

# Wegtrekken uit België omwille van

## Het zijn geen loze woorden



René De Witte  
Journalist VFB

Gesprek met **Vincent Germyns** (voorzitter) en **Stefaan Roegiers** (country manager)

**BinckBank zou door de speculatietaks mogelijk België verlaten.** Het was een paar weken geleden een waarschuwing van Vincent Germyns, bestuursvoorzitter van de broker, aan het adres van onze regering. Met de taks zal de particuliere belegger vanaf 2016 een belasting van liefst 33 procent moeten betalen op de meerwaarde op (beursgenoteerde) aandelen, opties en warrants die hij binnen de zes maanden na de aankoop heeft verkocht. Mogelijk zouden mensen niet langer willen beleggen en dus stelde Germyns zich openlijk de vraag of België nog wel attractief zou zijn voor BinckBank om nog actief te zijn op onze markt. Was de knoop al doorgemaakt? Die vraag op zich was een reden genoeg om nog eens op gesprek te gaan. We hebben afspraak met voorzitter Vincent Germyns en Stefaan Roegiers, country manager België.

Maar eerst een bezoek aan de kantoren in het World Trade Center in Antwerpen waar een 35-tal mensen aan de slag zijn, in Nederland werken er circa 450. Bij een eerder bezoek, zo'n anderhalf jaar geleden, telde de broker 59.000 Belgische klanten. 'Dat zijn er nu 63.000,' zegt Stefaan Roegiers. 'Die waren

de eerste drie kwartalen van 2015 samen goed voor 750.000 transacties. Dat geeft een gemiddelde van 12 transacties per klant, maar dat cijfer zegt niet veel. Van klant tot klant is het

aantal aan- en verkopen erg verschillend. Tachtig procent van de klanten zijn eerder van het type 'buy and hold'. Een vijfde is dan weer zeer actief. Sommigen zijn op bepaalde momenten zeer actief, want de activiteit heeft ook te maken met de markten. En die waren de jongste tijd eerder rustig. Maar wij hebben een goede mix. We hebben ons aanbod aan producten overigens ook uitgebreid.'

### Vrouwen bloot ...

**VFB** *In een vorig gesprek zei uw voorganger dat er een Kinopolis-effect is op de beurs. Zoals mensen bij slecht weer gemakkelijk naar de bioscoop gaan, zijn beleggers actiever als ze beter niet uit huis gaan.*

**Stefaan Roegiers** (lacht) Dat effect is intussen weg. We hebben voor onze klanten een Binck-app ontwikkeld waar-

mee ze altijd en overall mobiel kunt beleggen. Je kunt nu op een zonnig terras constant de evolutie van jouw portefeuille volgen en eventueel transacties doen.

**Vincent Germyns** In Nederland hebben ze voor het Kinopolis-effect een uitdrukking: vrouwen bloot, handel dood. Echt waar. (Lacht smakelijk.)

**VFB** *Een tijd geleden merkte BinckBank dat steeds meer studenten een effectenrekening openden bij u. Dat dankte u onder meer aan het sponsoren van Capitant. Zette de trend zich verder?*

**Stefaan Roegiers** Dat zien we zeer zeker. Het aantal klanten jonger dan dertig is zelfs toegenomen tot 32 procent. We werken voortaan met Capitant Leuven, met wie we onder meer seminars organiseren over wat beleggen is, wat de producten zijn ...

**VFB** *BinckBank publiceert geregeld beursbarometers. Uit de laatste blijkt het vertrouwen van beleggers in de financiële markten niet zo groot is. De beurs scoort beter, maar toch neemt iets meer dan een derde een afwachterende houding aan en koopt niets.*

**Stefaan Roegiers** Wanneer die zullen instappen, hangt van hun strategie af, maar inderdaad, er heerst een afwachterende houding bij een belangrijke groep. Dat zie je in andere landen trouwens ook.

