

MeDirect-topman Alain Moreau: 'Belgische banken zijn ingedommeld'



Alain Moreau, de topman van MeDirect België, hoopt met zijn bank de leider onder de challengers in de branche te worden. ©saskia vanderstichele

PIETER SUY

Vandaag om 01:30

'We hebben met MeDirect hetzelfde doel voor ogen als de Belgische overheid met de staatsbon: de concurrentie aanzwengelen', zegt Alain Moreau, de nieuwe topman van de Belgische onlinebank. Toch vertaalt zich dat nog niet in hogere spaarrentes.

'Banken compenseerden hun dalende inkomsten als gevolg van de lage rente jarenlang door hogere kosten aan te rekenen. Maar nu de rente stijgt, zie ik die kosten niet meteen terug dalen.'

Maltese moeder krijgt mogelijk nieuwe eigenaar

Alain Moreau is nog maar sinds midden juli de CEO van MeDirect België en moet al rekening houden met een mogelijke nieuwe aandeelhouder. MDB Group, de Maltese moedergroep boven MeDirect, voert exclusieve overnamegesprekken met potentiële kopers.

Volgens een mededeling van de Malta Stock Exchange, de beurs van Malta, praat MDB Group met een consortium van investeerders dat wordt geleid door het nogal mysterieuze Majoris Holding. Wie achter dat vehikel schuilgaat, is niet bekend. Volgens de mededeling is Majoris de 'family office van een fintech-ondernemer' die actief is in technologiegedreven kredietverlening in het VK en de VS. Moreau geeft geen extra commentaar bij het bericht.

MDB Group is sinds 2009 in handen van de Britse investeringsgroep AnaCap. Die was al enige tijd op zoek naar een overnemer, maar de verkoop werd gepauzeerd tijdens de pandemie. Een eventuele overname door Majoris kan belangrijke gevolgen hebben voor de Belgische tak van MeDirect: die vertegenwoordigt 80 procent van de activiteiten van de bank.

Door investeringen in personeel en technologie en stevige voorzieningen voor kredietverliezen als gevolg van de coronacrisis leed MeDirect lange tijd verlies. Maar intussen heeft het bedrijf die rode cijfers kunnen wegwerken. In de eerste jaarhelft boekte MeDirect België een winst van 1,8 miljoen euro, grotendeels dankzij stijgende rente-inkomsten.

Allicht is niet iedereen in de Belgische bankwereld even blij dat Alain Moreau een comeback in de sector maakt. Sinds midden juli staat hij aan het hoofd van de prijsbreker MeDirect België. In zijn tien jaar aan het hoofd van Deutsche Bank België, zijn vorige werkgever, had de 55-jarige bankier al naam gemaakt door ongezouten zijn mening te geven over de manier van werken bij de grootbanken.

Drie jaar geleden zette hij een stap opzij bij Deutsche Bank en ontpopte hij zich tijdens zijn sabbatical als entrepreneur die landbouwers hielp de overgang te maken naar een duurzamere manier van werken.

‘Dat ik nu terugkeer naar de bankwereld, is deels uit frustratie’, zegt Moreau. ‘De Belgische banksector is ingedommeld. De voorbije jaren is de onderlinge concurrentie er alleen maar op achteruitgegaan.’

Al lijkt de staatsbon de boel intussen grondig te hebben opgeschud. Het overdonderende succes van de overheidsobligatie - [Belgen tekenden al voor meer dan 16 miljard euro in](#) - zette heel wat kleinere spelers er de voorbije dagen toe aan uit te pakken met hogere tarieven op hun termijnrekeningen.

‘Eigenlijk heeft de overheid met de staatsbon hetzelfde doel voor ogen als wij met MeDirect: meer dynamiek en transparantie bij banken creëren’, zegt Moreau. ‘Door de staatsbon ontstaat weer mobiliteit op de spaarmarkt, iets wat we lang niet hebben gezien. Burgers stellen zich de juiste vragen over de rendementen die ze van hun bank mogen verwachten. Zelf wilde ik met MeDirect ook de staatsbon kunnen aanbieden. Maar we bleken te laat in de aanvraagprocedure bij het Agentschap van de Schuld om dat mogelijk te maken.’

