

Consolidatieslag geslagen

ÉÉN VOOR ÉÉN slokten ze elkaar op. Door talloze overnames is het aantal spelers in *private banking* sterk verminderd. Zo sterk zelfs dat deze nichemarkt compleet lijkt uitgeconsolideerd. Nieuwe toetreders zijn er niet, maar de concurrentie komt tegenwoordig uit een andere hoek.

De markt voor *private banking* is de afgelopen jaren drastisch getransformeerd. Amper tien jaar geleden bestond de Nederlandse private banking-sector nog uit allerlei kleine, deftige banken met eeuwenoude wortels. Maar van die versnipperde markt is niet veel meer over. Alleen Bank ten Cate & Cie is er nog. Van der Hoop ging failliet en alle andere kleine partijen in deze exclusieve sector van het bankwezen zijn overgenomen door grote financiële concerns. Zo werden Labouchère (Aegon, later Dexia), Schretlen (Rabobank), Stroeve en Theodor Gilissen (beide KBC-Groep) onderdeel van een groter geheel. Sommige banken gingen meerdere keren in andere handen over. Denk aan Fortis MeesPiererson, dat is voortgekomen uit talloze fusies en overnames. Maar ook aan Banque Artesia Nederland, dat in 2006 door General Electric werd overgenomen van Dexia, dat sinds begin 2001 eigenaar was van wat inmiddels heet GE Artesia. Kempen & Co is

de afgelopen jaren zelfs drie keer verkocht. Inmiddels behoort de bank, die korte tijd ook onder de hoede van Dexia opereerde, tot Van Lanschot.

Volgens hoogleraar *Arnoud Boot* zijn de ontwikkelingen in de markt voor private banking niet zo verwonderlijk. Private banking-klienten zijn lucratieve klanten en dat is een belangrijke reden waarom grote bancaire instellingen graag private banks inlijven. 'Private banking is bovendien niet de meest risicovolle dienstverlening, die wel een constante bron van inkomsten oplevert', zegt *Boot*. Voor kleinere spelers is het volgens de hoogleraar simpelweg interessant om overgenomen te worden omdat ze veelal een goede prijs kunnen bedingen.

Volume, klanten, vermogen

'In mijn wereld zijn er twee redenen waarom je acquisities doet', zegt *Floris Deckers*, directeur van Van Lanschot Bankiers. 'Of je koopt meer van hetzelfde

– volume, klanten, vermogen – of je koopt een partij die iets toevoegt.' De overname van *merchant bank* Kempen & Co door Van Lanschot in 2007 voegde duidelijk iets toe: het betekende een directe versterking op het gebied van vermogensbeheer. Bovendien is Kempen ook actief op het gebied van *corporate finance* (advies) en *securities*. CenE Bankiers, door Van Lanschot in 2004 overgenomen voor 250 miljoen euro, was een voorbeeld van 'meer van hetzelfde'.

Nachenius Tjeenk werd in 2005 onderdeel van BNP Paribas en in 2007 nam Nachenius zelf de private banking-activiteiten van Kas Bank over. Momenteel heeft Nachenius de handen vol aan integratie met Insinger de Beaufort, dat daarvoor ook onderdeel wordt van BNP Paribas. 'We willen verder groeien en één van de belangrijkste spelers op het gebied van private banking in Nederland worden', zegt Nachenius-CEO *Cees Bijloos*. 'Dit is een belangrijke stap in die richting.' BNP

staat garant voor de activa van de nieuwe vormen bank.

Insinger de Beaufort kwam overigens ook voor op het lijstje met potentiële overnamekandidaten van Deckers. 'Insinger is relatief klein', zegt hij. 'Dus moeten wij ons goed afvragen of we zo'n partij wel willen overnemen en ons de extra integratieperikelen op de hals willen halen.'

