

Het online platform van Binck werd begin oktober 2000 gelanceerd. Het was rond het hoogtepunt van de internetzeepbel. Hoewel die kort daarna klapte, groeide de online broker hard totdat nieuwe concurrenten als Lynx en DeGiro online beleggen nog goedkoper maakten. Vorig jaar kwam er met Flatex zelfs een partij op de markt die gratis beleggen aanbod. Binck worstelde een aantal jaar met de strategie en werd een jaar geleden door het Deense Saxo van de beurs gehaald.

Bij het twintigjarig bestaan gaat Saskia Klep in op de veranderingen in de sector, hoe het bedrijf zich onderscheidt van de prijsvechters, en op de coronacrisis die dit jaar leidde tot een grote instroom van nieuwe klanten. Ze vertelt ook hoe het ervoor staat met de overgang van BinckBank naar Saxo Bank. Die gaat er zeker komen, maar dat kan nog wel even duren.

1 Twintig jaar online beleggen. Wat is er in die tijd veranderd?

“Ik denk dat de rol van de bank is veranderd. Destijds was de wens van de oprichters van Binck om beleggen tegen zo laag mogelijke kosten voor iedereen toegankelijk te maken. De beleggers die daarop afkwamen waren vooral klanten die het vertrouwen hadden dat ze het zelf konden doen en die gingen voor lage kosten. In die twintig jaar is de beleggingswereld gaandeweg steeds meer gereguleerd. Bij regelgevers kwam de vraag op of klanten wel weten wat ze doen. Dat heeft ons als bedrijf weer doen nadenken hoe we klanten kunnen helpen bij het maken van de juiste beleggingsbeslissingen. Daarna hebben we de volgende stap gezet en een nieuwe doelgroep aangeboord die zegt ‘doe het voor mij’. Daarvoor doen we vermogensbeheer, maar dan wel digitaal.”

2 Binck was de goedkoopste, maar moest toezien hoe nieuwe spelers met nog lagere prijzen een groot deel van de markt veroverden.

Hoe concurreert BinckBank daar nu mee?

“Ik denk dat wij een heel acceptabel prijsniveau hebben, maar dat beleggers inderdaad altijd ergens een goedkoper alternatief kunnen vinden. Wij zijn uiteindelijk eerder een speler die een goed product levert dan de speler met de allerlaagste prijs. Daarbij gaat het om de kwaliteit van het platform, een breed productenpallet, educatie en hulp bij het maken van keuzes. Het gaat er ook om hoeveel risico de belegger loopt met zijn geld. Het is bijvoorbeeld de vraag of helemaal duidelijk is hoe andere partijen geld verdienen.”

3 Dat is bij sommige concurrenten niet duidelijk?

“Bij Flatex hadden we natuurlijk een heel duidelijk beeld. Gratis beleggen bestaat niet, als belegger betaalde je in dit geval doordat de spread veel groter was dan als je via Euronext een order had geplaatst. Net zoiets blijkt uit het rapport over DeGiro. Daar is met cashgeld heel veel risico gelopen. Gelukkig is er niets gebeurd, maar het had best mis kunnen gaan.”

4 BinckBank zoekt niet de grenzen van de regels op?

“Wij zijn volledig transparant over de kosten en de prijs waarvoor wij dienstverlening aanbieden, dat ik durf met droge ogen te zeggen. Wij zijn een eersteklas broker.”

5 Staan beleggers ervoor open om daar iets meer voor te betalen?

“Beleggers letten vaak maar op een deel van de totale kosten. Je ziet ook dat klanten afgaan op het woord ‘gratis’. Tegelijk zien we ook dat onze klanten wel degelijk bereid zijn te betalen voor kwaliteit. Die kwaliteit kan zitten in het goede platform, goede communicatie, goede service, maar ook in vertrouwen en veiligheid die het merk biedt.”

6 BinckBank heeft nog enkele duizenden leden van de VEB die een Bottomline-rekening hebben. De transactiekosten hierbij zijn