



biedt bedrijven, organisaties en overheden toegang tot het netwerk van De Tijd. Om hun visie, ideeën en oplossingen te delen met de De Tijd-community. Truncus is zelf verantwoordelijk voor de inhoud.

# 'Wij zijn er óók voor wie geen 25 miljoen euro heeft'

Truncus is niet alleen het grootste multi-family office van Vlaanderen, maar ook een succesvolle vermogensbeheerder waar klanten al vanaf 1 miljoen euro terecht kunnen. 'Omdat wij geen kantorennetwerk hebben, is dat nog niet zo bekend', zegt CEO Stefaan Vanden Berghe. Maar zodra geïnteresseerden rond de tafel zitten, is de kans groot dat ze klant worden.

**A**ls Stefaan Vanden Berghe één grote wens heeft, dan is het om 'de perceptie te updaten met de werkelijkheid'. Dat is niet omdat die perceptie ongunstig is, integendeel. Truncus is een gerenommeerd multi-family office dat niet alleen financiële begeleiding biedt aan 75 vermogende Belgische families, maar ook fiscale, juridische, familiale en administratieve ondersteuning verleent.

'Wij worden ingeschakeld als onafhankelijke partij om een vermogen te alloceren', legt Vanden Berghe uit. 'We maken een inventaris van de verschillende componenten van dat vermogen, en gaan dat juridisch en fiscaal optimaliseren. Voor de beleggingen zoeken we naar de beste partijen in de verschillende niches, en daar laten we onze klanten rechtstreeks in investeren.'

Wat klopt er dan niet aan de perceptie van Truncus? 'Mensen lijken te denken dat wij er alleen zijn voor families met een vermogen van minstens 25 miljoen euro. Dat klopt niet. Wij bieden ook vermogensbeheer aan, en dat kan al vanaf een miljoen euro.'

## Vermogensbeheer met generaties ervaring

Op dit ogenblik beheert Truncus ongeveer 430 miljoen euro. 'Te weinig mensen weten dat wij een heel goede vermogensbeheerder zijn', zegt Vanden Berghe. 'De rendementen van onze zeer dynamische

*'De rendementen van onze zeer dynamische modelportefeuille behoren tot de beste van Vlaanderen.'*

**Stefaan Vanden Berghe**  
CEO Truncus

*'Mijn vader zei altijd dat het niet moeilijk is om beter te zijn dan je concurrenten: bied gewoon een betere service.'*

**Pieter Van Neste**  
managing partner en medeoprichter Truncus

beleggingsportefeuille behoren tot de beste van Vlaanderen. Je moet echt goed zoeken in de markt om er een te vinden die beter presteert.'

Een struikelsteen voor Truncus om makkelijk onder de aandacht te komen, is het ontbreken van een kantorennetwerk, zegt managing partner en medeoprichter Pieter Van Neste. 'Banken hebben dat wel, waardoor ze klanten op een dienblaadje kunnen aanleveren bij hun private bank. Zodra mensen met ons om de tafel zitten, zijn ze echter zeer gecharmeerd door onze werkwijze en worden ze snel klant.'

De slagzin van Truncus luidt 'generaties rekenen op ons', maar daar mag gerust de toevoeging 'gebouwd op generaties ervaring' bij. Het bedrijf is immers voortgesprongen uit het gerenommeerde advies- en revisorenkantoor VGD. In 2013 kreeg Truncus bij de verzelfstandiging zijn huidige naam, Latijns voor 'boomstam', een verwijzing naar het belang van een stevig geworteld patrimonium.

## Geen klassiek vermogensbeheer

Zijn er nog steeds sporen te vinden van die boekhoudachtergrond in het DNA van Truncus? 'Absoluut', zegt Van Neste, die voor de verzelfstandiging dertien jaar voor VGD heeft gewerkt als financieel en fiscaal adviseur. 'Ons DNA verschilt sterk van dat van klassieke vermogensbeheerders. Bij ons is de fiduciaire verantwoordelijkheid er echt ingebakken. De klant komt altijd op de eerste plaats, wat misschien wollig



Een initiatief van

TRUNCUS

Vermogensbeheer

klinkt, maar wel een attitude is waar in onze sector nog vaak tegen gezondigd wordt.'