Zelfstandig

Met het opgaan van Insinger de Beaufort in BNP Paribas verdwijnt het predikaat 'zelfstandig', terwijl het exclusieve 'Insinger' dat juist zo belangrijk vond. Volgens Bijloos is het als kleinere partij in private banking nauwelijks nog mogelijk om zelfstandig te blijven. 'Als private bank bestier je de wereld. Dat kun je niet alleen vanuit je kantoortje aan de Herengracht. Je moet haast wel gebruikmaken van de enorme expertise van een internationale moederbank.'

Annette Reijersen, manager corporate communications bij Insinger de Beaufort: 'De reden waarom veel private banks zich aansluiten bij grote banken is dat zij kwaliteitsgarantie willen bieden én het risico – ook voor hun cliënten – willen spreiden. De cliënten van Insinger de Beaufort staan dan ook achter de overname. Zij willen bankieren bij een veilige bank en BNP Paribas is één van de sterkste banken van de wereld.'

Volgens *Boot* is het voor kleine spelers moeilijk om zelfstandig te blijven vanwege de toenemende *compliance*-regelgeving waar banken aan moeten voldoen. 'De kosten voor het implementeren van regelgeving en IT nemen toe. Dat zet redelijk wat druk op de organisatie, waardoor je tegenwoordig haast wel enige omvang moet hebben.'

Hoe krijgt Bank ten Cate & Cie het dan wel voor elkaar om zelfstandig te blijven? Volgens directeur *Egbert ten Cate* omdat de bank slechts twee diensten aanbiedt:

vermogensbeheer en effectenadvies. 'Wij zijn een kleine, heel eenvoudige bank en beleggen alleen in dingen die we snappen. Daarom hebben wij ook minder met alle nieuwe regelgeving te maken dan veel van onze grote concurrenten.'

Daarin schuilt volgens Reijersen ook een belangrijk verschil tussen Ten Cate en grotere private banken. 'Bank ten Cate & Cie is meer een vermogensbeheerder, die qua productassortiment, totale vermogen onder beheer en met name service niet te vergelijken is met een bank als Van Lanschot of de private banking-activiteiten van Insinger de Beaufort.'

Zelfstandigheid als doel

Voordat de huidige directeur, *Egbert ten Cate*, in 1994 de bank oprichtte, had hij samen met een compagnon een effectenbank. 'We zagen de professionalisering van de branche en de verschuiving van de commissietarieven aankomen. Daar konden we als kleine effectenbank niet aan





tippen.’ Dus besloot Ten Cate zijn bedrijf te verkopen en onder meer met behulp van vermogen van familieleden zijn eigen bank op te richten. Dit deed hij concreet door enkele kleine commissionairsbedrijven én ABN Amro-dochter DW Brand NV te kopen en samen te voegen.

‘Mijn visie was dat de kleinere private banken zouden verdwijnen’, zegt Ten Cate. ‘De eigenaren zouden zich laten verleiden door grotere partijen die een interessante prijs voor de bank boden én de toenemende regelgeving zou de markt verkleinen. Ik dacht: we moeten proberen als enige over te blijven, want er zal altijd behoefte blijven bestaan aan een kleinere private bank.’

Inmiddels is duidelijk dat Ten Cate helemaal gelijk heeft gekregen. ‘Toen Insinger de Beaufort werd overgenomen door BNP was de cirkel rond. Dit is wat ik had gehoopt. Ik ben blij dat het is uitgekomen.’

Wat er nu nog overgebleven is aan private banken wordt volgens Ten Cate gebruikt door de grote financiële instellingen als distributiekanaal voor de eigen producten, ‘simpelweg omdat banken op hun eigen producten meer verdienen dan op producten van andere organisaties’. De huidige markt geeft volgens de directeur van Bank ten Cate & Cie ruimte voor een bank die het anders doet, zoals de bank die hij zelf leidt.

Bank ten Cate & Cie is voor het overgrote deel eigendom van de familie Ten Cate. Egbert ten Cate vormt samen met Dennis Raithel, die een klein deel van de aandelen in handen heeft, de directie van de bank. Bank ten Cate & Cie wil hoe dan ook zelfstandig blijven, zodat het onafhankelijk kan blijven opereren.

