



© PIETER VAN DEN ENDE

PIETER SUY

**E**en kernboom die de sector grondig door elkaar zou schudden. Een maatregel die klanten op de barricades ging jagen zodra ze zouden merken hoeveel ze moeten afdragen aan hun vermogensbeheerder. En de richtlijn te veel die menige private bank en vermogensbeheerder, die de voorbije jaren de financiële lasten al flink zakten toemmen, in het rood zou jagen.

Sommige professionals vreesden het ergste toen in januari de nieuwe Europese spelregels voor de bescherming van beleggers in werking traden. Dat de zenuwen zo hooggespannen waren, is begrijpelijk. De MiFID-richtlijn, zoals het bijna 7.000 pagina's tellende nieuwe draaiboek officieel heet, geldt als de grootste herziening van de financiële regelgeving in tien jaar. Ze schuift de sector door elkaar.

Al heeft u dat als klant ongetwijfeld zelf ook gemerkt. Dat u eerst een vragenlijst moest invullen als u een aandeel, obligatie of fonds werd aangeboden, was al langer het geval. Maar MiFID gaat een pak verder. Zo moeten banken, beurshuizen en vermogensbeheerders ieder kwartaal een update geven van u portefeuille en zijn ze ook verplicht een gedetailleerd overzicht te bieden van de kosten die ze voor hun diensten aanrekenen.

#### Enorme kosten

Dat zadelde private bankiers en vermogensbeheerders met een pak extra kosten op. De voorbije maanden investeerde de financiële industrie miljoenen euro's in nieuwe IT-systemen, extra personeel en de bijsturing van de organisatie. Begin dit jaar schatten experts het kostenplaatje voor de Europese banken op 2 miljard euro.

Ook voor de Belgische instellingen valt de factuur hoog uit. Begin 2018 bleek nog dat de vier grootbanken elk tussen 10 en 30 miljoen euro opzij hadden gezet om zich aan te passen aan de nieuwe regelgeving. Concreet cijfers voor de middelgrote en kleinere huizen zijn niet voorhanden. Maar het lijkt geen twiifel dat ook zij de voorbije maanden een zware inspanning hebben moeten leveren.

Dat klanten zich beter kunnen informeren en financiële instellingen transparanter worden is een goede zaak, zegt Herman Hendrickx, de voorzitter van het

## 'Het water staat aan onze lippen'

Zes maanden na de invoering van de nieuwe Europese consumentenrichtlijn hijgen de Belgische vermogensbeheerders en private bankiers nog na van de inspanning die ze daarvoor moesten leveren. Omdat de kosten om bij te blijven hoog oplopen, dreigt een golf van fusies en overnames.

directiecomité van de Antwerpse private bank Dierckx Leys. 'Maar een van de problemen is dat regelgevers menen dat klanten over alle kanalen beschikken om al die informatie digitaal te verwerken. De realiteit is dat een deel van onze klanten niet digitaal werkt. Naar hen kunnen we die info niet snel via de elektronische weg versturen. Als je weet dat je behalve periodieke rapporten soms ook voor elk order, elk type advies of elk geschiktheidsattest een document moet opstellen, besef je hoeveel extra papierwerk dat met zich meebrengt. En het is nog niet gedaan. Tegen het einde van het jaar moet iedereen in de sector zijn klanten een gedetailleerd overzicht geven van de kosten die worden aangerekend.'

Voor kleinere private banken en vermogensbeheerders is het niet evident die grote sommen geld meteen op tafel te leggen. Vergeet niet dat MiFID 2 maar een klein onderdeel is van de tsunami richtlijnen, nieuwe wetten en talsoen die over de financiële sector rollt, zegt Gregory Joes, venoot en bankenspeler bij de consultancy PwC.

