

LEO STEVENS PRIVATE BANKING GAAT TEGEN DE STROOM IN

‘We zijn niet de grootste vermogensbeheerder, maar de meest persoonlijke’

Terwijl veel kleine vermogensbeheerders eieren voor hun geld kiezen en opgeslorpt worden door grote spelers, houdt Leo Stevens in Antwerpen vast aan zijn eigen identiteit en onafhankelijkheid. Met de intrede van investeerder Frank Vlayen in het kapitaal als significant teken van het geloof in de toekomst. **PATRICK CLAERHOUT, FOTOGRAFIE EMY ELLEBOOG**

Het was een opvallend persbericht dat Ingrid Stevens eind vorig jaar de wereld instuurde. De Vlaming Frank Vlayen, ex-topman van de Nederlandse investeringsmaatschappij Waterland, werd voor 47,5 procent aandeelhouder van Leo Stevens Private Banking. Vlayen nam het aandelenpakket van haar broer Marc over. Ingrid Stevens behield 47,5 procent van de aandelen. De aandelenwissel staat in schril contrast met andere transacties op de markt van de vermogensbanken en vermogensbeheerders (lees blz. xxx). Leo Stevens wordt daardoor een van de laatste vermogensbeheerders die er nog van overtuigd zijn dat kleinschaligheid ook staat voor service,

flexibiliteit en een persoonlijke klantenrelatie. De vennootschap plukt daarvan de vruchten in de vorm van een mooie organische groei.

“De voorbije tien jaar is het klantenvermogen dat we beheren maal vier gegaan”, zegt CEO Ive Mertens. “Die groei houden we ook vast. We zitten nu aan 1,3 à 1,4 miljard euro beheerd vermogen en ons strategische plan voorziet dat we dat cijfer om de vier jaar verdubbelen. De meeste groei realiseren we door tevreden klanten die ons aanbevelen bij anderen.”



‘Wij zijn liever een mooie en duurzame nichespeler die dankzij de kwaliteit van zijn dienstverlening stabiel en organisch groeit’ INGRID STEVENS, LEO STEVENS PRIVATE BANKING

80 procent van het cliënteel van Leo Stevens bestaat uit 1.400 vermogende families en 20 procent uit zogenoemde soft-institutionen zoals universiteiten, ziekenhuizen en congregaties. De Antwerpse vermogensbeheerder kwam vorig jaar nog als een topvierspeler uit een Europese openbare aanbesteding van de Universiteit Antwerpen, waaraan 47 internationale assetmanagers deelnamen. Dat was meteen goed voor een nieuw, verlengd mandaat. “Daar zijn we bijzonder trots op”, zegt bestuurder Ingrid Stevens.

A la tête du client

Het familiale bedrijf vierde vorig jaar zijn 75-jarige verjaardag. Leo Stevens begon als wisselagent en werd later een beursvennootschap-broker die voor klanten orders op de beurs uitvoerde. Toen ook de banken rechtstreeks beursorders konden uitvoeren, werd de omslag naar het vermogensbeheer gemaakt. “We hebben altijd geprobeerd tien jaar vooruit te kijken”, zegt Ingrid Stevens. “Door ons af te vragen: wat zullen tegen dan de behoeften van de klant zijn? Die zijn onze reden van bestaan en de basis van ons succes.” “En heel belangrijk: bij elke mijlpaal in onze geschiedenis zijn we erin geslaagd de juiste mensen aan te trekken”, gaat Stevens verder. “Eerst Koen D’haluin (die bestuurder is en 5% van de aandelen bezit, *nvdr*), toen we een beursvennootschap werden. In 2010, toen we een aantal mensen van Puilaetco aantrokken hebben, zoals Erik Peeters



WIE IS LEO STEVENS?

- Beursvennootschap die vorig jaar haar **75-jarige bestaan** vierde
- Beheert een klantenvermogen van **1,3 miljard euro**
- Cliënteel bestaat uit **1.400 vermogende families** en een reeks institutionelen zoals de Universiteit Antwerpen
- Telt **43 werknemers** die werken vanuit een centraal kantoor in Antwerpen
- Maakte **1,97 miljoen euro winst** in 2023 op een eigen vermogen van 14,9 miljoen euro
- Minimuminleg van **250.000 euro** om klant te worden

INGRID STEVENS

“Nog altijd zie ik het bewaken van onze bedrijfscultuur als een van mijn belangrijkste taken.”

en huidig CEO Ive Mertens. Nog altijd zie ik het koesteren en bewaken van onze bedrijfscultuur als een van mijn belangrijkste taken. We werven alleen mensen aan die daarin passen. Mensen die de klant centraal stellen, met goesting komen werken en bereid zijn de *extra mile* te doen.”