U zegt dat u concurrentie op de spaarmarkt toejuicht. Waarom trekt MeDirect, dat zich profileert als prijsbreker, dan niet de tarieven op zijn spaar- of termijnrekeningen op om de rente van de staatsbon te overtreffen?

Alain Moreau: ‘Tot voor kort boden we de beste voorwaarden op spaar- en termijnrekeningen. Ik wil geen stunts lanceren die maar een paar dagen duren. We willen klanten op de lange termijn het beste rendement bieden en hen daar ook volledige transparantie over geven. Terwijl je bij sommige andere instellingen moet onderhandelen om een hogere vergoeding te krijgen.’

‘Een spaarrekening is geen staatsbon. De dynamiek van de prijszetting is anders. Wij gaan voor onze rentetarieven ook kijken hoe de spaarmarkt evolueert en wat de Europese Centrale Bank binnen enkele weken zal beslissen over de beleidsrente.’

Kan een te groot succes van de staatsbon de stabiliteit van banken ondermijnen, omdat die te snel veel spaargeld zien wegvloeien?

Moreau: ‘Ik ben verbaasd over de opmerkingen die ik daarover hoor. In absolute termen vloeien nu heel grote bedragen naar de staatsbon. Maar als je dat plaatst tegenover de zowat 300 miljard euro op de Belgische spaarboekjes, dan is dat natuurlijk nog relatief bescheiden. Ik denk ook niet dat bij de kleinere banken meer geld wegstroomt dan bij de grote. We zien bij MeDirect net zoals bij andere banken outflows naar de staatsbon. Maar we hebben tegelijk nieuw geld en nieuwe klanten zien binnenstromen. Zowel in aantal klanten als in deposito's hebben we nu al onze doelstellingen voor dit jaar overtroffen.’

‘Je kan je wel de vraag stellen wat dit de banksector in zijn geheel kan kosten. Banken gebruiken spaargeld om hun activiteiten te financieren en betalen klanten daar nu een gemiddelde rente van pakweg 0,7 procent op. Als spaargeld wegvloeit, moeten banken meer bij de financiële markten aankloppen om zich te financieren. Daar betalen ze al makkelijk tarieven van rond 4 procent. Het succes van de staatsbon zal dus een impact hebben op hun winstgevendheid, maar het is nog onduidelijk wat de impact op de spaarrentes zal zijn.’

Veel van uw collega-bankiers klagen over oneerlijke concurrentie omdat de roerende voorheffing op de staatsbon 15 procent bedraagt, terwijl dat voor andere beleggingsproducten 30 procent is.

Moreau: ‘Terwijl banken zelf al jaren profiteren van de lagere roerende voorheffing op spaargeld. Bij spaarboekjes is er geen roerende voorheffing op interesten tot 980 euro. En voor alles boven dat plafond is de roerende voorheffing 15 procent, evenveel als voor de staatsbon. Spaarboekjes blijven het rendabelste product voor de banken.’

MeDirect viert dit jaar zijn tiende verjaardag in België. Waar wil u de komende jaren naartoe met de bank?

Moreau: ‘We kunnen met MeDirect de leider bij de uitdagers onder de Belgische banken worden. Gelijkaardige challengers zijn de voorbije jaren weggevallen. Rabobank trok zich terug uit de spaarmarkt en Deutsche Bank focust intussen vooral op vermogende klanten. Maar in het wat in de steek gelaten segment van klanten met een vermogen van 10.000 tot 1 miljoen euro valt volgens mij nog veel te doen.’

‘We zijn als Belgische bank tamelijk agressief op de spaarmarkt, maar we zetten die tegoeden ook aan het werk door hypotheeken te verstrekken in België en Nederland. In België doen we dat via het netwerk van de verzekeraar Allianz. Tegelijk hebben klanten ook al voor 1 miljard euro aan beleggingsproducten bij ons uitstaan. We willen ons nog meer in de markt zetten als de bank die dat volledige gamma in huis heeft. Ons businessmodel laat toe de kosten voor de klanten laag te houden. Zo kunnen we focussen op het deel van de markt dat nu te weinig service krijgt.’