'Mijn vader zei altijd dat het niet moeilijk is om beter te zijn dan je concurrenten: bied gewoon een betere service. Dat betekent bijvoorbeeld één aanspreekpunt voor klanten, continuïteit en bereikbaarheid. Eenvoudige dingen die in de praktijk toch niet vanzelfsprekend zijn. Wie heeft het telefoonnummer van zijn financieel adviseur nog? En neemt die ook echt op als je belt? Onze mensen zijn enorm bereikbaar en flexibel. Ze zijn er ook van overtuigd dat onze manier van werken het verschil maakt. Er is dus continuïteit.'

Pieter Van Neste is zelf hét voorbeeld bij uitstek. 'Er zijn een zevental families waar ik al 22 jaar voor werk. Die historiek is erg belangrijk en het vertrouwen is bijzonder groot. Als je een klant lang kent, weet je ook welke beslissingen er in het verleden genomen zijn. Die kennis laat ons toe om vandaag adviezen te geven die beter afgestemd zijn op zijn huidige situatie.'

Historiek is er ook tussen Truncus en de familie Van Geet, bekend van de logistieke vastgoedgroep VGP. Zij zijn sinds het eerste uur medeaandeelhouder van Truncus, maar de band werd nog versterkt door de inbreng van extra kapitaal in 2022. De familie wil de groei van Truncus ondersteunen door zich voor de lange termijn te verankeren aan de financiële dienstverlener. Het uitzetten van de strategische lijnen voor de komende jaren laten de Van Geets over aan het management van Truncus.

### Beter doen dan de markt

In 2014 startte Truncus met vermogensbeheer. 'Als family office zaten we in een unieke positie, want we kwamen door het opvolgen van heel grote vermogens in aanraking met veel portefeuillebeheerders die in België niet op de radar staan', vertelt Vanden Berghe.

'Doordat we zoveel analyses hebben gedaan van beleggingsportefeuilles, hadden wij snel door dat het overgrote deel van de actief beheerde beleggingsfondsen het over een periode van vijf jaar

niet beter doet dan de markt', vult Van Neste aan. 'Een van de redenen zijn de hoge beheerskosten, die het rendement milderden.'

Vanuit die vaststelling bestaat de kern van de modelportefeuille die Truncus beheert uit passieve beleggingsinstrumenten die een bepaalde index volgen, aangevuld met een zorgvuldige selectie van actieve fondsen.

'Onze ambitie is om die fondsen te vinden die de markt verslaan', zegt Van Neste. Deze fondsen hebben een paar gedeelde kenmerken, stelt hij vast. 'Ze zijn erg geconcentreerd, met een beperkt aantal aandelen. Bovendien hebben ze een duidelijke focus, bijvoorbeeld een team van vier mensen met een grote specialisatie in één bepaalde niche. Ze moeten ook *skin in the game* hebben, zelf investeren in hun fonds. En tot slot discipline. De hype van de dag mag hen niet verleiden. We passen dezelfde strategie trouwens toe op de fondsen die we zelf beheren.'



Pieter Van Neste en Stefaan Vanden Berghe © Erry Elleboog

### Strengere eisen voor fondsbeheerders

Een van de fondsbeheerders die aan al die voorwaarden voldoet, is Bill Smead van Smead Capital Management, die belegt in Amerikaanse bedrijven. 'Bill heeft nooit geloofd in de duurzame groei van technologiebedrijven. Hij heeft die bedrijven de voorbije tien jaar bewust niet opgenomen in zijn beheer', zegt Van Neste.

De afgelopen jaren waren er gouden tijden voor beleggers in tech. Dan moet het toch pijn doen als juist die bedrijven niet in de portefeuille zitten? 'Het wonderlijke is dat Bill desondanks de afgelopen twaalf jaar beter heeft gepresteerd dan de S&P500', merkt Vanden Berghe op.

De verwachtingen voor de beheerders die de selectie van Truncus halen, zijn niet mals. 'Wij gaan ervan uit dat zij over een periode van vijf tot tien jaar tenminste 2 procentpunt beter presteren dan het gemiddelde in dat beleggingsuniversum', zegt Van Neste.