



DE MARKT VAN PRIVATE BANKING VERSCHRAALT

# ‘Veel vermogensbankiers zijn verkopers van producten geworden’

De voorbije jaren zijn er heel wat vermogensbanken en vermogensbeheerders verdwenen. Kleine huizen werden opgeslorpt door grotere spelers, en grote vermogensbanken kwamen in handen van buitenlandse groepen. De consolidatie leidde tot een verschraling van het aanbod. Maar dat biedt dan weer kansen voor nichespelers. **PATRICK CLAERHOUT**

**W**aar moeten we beginnen? Neem er het lijstje van de vermogensbanken en vermogensbeheerders van twintig jaar geleden bij, en het aantal doorgestreepte namen is legio. Het lijkt alsof de race naar de schaalvergroting nooit gestopt is. Enkele mijlpalen: Bank Degroof en het beurshuis Petercam die samengaan, en na een fusie die de beloftes nooit kon waarmaken, vorig jaar verkocht werden aan het Franse Indosuez (Crédit Agricole). Puilaetco Dewaey dat in de Arabische invloedssfeer van Quintet belandde. ABN AMRO dat in 2018 Société Générale Private Banking

België overnam. De familiale vermogensbeheerder Mercier Vanderlinden en de gespecialiseerde boetiek Accuro die in handen van Van Lanschot Kempen kwamen. En heel onlangs: Dierickx Leys dat opgeslorpt wordt door Delen Private Bank, en Bank Nagelmackers die in het bedje van de Franse groep BPCE terecht komt. Daar moet dan nog eens bij worden verteld dat de vier klassieke grootbanken, BNP Paribas Fortis, Belfius, ING België en KBC, zich de voorbije jaren meer op private banking en vermogensbeheer zijn gaan toelagen. Op die manier wilden ze de druk op hun renteinkomsten – een gevolg van de lage rente – compenseren door meer fee- en commissie-inkomsten

te genereren. Een nichespeler als Deutsche Bank nam zelfs helemaal de bocht van retail- naar private banking.

## Vermogende Belg

Dat steeds meer buitenlandse spelers geïnteresseerd zijn in de Belgische markt, komt in de eerste plaats omdat de doorsnee-Belg vermogend is. Volgens het World Wealth Report 2024 van het adviesbureau Capgemini telde ons land vorig jaar 138.000 miljonairs die samen 352 miljard dollar bezaten. België is vooral een topper in de categorie rijken met een vermogen van 1 tot 5 miljoen dollar. Zij zijn goed voor twee derde van de grote vermogens in ons land, terwijl dat op wereldschaal slechts 43 procent is.

“In België krijg je je aanvullend pensioen in één keer uitbetaald, wat ervoor zorgt dat de meeste Belgen op leeftijd een financieel interessant vermogen bezitten. Velen hebben dan al een afbetaalde eigen woning en een spaarpotje. Ze kunnen dat pensioengeld dus beleggen”, zegt Oliver Delfosse, countrymanager van Deutsche Bank België. Daarnaast is België, en zeker Vlaanderen, een land van kmo-ondernemers. De meesten verkopen op een zeker moment hun bedrijf. Daardoor circuleert er veel geld in ons land – en niet alleen bij de ouderen.

De consolidatie is vooral ingegeven door het streven van de vermogensbankiers en vermogensbeheerders naar bepaalde rendabiliteitsratio's. Vaak wordt in de sector beweerd dat een minimum van 10 miljard euro aan beheerd vermogen nodig is om alle kosten en investeringen te kunnen dragen en toch voldoende winstgevend te zijn. Die kosten vallen uiteen in drie categorieën. Er zijn ten eerste de kosten voor *compliance* (het controleren of alle regels gevolgd zijn) en het respecteren van de MiFID2-richtlijnen. Die regelgeving bemoeilijkt een aantal vergoedingssystemen, zoals de retrocessies, maar noopt tegelijk tot heel wat administratieve formaliteiten en forse IT-investeringen. Daarnaast zijn er de investeringen waarmee vermogensbanken geconfronteerd worden om hun product- en dienstenaanbod te digitaliseren. Tenslotte is er de *war for talent*, waardoor het moeilijker en duurder geworden is om goede, ervaren mensen aan te trekken.

