

# ‘Wij zijn de enige online vermogens in België en zelfs in de eurozone



Jan Reyns  
Journalist VFB

**Interview Xavier De Pauw, ceo en Peter van Heeke, General Manager van MeDirect**

**De naam MeDirect** doet allicht een belletje rinkelen als het filiaal van de Maltese Bank die u zonder de complexiteit van een getrouwheidspremie een hoge rentevergoeding geeft op een spaarrekening. Maar sinds september vorig jaar lanceerde MeDirect ook online vermogensbeheer vanaf 10.000 euro. Iets wat in de VS en het VK nog maar pas is doorgebroken. Voor doe het zelve biedt MeDirect ook formules tegen scherpe tarieven. Maar waarom een bank uit Malta?

**VFB** *MeDirect is het enige buitenlandse filiaal van Mediterranean Bank. Hoe komt een bank uit Malta eigenlijk in België terecht. Of is het omgekeerd?*

**Xavier De Pauw** We vonden al langer dat het bankieren een nieuw, eenvoudiger model nodig had dat het vertrouwen zou kunnen terugwinnen. Daarom wilden wij, vier bankiers uit de Londense obligatiereeld, een nieuwe bank opstarten of overnemen.

“Mediterranean Bank werd opgericht door Zwitsers in 2005, die toen al inzagen dat het traditioneel off-shore private banking model vanuit Zwitserland onder druk zou komen.”

Het was in 2009 absoluut niet vanzelfsprekend een bank te vinden (zeker in België of London) zonder problemen op de balans. In onze zoektocht doorheen Europa stootten we op Mediterranean Bank. Met een balans van amper 40 miljoen euro en

alle nodige banklicenties voor de eurozone was dit voor ons de ideale basis om een nieuwe transparante Europese bankgroep uit te bouwen. Het overgrote deel van de aandelen



# beheerder

e'

van de bank is in handen van de private equity groep Anacap, die gespecialiseerd is in het investeren in de financiële sector. Een klein deel van de aandelen is in handen van het management, waaronder ik.

**VFB** *Hoe lang bestaat Mediterranean Bank al?*  
**Xavier De Pauw** Mediterranean Bank werd opgericht door Zwitsers in 2005, die toen al inzagen dat het traditioneel off-shore private banking model vanuit Zwitserland onder druk zou komen te staan. Daarom hadden ze in Malta een bank opgericht binnen de Europese Unie en de Eurozone (on-shore), maar uiteindelijk hebben ze er niets mee gedaan.

**VFB** *Toch valt te vrezen dat veel mensen een bank van een eiland uit het Zuiden van Europa niet snel zullen vertrouwen?*

**Xavier De Pauw** Vele mensen vertrouwen geen 'exotische' namen, dat is juist. Nochtans zijn onze financiële ratio's sterker dan de grote traditionele banken en is onze balans veel meer doorzichtig. Wij beleggen de spaargelden in leningen aan grote Europese bedrijven en in zeer veilige obligaties. Dat zijn vooral covered bonds in Noord-Europa. Dat is onze basiskennis vanuit Londen, waar we allemaal actief waren in vastrentende beleggingen (zie kaderstuk over covered bonds). En wat de beleggingen van de klanten betreft: die staan niet op onze balans, maar worden in bewaring gegeven bij gespecialiseerde en afgeschermdere rekeningen bij zogenaamde 'custodians' zoals Clearstream of KBL. Als wij failliet zouden gaan, blijven de effecten van de klanten perfect veilig bij deze custodians staan. De klant blijft dus altijd eigenaar van zijn portefeuille en beleggingen, wat er ook gebeurt.

De depositowaarborg van 100.000 euro van Malta volgt dezelfde overkoepelende Europese regels die ook in België en de ande-

re eurolanden toegepast worden. Maar je hebt gelijk: sommige mensen stellen zich toch vragen. Daar willen wij vanaf en daarom overwegen wij om een Belgische bank te worden.

**VFB** *Hoeveel klanten heeft u ondertussen?*

**Peter van Heeke** In Malta is Mediterranean Bank een klassieke bank met zes kantoren en ongeveer 20.000 klanten, in België is MeDirect een zuivere internetbank met als unieke aanbod dat we zowel spaarrekeningen aanbieden als beleggingsfondsen en vermogensbeheer. Dit hier (wijst naar buiten), met het mooie zicht op de Sint-Michiël en Sint-Goedelekathedraal in Brussel is onze vestiging in België.

