

## (Mensen) Achter de cijfers

De eerste  
**365**  
dagen

## Oorlogje voeren tegen de grootbanken

Steeds meer mensen keren de grootbanken de rug toe en

kiezen resoluut voor onlinebankieren. Pionier Keytrade Bank — sinds 2005 een onderdeel van het Franse Crédit Agricole — kan momenteel volop profiteren van die trend in het financiële landschap. Maar er zijn nog andere kapers op de kust. Thierry Ternier had een jaar geleden bij Keytrade Bank nog maar net zijn CFO-petje ingeruild voor dat van CEO of de Franse onlinemakelaar Fortuneo kondigde zijn komst naar België aan. Eerder was ook al het Nederlandse BinckBank op het toneel verschenen. De topman van Keytrade Bank blijft echter opvallend rustig bij de toegenomen concurrentie. “De komst van die nieuwe spelers bewijst dat het concept van onlinebankieren rijp begint te worden. Wellicht zullen er binnenkort nog volgen. Natuurlijk vissen de nieuwkomers ook in onze vijver, maar die is meer dan groot genoeg. Onze echte concurrenten zijn namelijk de grootbanken. In ons land zijn er drie miljoen mensen met een internetaansluiting en objectief gezien hebben zij geen enkele reden meer om te kiezen voor een grootbank.”

Bij zijn intrede profileerde Fortuneo zich als prijsbreker en Thierry Ternier liet toen meteen weten dat hij zich niet zou laten verleiden tot een prijzenoorlog. Inmiddels verlaagde Keytrade Bank wel zijn tarieven tot net onder die van de concurrentie. “Er is geen sprake van een strategiewijziging want we zijn nog altijd niet van plan om ons systematisch onder de goedkoopste te positioneren”, verklaart Thierry Ternier de ogenschijnlijke tegenstelling. “We mogen echter niet blind blijven voor de internationale evolutie van dalende tarieven. Toch zullen we nooit alleen over de prijs communiceren, maar ook altijd over inhoud omdat we vooral op dat vlak het verschil kunnen maken.”

De roots van Keytrade Bank liggen bij de onlinebeurstransacties maar sinds 2007 verkoopt het bedrijf zich steeds nadrukkelijker als financiële supermarkt. Zo zitten er sinds kort verzekeringsproducten en een hoogrentende spaarrekening in het assortiment, en ook de zichtrekening



### Thierry Ternier (43)

IS: CEO van Keytrade Bank

VRIJE TIJD: familie, uitwaaien aan zee, golf

kreeg een facelift. Thierry Ternier: “Nog niet zo lang geleden kondigden de grootbanken aan dat ze de sterk gestegen kostprijs van de zichtrekening zullen doorrekenen. Aangezien het bij ons de klant is die het werk uitvoert, krijgt hij van ons 5 cent per transactie die hij doet. Dit bewijst dat je met een klassiek product als een zichtrekening ook innovatief kunt zijn. Dat is overigens de rode draad in onze strategie. Wij gaan nooit banale producten aanbieden.”

Mede dankzij de nieuwe producten groeide het klantenbestand van Keytrade Bank het voorbije jaar met bijna 14 procent en de deposito's zelfs met 30 procent. Thierry Ternier is echter niet onverdeeld tevreden over deze cijfers. “Het potentieel is zoveel groter. Blijkbaar is de Belg nog altijd een beetje verknocht aan zijn bank en vraagt het meer tijd om hem te overtuigen. Maar vroeg of laat zal die frank toch eens vallen. Wij hebben alvast de intentie om ook in 2008 volop van ons te laten horen”, klinkt hij strijdvast.

K.C.