

Nieuwe brokers onderschatten complexiteit wetgeving

Victor Dubois
Journalist VEB

Interview met Bob De Geyter (Country Manager Belgium Binckbank)

‘Je ziet steeds meer buitenlandse spelers opduiken op de Belgische brokermarkt. Ik denk dat die evolutie zich niet zal doorzetten, al was het maar omdat de Belgische wetgeving zo complex is’, stelt Bob De Geyter, Country Manager Belgium bij Binckbank.

‘Die nieuwe brokers op de markt zijn vooral buitenlandse spelers die elders al een platform hebben. Zij zijn actief in een aantal Europese landen en willen er België bij nemen door hier hun platform uit te rollen, om zo meer volume te realiseren.’

Maar dan botsen ze op de complexiteit van de Belgische wetgeving. De Geyter: ‘En ik heb het niet enkel over de wetgeving op het vlak van compliance, maar ook op het vlak van fiscaliteit en taksen. Voor wie op de Belgische markt actief wil zijn, is toch een ernstige inspanning nodig om alle producten correct te kunnen aanbieden en om de wetgeving op belastingvlak correct te kunnen opvolgen en verwerken.’

‘Ik vermoed dat veel spelers de impact daarvan onderschatten. Als we zien hoeveel werk wij moeten doen om te voldoen aan de Belgische wetgeving op het vlak van compliance, privacy en belastingreglementering, dan gaat het om zware inspanningen, die je er niet zomaar eventjes gauw bij neemt.’

Gelijk speelveld Maar als buitenlandse speler kan je de Belgische markt op twee manieren betreden, verduidelijkt De Geyter. ‘Ofwel open je hier een bijkantoor, zoals Binckbank heeft gedaan. En dan onderwerp je je aan de Belgische toezichthouder en word je strenger behandeld.’

Maar je kan ook, bv. als Britse broker, Belgen toelaten op jouw website klant te worden en te handelen. Dat past in het vrije dienstenverkeer in Europa. ‘Maar dan ben je niet onderworpen aan de Belgische toezichthouder’ stelt De Geyter vast. ‘Op die manier kunnen Belgen dan toch handelen in producten die door de Belgische toezichthouder niet aanvaard worden. En op het vlak van de fiscaliteit heb je een ongelijkheid. Dus wie zich minder engageert op de Belgische markt, wordt op die manier minder streng behandeld.’

Zo betrad onlangs een nieuwe speler de Belgische markt, de Nederlandse lagekostenbroker DeGiro. Die ronselt klanten op de Belgische markt met het argument dat je bij hen geen

beurstaks moet betalen. Omdat zij hier geen bijkantoor openen, zijn zij van oordeel dat zij die beurstaks niet moeten afhouden.

De Geyter stelt hier vragen bij: ‘Er is nog geen reactie van de Belgische fiscus, maar ik neem aan dat die het dossier wel onderzoekt. Volgens de wetgever moet iedereen die in België zijn diensten aanbiedt, die beurstaks doorrekenen. Voorlopig doet DeGiro dat niet en het is nu wachten op een reactie van de fiscus en van de toezichthouder. Wij zijn vooral voorstander van een speelveld, waar alle spelers gelijk behandeld worden.’

Dat is meteen ook de wens die hij uitdrukt voor de nieuwe regering: ‘Ik hoop dat er zo snel mogelijk een nieuwe regering komt. Het belangrijkste is dan dat die werkt aan vereenvoudiging en rechtszekerheid, vooral op het vlak van fiscaliteit. Nu zijn er teveel uitzonderingen, en die maken dat niet alle spelers aan dezelfde regels onderworpen zijn. Een regelgeving die duidelijk is voor iedereen zou een goede evolutie zijn.’

Euronext Binckbank is nu acht jaar actief op de Belgische markt. In die periode hebben zich in de markt volgens De Geyter twee belangrijke evoluties voorgedaan. De eerste is het toegenomen aanbod aan brokers. De tweede is de verschuiving van de plaats van uitvoering van de orders. En die tweede evolutie zal zich volgens hem wel doorzetten.

