



# Leo Stevens wil op eigen kracht verder

BRUNO ISERBYT · 06 NOVEMBER 2023



**De Antwerpenaar Frank Vlayen neemt een belang van 47,5 procent in het Antwerpse Leo Stevens Private Banking. Ceo Ive Mertens stelt dat deze deal de onafhankelijke koers van het beurshuis zal helpen verankeren.**

Leo Stevens Private Banking, een Antwerpse beursvennootschap die begin dit jaar zijn 75ste verjaardag vierde, bleef tot dusver in familiehanden. De groep werd voor 95 procent gecontroleerd door zus en broer Ingrid en Marc Stevens, de derde generatie ondertussen. Marc Stevens verkocht zijn belang van 47,5 procent aan Vlayen na wat wordt omschreven als een ‘verschil in visie over de toekomstige strategie.’ Ondertussen is hij met een nieuw initiatief S(n)-Trackers gestart. Ingrid Stevens behoudt haar belang van 47,5 procent. Ook bestuurder Koen D'Haluin blijft aan boord met een belang van vijf procent.

De Antwerpse beursvennootschap verviervoudigde de voorbije tien jaar qua beheerd vermogen, met de helft van het aantal klanten. Ingrids dochter Margot Bertels is als telg van de vierde generatie tot de directie toegetreden. Ceo, Ive Mertens, en de voorzitter van de raad van bestuur, Jean Sonnevile, hebben geen familiale banden.

## Onafhankelijke koers

‘We zijn de voorbije jaren sterk gegroeid. Op eigen kracht’, zegt ceo Ive Mertens. ‘Een nieuwe investeerder moet die onafhankelijkheid garanderen voor de volgende jaren. Dat is altijd onze kracht geweest: je ziet meer en meer

uniformisering in de markt van private banking, wij willen het op onze manier blijven doen.'

Die eigen manier wordt omschreven als 'een persoonsgedreven aanpak'. En die lijkt te lonen: intussen bedient het huis zo'n 1.500 families, maar ook kloosterordes en zorginstellingen, die er gemiddeld 800.000 euro parkeren. 80 procent zit in discretionair beheer, 20 procent in advies.

'Anders dan veel van onze concurrenten bieden wij geen profielfondsen aan met aandelen, obligaties en cash', zegt Mertens. 'De meeste portefeuilles bestaan uit individuele lijnen met aandelen, obligaties, fondsen en trackers. Uiteraard zijn ook wij gebonden aan de regels. We stellen een investeringsprofiel op, maar binnen dat profiel gaan wij nog op zoek naar een persoonlijke aanpak. We maken het verschil in onze sector door de combinatie van uiterst persoonlijke begeleiding, duurzame rendementen en toegevoegde waarde op maat van de klant. Geen eenheidsworst zoals bij de grote spelers, maar een eigen dienstverleningsmodel voor zowel cliënten als medewerkers.'

## Klanten onder de loep

In de sector hebben veel kleine spelers het moeilijk om de kosten onder controle te houden. Een gebrek aan schaalgrootte maakt het moeilijker om de factuur voor ondermeer regelgeving en digitalisering uit te spreiden. 'We hebben zowat 1500 klanten. Dat is een ander gegeven dan bij een klassieke bank, waar elke dag mensen binnenstappen om een rekening te openen', aldus Mertens. 'Wij hebben ook niet de plicht om klanten aan te nemen.

Daarenboven moet je weten dat sommige van onze klanten ondertussen derde en zelfs vierde generatie zijn. Know your customer is voor ons echt geen opgave.'

Ook qua tarieven vaart Leo Stevens een eigenzinnige koers. 'We zijn altijd onafhankelijk gebleven en doen dus geen beroep op een externe custodian. Historisch gezien hebben we, als voormalig wisselagent en beursvennootschap, contacten in 30 à 50 verschillende marktenzalen, wereldwijd,' aldus Mertens. 'Als er bijvoorbeeld een obligatie op de secundarie markt wordt gekocht, gaan wij op zoek naar de beste prijs. Daar kan al gauw een procent verschil op zitten. Dat voordeel vloeit rechtstreeks naar onze klant. Aangezien wij ondertussen zowat 1,3 miljard euro aan tegoeden vertegenwoordigen, worden we bij die marktzalen als belangrijke klant gezien.'

## Geloof in eigen kracht

'Private banking draait om meer dan producten verkopen. Als een familie met om het even welke vraag over hun vermogen komt, dan staan wij klaar met advies', verduidelijkt Mertens. 'We hebben bijvoorbeeld ook notariële juristen

in dienst. En breder dan dat: Ingrid Stevens is de bezielster van enkele boeken waarin ze, samen met enkele specialisten, een begrijpelijk antwoord geeft op een aantal vaak voorkomende vragen. Ingrid zit dan niet langer in de directie, toch is ze bijna dagelijks met de vennootschap bezig.'

Om te groeien mikt Leo Stevens op eigen kracht, zonder nieuwe kantoren te openen. 'Dat is ook niet per se nodig. We gaan bij onze klanten aan huis, soms al generaties lang. Zoals ik zei, een heel persoonlijke aanpak', besluit Mertens.

## Gerelateerde artikelen op Investment Officer:

- [Leo Stevens: familiale smallcaps zijn pareltjes](#)
- [De Spiegel: 'gefrustreerd omdat private banking product is geworden'](#)



## Deel dit artikel met een collega

Artikel delen

## Meest gelezen



**ASSET ALLOCATIE**

**Nieuwe chief investment officer Candriam: 'ik geloof niet in passief beheer'**



**BELEGGINGSNIEUWS**

**S(n)-trackers zet radicaal in op passief beleggen**



**ASSET ALLOCATIE**

**'Bij ons geen golftoernooien of opera's'**

