

Van Lanschot mikt met online spaarrekening Evi op nieuw publiek

Michel Buyschaert, voorzitter, en Paul Timmermans, lid managementcomité

Victor Dubois
Journalist VFB

‘Evi, de nieuwe online spaarrekening, past in de groei-strategie van Van Lanschot in België. Het is een bijkomend kanaal langs waar wij klanten willen benaderen’, verduidelijkt Michel Buyschaert, voorzitter van het managementcomité van Van Lanschot. ‘Evi zal trouwens niet lang enkel een spaarrekening blijven’, vult Paul Timmermans, lid van het managementcomité, aan. ‘Nog dit jaar zal Evi zich ook richten op beleggen via online vermogensbeheer en –beleggingsadvies. In Nederland bestaat dat nu al.’

Toen private bank Van Lanschot eind december op de markt kwam met een online spaarrekening met de naam Evi, werd her en der een wenkbrauw gefronst. Een private bank houdt zich meestal wat in de luwte. Voor het select private banking-cliënteel gaat discretie voor alles. Spaargeld ophalen met een hoogrentende rekening, doe je echter veelal bij een wat breder publiek.

En toch past de online spaarrekening binnen de strategie, legt Buyschaert uit: ‘De strategie van de groep Van Lanschot

is gebaseerd op drie pijlers: focus, vereenvoudiging en groei. In België zijn wij al gefocust op private banking. En wij hebben een vrij eenvoudige structuur. Dus bij ons ligt het accent vooral op de groei.’

‘De groep wil van België een substantiële tweede thuismarkt

maken. Dat betekent dat wij fors willen groeien en Evi is een manier om voor bijkomende organische groei te zorgen. Met dit kanaal creëren wij gewoon een bijkomend platform. Private banking, maar dan online.’

VFB Vanwaar komt de naam Evi?

Paul Timmermans Evi is geen afkorting. Wij hebben gekozen voor een merk dat jong, fris en dynamisch oogt.

Het hele concept rond Evi is bedoeld om de klant te laten kiezen hoe hij met Van Lanschot wil samenwerken. Nu is er enkel advies en beheer in een personaliseerde benadering. Maar het publiek wordt jonger en is meer online bezig. Dus wilden wij een tool hebben, die de klant de mogelijkheid biedt om dit online te doen.

Michel Buyschaert Bovendien is Evi een meisjesnaam. Vrouwen gaan namelijk beter om met geld dan mannen.

De bedoeling is dat iedereen kan kiezen wat voor hem of haar het beste past. Oudere mensen zullen meer kiezen voor de gepersonaliseerde aanpak van een private bank terwijl een meer digitaal gedreven cliënteel veelal zal aangetrokken worden door Evi. Op die manier willen wij een nieuwe doelgroep bereiken.

Evi is ook een online-coach. Normaal wijst het systeem zichzelf uit, maar als er specifieke problemen zijn, kan die coach in beeld komen, via chat of via de telefoon.

Het doel is duidelijk: wij willen de starters begeleiden van in het begin. En hopelijk zijn ze na 15 tot 20 jaar succesvol en hebben zij interesse om beroep te doen op onze private bankingdiensten.

VFB Kan u eerst even kort Van Lanschot situeren in België?

Buyschaert Wij maken deel uit van de groep Van Lanschot. Wij zijn een onafhankelijke, gespecialiseerde wealth manager. Daar zit onze kracht.

Onafhankelijkheid betekent onder andere geen dictaat van een moeder-grootbank. Dat we op een onafhankelijke manier denken, wars van modegrillen, steeds met het oog op de doelstellingen op langere termijn. Het betekent dat onze enige belang het klantbelang is.

In dat persoonlijke, daar onderscheiden we ons in. Bij een andere bank werkt een private banker voor enkele honderden cliënten. Bij ons is dat niet zo. Daardoor hebben we meer aandacht voor die klant. En kunnen we nog beter zorgen voor diens financiële gemoedsrust. Waar daar gaat het toch om?

Ten tweede zijn wij gespecialiseerd. Van Lanschot is opgericht in 1737. Door de eeuwen heen hebben wij een gestructureerd en gedisciplineerd beleggingsproces ontwikkeld. Wij gaan niet mee met de hypes en de modetendensen van het moment. Wij hebben onze strategische visie en daar houden wij ons aan.