'Je hebt ook nog de GDPR-privacyrichtlijnen, de Basel III en IV-kapitaalnormen, antiwitwasregels. Als ik alles zou opsommen, ben ik daar een kwartiertje zoet mee. Hoe meer ik daarover met de kleinere pri-

**Als ik alle regels waaraan we moeten voldoen zou opsommen, dan ben ik een kwartiertje bezig.**

Bankenspeler consultant PwC  
Gregory Joes

vate banken en vermogensbeheerders spreek, hoe vaker ik te horen krijg dat het hen allemaal stilaan te veel wordt.' Het water staat aan onze lippen, hoor ik wel eens.

Sommige experts werpen op dat de cocktail van regelgeving, taken en digitalisering een nieuwe fusie- en overnamegolf in de branche onvermijdelijk maakt. 'De Europese instellingen met voldoende schaalgroottes en middelen om de investering te dragen hebben een concurrentievervalsing maar een beperkte rol.'

Al valt daar voorlopig niet veel van te merken in België. Na het bankiershuwelijk tussen Bank Degroof en Petracam, al zo'n drie jaar geleden, bleven grote overnames uit. Het kleinere Antwerpse Merit Capital plaatste zich vorig jaar wel in de etalage, maar in dat verbaal spelen regelgeving en digitalisering maar een beperkte rol.

'Belgie heeft natuurlijk al een grote golf van fusies en overnames in de private bankingbusiness achter de rug', verklaart Jacques Delen, de voorzitter van Bank Delen, de windschilt. 'De vier grootbanken, Bank Delen en Degroof Petracam controleren wellicht zo'n 80 procent van de markt.

Daarnaast heb je nog tien à twintig kleinere spelers die elk tussen 5 en 7 miljard euro vermogen onder beheer hebben.'

'Ik betwijfel of de nieuwe regelgeving voor de consumenten altijd de echte reden is als je een private bank wilt verkopen', vervolgt Delen. 'Uitendelijk moeten we al twintig jaar leven met een regelgeving die om de haverklap verandert. Als er vermogensbeheerders of private banks in de etalage staan, heeft dat vaak ook te maken met de opspojing of met andere redenen.'

'We sluiten niet uit dat de enorme hoeveelheid aan regels die op ons afkomen kunnen leiden tot nieuwe overnames of fusies', meent Filip Decruyenaere, de commercieel directeur van Dierckx Leys. 'Alle banken voelen zich daardoor gedwongen hun verdienmodel aan te passen. Maar we merken nog niet veel van fusies en overnames. Iedereen is volop bezig met de interne keuken. Pas als ze die op orde hebben, valt er misschien wat beweging te verwachten.'

De big bang mag dan uitblijven, volgens Olivier de Groote, consultant bij Deloitte, moet je er niet aan twiifelen dat zowel iedereen in de sector zichzelf opnieuw probeert uit te vinden. 'Een tweetal jaar geleden kon je een private bankier soms nog horen bevesten dat inzetten op digitale diensten weinig zin had, omdat hun type klanten daar geen nood aan had. Dat hoor je vandaag niet meer. Nu de 'new money' binnenstroomt, die nieuwere generatie klanten die wel hecht aan mobiele diensten, heeft iedereen zijn les wel geleerd.'

#### Schaalgrootte

In de zoektocht naar een nieuw verdienmodel staat een woord centraal: schaalgrootte. 'Private banks moeten groter worden om de loodzware kosten van hun broodnodige investeringen in infrastructuur, nieuwe mensen en een meer actieve organisatie te kunnen dragen. Vooral huizen met minder dan 10 miljard euro onder beheer moeten een oplossing vinden om nog mee te kunnen spelen.'

'We horen inderdaad iedereen zeggen dat ze groter moeten worden', zegt Jean Van Der Spiek, commercieel directeur van PwC, daarover. 'In die mate zelfs dat we in een soort van kopersmarkt zitten; er zijn meer potentiële kopers dan bedrijven die te koop staan. Bij het minste gerucht dat bank A of vermogensbeheerder B in de etalage staat, zie je iedereen in actie schieten.'

