

ONZE TAFELGENOTEN

Dieter Neirinck (*links*) werd in 1998 bij ING bedrijfsjurist en in 2003 ondernemingsbankier. Sinds januari leidt hij vanuit Gent 80 personal bankers voor Oost- en West-Vlaamse klanten met vermogens vanaf 100.000 euro. Voor beleggingsportefeuilles vanaf 500.000 euro heeft ING specifieke private bankers.

Stefaan Vanden Berghe (*midden*) is sinds 2013 managing partner en chief investment officer van Truncus uit Zele. De 20 medewerkers doen enerzijds aan vermogensbeheer en zijn anderzijds Vlaams marktleider in family office. Daarvoor werkte hij bij ING, ABN-Amro en Puilaetco-Dewaay.

Stefan Van Cleemput (*rechts*) is sinds 2012 bij Delen Private Bank verantwoordelijk voor Oost-Vlaanderen en stuurt vanuit Gent 16 medewerkers aan. In 2006 stapte hij van ING over naar dit familiebedrijf voor discretionair vermogensbeheer dat actief is in België, Luxemburg, Nederland, Zwitserland en het VK.



ING, Delen Private Bank en Truncus
over vermogensbeheer in digitale tijden

Vermogens- beheer is geen sprint maar een duursport

In het sparende België vinden veel ondernemers zich in vermogensbeheer. En er valt veel te beleggen nu de omvangrijke babyboomgeneratie haar levenswerk doorverkoopt en voor de actieve ondernemers de crisisjaren voorbij zijn. Na of naast het ondernemersrisico, zoeken ze voor hun privévermogen veiligheid bij vermogensbeheerders zoals Stefan Van Cleemput (Delen Private Bank), Stefaan Vanden Berghe (Truncus) en Dieter Neirinck (ING).

TEKST: ROEL JACOBUS - FOTO'S: GERT SWILLENS

Ondervindt u dat de financieel-economische crisis voorbij is?

Stefan Van Cleemput: "Volgens de jongste cijfers is de Belgische private bankingmarkt 300 miljard euro waard. We kijken positief naar de omvangrijke baby-boomgeneratie die mogelijks haar bedrijven overlaat en begeleid wil worden in het beheer van haar zakelijk of privévermogen. Het voorbije decennium bouwden wij ons Oost-Vlaams kantoor van nul naar 3.400 klanten. De laatste vijf jaar verdubbelde het aantal klanten en verdrievoudigde het beheerde kapitaal."

Stefaan Vanden Berghe: "Er zit groei in de markt van de private banking dankzij ondernemers die hun bedrijf verkopen. Het merendeel van onze klanten heeft zijn belegbaar vermogen pas de jongste tien jaar verkregen omdat het voordien vastzat in hun onderneming. Truncus is een goede drie jaar actief als vermogensbeheerder en intussen beheren we ruim 250 miljoen euro."

Waar ligt de grens tussen de onderneming en de ondernemer?

Dieter Neirinck: "Je kunt het privévermogen en de onderneming niet los van elkaar zien. Ik vergelijk ons met een triatloncoach, die in zijn trainingsprogramma de verschillende disciplines op elkaar afstemt. Ook wij moeten alle takken van de sport begrijpen: het privévermogen, de familiale situatie en de onderneming. Je kunt geen goed advies voor het ene geven zonder kennis van het andere."

Stefan Van Cleemput: "Kenmerkend voor ondernemers is dat het vaak om families achter een onderneming gaat. Daarom denken we met onze klanten mee over de planning van hun globale vermogen. Dat doen we vaak in samenwerking met onze zusterbank Bank J. Van Breda & Co, die zich uitsluitend tot ondernemers en vrije beroepen richt."

Stefaan Vanden Berghe: "Bij ons cliënteel merken we het tegenovergestelde: ondernemers willen hun privébankieren scheiden van hun ondernemingsbankieren. Ze willen hun privévermogen, dat ze al veiligstelden uit hun ondernemerschap, helemaal apart beheren."

"Omdat privévermogen en onderneming niet los van elkaar staan, stemmen wij als een triatloncoach de verschillende disciplines op elkaar af"

DIETER NEIRINCK (ING)

Moet een vermogensbeheerder een generalist of een specialist zijn?

Stefan Van Cleemput: "Ons metier van discretionair beheer en estate planning vraagt een multidisciplinaire aanpak. Binnen ons mandaat hebben we een centraal team van 18 mensen dat gezamenlijk beslist over de beleggingen voor alle klanten. Er wordt gezamenlijk gestreefd naar een veilig en voorzichtig beheer als een dynamische 'goede huisvader', met een goede spreiding en continuïteit op lange termijn."

Stefaan Vanden Berghe: "Generalist zijn is leuk, maar als het er echt op aankomt, ga je naar een specialist. De specialist voor je onderneming is geen specialist voor je privévermogen. Zeker wanneer de onderneming verkocht is, heb je een ander soort bankier nodig."

Dieter Neirinck: "Ik erken de verschillende behoeften. Toch scoren we in onze klantentevredenheidsenquêtes het hoogst bij mensen die zowel met hun onderneming als hun privévermogen bij ons zitten. Ze appreciëren het gecombineerd advies."

Welke impact heeft technologie op private banking?

Stefan Van Cleemput: "Een derde van onze 320 Belgische medewerkers zijn IT'ers. Al sinds de jaren 80 investeren we in een sterk IT-platform om de interne processen zo efficiënt mogelijk te organiseren en in 2016 lanceerden we een app voor de klanten."

