

Argenta kijkt 25 jaar vooruit

Argenta vierde in 2022 zijn 25-jarige jubileum in Nederland en benoemde een nieuwe CEO in de persoon van Sander Blommaert. Hij gaat geen radicaal nieuwe koers inslaan, eerder benadrukt hij Argenta's eigenheid. "Argenta blijft een verantwoordelijke, eenvoudige en prijsbewuste bank. We zijn ervan overtuigd dat daar behoefte aan is en blijft bij onze klanten en het intermediair. En daar blijven we aan werken."

Argenta is al meer dan 65 jaar geworteld in België en zelfs uitgegroeid tot de op een na grootste bank in Vlaanderen. In Nederland, waar de bank grotendeels actief is op de hypotheekmarkt, werd de tweede thuismarkt gevonden. In 2022 vierde Argenta het 25-jarig bestaan in ons land. "Daar zijn we op z'n Vlaams gezegd best wel fier op", vertelt Manager Commercie Stefan van Engen. "Maar tegelijkertijd blijven we ook bescheiden. Het is een mooi jubileum om even bij stil te staan, maar we kijken liever vooruit naar de toekomst. En met meer dan

300.000 klanten in Nederland en een hypotheekportefeuille van ruim 20 miljard euro kunnen we ook niet blijven stilzitten."

Deze toekomst wordt vormgegeven onder leiding van de op 1 augustus aangetreden CEO Sander Blommaert.

thuis bij Argenta. We zijn een echte familiebank. Dat schept een verantwoordelijkheidsgevoel voor elkaar en voor onze klanten. Zoals de Amerikanen zeggen: *'Nothing is more important than family and friends'*. Onze familie woont in Antwerpen en onze vrienden zijn onze partners in Nederland. We willen

"Argenta blijft een verantwoordelijke, eenvoudige en prijsbewuste bank"

Hoe karakteriseert hij de bank? "Argenta vaart een eigen koers. Dit hebben we al die jaren gedaan. En blijven we nu ook doen. We werken op eenvoud en doen dat vanuit onze familiale cultuur."

Hij ziet geen reden om daar verandering in te brengen. "Ik ben ervan overtuigd dat onze klanten en het intermediair behoefte blijven houden aan een degelijke bank als Argenta. Ik ga dat alleen maar onderstrepen en daar verder op bouwen. Ik voel me persoonlijk erg

in de komende jaren ook gezond blijven groeien in Nederland en nog beter samenwerken met onze partners. Een mooi streven voor de komende 25 jaar."

Betrouwbare partij voor de lange termijn

Tijdens zijn korte periode als CEO heeft Blommaert al een paar uitersten meegeemaakt. Zo profiteerde Argenta bijvoorbeeld tijdens de eerste helft van het jaar nog flink van de massale toestroom aan oversluiters op

de hypotheekmarkt. Maar de tweede helft van het jaar zag er heel anders uit. Blommaert: "Met het stijgen van de rente is de interesse van consumenten in één klap als het ware verschoven van oversluiten naar de verhuisregeling. En als gevolg van de hoge energierekening en de krapte op de woningmarkt zijn huizenbezitters daarnaast volop aan de gang gegaan met het verduurzamen en het verbouwen van hun woning."

Argenta werd tijdens het hectische 2022 in ieder geval nog sterker bestempeld als financieel gezonde bank. Verheugd is Blommaert dan ook dat de bank voor het eerst een A-rating heeft gekregen van kredietbeoordelaar Standard & Poor's. "Dat toont aan dat we een buitengewoon sterke financiële positie hebben. Het mooie daarvan is dat we dit op eigen kracht hebben bereikt;

Engen. "We houden bijvoorbeeld continue onze productvoorwaarden tegen het licht om de verschuivende marktstandaard te blijven volgen. Zo hebben we in ons acceptatiebeleid meer mogelijk gemaakt voor doelgroepen als zelfstandigen, expats en senioren. Maar we kijken tegelijkertijd ook waar we het verschil kunnen maken met andere marktpartijen. We hebben een rentegedigheid van twaalf maanden zonder bereidstellingskosten en dat blijft toch redelijk uniek in de markt. Aan de andere kant laten we het ook niet na om met andere marktpartijen samen te werken om de keten te vereenvoudigen."