‘Pakweg tien jaar geleden was Euronext de beurs en daar gebeurde alles. Nu merk je dat er meer en meer alternatieven komen. Euronext blijft nog wel de grootste en de bekendste, maar het marktaandeel in het aantal transacties is aan het dalen. De alternatieve platformen als TOM (The Order Machine - waar Binckbank zelf een aandeel in heeft), BATS Chi-x of Turquoise bv., kennen een groeiend succes. Dat komt door de brokers, die ook daar voor de beste prijs-kwaliteitverhouding kiezen.’

Waar je vroeger één beursgebouw had waar iedereen moest samenkomen om voldoende partijen bij elkaar te brengen, wordt er nu gewerkt met Best Execution. Bij Binckbank verloopt dat via de Smart Order Router van TOM.

‘Als de klant een order inbrengt, gaat de Smart Order Router op alle platformen kijken waar de beste uitvoeringsprijs te

vinden is. Soms is dat nog bij Euronext, maar meer en meer is dat op een van de alternatieve platformen. Voor de belegger maakt dat weinig uit, zolang de transactie maar correct uitgevoerd wordt en tegen de beste voorwaarden.'

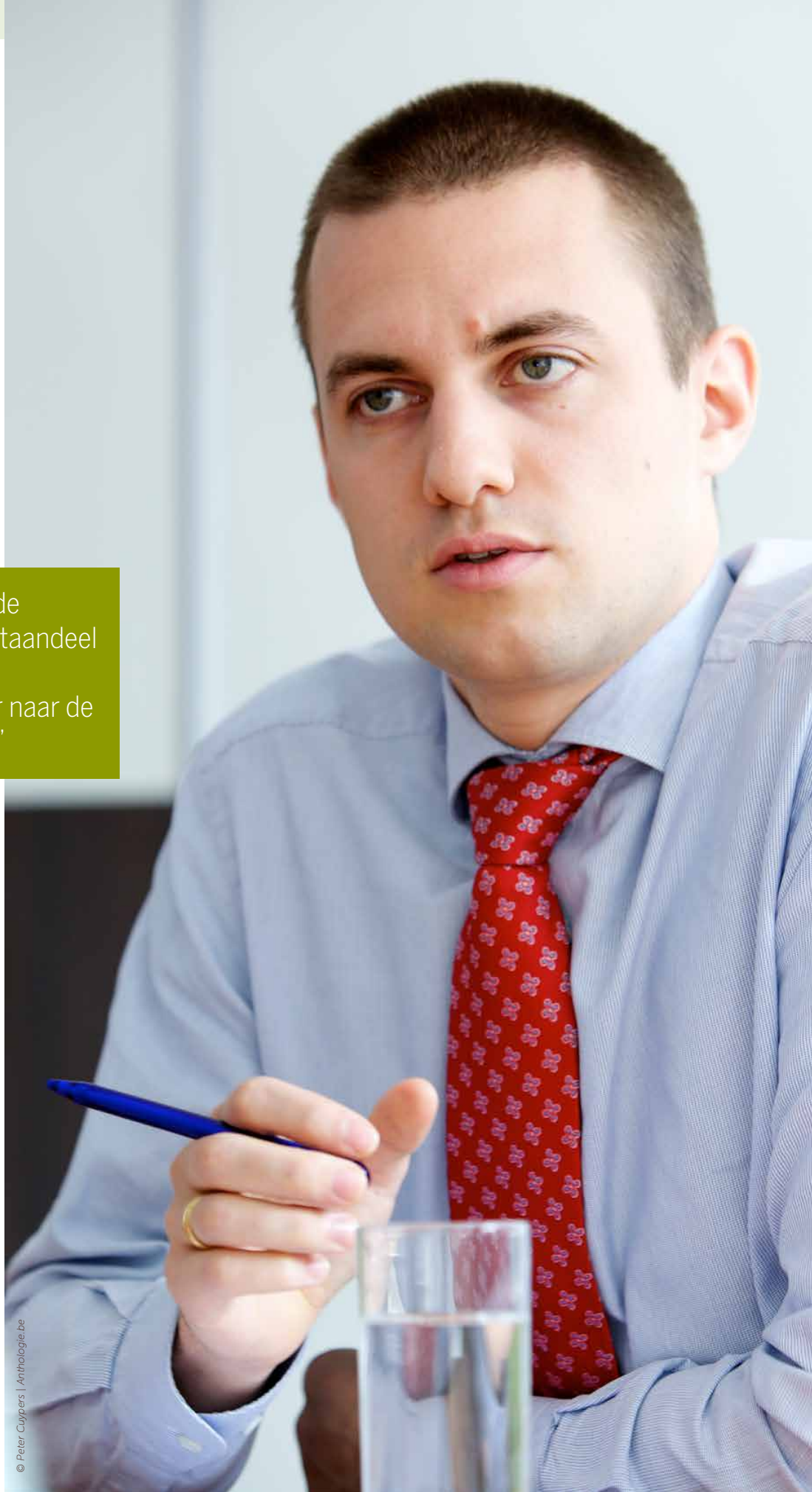
'Er bestaan ook veel kleinere platformen en die gaan misschien niet allemaal doorbreken. Maar de trend dat het marktaandeel van Euronext daalt, zal zich vermoedelijk wel doorzetten. Euronext zal wel de referentie blijven, zeker voor beursintroductions en dergelijke. Maar als het puur om transacties gaat, zullen die zich meer en meer naar andere platformen verplaatsen.'