Als laatste Gallische dorp dat niet door

de Romeinen is overmeesterd verweert de bank aan de Amsterdamse Herengracht zich tegen de grote boze bankenwereld. ‘Zelfstandigheid is de kern van onze bank. Dat hebben wij bij de oprichting ook laten vastleggen. Als wij onze aandelen zouden verkopen, halen wij de ziel uit ons bedrijf. Wij zijn in staat om die producten te kiezen die voor onze cliënten het beste zijn. We krijgen geen provisies als wij producten van financiële instellingen verkopen – die provisies accepteren wij niet. In plaats daarvan vragen wij korting op de intrinsieke waarde van de producten, zodat onze klanten daar voordeel bij hebben. Dat blijkt erg positief te werken. Wij hebben de afgelopen zes maanden enorm veel nieuwe klanten mogen verwelkomen.’

Uitgeconsolideerd

De kredietcrisis heeft er volgens hoogleeraar Arnoud Boot toe geleid dat de consolidatieslag in een onvoorspelbare dynamiek is gekomen. ‘Partijen die iets van plan waren, wachten even af. Tegelijkertijd heroverwogen verschillende banken hun strategie, of zij moeten verkopen omdat ze krap bij kas zitten. Als grote bank kun je nu je slag slaan zonder al te grote risico’s te lopen.’

Volgens Egbert ten Cate valt er niet zoveel meer over te nemen. ‘We zijn eigenlijk uitgeconsolideerd’, zegt de directeur van Bank ten Cate & Cie tevreden. De bank die hij zelf heeft opgericht geldt als enig overgebleven zelfstandige private bank van Nederland.

Boot is er niettemin van overtuigd dat de private banking-markt ook op de lange termijn ruimte biedt voor kleine spelers. ‘Consolidatie heeft nog al eens de neiging om door te slaan. Dan wordt het onper-

soonlijk en dat biedt – zeker in deze branche – weer kansen voor nieuwe toetreders. Zo ontstaat een golfbeweging.’

Ten Cate ziet niet zo gauw nieuwe, zelfstandige private banken ontstaan. ‘Een nieuwe bank oprichten, daar gaat een lang proces aan vooraf. Je moet allerlei plannen indienen bij De Nederlandsche Bank én er komen behoorlijk hoge kosten om de hoek kijken, dus je moet behoorlijk veel business hebben om die te kunnen dekken.’

Vermogensbeheerders

De voornaamste concurrenten van Bank ten Cate & Cie zijn vooralsnog de onafhankelijke vermogensbeheerders. Ten Cate: ‘Enig nadeel voor hen is dat zij geen bankstatus hebben, waardoor hun klanten rekeningen moeten aanhouden bij banken.’ Daarentegen is het veel gemakkelijker om jezelf als (onafhankelijk) vermogensbeheerder te vestigen. En daarom kiezen veel voormalige bankmedewerkers – waaronder een deel van de mensen dat ontslag heeft gekregen als gevolg van de bankencrisis – voor een carrière als zelfstandig ondernemer in vermogensbeheer.

‘Ik merk dat er veel startende vermogensbeheerders bijkomen’, zegt *Mea Hiskes-Willemsse*, directeur van de Vereniging van Vermogensbeheerders en Commissionairs (VV&C). Cijfers heeft ze nog niet, maar de ‘voorzichtige conclusie’ is dat er meer vermogensbeheerders bij komen dan dat er ophouden te bestaan.

In vermogensbeheer vinden volgens Hiskes-Willemsse niet bijzonder veel overnames plaats. ‘Het gebeurt wel af en toe, omdat er iemand stopt met ondernemen. Maar vermogensbeheerders hechten heel sterk aan hun onafhankelijkheid. Dat is namelijk juist wat hen onderscheidt van