We zijn nu een jaar na de lancering van ons spaarproduct en we hebben bijna 10.000 klanten. Die spaarrekening is volledig volgens het door ons geambieerde concept van eenvoud en transparantie gecombineerd met goede voorwaarden. Wij hebben komaf gemaakt met die onduidelijk regeling met getrouwheidspremies want met zo'n product weten de meeste spaarders niet hoeveel rente ze eigenlijk krijgen. We hebben een tijdje de hoogste rente gegeven. Nu zijn we met 1,6% netto (1,8% tot 12 mei 2015) nummer 2 of 3. Bij de top drie blijven is onze doelstelling.



“Wij zijn ervan overtuigd dat vele Belgen eigenlijk te conservatief zijn en meer moeten beleggen.”

**VFB** *Maar u mikt ook op het verkopen van beleggingsfondsen, bent online broker voor aandelen en obligaties en online vermogensbeheerder?*

**Xavier De Pauw** Absoluut, want wij zijn ervan overtuigd dat vele Belgen eigenlijk te conservatief zijn en meer moeten beleggen. Nu de rente zo laag is, beginnen vele mensen dat ook te beseffen. Pas op: wij gaan nooit adviseren aan mensen om alles van de spaarrekening te nemen: dat blijft een buffer voor onverwachte uitgaven. Maar om rendement

op lange termijn te halen, is een spaarrekening geen goede oplossing. Daarom bieden we online zeer ruime beleggingsoplossingen aan en dat volgens ons credo: transparant, onpartijdig, tegen lage kosten en hoge kwaliteit. Eigen en complexe producten sluiten we daarbij uit.

**VFB** En u mikt zowel op beleggers die hun eigen huiswerk maken als op mensen die hun vermogen discretionair (= volledig door de beheerder) willen laten beheren?

**Peter van Heeke** Ja. Zo kan je aandelen verhandelen op diverse beurzen tegen een vergoeding die meestal niet hoger is dan 0,1%. In de praktijk is dat bij de laagste tarieven van de markt. Voor obligaties is er een transactiecommissie van 0,2% en beleggingsfondsen verhandelt de klant zonder transactiekosten. Bovendien zijn er voor meer dan 97% van de door ons aangeboden fondsen geen instap- of uitstapkosten. Daar worden we vergoed door het beleggingsfonds met een deel van

de beheersvergoeding (de zogenaamde retrocessie). Het precieze percentage dat we ontvangen, vermelden we bij elke fonds op onze website.

**VFB** Hoe kan u discretionair (met volledig mandaat) vermogensbeheer online aanbieden?

**Xavier De Pauw** We combineren het beste van de menselijke analyse in samenwerking met Morningstar-analisten met dat wat geautomatiseerd kan. Daardoor kunnen we al discretionair vermogensbeheer aanbieden vanaf

## Rustig slapen met gedekte obligaties (Covered Bonds)

De wereld baadt in de schulden en dus is er ook een massa schuld papier om in te beleggen: van zogenaamd risicovrij papier – overheidsobligaties (met heel weinig risico) – tot obligaties van debiteuren die hun schulden niet meer kunnen terugbetalen (extreem veel risico).

De voorbije jaren hebben geleerd dat risicovrije rente eigenlijk niet bestaat. Hoe hoog de kredietwaardigheid ook is, de kans bestaat altijd dat de uitgever van de obligatie in de problemen komt. Zelfs bij Duitsland kun je dat nooit volledig uitsluiten.

In principe geldt: hoe hoger het risico, hoe hoger de (rente)vergoeding. In de risico-hiërarchie van de middelen van een bank staan aandelen helemaal bovenaan (hoogste risico), gevolgd door eeuwigdurende obligaties, senior obligaties, onverzekerde spaargelden, verzekerde spaargelden (uw spaargeld tot 100.000 euro) en gedekte obligaties.

Uw spaargeld is in feite een lening die u geeft aan uw bank en waarvoor u een kleine rentevergoeding krijgt. Staatsobligaties (van ontwikkelde landen) of gedekte obligaties horen ook tot de laagste risicoklasse.