In de niche van gespecialiseerde vermogensbeheerders is de groep Van Lanschot de grootste in de Benelux. Op groepsniveau hebben wij 51,3 miljard euro aan toevertrouwd vermogen. In België zaten we eind december vorig jaar aan ruim 4,1 miljard euro.

“De groep Van Lanschot wil van België een substantiële tweede thuismarkt maken.”



Michel Buyschaert

Paul Timmermans

Timmermans Belangrijk is dat wij altijd vanuit 'vermogensregie' starten met de klant. In een eerste gesprek kijken we met hem wat zijn doelstellingen zijn. Waar wil hij naartoe op korte, middellange en langere termijn? In functie daarvan kijken we dan wat er met het vermogen moet gebeuren om die doelstellingen te respecteren.

Pas in een volgende stap hebben wij het echt over beleggen. Voor de private banking-klienten bieden wij twee grote diensten aan: vermogensbeheer en beleggingsadvies.

Buyschaert In onze dienst 'beleggingsadvies' is Van Lanschot gerust uniek te noemen. Alleen al omwille van de grootte van het team. Adviesteams worden bij een aantal van onze concurrenten veelal afgebouwd. Maar bij ons is advies in percentage van het toevertrouwd vermogen in private banking, even groot als beheer. Dus wij hechten daar

"In onze dienst 'beleggingsadvies' is Van Lanschot gerust uniek te noemen. Dat wordt bij een aantal van onze concurrenten afgebouwd."

veel waarde aan, ook omwille van de band met de klant. Daarmee gaan we wel wat tegen de stroom in op de Belgische markt.

VFB *Op 23 december hebben jullie dan de online spaarrekening Evi gelanceerd. Jullie bieden een rente van 1,75 procent op de spaarrekening en van 2,10 procent op de getrouwheidsrekening. Hoe verklaart u dat jullie een hogere rente kunnen bieden dan de meeste van jullie concurrenten?*

Buyschaert In de eerste plaats is dat een commerciële beslissing. Maar het geld wordt beheerd binnen de globale thesaurie van de groep. Op groepsniveau is dat een bijkomende diversificatie op het vlak van de middelen die aangetrokken worden om de kredietportefeuille te financieren. De voorwaarden voor kredietverstrekking zijn in Nederland wel aantrekkelijker dan in België.

Op de Belgische markt hebben wij bovendien geen retailnetwerk, dat toch veel geld kost, en wij hebben geen uitgebreid netwerk van corporate bankers. Dus wij werken 'lean and mean'. En van dat voordeel kunnen onze klanten nu mee profiteren.

Timmermans Een 'stout' antwoord zou kunnen zijn dat de Belgische grootbanken gewoon te weinig rente geven. Dat communiceren we ook, dat de Belgen jaarlijks zo'n 2 miljard euro aan rente laten liggen,



Michel Buyschaert

“Wij hebben na pakweg een maand al meerdere duizenden klanten. Daar zitten heel wat rekeningen bij waar 100.000 euro op staat.”

door hun geld bij de grootbanken te laten staan.

Buyschaert De Belgische bankenmarkt is wat vertekend. Op kredieten, zoals hypotheken, waar risico's aan verbonden zijn, is de marge te klein. En om dan toch geld te verdienen, zijn de vergoedingen voor deposito's, die weinig risico inhouden voor de bank, erg laag. Op de Nederlandse markt ligt dat helemaal anders en dat is een stuk logischer.

VFB *Als jullie zo'n hoge rente geven, hoe zit het dan met de veiligheid van het spaargeld?*

Buyschaert Ten eerste gaat het over een spaarproduct. Het valt dus onder de beschermregeling die geldt binnen de EU. Concreet betekent dit dat elke rekening per persoon tot 100.000 euro beschermd is door

het depositogarantiefonds. Vermits wij onderdeel zijn van een Nederlandse bank, is het Nederlandse depositogarantiefonds van toepassing en niet het Belgische. In de praktijk maakt dat weinig uit want de beide garantiefonds zijn goed vergelijkbaar.

Dan is er nog de vraag: hoe veilig is Van Lanschot? De stabiliteit van Van Lanschot staat buiten kijf. Gedurende de crisis hebben wij als een van de weinige banken geen enkele staatssteun nodig gehad. Onze ratio's, zowel op het vlak van solvabiliteit, liquiditeit als hefboom, behoren tot de besten in de sector.

