



Quaestor Vermogensbeheer profileert zich als nichespeler

Rentmeesters

Het team van Quaestor, dat vanuit Roeselare een eigen invulling wil geven aan het begrip vermogensbeheer, v.l.n.r. Jan De Bie, Geert Vastiau, Paul Blomme en Philippe Vanmarcke. (Foto Objectief)



In september 2000 ging in Roeselare de nieuwe vennootschap voor vermogensbeheer Quaestor, met een vergunning van de Commissie voor het Bank- en Financieelwezen, van start. Na een goed half jaar hebben de nieuwe rentmeesters al meerdere miljarden frank in beheer. In totale onafhankelijkheid mikken ze op een objectieve full service aan een beperkt aantal vooraf dynamische - klanten met vermogen. Zo wil Quaestor zich als nichespeler positioneren in Midden-West-Vlaanderen.

De vier zelfstandige vennoten van Quaestor Vermogensbeheer (www.quaestor.be) komen uit de private banking-wereld en hebben 10 tot 15 jaar ervaring. Het zijn: Philippe Vanmarcke, Jan De Bie, Paul Blomme (voorzitter van de raad van bestuur) en Geert Vastiau. Het gaat hen goed, want ze zoeken nog naar extra medewerkers om hen te vergezellen in de Arme Klarenstraat 71 in Roeselare.

Als ik mijn geld wil beleggen, dan ga ik toch naar een bank?

Philippe Vanmarcke: "Mensen met een wat groter vermogen, dat ze niet onmiddellijk nodig hebben, kunnen hun geld inderdaad ook op een rekening plaatsen of via de bank beleggen in kasbons, obligaties, individuele aandelen of beleggingsfondsen. Bij de grootbanken bestaan er inderdaad speciale kantoren voor private banking waar de grotere vermogens beheerd worden. Dergelijke private banking-kantoren werken daarbij echter meestal met eigen huisproducten. Wij redeneren omgekeerd en maken hier het verschil. Wij gaan alle mogelijke producten met elkaar vergelijken, de diverse beleggingsmogelijkheden optimaal tegenover elkaar afwegen om een portefeuille samen te stellen en onze klanten het beste aan te bieden. Een beetje zoals een verzekeringsmakelaar uit het aanbod van polissen het beste voor zijn klant zoekt. Daarvoor verwerven wij van alle kanten zoveel mogelijk beleggingsinformatie en volgen wij de beursevolutie op de voet."

Wie zijn jullie klanten?

Jan De Bie: "De klanten op wie we ons richten, zijn zeer divers. Het kan gaan om vermogende particulieren, ondernemers, vrije beroepen of vennootschappen. We mikken wel op de *euro-miljonairs*, mensen die minstens een vermogen van 40 miljoen frank hebben of dat op termijn zullen verwerven. Zo'n 90% van onze klanten zijn dynamische tot zeer dynamische beleggers, wat niet betekent dat ze roekeloos zijn of 'lotto spelen'. Om optimaal te kunnen beheren, moeten we wel het volledige vermogen van de klant kennen, zodat we de spreiding in de gaten kunnen houden."

Hoe wordt het vermogen van die klanten nu beheerd?

Philippe Vanmarcke: "Wie zelf actief zijn vermogen wil beheren, kan bij Quaestor terecht voor adviserend beheer. Zulke klanten zijn vaak op zoek naar een vaste gesprekspartner waarmee ze van gedachten kunnen wisselen over de meest recente evoluties op de financiële markten. Wij verschaffen dan algemeen advies over beleggingen, maar de klant neemt zelf de beslissingen over aan- en verkoop. Bij discretionair of uitvoerend beheer is het Quaestor die de portefeuille beheert

en over de aan- en verkoop beslist. De portefeuille wordt dagelijks opgevolgd, zodat de klant zich geen zorgen hoeft te maken over zijn vermogen. Hij wordt wel regelmatig geïnformeerd over de stand van zaken en krijgt één vast aanspreekpunt binnen Quaestor. Omdat we die vertrouwensrelatie zo belangrijk vinden en optimale service willen leveren, beperken we het aantal klanten per beheerder trouwens tot 25 à 30. Ook deze filosofie maakt ons eerder een buitenbeentje: we willen juist minder klanten, omdat we ervan overtuigd zijn dat een beheerder niet meer dan 25 grote relaties goed kan verzorgen. Aangezien het klantenbestand blijft toenemen en om de kwaliteit van de dienstverlening te blijven garanderen zoeken we nog twee ervaren mensen."

"Naast het beheer van patrimonium geven we ook fiscale en juridische begeleiding: informatie en assistentie in verband met handgiften en schenkingen, testamenten, analyse van huwelijkscontracten, ..."

Hoe kan ik zeker zijn dat mijn vermogen veilig is bij Quaestor?

Jan De Bie: "De voorwaarden om een vergunning van de Commissie voor het Bank- en Financieelwezen te bekomen, zijn zeer streng. Het beroep van vermogensbeheerder is beschermd en in West-Vlaanderen zijn er hooguit een vijftal. De vergunning wordt pas verleend als de vennootschap over de nodige middelen beschikt, zowel menselijk, materieel als financieel. Aangezien Quaestor geen bank is, hebben we geen geld in kas en ook geen volmacht over de tegoeden. We hebben wel een beheersmandaat. Het geld van onze klanten staat op hun naam bij onze deponerende bank ABN Amro die voor ons aan voordelige voorwaarden de orders plaatst. Het geld blijft dus op naam van de klant, die met ons een beheerscontract voor aan- en verkopen afsluit. De klant krijgt dagelijks zijn rekeningafschriften rechtstreeks van ABN Amro Bank, van wie wij ook beleggingsinformatie krijgen, naast informatie via andere kanalen."

Tot slot nog een gouden tip voor de lezer van Ondernemers?

Philippe Vanmarcke: "Als ik in al die jaren iets geleerd heb, dan is het wel om geen gouden tips te geven. Werk vooral op langere termijn. Wij garanderen ook geen rendement op voorhand, omdat het resultaat afhankelijk is van externe factoren. Een aandeel dat als een pijl omhoog geschoten is, zou ik in elk geval met een gezond wantrouwen bekijken en er zeker geen massa's van kopen. De gouden tip bij uitstek is: zorg voor een evenwichtige spreiding binnen de portefeuille: verschillende producten, verschillende sectoren, verschillende regio's binnen en buiten Europa. Voor dit sectoraal beheer kunnen we ons, dankzij onze onafhankelijkheid, baseren op analyses van nationale en internationale beurshuizen en makelaars. 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 Aziatische aandelen kiezen we voor beleggingsfondsen. Als we de expertise niet zelf in huis hebben, dan doen we een beroep op professionele fondsenbeheerders. Maar, ... leg nooit al je eieren in hetzelfde mandje." (MD)