Stefaan Vanden Berghe: "Wij gebruiken ook technologie voor onze interne processen, maar in de communicatie met de klanten zijn we voorzichtig. We merken dat zeer frequente toegang tot informatie over beleggingen, mensen aanzet tot sneller handelen. Dat staat lijnrecht ten opzichte van onze investeringsfilosofie die gestoeld is op het geduldig in portefeuille houden van ondergevalueerde maar kwaliteitsvolle bedrijven, tot hun echte waarde bovenkomt. De technologische toegankelijkheid doet mensen slechter beleggen omdat elk nieuws over stijgende of dalende koersen hen stimuleert om te reageren. Terwijl dat niet nodig is om op lange termijn boven het marktgemiddelde te scoren, op voorwaarde dat je vermogensbeheerder goed zijn huiswerk maakte."

Dieter Neirinck: "Technologische disruptie beweegt vandaag de bankenmarkt in het algemeen. Het bancaire model zoals we het altijd kenden, staat op een kantelpunt. Enerzijds heb je efficiëntie in de interne processen, anderzijds de interactie met de klant. Hoewel persoonlijk contact sterk gewaardeerd blijft, willen klanten hun dagelijkse transacties zelf verrichten. Ze zijn dit nu gewoon in elk soort bedrijf, denk maar aan de webshops. Een groot voordeel is dat big data, algoritmes en artificiële intelligentie ons zeer goed kunnen helpen om risico's tijdiger te onderkennen en betere



“Onze seminars die de kinderen van klanten financieel wegwijs maken, worden bijzonder goed gesmaakt”

STEFAN VAN CLEEMPUT (DELEN PRIVATE BANK)

voorspellingsmodellen te maken. Een actief menselijk beheer, ondersteund door wijsheid uit technologische bron, biedt het beste rendement.”

Hoe word je een goede vermogensbeheerder?

Dieter Neirinck: “Onze job bestaat uit heel veel actief luisteren en de klant een spiegel voorhouden.”

Stefan Van Cleemput: “Wanneer je bijvoorbeeld merkt dat iemand niet op de aandelenmarkt thuishoort, dan moet je daar rekening mee houden.”

Stefaan Vanden Berghe: “Toen wij nog uitsluitend *family office* deden, werkten we voor onze klanten met diverse vermogensbeheerders. Na de crisis van 2008 onderzochten we welke vermogensbeheerders het snelst herstelden. Een van de bepalende factoren bleek het ‘gealigneerd belang’ te zijn. Met andere woorden: als een beheerder ook met zijn eigen centen in dezelfde belegging had geïnvesteerd. Sindsdien is onze eerste en cruciale vraag aan elke beheerder: zit u ook met uw eigen geld en dat van uw familie in het product dat u me voorstelt? Dit vormt de beste bescherming in periodes van zware crisissen.”

Stefan Van Cleemput: “Het is inderdaad cruciaal om de klant duidelijk te maken dat onze belangen gelijklopen. Ze zien dat we zelf een familiebedrijf zijn dat aan de volgende generaties denkt. Onze seminars die de kinderen van klanten financieel wegwijs maken, worden bijzonder goed gesmaakt. Vermogensbeheer is geen sprint maar een duursport. Je moet voortdurend blijven investeren en nadenken over hoe je de klanten verder kunt helpen.”

“Technologische toegankelijkheid tot koersen doet mensen slechter beleggen”

STEFAN VANDEN BERGHE (TRUNCUS)

Is het ondernemerspubliek meer risicobereid?

Dieter Neirinck: “Het zit de ondernemers in het bloed dat ze ook op hun spaarcenten een hefboom willen zetten. Maar omdat ze in hun onderneming al aan veel risico’s onderhevig zijn, zoeken ze voor hun privévermogen precies veiligheid. Ik wil wel één grote raad meegeven: praat meer met uw bankier. De meest succesvolle ondernemingen hebben een open en transparante communicatie, waarbij de bank onverwachte steun kan geven, bijvoorbeeld uit haar netwerk.”

Wat geniet de voorkeur: standaardoplossingen of maatwerk?

Dieter Neirinck: “In tegenstelling tot de drie andere Belgische grootbanken, beperken wij ons sinds enkele jaren niet meer tot een aanbod van eigen beleggingsfondsen. We werken in een open architectuur met vijf grote fondsenhuizen om uit een ruim scala en volledig neutraal de beste beleggingen te selecteren volgens de behoefte van de klant.”

Stefaan Vanden Berghe: “Voor elk type klant op elk moment een pasklare oplossing aanreiken, is op de Belgische markt niet haalbaar. De regelgeving begeleidt de instellingen naar een uniforme aanpak. Ze onderscheiden zich wel door hun focus, net zoals automerken een typisch gamma hebben. Bijvoorbeeld als nichespeler focussen wij niet op macro-economische vooruitzichten maar op het investeren in ondergewaardeerde bedrijven. Veel ondernemers herkennen zich in deze visie. Kmo-bedrijfsleiders spreken soms gemakkelijker met ons omdat we ook een kmo zijn.”

Stefan Van Cleemput: “Sinds de jaren 90 focussen we op discretionair vermogensbeheer en estate planning. De klant vertrouwt erop dat wij als een goede huisvader een antwoord geven aan zijn verwachtingen. Onze investering in een huiselijk, mooi ingericht gebouw in Gent is voor onze klanten een duidelijk signaal dat we ook als bedrijf op lange termijn denken. Dit vertolkt het familiale karakter van onze groep, waarin de familie Delen nog steeds een kwart van de aandelen heeft, geruggensteund door de sterke groep Ackermans & van Haaren.” #