Zo bedraagt onze leverage ratio, een goede graadmeter om de solvabiliteit van een bank te meten, 7,5 procent. De leverage geeft aan hoeveel groter de totale bankbalans is ten opzichte van het eigen vermogen. En met onze strategie van vereenvoudiging en groei, zal dat cijfer nog verbeteren. De minimumvereiste is 3 procent. Sommige van de grootste financiële instellingen, zoals UBS, zitten op die 3 procent.

Op het vlak van solvabiliteit hebben wij een Core Tier 1-ratio van 12,7 procent, terwijl de norm 8 procent is. En ook de liquiditeits-

positie zit een stuk boven het gemiddelde van de Europese banken.

VFB *Kunnen jullie al wat zeggen over de interesse voor de hoogrentende rekeningen, na pakweg een maand?*

Buyschaert Het enige wat wij daar vandaag over kunnen zeggen, is dat wij al meerdere duizenden klanten hebben. Daar zitten heel wat rekeningen bij waar 100.000 euro op staat. En dat is voor ons mooi, want de kans dat die mensen behoren tot de potentiële doelgroep voor private banking, is groot.

Timmermans: Je kan rustig stellen dat wij boven het gemiddelde zitten van wat in België op een spaarboekje staat. Dat toont aan dat we de juiste doelgroep bereiken.

Wat niet betekent dat ook de mensen die met 1.000 of 2.000 euro een spaarrekening

willen openen, om van de hoge rente te profiteren, welkom zijn. Maar de klanten die nu bij ons komen, zitten toch vaak in het hogere segment.

Daarnaast ontvingen we de voorbije weken heel wat telefoons van mensen die bij de reclame over Evi, de naam Van Lanschot gehoord of gelezen hebben en die, naar aanleiding daarvan, willen komen praten met iemand van private banking. Dat is een mooi gevolg.

VFB *Eind dit jaar willen jullie starten met online vermogensbeheer via Evi. Vandaag bestaat dat al in Nederland. Hoe komt het dat jullie hier later starten?*

Buyschaert Natuurlijk zouden wij graag zo snel mogelijk beginnen, maar technisch is het niet zo eenvoudig. Mocht er een eenvoudige fiscale markt in Europa bestaan, dan zouden wij bij wijze van spreken morgen van start kunnen gaan. Maar de fiscaliteit tussen België en Nederland verschilt fors en dat moeten wij ook systeemtechnisch inbouwen. Dat vraagt tijd. Bijkomend probleem is dat de fiscaliteit voortdurend verandert en dat je dat dus telkens moet aanpassen.

Timmermans Vanuit marketingstandpunt bekeken, is het de bedoeling dat de klanten die we nu binnenkrijgen via Evi, Van Lanschot beter leren kennen. Wij zullen hen informatie geven over al onze diensten. En wij zullen ze wellicht ook een aantal bijkomende vragen stellen om hen beter te leren kennen. Op een bepaald moment zullen we dan samen bekijken welke richting dit verder kan uitgaan.

Een aantal van die nieuwe klanten is zonder twijfel gewoon naar ons gekomen omwille van de hoge rente. En dat is goed. Maar een aantal zal ook in aanmerking komen om over te stappen naar online-portefeuillebeheer of naar private banking. Het is belangrijk dat de klant zelf die keuze zal kunnen maken.

VFB *Vermogensbeheer en -advies online, hoe ziet u dat?*

Timmermans Voor vermogensbeheer zal dat inhouden dat de klant online zijn MIFID-vragenlijst zal doorlopen. Van daaruit zal hij zijn portefeuille linken aan een modelportefeuille in vermogensbeheer, die aansluit bij zijn profiel. En alle wijzigingen die wij gaan doen, zullen automatisch ook doorgevoerd worden in de portefeuille van de klant.

Bij beleggingsadvies is het beginpunt hetzelfde: het invullen van de MiFiD-vragenlijst. Daar komt een profiel uit. De portefeuille van de klant wordt gelinkt aan de modelportefeuille die aansluit bij zijn profiel.

Maar als we wijzigingen doorvoeren aan de portefeuille, zal de klant bij beleggingsadvies daarvan bericht krijgen – vermoedelijk per sms – waarin hij wordt uitgenodigd om zich aan te loggen. Dan wordt hem uitgelegd wat er aan de modelportefeuille zal veranderen, met de vraag of hij wil volgen. De klant moet de transactie online valideren of zeggen dat hij niet meedoet.

