

# 'Private bankers met ervaring hebben een streepje voor'

*'Private bankers die ook de slechte beurstijden hebben meegemaakt, hebben vandaag een streepje voor als ze beleggers adviseren en begeleiden. Hun boodschap dat aandelen een langetermijnbelegging zijn, is authentiek. Maar de manier waarop die boodschap de wereld wordt ingestuurd, is eveneens cruciaal. De private banker moet niet alleen technicus, maar ook psycholoog zijn.'* Dat zeggen Bernard Coucke en Gerald Callebaut van de ACP-VAV.

**S**amen belichamen die twee letterwoorden de nationale vereniging van adviseurs voor globale vermogensplanning. VAV staat voor Belgische Vereniging van Adviseurs in globale Vermogensplanning, ACP staat voor Association belge des Conseillers en planification globale de Patrimoine.

De vereniging werd in mei 2000 opgericht en vertegenwoordigt minstens 80 procent van de Belgische markt van private banking. Dat is het segment op de bancaire markt dat een globale dienstverlening aanbiedt aan vermogende particulieren. De leden van de vereniging zijn ING-BBL, MeesPierson, de private-bankingdivisie van Fortis, Dexia Private Banking, KBC-CBC, Bank Degroof, BNP Paribas en Puilaetco. Bernard Coucke van BBL-ING zit de vereniging voor, Gerald Callebaut van Mees Pierson is secretaris-generaal.

## GESPREKSPARTNER

*Vanwaar de nood om een associatie van private bankers op te richten?*

**Bernard Coucke:** 'Voor de oriëntatie van de vereniging waren twee grote aanleidingen. Ten eerste was de vorming voor private banking zeer gefragmenteerd. De verschillende cursussen hadden betrekking op een of meerdere aspecten van globale wealth management. Een opleiding die alle facetten van vermogensplanning - en vermogensadvies omvatte, was er niet. Omdat de opleidingen bovendien uitgingen van verschillende initiatiefnemers lag de kostprijs zeer hoog.'

'Door samen met verschillende financiële instellingen een opleiding te organiseren, konden we twee vliegen in een klap

vangen: een kwalitatief zeer hoogstaande opleiding, 'Adviseur Globale Vermogensplanning', tegen een relatief beperkte kostprijs.

'De tweede grote aanleiding om zich te groeperen, was de noodzaak om het beroep van private banker een duidelijke structuur te geven. Terwijl zowat alle financiële beroepen, gaande van financiële analisten tot fondsenbeheerders, zich een duidelijke organisatie hadden aangemeten, ontbrak die organisatie in België voor private banking. Groot voordeel van de vereniging is dat de Belgische autoriteiten en de controle-instanties zoals de Commissie voor het Bank-en Financiewezen (CBF) nu een duidelijke gesprekspartner hebben wanneer de materie van vermogensplanning -en advies aan de orde is.'

'Bovendien is ACP-VAV geassocieerd met de International Certified Financial Planners Council, zowat onze internationale tegenhanger. Op die manier blijft de vereniging op de hoogte van de evolutie van de internationale normen inzake financiële planning, en kan ze die op een gepaste manier integreren in haar opleiding.'

*Welke vermogens bedienen de private bankers in ons land?*

**Callebaut:** 'De term 'private banker' heeft geen sluitende definitie. Daarom spreken we bewust van adviseurs globale vermogensplanning. We begeleiden niet enkel de pure financiële activa van gezinnen, maar hun globale vermogen. Het gaat dus ook om bedrijfsvermogen, onroerend vermogen, kunst, en andere vermogensaspecten.'

'Grote vragen dringen zich telkens op. Is het vermogen opti-

maal samengesteld? Zorgt de eigendomstitel voor een adequate bescherming? Hoe doorstaat het opgebouwde vermogen op de beste manier de tand des tijds?'

'Maar om terug te komen op uw vraag: de internationale standaard voor global wealth management gaat uit van een vermogen van minstens 1 miljoen euro of dollar. Toch moet men oppassen met kwantitatieve normen. Veel belangrijker is de vraag wat de potentiële klant van plan is met zijn vermogen. Het kan zijn dat iemand bijvoorbeeld voor 6 miljoen euro kasbons heeft, maar niet wil weten van een vermogens- of successieplanning. In dat geval kan die persoon allicht beter terecht bij het retailnet.'

'Een jonge ondernemer daarentegen die geen financiële activa heeft omdat hij alles in zijn onderneming heeft geïnvesteerd, kan wel een potentiële klant zijn omdat hij belangrijke vragen heeft over de optimale structuur van zijn patrimonium.'

## GEVOELSMATIG

*Het huidige beursklimaat zorgt voor vele gefrustreerde beleggers. Hoe moet de vermogensplanner die beleggers benaderen?*

**Callebaut:** 'Het huidige beursklimaat leidt ertoe dat een psychologische benadering van de belegger meer dan ooit belangrijk is. De persoon aan de andere kant van de tafel heeft mogelijke stevige verliezen geleden en moet dus niet bestookt worden met koude statistieken die op beterschap kunnen wijzen. Een gevoelsmatige benadering is aangewezen.'

'Dat impliceert dat een vermogensplanner - en adviseur zowel een hoogbekwame technicus als

een psycholoog moet zijn. Hij moet niet alleen een gedetailleerde röntgenfoto van het vermogen kunnen maken, maar moet ook in de ziel van de belegger kunnen kijken.'

'Daarbij is het zeker zo dat vermogensplanners met een rijpere kijk op het financiële gebeuren een streepje voor hebben als ze de belegger adviseren. Ervaren professionals die ook de mindere beurscycli hebben meegemaakt, zullen de klant er allicht gemakkelijker van kunnen overtuigen dat geduld een mooie deugd is omdat aandelen typische beleggingen zijn voor de middellange tot lange termijn.'

*Ondertussen zouden almaar meer beleggers door de georganiseerde fiscale controles overwegen om hun vermogen te repatriëren uit offshorecentra. Uit die beweging zich ook echt in de*

*praktijk*

**Callebaut:** 'Het is ontegensprekelijk zo dat er een algemene druk is om vermogens opnieuw te repatriëren van offshore- naar onshorecentra. De betere organisatie van de fiscus in de strijd tegen belastingontduiking en witwaspraktijken is daarvoor allicht de belangrijkste verklaring. Maar ook de volgehouden inspanningen om de belasting op spaar-en beleggersgeld in België te stabiliseren en in Europa te harmoniseren, stimuleren de repatriëring.'

'Dat die beweging in de offshorecentra niet onopgemerkt voorbij gaat, illustreert het feit dat banken in offshorecentra zich hier komen vestigen. Denk maar aan de Zwitserse bank UBS die sinds kort in ons land private-bankingdiensten aanbiedt.'