

BANKEN België's enige twee bankmakelaars vissen in vijver private banking

# Bankmakelaars mikken op rijke cliënten

■ (tijd) - België is nog maar twee bankmakelaars rijk. En eerder dan de rol van de gewone retailbank over te nemen, verkiezen ze allebei te mikken op meer vermogende cliënten die gespecialiseerd advies nodig hebben. Met slechts vier aanvragen in behandeling, ziet het er voorlopig niet naar uit dat er veel bankmakelaars bijkomen.

Sinds vorig jaar bestaat in België het statuut van bankmakelaar. In tegenstelling tot een bankagent, die exclusief voor één bank werkt, kunnen die makelaars de diensten van meerdere banken aanbieden. Tot vorig jaar bestond het systeem van makelaars alleen voor verzekeringen.

Het nieuwe statuut ontketende allerminst een stormloop. In november 2007 werden de voorlopig enige twee bankmakelaars erkend. Het gaat om Stratégie, Patrimoine, Conseil (SPC) uit Brussel en Active Capital uit Boechout.

## ERKENNING

Een toevloed van bankmakelaars is voorlopig niet te verwachten. Navraag bij de Commissie voor het Bank-, Financie- en Assurantie- (CBFA) leert dat er nog vier aanvragen tot erkenning lopen. De twee bestaande makelaars geven toe dat de erkenning geen sinecure is. 'De erkenning was vrij moeilijk. Er zijn hoge vereisten van ervaring en zekerheden en het was juridisch ingewikkeld', stelt Daniel

” Daniel Matthys, SPC

Er is een reeks cliënten voor wie de private banking geen interesse heeft.

Matthys van SPC. Bovendien eist de CBFA dat concrete contracten met minimaal twee banken op tafel liggen vooraleer een erkenning afgegeven wordt. En dat is niet eenvoudig, aangezien de meeste banken alleen standaardcontracten voorhanden hebben die uitgaan van exclusiviteit.



Daniel Matthys van SPC. FOTO: JAN DE MEULENEIR



Luc Colebunders en Stefan Van de Looverbosch van Active Capital. RV

SPC werkt al met drie Luxemburgse instellingen: Banque de Luxembourg, Degroof Conseil en Fund-Market. Active Capital werkt voorlopig met twee instellingen: BNP Paribas Private Banking en Merit Capital. 'En we zijn nog in gesprek met een aantal Belgische topbanken die actief zijn in vermo-

gensbeheer', stelt Luc Colebunders, die samen met Stefan Van de Looverbosch Active Capital oprichtte.

Colebunders en Van de Looverbosch verdienen hun sporen in private banking, vermogensbeheer en verzekeringen; Matthys was voorheen actief als verzekerings-

makelaar. Met het nieuwe statuut kon Matthys zijn aanbod gevoelig uitbreiden. 'Toen kon ik alleen tak23-beleggingsverzekeringen aanbieden en was het aanbod dan ook beperkter. Nu kan ik op alles een antwoord bieden,' stelt hij.

De twee bankmakelaars zijn duidelijk niet van plan de rol van de

gewone retailbankier over te nemen. Kredieten bieden ze bijvoorbeeld niet aan. Ze vissen eerder in de vijver van de private banken en vermogensbeheerders, die rijkere cliënten bedienen.

'Om onze diensten te optimaliseren, richten we ons op personen met een minimumvermogen van

500.000 euro, met het potentieel te groeien tot minstens 1 miljoen euro. Voor kleinere bedragen kunnen we onvoldoende toegevoegde waarde bieden en is men even goed bediend bij zijn eigen bank', stelt Colebunders.

Matthys legt de lat iets lager. 'Ik werk met cliënten die minimaal 10.000 euro tot 1 miljoen euro willen investeren. Er is een hele reeks cliënten waarvoor de sector van private banking geen interesse heeft of die bang zijn de stap naar een private bank te doen. Ik mik op cliënten met een zeker patrimonium, die een beperkt risico willen nemen en oplossingen zoeken,' zegt Matthys.

