

7 VRAGEN AAN... KOEN BEENTJES

"Kijk, daar ligt mijn oude school en daar woont mijn moeder nog." Voor CEO **KOEN BEENTJES** kent de omgeving van station Amsterdam RAI, waar ook het kantoor van Binck Bank staat, weinig geheimen. Beentjes trad in 2009 aan als bestuursvoorzitter bij Binck. Onder zijn leiding verhuisde het bedrijf vanuit de binnenstad naar de omgeving van station RAI, dicht tegen de Zuidas aan waar het gros van de grootbanken zetelt. Die banken, zoals ABN Amro en ING, ziet internetbroker Binck Bank als de grote concurrent, zo vertelt Beentjes.

ZEVEN VRAGEN aan de man die de grootste broker van Nederland door een moeilijke periode moet loodsen. Over Binck, de concurrentie, de toekomst en de belegger.

1 Is uw klant, de particuliere belegger, veranderd door de crisis?

Ja, hij is een stuk rustiger geworden en het aantal beleggers is de afgelopen jaren behoorlijk teruggelopen. Heel veel mensen die bij ons beleggen, doen dat ook als hobby. Veertigplussers die geld dat zij niet direct nodig hebben, benutten om mee te beleggen. Vaak ook nog wat ouder, mensen die al uit het arbeidsproces zijn. Voor al die beleggers is er een spel waar iedereen elke ochtend aan mee mag doen. Het begint om negen uur en het heet de beurs.

Maar als je op een gegeven moment geen chocola meer kunt maken van de informatie die je krijgt, dan stoppen mensen ermee. Kijk naar de situatie in Griekenland en de steeds wisselende politieke commentaren daarover. Want wat gebeurt er nu als Griekenland failliet gaat: mogen we dan een eiland ophalen of mag iedereen daar gratis op vakantie? Mensen weten het niet meer. Als

je het niet meer bevat, kun je daar ook niet op investeren.

We merken dat ook aan de omzetten. Die zijn dit jaar een stuk minder, om niet te zeggen slecht. En niet alleen bij ons, maar bij alle brokers. De hele beurs is hartstikke rustig.

2 Is dat een blijvend fenomeen?

Rustige jaren zitten er altijd tussen. Dat is inherent aan het leven van een broker. Er komen ook wel weer drukke jaren. Daar maak ik me geen zorgen over. Maar de wereld van de brokers is veranderd. De prijzen voor transacties zijn over de hele linie gedaald en gaan niet meer omhoog. Tussen 2000 en 2008 hebben we in Nederland redelijk hoge prijzen gehad. Dat was een luxe. Toen kwam er concurrentie van kleine brokers en grootbanken die de prijzen omlaag trokken. Uiteindelijk ontstaat er dan wat prijzen betreft een soort evenwicht op een lager niveau.

3 Hoe vangen jullie de lagere verdiensten op?

We letten nog meer op de kosten dan we altijd al deden. Verder zijn we nieuwe activiteiten gestart om minder afhankelijk te worden van de onlinehandel. We willen in de toekomst meer geld gaan verdienen in het vermogensbeheer en in financiële planning.

4 Zijn er niet te veel brokers op de markt?

Of het niet tijd wordt dat er een paar spelers samengaan? Dat lijkt logisch in deze tijden van prijsdruk. In Nederland zie ik niet veel mogelijkheden. En dan moet je dus Europees gaan denken. Per slot van rekening zijn we ook actief in België, Frankrijk en sinds kort Italië.

In Europa heb je eigenlijk twee soorten brokers. Aan de ene kant dochters van grootbanken, zoals Comdirect in Duitsland of Boursorama in Frankrijk. Die worden door hun moedermaat-