### Standaardisering van het aanbod

Een direct gevolg van de consolidatie en de schaalvergroting is een verschraving van de markt.

Geoffroy Vermeire, de CEO van de Belgische tak van de Zwitserse vermogensbank Lombard Odier, sprak eerder in Trends van een ‘standaardisering van het aanbod’: “Er zijn nog weinig spelers die geloven in adviserend beheer. De Belgische markt verschaalt steeds meer tot een aanbod van één product of een beperkt aantal patrimoniale fondsen voor alle types klanten van 10.000 tot 10 miljoen euro vermogen.”

Voor Delen Private Bank heeft op dat gebied in België de standaard gezet. De meeste klanten van die bank kiezen voor discretionair beheer via de vijf eigen fondsen van de bank. Dat heeft Delen geen windeieren gelegd. De bank was de voorbije jaren de sterkste groeier op de markt en legt jaar na jaar mooie winstcijfers voor. Maar de aanpak van Delen is niet uniek. Ook de meeste grootbanken werken op die manier. Toch kan het ook anders. Een kleine vermogensbeheerder als Leo Stevens in Antwerpen (*lees blz. xxx*) slaagt er ook met een klantenvermogen van 1,3 miljard euro in rendabel te zijn. “Ik hoor dat cijfer van 10 miljard euro ook steeds opnieuw opduiken, maar ik weet niet waar het vandaag komt”, zegt Ive Mertens, de CEO van Leo Stevens. “Het zijn vooral de volumespelers die daarmee uitpakken. Wij bewijzen met Leo Stevens dat je als nichespeler ook succesvol kunt zijn met een servicemodel, wat gepaard gaat met een meer arbeidsintensieve manier van werken.”

### Gepersonaliseerd advies

Want de behoefte aan service en gepersonaliseerd advies neemt toe. Uit het rapport van Capgemini blijkt dat 62 procent van de vermogende Belgen klaagt over een gebrek aan gepersonaliseerd

### PRIVATE BANKING

“Een aantal klanten voelt zich niet persoonlijk geholpen.”



### ‘De opmerking dat je groot moet zijn om rendabel te zijn als vermogensbeheerder, is fors overdreven’

ETIENNE DE CALLATAY, ORCADIA ASSET MANAGEMENT

advies, onder meer over successieplanning. Daarom doet die groep steeds meer een beroep op verschillende vermogensadviseurs en groeit het aantal familyoffices razendsnel. Dat biedt kansen voor nichespelers als Leo Stevens, vindt Mertens: “De Belgische markt van private banking verschaalt meer en meer tot een markt waarin de verkoop van producten centraal staat en de bankiers verkopers geworden zijn. Daardoor voelt een aantal klanten zich niet persoonlijk geholpen. Hoe minder spelers en hoe minder gepersonaliseerd advies, hoe meer ruimte er voor ons is.”

Etienne de Callatay, oud-hoofdeconoom van Degroof Petercam en medeoprichter van de vermogensbeheerder Orcadia Asset Management, is het daarmee eens. Volgens hem kunnen kleine vermogensbeheerders perfect winstgevend zijn als ze hun troeven uitspelen: de nabijheid, de persoonlijke relatie met de klant en de kwaliteit van de dienstverlening. De Callatay: “De opmerking dat je groot moet zijn om rendabel te zijn, is fors overdreven. Je kunt in de financiële sector voldoende rendabel zijn zonder schaalvoordelen te maximaliseren. Sommige kosten zijn proportioneel hoger voor kleine spelers, dat klopt. Maar dat maakt het niet onmogelijk om klanten snel, persoonlijk en mensgericht te bedienen.” **i**