Duurzaam en eenvoudig gaan samen

Wat zijn voor Argenta nu de belangrijke thema's voor 2023? "Als Europese systeembank zien wij het meewerken aan

name de binnendienstmedewerkers van een advieskantoor kunnen als Client Officer heel belangrijk worden in actief klantbeheer. Zij zijn degene die de klanten en hun dossiers vaak vanaf het eerste moment al door en door kennen. Aan die ontwikkeling willen wij ook graag ons steentje bijdragen."

Hypotheekproces vereenvoudigen

Eenvoud is een kerntaak van Argenta. De bank wil het hypotheekproces voor zowel de klant als het intermediair verder vereenvoudigen, onder andere met behulp van digitalisering. Argenta is daarom betrokken bij verschillende initiatieven voor digitalisering. Van Engen: "We werken daarin vaak actief samen met andere marktpartijen. Zo was Argenta een van de eersten met het ontsluiten van brondata en het accepteren van de snelle en goedkope online desktoptaxatie van Calcasa. We bekijken nu verder de mogelijkheden om actief klantbeheer te vereenvoudigen voor het intermediair en onszelf met behulp van digitalisering." Blommaert zoekt daarbij actief naar de juiste partnering: "De hypotheekketen in Nederland is van begin tot eind eigenlijk bijzonder goed georganiseerd met diverse partijen. Aan ons de uitdaging zo optimaal mogelijk samen te werken om het nog beter te maken."

Blommaert en Van Engen zijn niet bang dat de toenemende digitalisering gaat zorgen voor minder bezoekers bij het advieskantoor. "We geloven in de kracht van persoonlijk financieel advies. De klant blijft er voor zowel beheer als een nieuwe hypotheek behoefte aan houden om te kunnen vertrouwen op een adviseur." **IF**

"We geloven in de kracht van persoonlijk financieel advies"

we hebben daarbij nooit staatssteun gehad, kennen geen bonuscultuur en voegen het grootste deel van de winst weer toe aan het kapitaal. En met deze A-rating kunnen we ons als middelgrote bank meer dan goed meten met de grootbanken. Het volgt ook uit de kracht van onze Belgisch-Nederlandse combinatie. In België is Argenta groot op de particuliere spaarmarkt en dat geld wordt grotendeels toevertrouwd aan de betrouwbare Nederlandse hypotheekmarkt. Daar waar professionele investeerders zich soms kunnen terugtrekken, hebben wij vanuit ons eigen Argenta-model de beschikking over meer stabiliteit voor de komende jaren. Dat maakt ons een betrouwbare partij op de hypotheekmarkt voor de lange termijn."

Concurrentie houdt ons scherp

Als verantwoordelijke bank zet Argenta zich overigens niet af tegen meer flexibelere nieuwkomers, integendeel. "Die concurrentie houdt ons alleen maar scherp en dat is goed voor adviseurs en klanten", aldus Van

oplossingen van sociaal maatschappelijke vraagstukken eigenlijk doorlopend als een belangrijke opdracht", reageert Blommaert. "Je kunt dit zien als een brede 'paraplu' waar zowel de betaalbaarheid van de hypotheek, de leefbaarheid in de woning als het verbeteren van de financiële weerbaarheid van onze klanten onder valt. In dat opzicht is het verduurzamen van de woning natuurlijk een actueel thema, ook bij het intermediair. Ook wij zijn druk bezig op dit vlak. Argenta heeft bijvoorbeeld alle energielabels van klanten in kaart gebracht. En we bieden ook een energiebespaarbudget (EBB) aan. In de toekomst willen we nog veel meer gaan doen om verduurzaming mogelijk te maken door goede productvoorwaarden."

Ook actief klantbeheer is een groot thema dat Argenta met het intermediair wil oppakken. Zo is de bank vanaf het begin betrokken bij het initiatief van 'Client Officer', een platform voor ondersteuning op het gebied van actief klantbeheer. Van Engen: "Met



Sander Blommaert
CEO Argenta NL



Stefan van Engen
Manager Commercie Argenta NL