

# Vermogensbeheerder die de extra mile gaat

In een wereld van standaardisatie, productverkoop en frequent wisselende relatiebeheerders laat private banker Karl Ruts een verfrissend geluid horen.

**Karl Ruts** is private banker bij Leo Stevens sinds 2010. "Ik koos voor Leo Stevens omdat je hier nog echt persoonlijk advies voor je klanten kan uitwerken, een metier waar ik van houd. Elders draait het te vaak om standaardisatie en productverkoop. Wij zien onszelf als de financiële vertrouwenspersoon

van onze klanten en beheren hun portefeuilles alsof het die van ons zijn."

Karl is jurist, studeerde notariaat en werkte voor hij private banker werd enkele jaren bij een notaris en als fiscalist. Vanwaar die switch? "Eigenlijk ben ik altijd gepassioneerd geweest

door beleggen. Private banking – toch op de manier zoals wij het hier invullen – is voor mij echt een droomjob."

Die persoonlijke aanpak op maat van de klant, betekent dit dan dat Leo Stevens een meer kritisch en veeleisend publiek aantrekt? "Ik denk inderdaad dat veel van onze klanten graag weten waarom we voor een bepaalde belegging kiezen. We informeren hen daar ook in detail over. Het is niet omdat je het beheer van je vermogen toevertrouwt aan een professionele beheerder dat het een black box moet worden, wel integendeel. Vermogensbeheer gaat bovendien over veel meer dan beleggen. Het gaat om een totaalvisie op het roerend en onroerend vermogen, waarbij we families helpen bij hun financiële- en successieplanning. Zo helpen we hen om hun financiële gemoedsrust altijd te bewaren."

## Extra mile

De private bankers van Leo Stevens gaan graag de extra mile, niet alleen figuurlijk, maar ook letterlijk. "Dat betekent zelfs dat, als klanten daarvoor kiezen, we hen ook thuis of op hun bedrijf bezoeken."

Leo Stevens gelooft in lange termijn samenwerkingen. "Dat ligt in lijn met het gezegde dat beleggen geen sprint is, maar een marathon," legt Karl uit. "Dat geldt ook voor klantenrelaties. Hier heb je in principe dezelfde private banker tot hij of zij met pensioen gaat. Terwijl je elders vaak om de paar jaar een nieuwe relatiebeheerder krijgt. Wij zijn ervan overtuigd dat de lange termijnrelatie het beste model is om onze klanten zo optimaal mogelijk bij te staan, over generaties heen."

Meer info op [www.leostevens.com](http://www.leostevens.com)



"Vermogensbeheer gaat bovendien over veel meer dan beleggen."