

Dit artikel is exclusief voor abonnees, maar we bieden het je gratis aan.



CEO Ive Mertens en bestuurder Ingrid Stevens — © Victoriano Moreno

## Antwerpse private bank Leo Stevens beheert de vermogens van de rijkste families: “Onder de 250.000 euro open je hier geen rekening”

Antwerpen - Leo Stevens Private Banking viert zijn 75e verjaardag. De Antwerpse vennootschap is een van de laatste nichespelers in private bankensector, en een die bovendien nog eens bijna volledig in handen is van de familie Stevens zelf. “Laat de rest maar groeien, dan is er meer plaats voor ons.”

Jonas van Boxel

Gisteren om 05:00



Het verhaal van Leo Stevens Private Banking start in 1948, wanneer Alfons Stevens aan de slag gaat als ‘wisselagent’ op de beurs van Brussel. Stevens, zal zich focussen op de goudhandel, met een wisselkantoor in de Diamantbuurt. Wanneer in 1987 de derde generatie van de familie aan boord komt, met zus en broer Ingrid en Marc Stevens, wordt het familiebedrijf in twee

gesplitst: het wisselkantoor, vanaf dan 'Stevens Exchange' en een beursvennootschap voor de handel in aandelen en obligaties.



Het kantoor van Leo Stevens in de Schildersstraat, in de schaduw van het KMSKA — © Victoriano Moreno

"Gaandeweg zijn we dan uitgegroeid van beurshandelaar naar vermogensbeheerder", zegt Ingrid Stevens, vandaag niet-uitvoerend bestuurder bij Leo Stevens Private Banking. "Het jaar 1996 was daarbij een scharniermoment. Toen zijn we aangesteld als een van de vermogensbeheerders van de Antwerpse Universiteit. Dat zijn we vandaag nog steeds."

Een vermogensbeheerder doet meer dan in naam van een klant aandelen kopen en verkopen, zegt CEO Ive Mertens. "Vroeger waren we een soort broker via telefoon en deden we wat bijvoorbeeld Bolero vandaag online doet. Vandaag doen we nog veel meer. Wij staan onze klanten bij met fiscaal advies, successieplannen, begeleiding bij de notaris, enzovoort."

Het etiket 'bankier' horen ze bij Leo Stevens Private Banking daarom liever niet. "We zien onszelf als 'compagnon de route': dienstverleners die de klanten helpen bij zaken waarvan ze wakker liggen."

Die klanten zijn voor het overgrote deel particulieren, maar niet zomaar de eerste de besten. "Onder de 250.000 euro open je bij ons geen rekening", zegt Mertens. "Dat komt omdat we voor lagere bedragen als private banker het verschil niet kunnen maken. Onze job is erg arbeidsintensief, omdat we persoonlijk advies geven. De gemiddelde cliënt heeft een vermogen van zo'n 800.000 euro."

---



Voorzitter van de raad van bestuur Jean Sonnevile, Ingrid Stevens en Ive Mertens. Met Margot Bertels, dochter van Ingrid, is ook de vierde generatie gestart in het bedrijf. — © Victoriano Moreno

## 1,2 miljard

In totaal heeft Leo Stevens Private Banking vandaag 1,2 miljard euro van zo'n 1.400 klanten in beheer. Voor dat klantenbestand is kwaliteit duidelijk belangrijker dan kwantiteit: "Op tien jaar tijd is ons klantenbestand gehalveerd, terwijl ons beheerd vermogen verviervoudigd is."

Het bedrijf denkt bovendien op de lange termijn. "Het is niet de bedoeling dat een klant bij ons na twee jaar op het einde van zijn verhaal is. We rekenen er net op dat zijn kinderen en kleinkinderen ook klant worden bij ons."

De vermogende klanten bij Leo Stevens Private Banking worden overigens steeds jonger. "Toen mijn dochter Margot bij het bedrijf kwam en deelnam aan haar eerste event, schrok ze van het aantal rollators", lacht Ingrid. "Maar de laatste jaren zijn de veertigers de snelst groeiende klantengroep. Oudere klanten beginnen sneller met de overdracht naar de volgende generatie, maar er zijn ook steeds meer jonge ondernemers die hun bedrijf verkopen en langs de kassa passeren. Met hun vermogen komen ze dan bij ons."





© Victoriano Moreno

De portefeuille van Leo Stevens Private Banking wordt steeds dikker, maar groei is voor het familiebedrijf geen doel op zich. "Laat iedereen maar groter worden, dan is er in het nichesegment meer plaats voor ons", zegt Ingrid Stevens. Zij ziet het aantal kleinere vermogensbeheerders steeds krimpen. "Ik ben ook fier dat ik nog een van de weinige 'naamdragers' ben van een familiale bank. Op de vergaderingen bij bankenfederatie Febelfin daalt dat aantal jaar na jaar."

### **Huwelijksaanzoeken**

Aan verkopen denkt Leo Stevens Private Banking nog lang niet. "Ik krijg nochtans heel veel professionele huwelijksaanzoeken, voor gigantische bedragen", zegt Ingrid. "Maar ik moet waken over onze identiteit. Het gaat niet om geld, maar om gelijkgestemden vinden, met dezelfde cultuur."

Sinds een twintigtal jaar bezet Leo Stevens Private Banking een statig pand in de Schildersstraat, in de schaduw van het KMSKA. Volgens Ingrid Stevens, die bestuurder is bij het KMSKA en erfgoedvereniging Herita, zit kunst dan ook in het DNA van het bedrijf. "Alle banken doen tegenwoordig aan kunst, maar zomaar alles gaan sponsoren is gemakkelijk. Wij zien ook echt het maatschappelijk belang. Zeker wanneer vanuit de overheid minder geld gaat naar cultuur, willen wij een link zijn tussen ondernemers en de culturele sector."