### Lager risico, hogere opbrengst

De Scandinavische bank Nordea heeft sinds een kleine drie jaar een beleggingsfonds dat belegt in gedekte obligaties als alternatief voor een fonds met alleen staatsobligaties. Het idee is dat het risico eigenlijk lager is en de opbrengst (een beetje) hoger.

Maar wat zijn gedekte obligaties nu pre-

cies? Dat zijn obligaties uitgegeven door banken, waarbij het kredietrisico (het risico dat de bank niet kan terugbetalen) gedekt wordt door een portefeuille hypotheek.

Die portefeuille moet groter zijn dan het geld dat geleend is via de gedekte obligatie. Bovendien wordt de kwaliteit van de dekking voortdurend bewaakt. Zodra een individuele hypotheek niet meer zonder problemen is, bijvoorbeeld door een gemiste aflossing, moet die vervangen worden door een die wel zonder problemen is. Op die manier is de dekking in principe altijd meer dan 100% verzekerd.

ken in 2012 gezakt tot 60% van hun waarde. Vandaag noteren ze rond 100%.

### Menselijke zwakheden

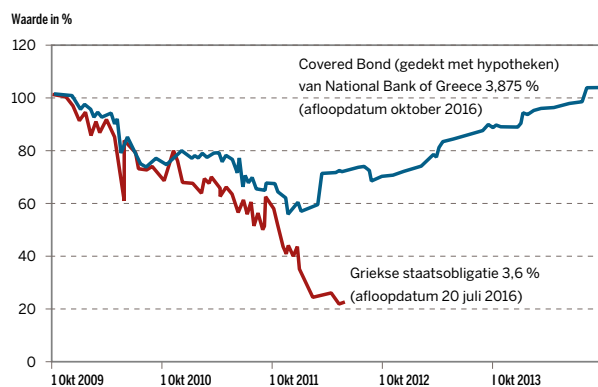
Ook de Portugese probleebank Espirito Santo heeft gedekte obligaties. Ook die crashten vorig jaar even, maar herstelden daarna dankzij de verzekerde dekking met kredietwaardige hypotheek. In de praktijk blijkt ook die markt van covered bonds dus inefficiënt en onderhevig aan allerlei menselijke zwakheden. 'Sommige vermogensbeheerders verkopen dan snel die gedekte obligaties, omdat ze niet

willen dat hun klant de naam Espirito Santo in de obligatielijst ziet staan', zegt de beheerder van Nordea. 'Ook al is die obligatie perfect veilig.' Het is onder meer op die zaken dat de Scandinavische bank inspeelt.

Tijdens de eurocrisis liepen ook de spreads van de gedekte obligaties van de banken in Italië en Spanje sterk op. Vandaag zijn die allemaal opnieuw sterk gedaald, maar meestal biedt een gedekte obligatie nog een beetje meer

rente. Zoals het voorbeeld van Griekenland heeft aangetoond is dat niet altijd terecht. Een mix van staatsobligaties en covered bonds kan dus een solidere portefeuille bieden, met extra kansen om te profiteren van irrationeel menselijk gedrag.

De markt voor covered bonds is met 2.600 miljard euro bijzonder groot. Op het vlak van rendement mag je geen wonderen verwachten: normaal bedraagt het iets meer dan staatsobligaties, maar het lopende rendement van het Nordea-fonds is ook al gezakt tot 1,5%.



Volgens de beheerders van het 'Nordea 1 European Covered Bond Fund' is er dan ook nog nooit een probleem geweest met een gedekte obligatie. Vandaar dat ze vinden dat gedekte obligaties eigenlijk niet meer rente zouden moeten opleveren dan een staatsobligatie.

Zo is er wel een schuldherschikking geweest voor Griekse staatsobligaties, maar de gedekte obligaties van National Bank of Greece hebben altijd keurig hun coupons betaald. Toch waren de gedekte obligaties van Griekse ban-



10.000 euro tegen een beheersvergoeding van 0,61% per jaar. Deze zakt geleidelijk en vanaf 100.000 euro wordt dat 0,30%. Dat zijn de enige kosten die wij aanrekenen. Bij gewone vermogensbeheerders moet je niet afkomen met minder dan 300.000 euro en betaal je meer.

**VFB** Kan je ook besparen?

**Peter van Heeke** Ja, de klant kan perfect bijstorten of maandelijks een vaste som beleggen. Dat geld wordt dan automatisch volgens zijn risicoprofiel en portefeuille belegd.