### Speculatietaks

**VFB** *Misschien haken die ook af door de speculatietaks.*

**Stefaan Roegiers** Wij noemen dat de 'kleine belegger'-taks. De actieve beleggers zijn actief gebleven en dus hebben we geen effect gemerkt op onze cijfers. Maar uit een enquête weten wij dat de mensen zich zorgen maken. We krijgen heel wat vragen en antwoorden daar zeer open en eerlijk op. We vertellen dat ze binnen Europa vrij zijn om te doen wat ze willen, maar dat ze in het buitenland niet zullen ontsnappen aan de taks nu de fiscale overheden informatie zullen uitwisselen. Er bestaat in het buitenland ook het risico dat ze bij sommigen niet de volledige informatie zullen krijgen die ze nodig zullen hebben om die zelf aan te geven in hun belastingaangifte. Vincent Germyns Hoe zal ik het op een nette manier verwoorden? Die taks was geen wijze beslissing van de regering. Men heeft de beurstaks al een paar keer verhoogd, en nu dit. Het klimaat wordt voor de particuliere belegger bijna ondraaglijk. Aanvankelijk dacht men eraan

'Het aantal klanten jonger dan dertig is zelfs toegenomen tot 32 procent.'

# de speculatietaks?

van **BinckBank**

de minwaarden in rekening te mogen laten nemen. Dat men toch de asymmetrie heeft ingevoerd, is onbegrijpelijk. De politici zijn zich onvoldoende bewust van wat ze veroorzaken. En wij moeten ons beraden of deze markt nog attractief is.

**VFB** *U wilt een krachtig signaal geven?*

**Vincent Germyns** Het zijn zeker geen loze woorden. We zijn in staat om de Belgische beleggers in Nederland te bedienen. Een beslissing is nog niet genomen, maar een vertrek is niet uit te sluiten. Het stof moet echter eerst gaan liggen en we moeten bekijken welke impact de taks op ons business model zou kunnen hebben. Maar de vraag of we blijven of niet, zullen we moeten stellen. We zullen onze Belgische klanten in elk geval nooit in de kou laten staan.

**VFB** *Dit gesprek vindt plaats één maand voor de invoering. En er is nog steeds geen volledige duidelijkheid. Worden converteerbare obligaties, futures en turbo's belast? Het is nog niet geweten.*

**Stefaan Roegiers** We hebben voor onze klanten een pagina gemaakt waar ze de evolutie in deze zaak kunnen opvolgen. We werken voor

Lieve Van Assche / Image Desk



Vincent Germyns

'En wij moeten ons beraden of de Belgische markt nog attractief is. En dat zijn geen loze woorden.'

onzelf aan een back-up oplossing, maar mis- sen nog heel wat elementen. We zullen klaar zijn, maar het is in elk geval kort dag. Het is precies omdat de contouren nog niet duidelijk zijn, dat op korte termijn niet valt te zeggen of het nog zin heeft hier te zijn. We hebben geen kristallen bol.

**Vincent Germyns** Zullen de klanten anders beleggen? Dat moeten we nog afwach- ten. Dat woord speculatietaks is overigens slecht gekozen want als de belegger een aan- deel aanhoudt, zal hij telkens tegen de zes maanden aanlopen als hij zou bijkopen. En nog iets. Wat hoopt de regering ermee te innen? 35 miljoen euro? Gaat men dat in de balans gooien tegenover de 200 miljoen die de beurstaks opbrengt?

**Stefaan Roegiers** Men zou gaan denken dat de doelstelling erin bestaat te voorkomen dat mensen op zelfstandige wijze voor hun oude dag zouden kunnen zorgen. En wat als een bedrijf naar de beurs gaat? Zal de goede huisvader nog durven intekenen? Die taks zal niet goed zijn voor onze economie. Iedereen vindt het een absurde taks.