VFB *Voor private banking hanteert u vandaag een instapdrempel van 250.000 euro. Wil u bij Evi gaan werken met een lagere drempel?*

Buysschaert Voor Evi zal de drempel liggen op ongeveer 25.000 euro. Dat betekent dat wie met 25.000 euro een gediversifieerde portefeuille wil samenstellen, met aandelen, obligaties, enz. – die aansluit bij zijn doelstellingen – dat perfect zal kunnen. Wij zijn er daarom van overtuigd dat wij hier een uniek product hebben voor de Belgische markt.

De onlineklant zal enkel geen beroep kunnen doen op de gepersonaliseerde aanpak. Maar inhoudelijk zullen de producten niet ver afwijken van wat de private banking-klant krijgt.

Timmermans Wij vertrekken altijd vanuit het profiel. Niet alleen omdat het wettelijk verplicht is. Wij vinden het belangrijk dat wij onze klant kennen en dat de klant ook weet wat zijn doelstellingen zijn.

“De algemene techniek die we gebruiken in private banking, zullen we ook toepassen in het online-beheer.”

En als iemand voor een bepaalde transactie wil afwijken van zijn profiel, moet dat kunnen, maar de klant moet dat dan wel bewust doen. Daarin zit de coaching-rol van Evi: de klant daar bewust van maken en hem erop wijzen dat hij afwijkt van zijn profiel.

VFB *Hoe benadert u de markt?*

Timmermans Wij werken vanuit een top-down-benadering. Macro-economisch kij-

ken wij wat de conjunctuur is. Daaruit distilleren wij dan de asset-allocatie: hoeveel aandelen, obligaties, vastgoed, liquiditeiten. De derde stap is dat wij binnen elk segment verder kijken. Bij obligaties gaat het dan over: wat is de duration? Pas dan komen we op het laagste niveau, de stock-picking: welk aandeel, welke obligatie, enz. ga je kiezen?

Daar kan je een stap tussen zetten, via fondsen. Dan moet je screenen welke de beste fondsen zijn in de markt voor de allocatie die je voor ogen hebt.

Dat is de algemene techniek die we gebruiken in private banking en die we ook zullen toepassen in het online-beheer.

Buysschaert Concreet zijn wij overwogen in aandelen en binnen de aandelen gaat onze voorkeur naar Europa en de groeilanden en minder naar Amerika. We denken dat Amerika wat duurder is.

Deze filosofie zal u terugvinden in de portefeuille van ons private banking-clïenteel, maar u zal dezelfde aanpak terugvinden in de portefeuilles van Evi-beheer. Wij hebben dus één visie en die stellen wij ten dienste van al onze klanten, ongeacht of het Evi-klanten zijn of private banking-klanten.

VFB *U wil met Evi de groei versnellen. Ziet u nog andere mogelijkheden?*

Buysschaert Wij sluiten een mogelijke overname niet uit. Wij hebben de steun vanuit de groep in Nederland om de opportuniteiten op de Belgische markt te bekijken. Dat willen wij zeker doen. Al zijn er nu nog geen gesprekken gaande. Maar wij staan er wel voor open.

Daarmee zeggen wij niet dat wij absoluut een overname wensen te doen. Want dat houdt risico's in. Wij moeten zeker zijn dat het bedrijf dat wij willen overnemen, ook

qua cultuur, manier van denken, compliance, enz. op dezelfde golflengte zit met onze conservatieve aanpak. Want ons imago van degelijkheid is voor ons cruciaal.

Wij denken trouwens dat er in de volgende jaren wel wat beweging zal komen in de Belgische Private Banking-markt. Als wij zien



Paul Timmermans

“Wij sluiten een mogelijke overname niet uit. Wij willen de opportuniteiten op de Belgische markt bekijken.”

wat de regelgeving betekent voor de banken en de vermogensbeheerders, dan houdt dat toch vaak een stijging van de kosten in bv. op vlak van ICT, bijkomende aanwervingen voor compliance, en dergelijke meer. Dan moet je al een zekere omvang hebben om dat op een rendabele manier te kunnen blijven doen.

Die tendens van hogere eisen op het vlak van compliance zal niet verminderen, eerder integendeel. Dus de kostendruk op dat vlak zal stijgen. En dan is de vraag of je voldoende kritische massa hebt. En daar denken wij dat dat voor een aantal partijen niet het geval is.

