



dertig jaar rentevast naar tien jaar en komen ze weer terug bij banken. Dus op termijn hebben we ook met hypotheek wel degelijk mogelijkheden om te groeien.”

**6** Is er in de tussentijd iets te verzinnen?  
 “We zitten nu te kijken naar de mogelijkheid dat we de hypotheek wel verstrekken aan klanten, maar vervolgens doorgeven aan pensioenfondsen. Het gaat dan om hypotheek met een rentevaste periode van twintig en dertig jaar. Wij krijgen dan een vergoeding en behouden ondertussen de klantrelatie terwijl we er geen kapitaal meer voor hoeven aan te houden als we de hypotheek volledig overdragen. Er zitten dus behoorlijk wat voordelen aan. We zouden dit ook kunnen doen in andere takken van sport waar wij heel veel kennis van in huis hebben. Er zijn

## ‘DE STRUCTUUR VAN DE EUROPESE BANKENUNIE IS NOG ERG INGEWIKKELD’

in de markt natuurlijk best veel investeerders die leningen zouden willen hebben, maar dit ingewikkeld vinden.”

**7** Welk deel van de totale balans zou dit kunnen uitmaken?  
 “We hebben een balans van 400 miljard euro, dus een paar procent is al veel. We zien het niet als het nieuwe verdienmodel, maar als een aanvulling op het bestaande model. We moeten ook wel heel goed opletten dat we het op zo’n manier doen dat onze klanten bij partijen komen waar zij ook vrolijk van worden. Het is iets wat we nog niet doen, maar wel naar kijken. We voeren hier nu discussies over met pensioenfondsen.”

**8** U wilt ook groeien door kleine overnames. Waar liggen daarvoor de kansen?  
 “We hebben dit jaar 6 miljard euro aan beheerd

klantvermogen gekocht van Société Générale in België voor versterking van onze private bank. Wij kijken naast België ook in Frankrijk en Duitsland naar zulke mogelijkheden. Ik denk dat kleinere private banks het steeds moeilijker gaan krijgen met alle regelgeving en de it-ontwikkelingen en dat zij op zoek gaan naar een groter huis. Wij zouden ze dan kunnen overnemen. Dat zou ik graag willen, het is een prachtige tak van sport en wij zijn een hele grote speler. Maar we denken niet alleen aan banken.”

**9** U kijkt ook naar fintech?  
 “Vorige week was ik in Tel Aviv. Dat is al twintig jaar een echte hub voor fintechbedrijven. Een van onze partners daar is ThetaRay, een bedrijf dat probeert witwassen te voorkomen met behulp van algoritmen. We zouden ook best met andere bedrijven daar