**Vincent Germyns** Voor vennootschappen is het weer anders. Dat betekent dus twee maten, twee gewichten.

**VFB** *BinckBank legde in zijn geheel een sterke derde kwartaal neer en dit, met een mooie groei. Zal die niet gefnuikt worden door de speculatie- taks?*

**Stefaan Roegiers** Een groot aandeel van de portefeuille van onze klanten in België bestaat uit aandelen en opties. Die taks zal dus allicht een impact hebben op onze klan- ten hier. Fondsen zullen niet onderhevig zijn aan de taks. Daar willen wij het aanbod ver- groten. Dat het aantal transacties zal dalen, is voorlopig nog maar een hypothese. Maar dat het ons er niet gemakkelijker zal op maken, staat vast.

## Echte kosten

**VFB** *Het Laatste Nieuws bracht onlangs een pagina over de effectenrekeningen die 'in solden staan'. Banken en brokers vechten om klanten. Je moet voor jezelf eerst uitmaken of je een passie- ve of actieve belegger bent alvorens te gaan shop- pen. Er zijn voor beide categorieën enkele goed- kopere spelers dan BinckBank.*

**Stefaan Roegiers** (lacht) Dat artikel is hier druk besproken. Laat me zeggen dat wij

ons niet terugvonden in de definitie van de actieve en passieve belegger. De aangehaal- de tarieven waren juist. Wij hebben die trou- wens ondertussen aangepast. Maar prijs kan zeker niet de enige drive zijn. Wij hebben een zeer goede helpdesk die zelfs 's avonds en op zaterdag bereikbaar is. We doen veel aan educatie via webinars. Mails worden

'De politici zijn zich onvol- doende bewust van wat ze veroorzaken met de specu- latietaks.'

snel beantwoord. Heel wat zaken zijn bij ons gratis, zoals de real-time koersen of de attes- ten in verband met de bronbelasting ... Zo zijn er heel wat troeven. Je moet het volledi- ge plaatje bekijken.

**VFB** *Uit het artikel blijkt dat u niets aanreikt aan een klant die vertrekt. Alle anderen doen dat wel. U maakt het vertrekkers heel gemakkelijk.*

**Stefaan Roegiers** Onze zorg is het beleg- gen voor onze klanten zo eenvoudig mogelijk te maken. Onze slogan is dan ook 'beslis voor- al zelf'. Ze moeten volledig zelfstandig kunnen beslissen hoe en waar ze willen beleggen. Na- tuurlijk zijn er klanten die hun rekening afslui- ten, maar we zien velen terugkeren.

**VFB** *Een defensieve belegger is volgens dat arti- kel qua transactie- en bewaarkosten bij drie in- stellingen goedkoper bediend.*

**Stefaan Roegiers** Een defensieve belegger die enkel uit de BEL20 kiest? Het is een snap- shot. Zoals ik al zei: het gaat om een totaal- pakket van wat gratis is en waar hij voor be- taalt, namelijk ons systeem en onze service.

**Vincent Germyns** Het discours moet in- derdaad breder. We kijken hier naar de off- the-shelf tarieven en niet naar de verborgen kosten zoals die in Nederland aan het licht zijn gekomen. Er is een systeem ontdekt waarbij de spread tussen de bid en ask was verbreed, waardoor hogere bedragen werden aangerekend. Het ging niet om de transactie- kosten, maar om uitvoeringsprijzen. Wat zijn dan de werkelijke kosten, als er verborgen kosten zitten in de spread?

**VFB** *Heeft dat te maken met de opkomst van alternatieve platformen als The Order Machine (TOM), Bats Chi-x of Turquoise?*

**Vincent Germyns** Als u weet dat op deze beurzen de flow van particuliere beleggers veel kleiner is dan de flow van institutionelen, dan kan je als broker gemakkelijk geld verdie- nen door jouw klanten te verkopen. De klant weet daar niets van, en krijgt ook geen deel van die inkomsten. Dat doen wij in elk geval niet.

**VFB** *BinckBank was oprichter van TOM.*

**Vincent Germyns** Dat had met een MiFID te maken (een Europese beleggingsrichtlijn die staat voor Markets in Financial Instru- ments Directive) dat brokers oplegde om aan de beste executieprijzen te werken. De prij- zen op Euronext waren vrij hoog en dus heb- ben we Tom opgericht waar de spread tussen bid en ask werd verlaagd. De MiFID is dode letter gebleven. Wij zijn steeds blijven zoeken naar de beste executieprijzen voor onze klan- ten.

