

'ER ZIJN VEEL
OVEREENKOMSTEN
TUSSEN DE
TOEKOMST VAN
DE AUTOMOBIEL-
INDUSTRIE
EN ONZE
BEDRIJFSTAK'

op het Chinese vasteland, waar ook een hoop gebeurt."

5 BinckBank had het al lang moeilijk door de opmars van prijsvechters als DeGiro in de Nederlandse markt. Hoe kijkt u daarnaar?

"Ik denk dat het een goed teken is als je naar de hele bedrijfstak kijkt. Als ik kijk naar de gevestigde banken dan wordt het duidelijk niet makkelijker voor hen. Er zijn veel veranderingen in regelgeving, er zijn de negatieve rentestanden, veranderingen in het consumentengedrag, nieuwe verdienmodellen, krimpende marges, terwijl iedereen betere digitale diensten wil maar daar steeds minder voor wil betalen. Er liggen duidelijk flinke uitdagingen, ook voor ons, maar we denken natuurlijk dat dit vooral een grote kans is."

6 Waarom kunt u de kansen pakken en kon BinckBank dat niet op eigen kracht?

"Om te slagen moet je de beste klantervaring bieden. Als je dat kunt doen op een manier die schaalbaar is met minimale kosten en complexiteit, dan heb je het juiste aanbod. Alles bij elkaar denk ik dat wij veel betere oplossingen kunnen bieden aan Bincks klanten, maar ook aan hun partners zoals onafhankelijke vermogensbeheerders en financieel adviseurs. De extra schaalgrootte die we met Binck krijgen zal ons in staat stellen om ons erop te richten de allerbeste te zijn als het gaat om onze platformen, de producten die we aanbieden en daarbij ook concurrerend te zijn op prijs."

7 Kunt u concrete voorbeelden geven van producten die u anders maken?

"Ten eerste bieden we met Saxo een veel bredere toegang tot aandelenmarkten. We hebben meer dan 36 aandelenmarkten waar klanten via ons platform op kunnen handelen. Via ons kun je handelen in China, Japan, Australië, Singapore en heel Europa en de