“De depositowaarborg van 100.000 euro van Malta volgt de regels zoals in alle eurolanden. Maar je hebt gelijk: sommige mensen stellen zich toch vragen. Daar willen wij vanaf en daarom overwegen wij om een Belgische bank te worden.”

**VFB** Hoe bepaalt u het profiel van de klant?

**Xavier De Pauw** Alles start met de vragenlijst waarmee we het profiel van de klant bepalen. Dat is de MIFID-vragenlijst, waar wij nog enkele eigen vragen aan toevoegen. Iemand die een stabiel en zeker inkomen heeft, kan soms meer risico aan dan iemand die globaal meer verdient, maar daar minder zeker van is. We peilen daarmee naar zowel de zin en afkeer van risico als zijn tolerantie. Iedereen kan vrij die vragenlijst op onze site invullen en onmiddellijk zijn beleggersprofiel en een aangepaste portefeuille zien.

Op die basis hebben wij vijf risicoprofielen waartegenover 5 portefeuilles staan met een andere verdeling van aandelen, obligaties en grondstoffen. Dat is in feite niets an-

ders dan wat de klassieke vermogensbeheerders doen.

Die spreiding van de portefeuille evolueert volgens de omstandigheden maar ook met de koersprestaties. Minstens elk kwartaal of als het opportuun is, wordt dat herwogen. Iets dat veel gestegen is, wordt wat afgebouwd om weer conform het risicoprofiel te komen. Zo wordt automatisch ook winst genomen.

**VFB** Elk van de 5 risicoprofielen wordt ingevuld met telkens 10 beleggingsfondsen. Wegen die allemaal even zwaar? En hoe kiest u die beleggingsfondsen?

**Xavier De Pauw** Het gewicht van de fondsen is allemaal verschillend. Dat kan van een paar procent tot 15-20 procent gaan. Om de beste fondsen te selecteren werken we samen met Morningstar. Dat beschikt over een uitgebreide databank van wereldwijde fondsen en een team analisten. De fondsen worden zowel gescreend op hun prestaties, als op de kwaliteit van het fondsbeheer, de ervaring, de consistentie van het beheer en de kosten. Daaruit komt dan de selectie die wij met het beleggingscomité van MeDirect al dan niet nog aanpassen. Morningstar is nogal Angelsaksisch gericht en dat passen we soms wat aan door een equivalent fonds voor te stellen dat door Belgische beleggers beter herkend kan worden.

**VFB** Uw tarieven voor het vermogensbeheer zijn inderdaad laag, maar u ontvangt daarbovenop nog wel retrocessies op de beleggingsfondsen? Zou u overwegen die te verlagen?

**Xavier De Pauw** Vermogensbeheersklanten genieten zoals alle beleggers bij MeDirect van onze garantie laagste kosten op fondsen:

#### Voor de doe het zelve heeft MeDirect een groot aanbod aan lage tarieven

Met 700 beleggingsfondsen biedt MeDirect naar eigen zeggen het breedste aanbod fondsen in België, aan de allerlaagste prijs. En wie buiten het vermogensbeheer een fondsenportefeuille wil samenstellen kan zich al dan niet laten leiden door 5 type portefeuilles. Dat zijn modelportefeuilles die ingevuld zijn met wat volgens MeDirect/Morningstar daarvoor de beste 8 beleggingsfondsen zijn.

geen instap-, geen uitstap en geen transactiekosten. We ontvangen inderdaad een deel van de fee die de fondsbeheerder sowieso ontvangt. Dat is voor ons voldoende en daar



“In Malta is Mediterranean Bank een klassieke bank met zes kantoren en ongeveer 20.000 klanten, in België is MeDirect een zuivere internetbank met als unieke aanbod dat we zowel spaarrekeningen aanbieden als beleggingsfondsen en vermogensbeheer.”

zijn we heel transparant in: we vermelden de precieze percentages per fonds op onze website. Mocht de wetgeving aangepast worden zoals in het Verenigd Koninkrijk of Nederland dan zullen we een andere vergoeding moet uitwerken.

**VFB** Kunnen mensen ook telefonisch contact nemen?

**Xavier De Pauw** Ja, we hebben een klantendienst en call center in Malta dat bereikbaar is op een Brussels nummer met 13 mensen. Dat zijn Belgen, Nederlanders en Fransen die de klant in de eigen taal te woord staan.