"Euronext blijft nog wel de grootste, maar het marktaandeel in het aantal transacties verschuift meer en meer naar de alternatieve platformen."

En wat de kleinere spelers betreft, ziet De Geyter nog ruimte voor platformen die zich in bepaalde niches specialiseren, in beleggingsfondsen bv., of in turbo's.

Naast die twee verschuivingen was er de jongste jaren ook een snelle evolutie op het vlak van de reglementeringen in de sector. 'Een deel daarvan is het gevolg van de crisis van 2008, waar de banken in de fout zijn gegaan. Dan zijn er een aantal initiatieven gekomen, waar de bedoeling wel goed was, maar waar de uitvoering in de praktijk zo complex is, dat ze haar doel voorbijschiet', oordeelt De Geyter.

'Bovendien verschilt de regeling soms van land tot land. Of je hebt zowel de Belgische als de Europese wetgeving, die beiden hetzelfde einddoel hebben, maar mekaar in realiteit teveel tegenspreken en te weinig op mekaar afgestemd zijn.'





Marktleider Binckbank telt in België nu zo'n 59.000 klanten. Omdat de broker geen bankdiensten aanbiedt, gaat het enkel om mensen die beleggen. 'Als je kijkt naar het aantal transacties dat in België door particulieren wordt uitgevoerd, zijn wij de marktleider.'

Een beperkt deel van de klanten zijn de echt actieve beleggers, die meer dan 50 transacties per jaar uitvoeren. Maar het grootste deel zijn de rustigere klanten die zich meer baseren op fundamentele analyse en misschien 5 keer per jaar een transactie uitvoeren en aandelen kopen voor de lange termijn.

'De jongste tijd merken we dat er relatief veel studenten een beleggingsrekening openen en bv. een beleggingsclub oprichten. Wij steunen dat ook actief, bv. via onze sponsoring van Capitant. Die studenten willen op die manier de beurs leren kennen en zien hoe het in zijn werk gaat.'

'De meeste van onze klanten zijn vooral aandelenklanten', aldus De Geyter. 'Nu en dan kopen zij ook wel eens een obligatie. Beleggingsfondsen zijn bij ons minder populair. Pakweg 7 procent van onze klanten heeft beleggingsfondsen in portefeuille. Bij de groep van de actievere beleggers zijn de afgeleide producten, zoals vooral opties, maar soms ook turbo's en sprinters, wel belangrijker dan de aandelen.'

