

# Bres in het monopolie van de grootbanken

Als gevolg van de kredietcrisis groeit de nood aan onafhankelijk advies op financieel vlak. Het statuut van bankmakelaar biedt de beste waarborgen.

**O**m drama's van gedupeerde spaarders en beleggers in de toekomst te voorkomen, bereidt de regering een nieuw statuut voor de financiële planner voor. Die specialist staat de particulier met raad en daad bij om zijn vermogen te structureren, maar beschikt nog niet over een wettelijke erkenning. „Toch heeft de overheid het instrument al in handen”, zegt Luc Willems, adjunct-secretaris-generaal van de Benelux. Daarbij verwijst de voormalige senator (Open Vld) naar zijn geesteskind: de wet van 22 maart 2006 op de bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten en de distributie van financiële instrumenten. „Alleen de aanpassing van het Koninklijk Besluit ontbreekt nog”, aldus Willems.

## Onderscheid

Sinds 1 juli 2006 wordt er in ons land een officieel onderscheid gemaakt tussen bankagenten en bankmakelaars. Conform de verzekeringssector kan de bankmakelaar financiële producten van verschillende instellingen aanbieden. Zo hoopt de wetgever de onderlinge concurrentie tussen kredietinstellingen, beleggingsondernemingen en verzekeringsmaatschappijen te bevorderen, waardoor het rendement en de kwaliteit van de aangeboden producten stijgt. Als tussenpersoon mag de agent immers principieel slechts één onderneming vertegenwoordigen. Die exclusiviteit wordt in een schriftelijke overeenkomst tussen de twee partijen vastgelegd. Cumulatie van beide statuten is onmogelijk. De Commissie voor het



Conform de verzekeringssector kan de bankmakelaar financiële producten van verschillende instellingen aanbieden.

Bank-, Financie- en Assurantiewezen (CBFA) houdt het register bij.

De bankmakelaar gaat dus op zoek naar het meest geschikte product voor de spaarder of belegger tegen de beste prijs. Daarbij kan de onafhankelijke tussenpersoon kiezen uit een breed aanbod. Het toezicht van de CBFA geeft ook rechtszekerheid aan spaarder en makelaar. Onrechtstreeks profiteert ook de bankagent van het statuut, aangezien zijn relatie met de kredietinstelling duidelijk afgebakend is. Willems: „Tevens ben ik ervan overtuigd dat de komst van de makelaar in bank- en beleggingsdiensten voor een nieuw elan zal zorgen. Een aantal kleinere banken, die niet over de noodzakelijke middelen beschikken om een eigen distributienet op te starten, zullen het nieuwe statuut aangrijpen om hun markt uit te breiden. Als zij erin slagen om met scherpe, concurrentiële producten uit te pakken, zullen de grotere banken daarop moeten inspelen om

## De krachtlijnen van de wet

1. De erkenning van de eigenheid van verzekeringen en bancaire diensten.
2. De creatie van een dubbel regime, namelijk de keuze tussen een exclusieve agent of een vrije bankmakelaar.
3. Cumul van tussenpersoon in bank- of beleggingsdiensten en verzekeringen is mogelijk, maar geen cumul van agent en makelaar binnen dezelfde sector.
4. Inschrijving van de tussenpersonen bij de Commissie voor het Bank-, Financie- en Assurantiewezen (CBFA), die tevens toezichthouder is.
5. Garanties voor opleiding en integriteit van agenten en makelaars.
6. Garanties naar financiële draagkracht en aansprakelijkheid toe.
7. Bescherming van de financiële consument.
8. Conform de Europese MiFID-richtlijn (Markets in Financial Instruments Directive).
9. Een eenvoudige (buitengerechtelijke) geschillenregeling.
10. Bankagenten en bankmakelaars dienen transparantieregels en gedragsvereisten na te leven.

## Voorlopig valt het succes van de bankmakelaar nog wat tegen. In maart 2010 beschikken slechts zes vennootschappen over het erkende statuut.

hun eigen agenten tevreden te blijven stemmen. Lukt dat niet, dan dreigen ze een deel van hun distributiekanaal kwijt te raken, zo eenvoudig is dat.”

Ondertussen hebben al dertien banken en verzekeraars bekendgemaakt dat zij met bankmakelaars werken: ABN Amro, BNP Paribas, Commerzbank, Cortal, Dierckx Leys & Cie, Generali, Goffin Bank, Landbouwkrediet, Merit Capital, OBK, Patronale, Snoras Bank en Van Lanschot Bankiers.

### Hoge drempels

De financiële sector is nog een van de laatste heilige huisjes waar de splitsing tussen productie en distributie moeizaam verloopt. Willems: „Veel grootbanken blijven uitgaan van een verticale integratie om de klant vanaf de wieg tot het graf te betonnen. Ik heb geen probleem met die strategie. Wellicht zijn er klanten die dat willen. Wel mag dat model niet de norm worden. Daarom is de uitbouw van een onafhankelijk netwerk van bankmakelaars zo belangrijk.”

