

MeDirect-topman: 'Spaarboekjes zijn niet het enige probleem bij de banken'



©saskia vanderstichele

PIETER SUY

Vandaag om 01:10

De Belgische banken verhoogden de voorbije maanden dan wel hun spaarrentes, volgens MeDirect-topman Alain Moreau betekent dat nog niet dat er nu meer concurrentie is in de sector. 'Er is geen evenwicht tussen de belangen van de banken en van hun klanten.'

Hebben de banken hun les geleerd nu ze door het enorme succes van de staatsbon miljarden van hun spaarboekjes zagen verdwijnen? De meeste Belgische banken zijn de voorbije maanden inderdaad de tarieven op hun spaarproducten beginnen te verhogen.

De essentie

- De Belgische onlinebank MeDirect was een van de weinige banken die de tegoeden op haar spaarboekjes vorig jaar zag stijgen, ondanks het succes van de staatsbon.
- Topman Alain Moreau, sinds afgelopen zomer aan het roer van de bank, wil MeDirect profileren als de leider onder de uitdagers op de Belgische bankenmarkt.
- Die markt is nog altijd allesbehalve concurrentieel, zegt Moreau.
- De Belgische banken verhoogden wel hun spaarrente, maar ze rekenen volgens de MeDirect-baas doorgaans nog altijd te hoge kosten aan voor beleggingsproducten en zijn ook niet transparant genoeg.

Maar Alain Moreau, de topman van de Belgische onlinebank MeDirect, toont zich niet bepaald onder de indruk. [Toen hij afgelopen zomer als CEO bij MeDirect startte](#) [☑](#), zette de 55-jarige bankier zich al op de kaart door te stellen [dat de Belgische banken ingedommeld waren](#) [☑](#) en de onderlinge concurrentie er alleen maar op was achteruitgegaan.

Vier maanden en een staatsbon later ziet Moreau nog niet veel redenen om zijn mening te herzien. 'Het is een begin, maar we zijn nog ver verwijderd van waar we moeten zijn. De staatsbon heeft geleid tot een publiek debat over de manier waarop banken de stijgende ECB-rente doorrekenen aan hun spaarders. Wat dat betreft is er nog genoeg marge: analisten van het Zwitserse UBS berekenden onlangs dat de Europese banken hun rente-inkomsten vorig jaar met 100 miljard euro zagen stijgen.'

Maar spaarboekjes zijn niet het enige probleem bij de banken, merkt Moreau op, die meteen in zijn papieren begint te bladeren om zijn punt te maken. 'Een recente studie van de FOD Economie leert dat de kosten die banken gemiddeld aanrekenen de voorbije vijf jaar sneller zijn gestegen dan de inflatie. Uit eerder onderzoek van de beurswaakhond FSMA blijkt dan weer dat beleggers over tien jaar 40 procent van hun meerwaarde zien verdampen als ze in een fonds met gemiddelde kosten investeren. Banken maken klanten nog te weinig attent welke impact instap- of transactiekosten kunnen hebben op het rendement van verschillende beleggingen. Kijk bijvoorbeeld naar ETF's of trackers: interessante beleggingsproducten voor veel mensen, maar veel banken willen die niet promoten omdat ze daarvoor geen instap- en beheerskosten kunnen aanrekenen.'

Moreau dendert nog even voort. 'Vind je het normaal dat er amper transparantie bestaat over de rendementen op een termijnrekening? Er is geen evenwicht tussen de belangen van de banken en die van hun klanten. We hebben nog een lange weg af te leggen.'

De Belgische concurrentiewaakhond deed recent een aantal aanbevelingen om de concurrentie in de sector aan te zwengelen: veranderen van bank met behoud van rekeningnummer en het afschaffen van het verschil tussen de basisrente en de getrouwheidspremie op spaarrekeningen.

