

reclame laten verbieden. Maar het Europese mededingingsrecht staat dit toe, zolang de informatie in de reclame correct is. Dus we gaan ermee door, hoewel we nu een andere reclame hebben in Frankrijk.”

Zijn grootbanken in Nederland nu goedkoper en klantvriendelijker geworden?

“Dat kan ik niet bevestigen. In recente onderzoeken scoren de grootbanken bedroevend op klantvriendelijkheid. Ze zijn wel iets goedkoper geworden in de loop der tijd. Maar nog steeds komen de grootbanken er op kosten steeds weer slecht uit. De prijsvechters houden we natuurlijk nauwlettend in de gaten. We zullen reageren als dat nodig is.”

Euronext verlaagde de tarieven, geeft u dat door aan klanten?

“We hebben echt nog geen grote prijsveranderingen bij Euronext gezien. Wel hebben ze hun prijsstructuur in het begin van het jaar veranderd. Het is inderdaad iets gunstiger geworden. Het gaat om centen. Dat is zo weinig, dat geven we niet door.”

Is het model als internetbroker zó kwetsbaar dat u aan het verbreden bent?

“Ja, dat is een belangrijke strategische vraag. Binck biedt nu ook een platform aan voor vermogensbeheerders en banken, dat is een belangrijke poot van het bedrijf. Het beperkt de risico's enigszins, al blijft het gebaseerd op aandelenhandel en commissie. Je ziet twee ontwikkelingen; in het buitenland kiezen brokers ervoor zich meer als onlinebank te ontwikkelen. Die gaan creditcards aanbieden, hypotheek, consumentleningen, en ze openen kantoren.”

Waarom doen ze dat?

“Als de markten tegenzitten is ons model kwetsbaar. Dan kun je verbreden door andere bankproducten aan te bieden. Bovendien bouw je met hypotheek en consumentleningen een bestand op. Dat legt meer een bodem aan de inkomstenkant dan een brokeragemodel waar je per transactie afreken. Uit een hypotheekportefeuille krijg je elk jaar inkomen.

Wij hebben besloten volledig op brokerage gefocust te blijven, maar te verbreden naar vermogensvorming. Producten die daarin passen zijn sparen, vermogensbeheer, fondsbeleggen. Dat zijn activiteiten die verband houden met aandelen, met brokerage, vermogensbeheer of vermogensvorming. Dat doen we onder het Alex-label, binnen Binck hebben we geen spaarrekening.”

MARK VAN DEN BRINK