Uit een studie van de Europese Commissie blijkt dat de vijf grote bank-verzekeraars (BNP Paribas, Dexia, KBC, ING en Ethias) meer dan 90% van de financiële sector inpalmen. Aangezien zij hoofdzakelijk met agenten werken, hebben zij baat bij die marktverstoring. Daniel Nicolaes, voorzitter van de Beroepsvereniging voor Zelfstandige Bank- en verzekeringsbemiddelaars (BZB): „Gelukkig beginnen steeds meer instellingen – vooral van buitenlandse oorsprong – met bankmake- ▶▶▶

Luc Willems (Open Vld) :  
„Het statuut van  
bankmakelaar is geschikt  
voor financiële planners.”



## Vereiste beroepskennis

Onder de vereiste beroepskennis moet worden verstaan:

1. een voldoende theoretische kennis van de volgende materies:

A. technische kennis:

- a. de toepasselijke wetgeving;
- b. de financiële producten;
- c. de techniek met betrekking tot bank- en beleggingsdiensten;
- d. de witwaswetgeving;

B. bedrijfsbeheer:

- a. basisbeginselen van boekhouding;
- b. basisbeginselen van fiscaal en sociaal recht in verband met het beroep;

2. een praktische ervaring van twee jaar betreffende bank- en beleggingsdiensten (\*)

(\*) Voor de bankagenten wordt dit tot minstens de helft beperkt.

laars te werken. Zo komt er meer transparantie in de kostenstructuur van de producten, waardoor de consument met meer kennis van zaken kan kiezen."

Voorlopig valt het succes van de bankmakelaar nog wat tegen. In maart 2010 beschikken slechts zes vennootschappen over het erkende statuut: Active Capital (Boechout), S.P.C. (Etterbeek), Fulcra International Financial Planning (Sint-Pieters-Woluwe), Priorités Patrimoine (Ukkel), Eurogold Private (Sint-Genesius-Rode) en VHPS & Associés (Waterloo). De toetredingsvoorwaarden zijn dan ook zeer streng. „Dat is ook verantwoord, omdat de makelaar onder eigen verantwoordelijkheid werkt”, antwoordt Didier Reynders (MR), de federale minister van Financiën, op een parlementaire

vraag van Katrien Partyka (CD&V). „Een voorwaarde die voor veel kandidaten tot hertoe een te hoge drempel is gebleken, is de verplichting om aan te tonen dat de makelaar in bank- en beleggingsdiensten zijn beroepswerkzaamheden zal kunnen uitoefenen buiten elke exclusieve agentuurovereenkomst of elke andere juridische verbintenis die hem ertoe verplicht zijn hele productie of een bepaald deel ervan te plaatsen bij een bepaalde gereglementeerde onderneming. De samenwerking tussen de makelaar en de gereglementeerde ondernemingen waarmee hij handelt, moet bovendien het voorwerp uitmaken van een schriftelijke overeenkomst, waarin de na te leven boekhoudkundige en administratieve procedures zijn vastgelegd.”

Zowel de bankagent als de bankmakelaar moeten aan wettelijke voorwaarden voldoen om hun beroep te mogen uitoefenen. Naast een bewijs van de nodige ervaring en kennis (zie kaderstuk 'Vereiste beroepskennis') dienen de erkende tussenpersonen zich aan de nodige transparantie- en gedragsregels te houden. Het verschil tussen beide statuten zit hoofdzakelijk in de financiële draagkracht van de tussenpersoon en het bezit van een aansprakelijkheidsverzekering (zie kaderstuk 'Waarborgen van de bankmakelaar').

### Nadruk op rijker cliënteel

Bankmakelaars mogen geen baar geld ontvangen. Is dat geen nadeel? Willems: „De Europese MiFID-richtlijn (Markets in Financial Instruments Directive) verplicht de ondernemingen die beleggingsdiensten aanbieden ertoe om een groot eigen vermogen aan te leggen. Voor zelfstandigen en kmo's is dat een probleem. Daarom is er een uitzondering voorzien voor tussenpersonen,

## Waarborgen van de bankmakelaar

In tegenstelling tot de bankagent moet de bankmakelaar kunnen bewijzen over voldoende financiële draagkracht te beschikken. Dat gebeurt door middel van een waarborg- of borgstellingverbintenis, die aan de volgende voorwaarden voldoet:

1. zij is uitsluitend bestemd tot waarborg van de betaling van de vorderingen die het cliënteel heeft op de tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten als gevolg van diens werkzaamheid van bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten, daarin begrepen het bedrag van de eventuele vrijstelling voorzien in de beroepsaansprakelijkheidsverzekering bedoeld in hoofdstuk V in het geval op deze verzekering een beroep wordt gedaan;
2. zij mag niet minder bedragen dan 15.000

euro. Dat minimumbedrag wordt verhoogd tot 30.000 euro wanneer de omzet van de tussenpersoon tussen 125.000 en 1.250.000 euro ligt. Het wordt verhoogd tot 150.000 euro wanneer de omzet 1.250.000 euro of meer bedraagt. Telkens het indexcijfer der consumptieprijzen ten opzichte van het basisindexcijfer van de maand juli 2006 met 10% is gestegen (basis 2004 = 100), wordt dit bedrag, exclusief het bedrag van de bedoelde vrijstelling, op de daaropvolgende jaarlijkse vervalddag met 10% verhoogd;