## KOSTEN

Behalve het persoonlijke en gespecialiseerde advies, is de grote troef van de bankmakelaars naar eigen zeggen hun onafhankelijkheid. Doordat ze met meerdere banken werken, kunnen ze de oplossing bieden die het beste is voor hun cliënten.

'Ze maken zich ook sterk de kosten voor hun cliënten laag te kunnen houden. 'Door het grote volume dat ik een bank aanbreng, kan ik lagere kosten bedingen. Als een cliënt alleen naar een bank stapt, onderhandelt hij niet over de kosten', legt Matthys uit.

JL

VERZEKERINGEN Verzekeraar van architecten ziet premie-inkomsten met 13 procent stijgen in 2007

## Protect haalt voordeel uit goede bouwconjunctuur

■ (tijd) - De bouwsector kende in 2007 een goed jaar en daar kon de verzekeraar Protect van meegenieten. Het aantal architecten dat aanklopt voor een aansprakelijkheidsverzekering dikt opvallend aan. Protect verzekert zo'n 65 procent van de Belgische architecten. Daar zouden ook de aannemers kunnen bijkomen, maar dat hangt van de wetgeving af.

Protect is een nicheverzekeraar, gespecialiseerd in aansprakelijkheidsverzekeringen voor architecten, landmeters en vastgoedmakelaars. De maatschappij werd in 1993 opgericht en legt sindsdien jaar na jaar groeiende cijfers voor.

'Het voorbije jaar hebben we vooral geluk gehad dat de bouw goed marcheerde. Jonge, beginnende architecten klopten bij ons aan voor een verzekering', vertelt Ides Ramboer, de gedelegeerd bestuurder van Protect. 'Aan die trend lijkt een einde te komen dit jaar, maar dat heeft dan weer als voordeel dat de schade-aangiften weer zullen dalen.'

Een goede bouwconjunctuur

gaat gepaard met meer werven en dus ook meer schade. 'Het is alsof er dan minder aandacht wordt besteed aan kwaliteit. Maar van die negatieve noot zijn we dus mischien weer af, want het ziet er naar uit dat het aantal bouwlustigen aan het afnemen is', zegt Ramboer.

## 12.000 POLISSEN

Protect haalde in 2007 iets meer dan 21 miljoen euro premie-inkomsten op, 13 procent meer dan een jaar geleden. De verzekeraar beheert nu ongeveer 12.000 polissen, waarvan 7.000 à 8.000 architecten zijn.

De schadereserves, zeg maar de

financiële middelen om tegemoet te komen aan de schadevergoedingen, werden in 2007 met 10 miljoen euro opgetrokken tot bijna 65 miljoen euro. Ramboer: 'De voornaamste reden daarvoor is het nieuwe koninklijk besluit over de aanvullende rechtsplegingsvergoeding. Wie een rechtszaak verliest, moet daardoor de gerechtskosten van de winnende partij mee betalen. Protect heeft momenteel 2.500 rechtszaken lopen, waar die regel van toepassing op is. Meestal gaan onze klanten maar in 10 tot 15 procent vrijuit. We moeten daarom voorzichtig zijn.'

Het KB heeft een negatieve impact gehad op de winst van Protect. Die daalde het voorbije jaar met 28,5 procent tot iets meer dan 1 miljoen euro.

Ramboer pleit al jaren voor een verplichte beroepsaansprakelijkheidsverzekering voor de hele

bouwsector. Sinds een jaar moeten architecten zich verplicht verzekeren tegen mogelijke fouten, maar de Orde van Architecten wil nu dat ook aannemers verplicht een polis moeten hebben.

## BELANGENCONFLICTEN

'Ik denk niet dat Protect aannemers zal verzekeren, want dat zou tot belangenconflicten kunnen leiden. Maar mocht er een systeem komen zoals in Frankrijk, dan zullen we zeker op de trein springen', meldt Ramboer. In Frankrijk bestaat een regeling waarbij de bouwheer eerst wordt vergoed en dan wordt uitgezocht wie verantwoordelijk is voor de schade: de aannemer, de architect of anderen. Daardoor is de bouwheer snel vergoed, terwijl het in België gemiddeld 7 à 8 jaar wachten is voor een bouwgeschil opgelost en dus uitbetaald is.