Al wil niet iedereen om exact dezelfde redenen zijn voortafdrucen. 'Sommige retailbanken kijken met meer interesse dan voordien naar wat bij vermogensbeheerders en private banks gebeurt. Ze zijn zo zoek naar activiteiten die ze niet op hun balansen moeten nemen en waarmee ze hun winsten kunnen opkrikken. Dan kom je al snel uit bij de premies en de commissies die je kan opkransjen met vermogensbeheerders.'

#### Fundamentele keuzes

De Groote heeft namen op de instellingen die zo hun jachtterrein willen verleggen. 'Ik verwacht dat universele banken als Argentia en Crelan die weg opgaan. Tegelijkertijd klopt een aantal buitenlandse spelers op de deur. Het Nederlandse ABN AMRO kondigde eind vorig jaar aan op overnamejacht te gaan op de Belgische privatebankingmarkt. Ook langdenoof Van Lanschot Kempen wil een steviger voetfotndn. Tegelijk sluiten andere huizen zoals CA Indosuez Wealth Management niet uit dat ze willen uitbreiden in ons land.'

'De realiteit is dat er na de consolidatiegolf van enkele jaren geleden nog heel weinig te koop staat', zegt De Groote. 'De potentiële overnemers staan daarom voor

fundamentele keuzes. Ofwel blijven ze de kat uit de boom kijken, in de hoop dat er alsnog een dossier uit de lucht valt. Ofwel komen ze op de proppen met een volledig nieuw project om nieuwe klanten aan te trekken. Denk aan wat ABN AMRO met zijn onlinevermogensbeheerproef Prosperity in Duitsland doet.'

Al is shoppen niet de enige manier om je toekomstige winsten veilig te stellen. 'Ten andere oplossing is dat je meer diensten aanbiedt die niet onder de MiFID-regels vallen', suggereren Joes en Van Der Spiek van PwC. 'Sommige huizen kunnen hun expertise aanbieden op het gebied van patrimoniumbeheer, advies aan family offices of investeringen in niet-genoteerde aandelen. Maar ook dan geldt dat je groot genoeg moet zijn om al de kosten te kunnen dragen die gepaard gaan met die nieuwe diensten.'

# 30 miljoen

De vier Belgische grootbanken deelden begin dit jaar mee dat ze elk 10 tot 30 miljoen euro opzij hebben gezet om zich aan te passen aan de nieuwe regelgeving.

De kleinere spelers hebben zich de voorbije jaren ook de vraag gesteld hoe ze moeten reageren op de golf van regelgeving, taken en digitalisering. Dat is niet de reden waarom we in een kopersmarkt zitten. Iedereen vraagt zich in de eerste plaats af hoe ze kunnen groeien: door overnames, of door interessante portefeuilles over te nemen van andere spelers.'

Wil dat zeggen dat er op termijn helemaal geen plaats meer is voor kleine, onafhankelijk vermogensbeheerders? Verre van daar, zegt Joes. 'Maar enkel bedrijven met een duidelijke niche zullen het halen. Inzake IT, backoffice of boekhouding hoef je niet alles zelf te ontwikkelen, je kan je ook aansluiten op platformen van grote spelers. Dat stelt je als zelfstandige vermogensbeheerder in staat te focussen op wat je echt goed kan. Maar wie per se alles zelf wil doen, zal verdwijnen. Al blijft het voorlopig moeilijk te voorspellen wanneer dat zal gebeuren.'

Volgens De Groote hoeft de toekomst van de kleine vermogensbeheerders en beurshuizen er niet per se somber uit te zien. 'In vergelijking met de rest van Europa staan die huizen al een pak verder in hun ontwikkeling', zegt de consultant. 'Kleinere spelers hebben zeker nog een plaats. Maar voor wie nog niet aan zijn huishwerk is begonnen, begint de tijd te dringen.'