

vaak hoger dan van een gewone Binck-rekening. Waar komt dat door?

“Daar spelen twee dingen. Ten eerste is het kostenniveau van de hele financiële sector sinds 1995 gigantisch gestegen. Dit heeft te maken met wet- en regelgeving. Daarnaast is de prijsstructuur gewijzigd, bijvoorbeeld door het verbod op kickbacks. Dat was voor banken destijds een aanzienlijke inkomstenbron. Omdat het tot perverse prikkels kon leiden, werden daarvoor regels ingevoerd. Dat betekende wel dat we een aantal kosten veel meer rechtstreeks bij de klant in rekening moesten gaan brengen dan vroeger. Het is vergelijkbaar met het betalingsverkeer. Vroeger duurde het een paar dagen voor een betaling was overgeboekt. Daardoor waren we er allemaal aan gewend dat het betalingsverkeer bijna gratis was. Nu betalen we per kwartaal een bedrag voor een betaalpas en -rekening en kunnen die kosten aardig oplopen.”

7 Hoe betaalt de 'gewone' Binck-klant dan voor de kosten die een broker maakt?

“Die betaalt een servicevergoeding voor het aanhouden van de rekening. Dat is elke maand een vast bedrag plus een percentage van het belegd vermogen.”

8 Zou u de Bottomline-klanten niet liever overzetten?

“Dat zouden we best willen, maar we hebben een contract met de VEB. Daarover zijn we in gesprek. We gaan een aanbod doen voor een nieuwe kostenstructuur. Door de migratieperikelen en door de coronacrisis schiet dat nog niet op, maar we zijn er echt mee bezig en hopen dan tot overeenstemming te komen.”

9 Hoe verliep de coronacrisis voor BinckBank?

“We hebben een enorme groei doorgemaakt. Wat er is binnengekomen, is echt gigantisch, zowel in nieuw geopende

BOTTOMLINE

In 1995 introduceerde de VEB met Labouchere beleggingsdienst Bottomline. Tegen een vast bedrag kochten beleggers hiermee levenslang alle beleggingskosten behalve de transactiekosten af. Daarbij geldt de afspraak dat de transactiekosten tegen kostprijs worden aangeboden. Via Alex kwamen de Bottomline-klanten uiteindelijk terecht bij BinckBank.

'BELEGERS LETTEN VAAK MAAR OP EEN DEEL VAN DE TOTALE KOSTEN'

rekeningen als in vermogen. Op een gegeven moment werden 2.500 rekeningen per week geopend. Dat is heel veel op een kleine 300.000 bestaande rekeningen. Het is ook ongeveer tien keer zoveel als in een normale week in 2019. Het waren er zoveel dat we tijdelijke krachten moesten inhuren. We zagen in alle landen in Europa overigens precies hetzelfde, en dat gold ook voor Saxo Bank.”

10 Wie zijn deze nieuwe beleggers?

“Dat is heel divers. We hebben zowel een instroom bij 'laten beleggen', het vermogensbeheer, als van mensen die zelf beleggen. Daarbinnen zijn er mensen die periodiek inleggen in trackers, maar ook mensen die dagelijks heel actief handelen. Het kunnen hele grote vermogens zijn, maar ook kleine.”

11 Wat is groot?

“Klanten met 15 miljoen euro of meer.”

12 Heeft dat soort mensen niet al een vermogensbeheerder?

“Dat kan, het kan ook iemand zijn die eerst advies kreeg en nu besluit dat hij het zelf gaat doen. Of iemand die uit het buitenland terugkomt en het vermogen hierheen haalt. Het kan ook gewoon iemand zijn die besluit over te stappen naar een andere bank.”

13 Alle klanten van BinckBank gaan op een gegeven moment over naar Saxo Bank.

Saxo-oprichter Kim Fournais zei vorig jaar dat dit overzetten van klanten op zichzelf geen grote uitdaging was. U had het over migratieperikelen. Is het tegengevallen? “Migreren is een megaklus. Alles draait om de processen aan de achterkant. Heel veel functies die de platforms bieden lijken hetzelfde, maar zijn dat net niet. Er leiden namelijk meerdere wegen naar Rome. Een voorbeeld is hoe een dividenduitkering wordt afgewikkeld. Dat kan bij beide partijen heel verschillend zijn. We hebben te