'Onze strategie is de mensen te lokken met lage tarieven. En de mensen blijven voor onze klantenservice. Dan hebben we het in de eerste plaats over de kwaliteit en de snelheid waarmee we onze klanten bedienen, maar

ook over de bereikbaarheid van onze klantenservice, zowel telefonisch als via e-mail. Ook zaterdag zijn we bereikbaar en in de week tot 10u 's avonds.'

De klanten van Binckbank beleggen in de eerste plaats in de thuismarkt België. 'Europa als geheel is goed voor 70 tot 75 procent van onze transacties. Maar de vs zijn al twee jaar aan het opkomen, zowel Nasdaq als NYSE. Daarbij gaat het trouwens zowel om aandelen als opties. Amerikaanse opties bieden we pas aan sinds begin dit jaar, maar de omzet daarvan stijgt van maand tot maand.'

Volgens De Geyter is de Belgische belegger wat voorzichtiger dan zijn collega's in de buurlanden. 'De Belgen houden het vooral bij klassieke producten, als aandelen en een klein deel obligaties en beleggingsfondsen.'

'In Nederland, Frankrijk en Italië is men minder risicoavers. Opties en turbo's bv. zijn in Nederland een stuk populairder dan in België. Dat zie je ook op het vlak van effectenkrediet. De Belg belegt met geld dat hij niet onmiddellijk nodig heeft. In andere landen worden vaker effectenkredieten afgesloten om gebruik te maken van een bijkomende hefboom.'

Kinopolis-effect In de eerste maanden van dit jaar is het aantal transacties bij Binckbank, net als bij de meeste concurrenten, gestegen. De Geyter schrijft dat toe aan de combinatie van een hernieuwde interesse van de beleggers in de beurs, de mooie prestaties op de beurs in de voorbije jaren en de lage rente.

'We merken bij de nieuwe klanten dat er toch een hele grote groep mensen op zoek is naar een alternatief voor het spaarboekje, waar men nog nauwelijks iets kan verdienen. Beleggen vormt daarom voor steeds meer mensen een aantrekkelijk alternatief. We proberen die mensen er dan wel op te wijzen dat er aan beleggen risico's verbonden zijn. Rendementen uit het verleden zijn geen garantie voor de toekomst.'

Binckbank geeft echter geen beleggingsadvies. Het biedt een platform voor mensen die weten wat ze willen kopen en verkopen. 'Maar toch geven wij informatie mee over wat bv. een aandeel is, of een optie, enz.' Daarvoor werkt Binckbank onder meer met 'webinars', een soort seminars via het web waar je kan op inschrijven. 'Deze maand bv. zetten we de werking van opties in de verf, door de beleggers te laten zien dat je opties ook kan gebruiken als een verzekering.'

'Wij geven trouwens webinars over verschillende onderwerpen, gaande van algemene onderwerpen in verband met beleggen en uitleg bij het nieuwe platform van Binckbank tot meer specifieke onderwerpen. Het meeste succes hebben de webinars over actuele thema's of met gastsprekers.'

"De Belgische belegger is voorzichtiger dan zijn collega's in de buurlanden. De Belgen houden het vooral bij klassieke producten."

De stijging van het aantal transacties in het eerste kwartaal van dit jaar is inmiddels wel weer stilgevallen. Het aantal transacties ligt nu terug op het niveau van vorig jaar. De Geyter ziet daarvoor enkele redenen: 'De beurs evolueert zijwaarts, zij stijgt niet echt meer. En ook het goede weer speelt ons parten. Dat lijkt misschien raar, maar als het regent blijven de mensen meer thuis en kijken meer naar hun portefeuille. Je zou het een 'Kinopolis-effect' kunnen noemen. Als het goed weer is, gaan de mensen ook minder naar de film.'



INTERVIEW 2 JUNI 2014

WWW.BINCK.BE