Bij Leo Stevens werken 43 mensen, dubbel zo veel als drie jaar geleden. “We investeren in menselijk kapitaal omdat we groeien, maar ook om de toekomstige groei in goede banen te leiden”, legt Mertens uit. “Onze groei mag niet ten koste van de kwaliteit en de service aan de klanten gaan. Momenteel hebben we een structuur die 50 procent groei aankan zonder aan kwaliteit in te boeten. Het gaat bij ons om een totaalvisie op roerend en onroerend vermogen, waarbij

we families en ondernemers helpen bij hun financiële en succesplanning. We zijn ook een van de weinige financiële instellingen die nog bereid zijn klanten thuis of in hun kantoor op te zoeken.”

80 tot 85 procent van de klanten kiest voor discretionair beheer, waarbij de cliënt het beheer uit handen geeft. Maar de invulling gebeurt niet met eigen patrimoniale fondsen. “Wij hebben nauwelijks eigen fondsen”, zegt Mertens. “Wij werken met puzzelstukken om een portefeuille samen te stellen. Die puzzelstukken zijn individuele aandelen en obligaties, fondsen van derde partijen, trackers. Op die manier kunnen wij een portefeuille *à la tête du client* samenstellen.”

In contrast met de evolutie in de sector startte Leo Stevens in 2020 met een *advisory desk*. “Omdat we merkten dat er vraag was naar adviesbeheer”, zegt Mertens. “Onze filosofie is dat we de klant bieden wat hij wenst. Sommige mensen willen zelf de eindverantwoordelijkheid over hun investeringen dragen. *Be my guest*. Daarbij kunnen wij proactief adviseren en de rol van klankbord spelen. Alles is mogelijk bij ons.” Een goede IT is daarbij cruciaal: “We kunnen dit alles op een efficiënte manier doen, doordat wij onze eigen IT en beheersoftware ontwikkelen. Als vermogensbeheerders er de brui aan geven of stoppen met adviesbeheer, is het vaak omdat de IT hen niet toelaat efficiënt te werken. Dat probleem kennen wij niet.”

Huwelijksaanzoeken

Een nieuwe mijlpaal was de intrede vorig jaar van Frank Vlayen in het kapitaal van het familiebedrijf. Ingrid Stevens noemt het een belangrijk signaal dat uitgerekend een van de meest

succesvolle Vlaamse investeerders zijn geloof in de strategie en de toekomst van Leo Stevens uitdrukking. “Wij hebben de voorbije jaren heel dikwijls huwelijksaanzoeken gekregen”, vertelt ze. “Maar die kwamen veelal neer op een overname. Dat vonden wij niet in het belang van de klanten, de medewerkers of het bedrijf.”



Broer Marc Stevens voelde er wel iets voor om zijn aandelenpakket te verkopen en kwam in contact met Frank Vlayen. Ingrid Stevens: “Ik kende Frank al langer uit de Antwerpse cultuurwereld. We liepen elkaar vaak tegen het lijf. Ik apprecieer hem omdat hij een sterk moreel kompas en een gedreven strategische visie heeft. Hij gelooft in het bedrijf en was bereid een deel van zijn privévermogen te investeren.”

**IVE MERTENS
EN INGRID
STEVENS**
“Alles is mogelijk
bij ons.”

Vlayen is vooral bekend als voormalig topman van het Nederlandse investeringsfonds Waterland. Omdat hij zelf niet bij het gesprek aanwezig kon zijn, formuleert Ingrid Stevens de motieven voor zijn investering: “De vraag van vermogende klanten naar een gepersonaliseerde dienstverlening stijgt, en het aanbod daalt. Dat biedt kansen voor ons. Wij profileren ons als een nichespeler met een servicemodel tegenover de grote vermogensbeheerders die vaak met gestandaardiseerde profiefondsen werken en op volumes draaien. Wij zijn liever een mooie en duurzame nichespeler die dankzij de kwaliteit van zijn dienstverlening stabiel en organisch groeit.”

Met de dochter van Ingrid Stevens, Margot Bertels, deed in 2018 de vierde generatie haar intrede in de directie van de onderneming. Waarom heeft Ingrid Stevens niet zelf het pakket van haar broer Marc overgenomen? “Met Frank halen we een gelijkgestemde binnen die de ondernemerswereld goed kent”, zegt ze. “Met twee families kunnen we een nieuw, sterker verhaal schrijven, waarbij ik geloof dat één plus één drie is. Frank is niet-uitvoerend bestuurder en kan als klankbord van de directie een belangrijke bijdrage leveren.”

“Die beslissing is genomen in het belang van het bedrijf en zijn klanten”, bevestigt CEO Ive Mertens. “Er was bij Leo Stevens altijd al een sterke *corporate governance*, met enerzijds onafhankelijke bestuurders en een onafhankelijke voorzitter, en anderzijds familiale aandeelhouders die hun rol als niet-uitvoerende bestuurders spelen. Familiale emoties mogen, in het belang van de klanten en de medewerkers, niet doordringen tot in de bestuurskamer.” **t**