3. zij voorziet in de onvoorwaardelijke en onherroepelijke betaling van de opeisbare schulden bij het in gebreke blijven van de tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten, met inbegrip van de

schulden op grond van onrechtmatige daad;

4. in geval de waarborg- of borgstellingverbintenis een bepaalde looptijd heeft, wordt zij stilzwijgend verlengd, onverminderd de mogelijkheid tot opzegging mits het naleven van een opzegtermijn van minimum drie maanden; in geval de waarborg- of borgstellingverbintenis een onbepaalde looptijd heeft, moet de opzegtermijn minimum drie maanden bedragen;
5. de beëindiging van de waarborg- of borgstellingverbintenis of de verlaging van het bedrag van de waarborg of borgstelling is niet tegenstelbaar aan de begunstigde voor de vorderingen die tijdens de looptijd van de verbintenis ontstaan zijn.

Luc Colebunders en Stefan Van de Looverbosch (Active Capital): "De financiële crisis heeft aangetoond dat de nood aan onafhankelijk advies groot is."



die geen cash voor eigen rekening mogen ontvangen en dus niet het gevaar lopen om in de positie van schuldenaar (debiteur) te geraken. Daarom kunnen bankmakelaars enkel giraal opereren. Aangezien bankagenten in naam en voor rekening van financiële instellingen werken, kunnen zij wel cashverrichtingen uitvoeren. „Toch zijn de voordelen legio”, zegt Stefan Van de Looverbosch van Active Capital uit Boechem. „Het statuut speelt perfect in op de Europese tendens, die maakt dat buitenlandse beleggingsproducten in ons land op de Belgische markt verschijnen. Bovendien mogen bankmakelaars bancaire producten van verschillende instellingen aanbieden, zodat we voor onze klant de beste keuze kunnen maken. Ook is de consument bij ons beter beschermd, want de CBFA oefent zware controle op het statuut uit.”

„De financiële crisis heeft aangetoond dat de nood aan onafhankelijk advies groot is”, bevestigt zijn collega Luc Colebunders. „De beleggers begonnen hun spaargeld te spreiden over verschillende instellingen, maar de totaalvisie ontbreekt. Daar springt de bankmakelaar in de bres. Als een soort van architect maakt Active Capital een volledige inventaris van het onroerende en het roerende vermogen op. Vervolgens onderzoeken we de noden en behoeften van de klant. Op basis van die elementen wordt een concreet plan opgemaakt. Voor de uitwerking doen we een beroep op externe specialisten. Ten slotte volgen we de portefeuille nauwgezet op en zorgen we telkens voor de nodige bijstellingen.”

Voorlopig beperken de bankmakelaars zich hoofdzakelijk tot de rijkere cliënten, aangezien ze slechts over een beperkt aantal personeelsleden beschikken. Zo mikt Active Capital op de *high net worth individuals*, met een vermogen vanaf 500.000 euro. De collega's doen het voor minder, maar blijven voorlopig buiten het werkkterrein van de retailbankiers. „Om onze diensten te optimalise-

ren, bedraagt de instapdrempel minimum 10.000 euro”, bevestigt Jérémie Pulinx van VHPS uit Waterloo. „Voor kleinere bedragen kunnen we moeilijk een toegevoegde waarde bieden. In die zin fungeren wij eerder als een soort *family office*, die het volledige vermogen van de klant beheert. Als onafhankelijke vertrouwenspersoon staan we hem of haar op financieel, fiscaal en juridisch vlak bij. Naast beleggingen bieden we ook verzekeringen en kredieten aan.”

Volgens de Belgische vereniging voor financiële planning (FinPlan) bestaat het concept uit drie fasen. Na de analyse van de persoonlijke positie en de doelstellingen van de spaarder wordt het risicoprofiel van elke cliënt bepaald, inclusief een projectie naar de toekomst. Daarbij komen de diverse aspecten van financiële planning aan bod: financieringen, risicobeheer, beleggen, vermogensopbouw, vastgoedinvesteringen, fiscaliteit, pensioenregeling, successieplanning, realisatie van zakelijke initiatieven en persoonlijke doelstellingen (studie van de kinderen, reizen). Uiteindelijk resulteren de aanbevelingen van de financiële planner in een actieplan dat periodiek wordt geëvalueerd. „Samen met de onafhankelijkheid ligt daar de grote kracht van de bankmakelaars in vergelijking met de klassieke bankdirecteur”, besluit Pulinx. ■

Eric Pompen

## De kracht van de onafhankelijkheid

- ↳ De vrijheid om te kiezen tussen diverse banken.
- ↳ Geen verplichtingen of commerciële druk van de principaal.
- ↳ Vrije dienstverlening binnen de Europese Unie.
- ↳ Neutraal advies van een onafhankelijk adviseur.