

Nichespeler in midden-West-Vlaanderen

Quaestor blaast rentmeesterschap nieuw leven in

België heeft er sinds drie maanden een nieuwe vennootschap voor vermogensbeheer bij. Ze heet Quaestor. De quaestor, in het Romeinse Rijk een magistraat, werd in de 18de en 19de eeuw als rentmeester de persoonlijke vertrouwens- en raadsman van vermogende families en familiebedrijven. 'Een persoonlijke, klantgerichte aanpak is ook ons credo. Met die aanpak positioneren we ons als nichespeler in midden-West-Vlaanderen.'

Dat stellen Jan de Bie, Geert Vastiau, Hendrik van Houcke, Philippe Vanmarcke en Paul Blomme, de vijf vennoten van de nieuwe vermogensbeheerder. Alleen maar waren ze in een vorig leven actief als private banker bij een grote financiële instelling. Daar stelden ze vast dat klanten vaak meer willen dan de vooral productgerichte aanpak die grote financiële instellingen nastreven.

'Daarom besloten we een onafhankelijke vennootschap voor vermogensbeheer op te richten. De onafhankelijke positie zorgt ervoor dat we voor producten en diensten niet afhankelijk zijn van een of meer financiële instellingen. We kunnen onze klanten daardoor alle financiële producten aanbieden die op de Belgische markt beschikbaar zijn, de verschillende beleggingsmogelijkheden optimaal tegenover elkaar afwegen en een volledig objectief advies geven', stellen de vennoten.

Duurzaam

'Bovendien waarborgt de onafhankelijkheid en zelfstandigheid een continue, duurzame relatie met de klant. Klanten moeten niet vrezen dat ze na enkele jaren een andere vertrouwensman voor zich krijgen. Dat kan wel het geval zijn in grotere financiële instellingen waar mensen door herstructureringen gemakkelijk van stoel kunnen wisselen.'

'Omdat de vertrouwensrelatie zo belangrijk is voor ons, beperken we trouwens het aantal klanten per beheerder tot maximaal

25 à 30. Dat geeft ons de kans een exclusieve relatie met die klanten op te bouwen. Meteen zijn de drie pijlers bekend waarop de vennootschap gestoeld is: onafhankelijkheid, continuïteit en exclusiviteit.'

Veiligheid

'Daar kun je trouwens een vierde pijler aan toevoegen: veiligheid. Alle rekeningen en effecten van de klant worden niet bij ons bewaard, maar bij onze depotbank. In onze kantoren is geen geld aanwezig, zodat kandidaat-overvallers van een kale reis zullen terugkomen.'

'Onze depotbank is de Nederlandse grootbank ABN AMRO. Die bank bood de gunstigste voorwaarden. Bij ABN AMRO kunnen onze klanten een rekening openen. In de toekomst zullen klanten voor het openen van een rekening evenwel kunnen kiezen tussen verschillende banken.'

'De veiligheid wordt verder ook gewaarborgd door het feit dat onze vennootschap een vergunning heeft van de Commissie voor het Bank- en Financiewezen (CBF), de financiële toezichthouder op de Belgische markt. Die kijkt nauwlettend toe op onze activiteiten.'

'De klanten op wie we ons richten, zijn zeer divers. Het kan gaan om vermogende particulieren, bedrijfsleiders, vrije beroepen en vennootschappen. Voor die klanten doen we zowel adviserend beheer als uitvoerend (discretionair) beheer.'

'In het eerste geval beheert de klant zelf het geld en



De vijf vennoten van NV Quaestor voor hun kantoor in de Arme Klarenstraat: v.l.n.r. Jan de Bie, Geert Vastiau, Hendrik van Houcke, Philippe Vanmarcke en Paul Blomme.

maar is hij op zoek naar een gesprekspartner met wie hij van gedachten kan wisselen over de recentste evoluties op de financiële markten. Quaestor verschaft in dat geval op deskundige wijze algemeen advies omtrent beleggingen, maar de klant neemt zelf de beslissingen inzake aan- en verkoop.'

'In het tweede geval beheert Quaestor (<http://www.quaestor.be>) de portefeuille en beslist over de aan- en verkoop. De portefeuille wordt dagelijks opgevolgd volgens een vooral vastgelegde strategie. De klant krijgt binnen Quaestor een vast aanspreek-

'Voor de meer algemene sectoren zoals technologie, distributie en farmacie opteren we voor een beheer via individuele aandelen. Voor meer gespecialiseerde sectoren zoals biotechnologie of bijvoorbeeld Aziatische aandelen kiezen we voor beleggingsfondsen. Voor die sectoren of landen hebben we zelf niet de expertise in huis, en dus doen we een beroep op de expertise van professionele fondsenbeheerders.'

'Maar de dienstverlening reikt verder. Quaestor zorgt ook voor fiscale en juridische begeleiding. We geven informatie en assistentie i.v.m. handgiften en schenkingen, testamenten, analyse van huwelijkscontracten en aanvraag documenten,...

'We richten ons voor die dienstverlening tot minimale vermogens van 25 miljoen frank. Al wordt dat bedrag met de nodige flexibiliteit geïnterpreteerd. Wie dat vermogen binnen twee à drie jaar vergaart, kan in principe ook bij ons terecht.'

'Onze kostenstructuur is tweeledig. We rekenen een beheerloon, een degressief tarief in functie van de omvang van de portefeuille, aan en een rendementsvergoeding. Die rendementsvergoeding is enkel van toepassing op het rendement boven 10 procent. We gaan er immers van uit dat een rendement van 10 procent op aandelen op lange termijn een normaal rendement is en dat dat rendement dus volledig aan de klant toekomt. Voor het gedeelte boven 10 procent is 10 procent voor Quaestor en 90 procent van de klant. Het beheerloon is niet van toepassing op obligaties en andere renteproducten.'

'Onze ambitie is in eerste instantie een sterke thuisbasis uit te bouwen in de regio midden-West-Vlaanderen. Op termijn sluiten we een uitbreiding naar andere delen van het land echter niet uit.'

Sectoraal

'Voor het beheer van de portefeuilles opteren we voor een sectorale benadering. Die benadering, waarbij we ons toeleggen op specifieke industriële en dienstensectoren, is een logisch gevolg van de toenemende mondialisering.'

'Dankzij onze onafhankelijke positie kunnen we ons voor het sectoraal beheer baseren op analyses van andere nationale en internationale beurshuizen en makelaars, en vervolgens onze