

hoog worden. Maar die lopen tot 44 à 45 euro.”

#### Maar u wilt uw kapitaalspositie juist versterken.

“Dat klopt. Bij de nettowinst tellen we de afschrijving op de goodwill en de immateriële activa van Alex. Dan heb je de netto gecorrigeerde winst. Daarvan keren we de helft uit als dividend. Dat blijft zo. Dan kopen we voor 18 miljoen euro aandelen in en dan blijft er nog een bedrag over, dat voegen we toe aan het eigen vermogen. We willen minimaal 100 miljoen euro eigen vermogen hebben, het is nu 91 miljoen, dus in die zin willen we het kapitaal versterken.”

#### En dan, overnames?

“Een oorlogskas hebben we niet. Als we iets zouden overnemen moeten we naar de markt toe met een bepaalde propositie. Net als met Alex, dat is helemaal met een aandelenemissie gefinancierd. Dat zou ook het geval zijn als we iets anders substantieels overnemen.”

#### Is zoiets nu in beeld?

“Nee. Het is een hele kleine markt met een beperkt aantal spelers. Nu zien we daar weinig beweging in. Analisten vragen of er een consolidatieslag komt, maar ik zie er niets van. Ik denk ook niet dat het snel gaat gebeuren. De grote spelers ontwikkelen zich meer in de richting van onlinebank en hebben spaargeld, dat is vaak uitgezet bij de moeder. Als je als bank je broker zou verkopen moet je elders financiering voor dat spaargeld vinden. Dat is nu niet zo makkelijk. Dus eigenlijk zijn de grootbanken blij met de brokers, daar halen ze spaargeld mee op. En de kleinere onafhankelijke brokers maken allemaal winst, die verkopen niet een-twee-drie, ook al omdat de verkoopprijzen niet zo best zijn.”

#### Verwacht u nieuwe spelers in de markt?

“Dat kan natuurlijk altijd. Als in een markt een flinke winst wordt gemaakt krijg je nieuwe toetreders. Ook nu, ik denk dat dat een wetmatigheid is. Maar het is wel een relatieve vraag. Wij hebben de helft van de markt in Nederland, vorig jaar hadden we een nettowinst van 34 miljoen euro, dan is er nog 34 miljoen te verdelen. Voor een kleine toetreders is dat interessant, maar voor een grote misschien niet.”



MARK VAN DEN BRINK

#### Kunt u dat marktaandeel in Nederland nog verhogen?

“We doen dag in dag uit ons best om nieuwe klanten te winnen. Wel verwachten we een zekere verzadiging in de markt. Een deel van de mensen zullen wij nooit kunnen interesseren, dat is nu eenmaal een ‘fact of life’. We hebben geen doelstelling op het gebied van marktaandeel, wel in aantallen rekeningen. Dat doel zullen we eerdaags bijstellen, want dat hebben we het afgelopen jaar al bijna gehaald. Het was 275.000 rekeningen in Nederland eind 2012. We zitten nu op 225.000, met 50.000 voor de komende drie jaar ligt de lat nu te laag. Nee, ik geef geen indicatie.”

#### Wanneer denkt u in België marktleider te zijn?

“In België, waar we net als in Frankrijk prijsvechter zijn, is onze concurrent Keytrade. We hopen dat we ze dit jaar heel dicht naderen of misschien zelfs wel inhalen. We doen het daar heel goed, zeker als je bedenkt dat we na drie jaar al bijna de marktleider aan het inhalen zijn. We gaan zo hard als we kunnen, maar op een gegeven moment worden nieuwe klanten verhoudingsgewijs

duur. Elke klant kost sowieso 200 euro om binnen te halen.”

#### In Frankrijk ligt u op schema?

“In Frankrijk hebben we 5 procent van de markt van transacties via internetbrokers. We hebben daar nu 10.000 rekeningen, zijn een jaar geleden gestart. Ons doel is om break-even te draaien, daar hebben we 30.000 à 40.000 klanten voor nodig. We hebben gemeld daar twee tot vier jaar over te zullen doen, dus nu nog één tot drie jaar. En we liggen op schema. Het is natuurlijk een groter land.”

#### Wilt u marktleider in Europa worden?

“Als er iets over te nemen valt luisteren wij. Logisch zou zijn om iets in een van de grote landen te starten, zoals Engeland, Duitsland, Spanje, Italië. Maar ik zeg: één avontuur tegelijk. Als we in Frankrijk break-even draaien, dan zien we wel weer.”

#### Wat is het doel van het nieuwe platform TOM?

“De wet Mifid verplicht ons voor onze klanten te kijken op welke beurs ze de beste prijs krijgen. Met Optiver hebben we TOM opgericht, een alternatief platform, eigenlijk is het een alternatieve beurs. Dat heeft voor ons als financieel voordeel dat wij de transacties dan op ons eigen platform afwickelen. En als het voldoende volume heeft hopen we dat tegen een lagere prijs te kunnen doen dan we op Euronext moeten betalen. Dus het is goed voor de klant, die krijgt een betere prijs voor z'n transactie en als er voldoende volume is, ook goed voor ons.”

#### Er gaan geruchten dat banken shorten op aandelen van klanten. Binck ook?

“Wij handelen niet zelf. We stoppen ons geld in staatsobligaties, we hebben hier een uitermate conservatief beleid. Of andere banken short gaan op aandelen van klanten weet ik niet. Ik ken de geruchten niet, maar wij doen dat absoluut niet, op geen enkel aandeel, van wie dan ook.”

#### Waarom moest uw directeur retailbank Marcel Kalse weg?

“We hebben besloten daar geen commentaar op te geven. En daar laat ik het bij.” ■