

## Ive Mertens: “Wij zijn geen productverkopers, maar dienstverleners.”



Leo Stevens Vermogensbeheer levert vermogensbeheer op maat van de klant. Als vertrouwenspersoon van vermogende families biedt deze relatief kleine speler gepersonaliseerde beleggingen en een totaalaanpak van het vermogen. Een gesprek met CEO Ive Mertens.

Wil jij het beheer van je vermogen optimaliseren, [contacteer dan Leo Stevens Vermogensbeheer](#) voor een vrijblijvende kennismaking.

### Hoe onderscheidt Leo Stevens Vermogensbeheer zich in de wereld van het vermogensbeheer?

Ive Mertens: “Wij zien onszelf als de vertrouwenspersoon van de meer dan 1000 families van wie we het vermogen beheren. Wij zijn geen productverkopers, maar persoonlijke dienstverleners. Onze [veertig medewerkers](#) zijn stuk voor stuk mensen die goed kunnen luisteren naar onze klanten en hen persoonlijk en deskundig adviseren en bijstaan. Ze zijn sterk in het analyseren en vertalen van wat onze klanten willen, zowel op het gebied van beleggen als juridisch en fiscaal. Wat ons echt onderscheidt, is dat we voor elke klant en familie een eigen, specifieke oplossing uitwerken. Kortom, we zijn niet de grootste, maar volgens mij wel de meest persoonlijke vermogensbeheerder.”

### Hoe kan een relatief kleine speler als Leo Stevens Vermogensbeheer blijven bestaan?

“We hebben een duidelijke visie en evolueren mee met onze klanten en de economische realiteit. De wereld is in de eerste 75 jaar van ons bestaan sterk veranderd en dat zal de komende jaren niet anders zijn. Wij hebben bewezen goed om te kunnen met verandering en steeds performant te blijven. We grijpen de opportuniteiten die nieuwe technologieën bieden en omarmen ze op een slimme manier. Zo voeren we momenteel tests uit om AI in te zetten in de rapportering van de klantenportefeuilles. Niet om onszelf overbodig te maken, maar juist om nog meer waarde te kunnen creëren en klanten nog beter te servicen.”

**Bij vermogensbeheer denken we in de eerste plaats aan beleggingen. Jullie bieden een à la carte oplossing. Maar wat betekent dat concreet?**

“Het kapitaal van onze klanten komt niet uit de lucht gevallen. Ze hebben doorgaans moeten ondernemen en/of sparen om tot hun vermogen te komen. Zij hebben dan ook een goed idee van hoe je toegevoegde waarde creëert. Maar het ontbreekt hen vaak aan de tijd, de expertise of de zin om dat kapitaal zelf te beleggen. Omdat vermogen iets zeer persoonlijk is, stoppen wij onze klanten liever niet in vakjes. We luisteren goed naar wat hen bezighoudt. Geloven ze in individuele *stock picking* of eerder in beleggen via trackers? Zijn er bepaalde sectoren of bedrijven waar ze juist wel of zeker *niet* in willen beleggen? Daar houden we allemaal rekening mee. Uit die puzzelstukjes stellen we een portefeuille op maat samen, in discretionair of adviserend beheer. En altijd met voldoende aandacht voor liquiditeit in de portefeuille.”



**Hoe kan dat, echt persoonlijke portefeuilles, in een tijd waarin banken ook vermogende klanten liefst naar een van de profielfondsen leiden?**

“Wij willen onze klanten [beter servicen](#) en houden daarom met meer opties rekening. Wil een klant uitsluitend duurzame beleggingen, uitsluitend individuele aandelen of holdings, enkel trackers of *third party funds*, of juist een persoonlijke mix met een aantal eigen accenten? Dat kan allemaal, in functie van hun beleggingsprofiel. Wij hebben tientallen verschillende manieren om de persoonlijke puzzel te leggen, wat volgens mij beter aansluit bij persoonlijke wensen en overtuigingen dan de maximaal vijf oplossingen die je elders doorgaans vindt.”

**Ook in estate planning – de structurering en overdracht van het vermogen – pakken jullie de zaken anders aan. Hoe dan?**

“Ook hier: door goed te luisteren naar wat onze klanten echt willen. Door [oplossingen op maat](#) uit te werken. Als financiële dienstverlener moeten wij niet alleen goed beleggen en een correct rendement bieden in verhouding tot het risico. We willen er ook mee over waken dat het vermogen groeit over de generaties heen. Daarvoor kijken we ook naar juridische en fiscale kwesties. Nog te vaak zijn die verspreid, ongestructureerd en inconsequent of onvolledig. Als je niets plant en je overlijdt morgen, incasseert je familie al gauw een verlies van 27% aan erfrechten. Dat is erger dan een beurscrash.”

**Hoe zit dat precies?**

“De erfbelasting tussen partners en in rechte lijn loopt op tot 27%, voor anderen kunnen de tarieven nog hoger liggen. Als mensen hun vermogensplanning op de lange termijn schuiven, kunnen er ongewenste situaties ontstaan. De grote financiële impact kan zelfs tot familieruzies leiden. Je vermogen tijdig goed voorbereiden voor de volgende generatie(s) is letterlijk en figuurlijk een zeer waardevolle oefening in het belang van de familievrede en het behoud van familievermogen. Wij helpen onze klanten er graag bij om het hele proces in goede banen te leiden tot en met de implementatie ervan. Wij merken in praktijk dat veel plannen te vaak blijven liggen, maar bij ons worden meer dan 95% ook effectief uitgevoerd.”

Wil jij het beheer van je vermogen optimaliseren, [contacteer dan Leo Stevens](#) [Vermogensbeheer](#) voor een vrijblijvende kennismaking.