## Verschillen

**VFB** *U wilt de grootste transparantie op dat vlak?*

**Vincent Germyns** Absoluut. Nu u het over transparantie hebt: je kan de discussie tussen low cost brokers en discount brokers eigen- lijk wel in twijfel trekken.

**VFB** *Wat met DeGiro die hier klanten lokt door hen geen beurstaks te laten betalen? DeGiro kan dat naar eigen zeggen omdat het hier geen bij- huis heeft en volledig vanuit Nederland opereert.*

**Stefaan Roegiers** Wij zijn het er niet mee eens en hebben dat al meermaals aan de fis- cus en de toezichthouder laten weten. Maar die zijn nog steeds niet opgetreden. Het cre- eert zeker geen level playing field.

**Vincent Germyns** Het is al lang een doorn in het oog, maar zelfs de fiscus acht het niet nodig op te treden. Er is niet alleen DeGi- ro. Drie jaar geleden hebben we Lynx aange- kaart. Die deed hetzelfde. Er is wel opgetre- den omdat die in België een vaste installatie had. Maar DeGiro is hier niet.

**VFB** *In uw laatste beursbarometer vallen van land tot land opnieuw grote verschillen op tussen beleggers. Belgen kopen vooral aandelen, Italia- nen kopen vier keer meer obligaties dan Belgen. Het zijn maar een paar voorbeelden.*

**Stefaan Roegiers** Klopt. In wat er wordt belegd, is onder meer markt- en taksgebou- den. De mensen willen ook weten waarin ze investeren.



© Lieven Van Assche / Image Desk

## Stefaan Roegiers

**Vincent Germyns** De populariteit van obligaties in Italië heeft onder meer te maken met het feit dat obligaties daar zeer veel worden verhandeld, terwijl Belgen de neiging hebben die bij te houden tot de vervaldag. De Italiaanse staatsschuld is ook veel meer onder de mensen verspreid. Er zijn daar veel meer schuldinstrumenten in omloop.

**Stefaan Roegiers** Je ziet ook dat Belgen met hun aandelen erg internationaal gaan, wat ook al deels te verklaren is door het feit dat de BEL20 pluimen aan het verliezen is. De Franse belegger blijft eerder lokaal. Frankrijk is natuurlijk een veel groter land waardoor het aanbod veel groter is. En het chauvinisme speelt uiteraard ook mee.

**VFB** BinckBank heeft in Nederland wat variantjes te wassen met de Autoriteit Financiële Markten en het Klachteninstituut Financiële

*le Dienstverlening. En er is de rechtszaak rond Fibonacci die BinckBank verloor. Is er een zaak die u verontrust?*

**Vincent Germyns** (resoluut) Fibonacci. Het zou een symbooldossier moeten zijn voor de toezichthouder in Nederland.

**VFB** Fibonacci was een beleggersclub en u liquideerde hun portefeuille. Mocht niet, aldus de rechter.

**Vincent Germyns** Wij hebben gehandeld uit zorgplicht. Dat was een beleggersclub maar die had wel een verdoken beheermandaat waardoor het eigenlijk aan vermogensbeheer deed. En daar had Fibonacci geen vergunning voor van de Autoriteit Financiële Markten. We werden in kortgeding in het ongelijk gesteld en dat werd in beroep bevestigd. We beraden ons over nieuwe stappen. De discussie tot nu toe kan men vergelijken

'De tarieven mogen niet de enige drive zijn voor de keuze van een broker. Het gaat om het totale plaatje.'

met een auto die u koopt en die een wat grote uitstoot heeft en waarmee u nadien een overval pleegt. Hier is alleen gesproken over de uitstoot, niet over de overval. Het gaat zoals ik zei om een symbooldossier, vooral om de vraag hoe een broker zijn zorgplicht uiteindelijk moet zien.



INTERVIEW 1 DECEMBER 2015