Moreau: 'De overdraagbaarheid van een rekeningnummer, zoals dat ook voor telefoonnummers bestaat, is misschien niet zo gemakkelijk uit te voeren, maar het zou de concurrentie wel kunnen verbeteren. Mensen zullen nu misschien minder snel van bank veranderen omdat ze dan een nieuwe rekening moeten openen waarvan familie of klanten het nummer niet kennen. Ook het verder afschaffen van de koppelverkoop - je krijgt bijvoorbeeld een korting op je woonkrediet als je ook andere bankproducten afneemt - kan de bewegingsvrijheid van de klant vergroten. De getrouwheidspremie afschaffen lijkt me dan weer geen goed idee.'

Waarom niet?

Moreau: 'Omdat die mee garandeert dat banken spaargeld zo voor een langere termijn kunnen aanhouden. Daardoor kunnen ze zich ook op een stabielere manier financieren, bijvoorbeeld voor het verstrekken van woonkredieten. Bovendien laat zo'n getrouwheidspremie banken doorgaans toe hun klanten wat hogere tarieven uit te keren omdat de langetermijnrente normaal hoger is.'

De getrouwheidspremie afschaffen is geen goed idee.

ALAIN MOREAU
CEO MEDIRECT BELGIË

Deel op



'Het klopt dat de combinatie van basisrente en getrouwheidspremie typisch Belgisch is. Maar onze hypotheekmarkt zit ook anders in elkaar: Belgen kiezen in het algemeen voor woonkredieten met een vaste rentevoet, in het buitenland gaat het vaak om leningen met een variabele rentevoet.'

De Belgische banken zagen door het succes van de staatsbon nooit meer geld van hun spaarboekjes verdwijnen als in 2023. Maar bij MeDirect stegen de tegoeden op jullie spaarrekeningen met 50 procent. Wat doet u anders?

Moreau: 'We hebben ons geprofileerd als de belangrijkste challenger van de klassieke banken en waren een van de eersten om de rente voor onze spaarproducten aan te passen. Dat wilden we zo transparant mogelijk doen, zonder voorwaarden. Wat bleek? Zodra een concurrent, een grootbank bijvoorbeeld, een renteverhoging aankondigde, [plaatsten spaarders ook geld bij ons](#) [↗](#)s. Dat effect speelde niet alleen toen de staatsbon werd gelanceerd. Ook de voorbije dagen zijn de tegoeden op onze spaarrekeningen weer aan het stijgen.'

Onder meer door investeringen in technologie en personeel was MeDirect in 2022 nog verlieslatend. Hoe presteerden jullie vorig jaar?

Moreau: 'Concrete cijfers kan ik nog niet noemen. Maar we zijn winstgevend en hebben het beste jaar in onze geschiedenis achter de rug. Het feit dat we onze rentetarieven hebben opgetrokken heeft onze winstgevendheid niet aangetast. We groeien bovendien niet alleen op de spaarmarkt. Ook in woonkredieten, die we via een partnership met verzekeraar Allianz aanbieden, kenden we een forse groei. Ook het luik beleggingsdiensten blijft essentieel voor ons. Later deze maand lanceren we samen met Mastercard voor het eerst ook een betaalkaart, waardoor we ons aanbod aan dagelijkse bankdiensten uitbreiden.'

Minister van Financiën Vincent Van Peteghem (CD&V) kondigde al de komst van een nieuwe staatsbon op één jaar aan, die mogelijk opnieuw fiscaal interessant is voor spaarders. Hoe staat u daar tegenover?

Moreau: 'Om praktische redenen konden onze klanten vorige zomer alleen intekenen via het Agentschap van de Schuld. Maar als er effectief een tweede staatsbon komt, gaan we die zeker opnemen in ons aanbod. Hij is welkom. Of het nu om een concurrent gaat die de spaarrente optrekt of de staatsbon: alles wat de aandacht vestigt op de rendementen op onze spaarproducten, helpt ons vooruit.'