

Jonge ondernemers stellen hun vertrouwen in deze vermogensbeheerder



Margot Bertels (33) is directielid en medebestuurder bij een van de laatste onafhankelijke familiale vermogensbeheerders van het land. Ze treedt zo in de voetsporen van haar grootvader en haar moeder, maar doet dat op haar eigen manier.

Ook jouw beleggingsportefeuille verdient maatwerk. Neem contact op met Leo Stevens. »

[Leo Stevens](#) is als vermogensbeheerder anders dan de andere. Ze kiezen bewust voor een [kleinschalige aanpak](#) (het bedrijf heeft ongeveer 1000 families als klant) en een persoonlijke dienstverlening (elke klant wordt door steeds dezelfde vertrouwenspersonen begeleid). Het bedrijf is heel tech-savvy (met een eigen in house IT-platform, waardoor het beleggingsportefeuilles op maat van elke klant kan beheren). Daarnaast zet Leo Stevens de laatste jaren ook sterk in op verjonging – en daar speelt Margot een centrale rol in.

Je bent een prille dertiger. Wat verwacht jouw generatie van een vermogensbeheerder?

“De inhoudelijke verwachtingen en behoeften van dertigers en veertigers verschillen niet zo sterk van die van oudere klanten, de format waarin ze worden gepresenteerd wel. Al is er misschien toch een belangrijk inhoudelijk verschil. Onze generatie wordt voortdurend bestookt met informatie, via sociale media, bloggers en influencers. Het wordt met die overvloed aan info niet makkelijker om juiste beleggingsbeslissingen te nemen, wel integendeel. Op dat gebied maken wij het verschil. Onze medewerkers zijn professioneel en ervaren. Ze zijn bakens van vertrouwen bij wie onze klanten hun ideeën kunnen aftoetsen. Wij investeren daarom ook voor deze generatie in een persoonlijke aanpak. Alleen gebeurt het contact met de next gen vooral via kanalen zoals Whatsapp, Teams en uiteraard onze performante LS Connect-app – dat bedoel ik met de andere format.

Wat is het profiel van de dertigers en veertigers die klant zijn bij Leo Stevens?

“De meesten zijn klant over de generaties heen. Hun ouders of grootouders zijn klant bij ons en vragen ons om de jongere generatie kennis te laten maken met de financiële wereld. Dat beschouwen we als een groot compliment en een teken van vertrouwen. Ze vragen ons om te werken aan hun financiële geletterdheid, vaak in het kader van successieplanning. Daarnaast zijn er steeds meer jonge klanten die een vermogen hebben opgebouwd door zelf te ondernemen en/of te beleggen. Soms maakten ze al kennis met het private banking-segment van een grootbank. Ze komen naar ons voor de meer persoonlijke aanpak en de professionele expertise. Wij maken voor hen een portefeuille op maat waarin ruimte is voor hun eigen accenten.”



Als directielid ben je ook verantwoordelijk voor ICT. Dat is zo'n beetje jullie toverdrank, zo lijkt het.

“Het is uniek in onze sector dat wij een zelf ontwikkeld IT-systeem hebben op maat van onze kernactiviteit. Ons modulair platform maakt het mogelijk dat we op een efficiënte en performante manier de diensten van persoonlijk vermogensbeheer en advies op maat van de klant kunnen aanbieden. We blijven elke dag verder innoveren om het platform nog performanter te maken. Zo experimenteren we al een drietal jaar met Artificiële Intelligentie om onder andere betere en meer transparante portefeuillerapporten en apps op maat te schrijven. Zo komt er nog meer tijd vrij voor onze collega's om in te zetten op het persoonlijk contact met onze klanten.”

Je bent de vierde generatie in een familie van vermogensbeheerders. Wat trekt je aan in de job?

“Het is inspirerend om in een [succesvol familiebedrijf](#) te kunnen werken. Wat het bijzonder maakt, is dat we allen voor hetzelfde doel gaan, namelijk [financiële gemoedsrust](#) voor onze klanten. En dat daarbinnen ruimte is om continu te innoveren en klaar te zijn voor de toekomst. Cruciaal binnen dat succes is dat we onderling een prima vertrouwensrelatie hebben en goed communiceren. Tijdig loslaten hoort erbij: dat heeft mijn grootvader gedaan toen mijn moeder het roer overnam, en mijn moeder doet nu hetzelfde bij mij. Zo kan ik mijn eigen stempel drukken in een mooi bedrijf in een boeiende sector. Ik ben intussen ook een ervaren private banker en sta dus zelf dicht bij onze klanten. De persoonlijke, unieke en authentieke relatie met hen geeft me de meeste energie en voldoening.”

Ook jouw beleggingsportefeuille verdient maatwerk. Neem contact op met Leo Stevens. »