SaS

ICT Fonds Jos Sluys beschouwt belang van 17,13 procent als 'evenwichtig'

## Saffelberg nog sterker in Porthus

■ (tijd) - Saffelberg Investments, het nieuwe investeringsfonds van Jos Sluys (ex-Arinsso), heeft zijn belang in Porthus opnieuw opgetrokken. Het fonds bezit voortaan 17,13 procent van het Lierse informatica-dienstenbedrijf. Tegelijkertijd stapte de Antwerpse durfkapitalist Rendex volledig uit het kapitaal. 'We zitten tijdelijk op een evenwichtspunt', klinkt het in de entourage van Jos Sluys.

Het is de vierde keer dat Saffelberg zijn belang in Porthus optrekt. Het fonds stapte midden maart in het kapitaal van het beursgenoteerde ICT-bedrijf. Het begon met een belang van 4,7 procent. Kort daarna werd de participatie opgetrokken tot 7 procent en daarna tot 11,55 procent. Door de overname van de aandelen van de durfkapitalist Rendex loopt de participatie nu op tot 17,13 procent. Saffelberg is na de stichters de op een na grootste aandeelhouder van Porthus.

Tegen de koers van gisterenavond (11 euro, onveranderd) is de

## PORTHUS



media/fin Bron: Thomson Financial Datastream

pitaal van Porthus zaten, zijn eruitgestapt. En de liquiditeit op Alternext (het segment waarop Porthus noteert, red.) is niet groot. Ik denk dat we tijdelijk op een evenwichtspunt zijn gekomen', zegt Luc Osse-laer, de rechterhand van Jos Sluys en investment manager bij Saffelberg.

## ARINSO

Jos Sluys, de voormalige topman van de hr-outsourcingspecialist Arinsso, richtte Saffelberg Investments in februari op. Het fonds kreeg een kapitaal van 236,15 miljoen euro mee. Dat bedrag bestaat voor het overgrote deel (190 miljoen euro) uit contanten die ingebracht zijn door Sluys. De Brabantse ondernemer bracht ook zijn participatie in het Britse Northgate in. Het pakket is omgerekend 46,15 miljoen euro waard. Die aandelen worden verkocht aan de private-equityreus KKR, die de hand legde op Northgate. Northgate nam enkele maanden voordien het Belgische beursgenoteerde Arinsso over.

www.saffelberg.com

Second edition

# Real Estate Breakfast

BRUSSELS

Praktische Inlichtingen

## Wanneer

De 16 mei 2008  
van 9u tot 10u30  
(onthaal vanaf 8u30)

## Waar

Koninklijk Pakhuis  
Tour & Taxis  
Havenlaan 86 C b 309  
1000 Brussel

## Info

Stephanie Seynaeve  
Tel: 02/423.16.11

## Inschrijving

stephanie.seynaeve@mediafin.be  
Fax: 02/423.16.35  
(Volledige gegevens)

De kranten **L'Echo** en **De Tijd** en zijn partners hebben de eer u uit te nodigen op hun tweede **Real Estate Breakfast**, dat zij organiseren op vrijdag 16 mei 2008 in het Koninklijk Pakhuis van Tour & Taxis van 9u tot 10u30 (onthaal vanaf 8u30)

Thema van de dag :

## WIE ZAL DE HERONTWIKKELING VAN DE WETSTRAAT BETALEN?

Debat geleid door

Jean BLAVIER, Journalist, L'Echo

Spreekers

**Véronica MANFREDI**  
Kabinetslid commissaris voor administratieve zaken, audit en fraudebestrijding

**Alain DE COSTER**  
Head of Development Fortis Real Estate Development

**Stéphan SONNEVILLE**  
Gedelegeerd Bestuurder en CEO Atenor

Getuigen

**Marie-Laure ROGGMANS**  
Programma-adviseur Koning Boudewijnstichting Afgevaardigde van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest voor de ontwikkeling van de Europese wijk

**Christian CEUX**  
Scheper belast met Stedenbouw en Mobiliteit

**Cédric MALI**  
Partner Head of Letting and Sales Catella Property Belgium

Main Partner

**CATELLA CODEMER**

Organisation of

**L'ECHO DE TIJD**