

5 Maar bij Aegon en NN Group denken ze ook dat zij oplossingen bieden voor deze problemen. Wat onderscheidt Binck in de markt voor vermogensopbouw van deze verzekeraars?

“Alles gaat over de manier waarop je diensten aanbiedt. Ik eet bijvoorbeeld liever een brood van de bakker dan dat ik het brood uit de supermarkt haal. Er is een groot verschil te maken met de kwaliteit en de dienstverlening. In onze omgeving gaat het allemaal over gemak. Als we een goede gebruikerservaring kunnen aanbieden dan geeft dat onderscheidend vermogen. Dat hebben we destijds gedaan en dat gaan we weer doen.”

6 Zijn er nog andere onderscheiden de punten?

“Wij hebben honderdduizenden klanten in meerdere landen. Dat betekent dat we een grote kans hebben om dingen die we in Nederland ontwikkelen meteen internationaal uit te rollen. Als we dat combineren met de gezonde kapitaalpositie die we hebben en dat koppelen aan de technologie van ‘fintechbedrijven’ (financiële technologie, red.) dan zijn wij bij uitstek goed gepositioneerd om de markt te veroveren.”

7 U wilt dus samenwerken met dit soort jonge, snelgroeiende bedrijven. Weten zij u wel te vinden?

“Wat helpt, is dat wij onze strategie nauwgezet hebben neergezet. We hebben de piketpaaltjes neergezet. Zij weten ons dus zeker te vinden. Daarbij zijn er maar weinig bedrijven die een uniek product hebben dat ze als enige hebben uitgevonden. De snelheid waarmee ze op de markt komen, is daarom heel belangrijk. Hoe sneller zij zich kunnen koppelen aan een grote partij, hoe beter. Als wij met hun collega of concurrent in zee gaan, zou dat voor hen kunnen

betekenen dat zij die snelheid niet meer hebben en is het misschien wel einde oefening.”

8 U gaat in 2016 nieuwe diensten voor vermogensbeheer in de buitenlandse markt zetten. Wat voor producten worden dat?

“Ons uitgangspunt is altijd de behoefte van de klant. We hebben gekeken wat de belangrijkste elementen zijn die onze producten moeten hebben. Dat is allereerst een actieve vorm van beheer. Verder moeten ze een risicomodel hebben dat ervan uitgaat dat klanten bereid zijn een deel van hun mogelijke winst op te geven als ze beter beschermd zijn tegen koersdalingen. Er wordt ook aan actieve selectie van effecten gedaan, het is een kwantitatief model en het heeft een lage instapdrempel.”

9 Hierin klinken eigenlijk de elementen van Alex Vermogensbeheer door. Vorig jaar zei u dat Alex ondanks een heel slecht 2014, wat u betreft niet stuk is. Zijn de punten die u noemt, dan juist de goede elementen van Alex die u kunt gebruiken in nieuwe producten?

“Niet helemaal. Om het in de correcte context te plaatsen: men vroeg mij hoe ik Alex zou repareren. Ik heb gezegd dat je iets pas repareert als het stuk is. Alex heeft een beleggingsmodel en net als elk model is dat onderhevig aan onderhoud. Die noodzaak hebben we destijds al onderkend, nog voor de grote problemen. De vergelijkingsbasis is in eerste instantie de spaarrente en in tweede instantie de AEX. Als we daarnaar kijken dan was 2014 een heel slecht jaar voor Alex, maar 2012 en 2013 waren goede jaren en 2015 was ook weer een goed jaar. Wat dat betreft is het een model dat in een bepaalde tijdgeest goede resultaten behaalt en in een andere tijdgeest minder goede resultaten.”

10 Er is vooral veel kritiek op de reclames voor Alex en de hoge rendementen die werden voorgespiegeld. Zou u daar uw akkoord op hebben gegeven?

“Het is niet aan mij om daar een oordeel over te vellen, ik was ook niet betrokken bij die commercials. Op het ogenblik dat ik aan het stuur kwam, heb ik de commercials niet meer getoond. Ik heb ze stopgezet. Dat was een van mijn eerste beslissingen. Of ik ze ooit zou zijn begonnen, dat weet ik niet.”

11 Zag u toen u ze stopzette aankomen dat Binck er problemen mee zou kunnen krijgen?

“Waar het mij om gaat, is dat nadruk op de rendementen een bepaald publiek trekt. Die commercials zijn gemaakt vanuit de vraag ‘wat levert het op?’ Ik trek klanten liever op basis van hun motivatie en kijk altijd naar de vraag ‘waarom doen we iets?’ Als ik niet snap waarom ik iets zou doen, dan doe ik het niet.”

12 BinckBank was en is een door technologie gedreven bedrijf. Toch is een van uw eerste prioriteiten het opschonen van IT-systemen. Is dat onnodig lang blijven liggen?

“Laten we stellen dat er prioriteit aan andere zaken is gegeven. We hebben natuurlijk al die ziftakken gehad. Maar ik wil alleen verantwoording afleggen voor de keuzes die ik maak. Ik wil de potentiële kostenvoordelen die er liggen binnenhalen. Dat hadden we al meteen na de overname van Alex kunnen doen. Maar goed, ik heb altijd geleerd dat het beste moment om een boom te planten twintig jaar geleden was en dat als het toen niet is gedaan je het vandaag moet doen.”

‘MEN VROEG MIJ HOE IK ALEX ZOU REPAREREN. IK HEB GEZEGD DAT JE IETS PAS REPAREERT ALS HET STUK IS.’

