

TRUNCUS HEEFT VERGUNNING VOOR VERMOGENSBEHEER OP ZAK

‘Voor 2000 euro heb je geen financieel plan’

Truncus, het eerste Belgische family office dat beleggingsadvies mag verstrekken, wil zich expliciet distantiëren van obscure financiële planners. “Een financieel plan mag niet misbruikt worden om verzekeringen of vastgoed te verkopen.”

ILSE DE WITTE, FOTOGRAFIE EMY ELLEBOOC

De producent van luiers en hygiënische verbanden Ontex verhuisde enkele maanden geleden zijn kantoren van Zele naar Erembodegem. Ontex liet een zogoed als leeg kantorencomplex achter. Enkel wie goed kijkt, ziet nog enkele lichtjes branden op de onderste verdieping. Verscholen in een hoek van het gebouw staan de bureaus van de veertien medewerkers van het family office Truncus.

Truncus is dertien jaar geleden opgericht door de gereputeerde bedrijfsrevisor Hugo Van Geet en ging aanvankelijk door het leven als VGD Family Office, een dochter van het gelijknamige accountantskantoor. De naam VGD doet mogelijk een belletje rinkelen. Het stond bijvoorbeeld de familie Van Malderen bij tijdens verschillende overnames van Ontex en was betrokken bij de beursintroductions van de vastgoedbevak Montea (familie Pierre De Pauw), WDP (familie Jos De Pauw) en VGP (families Van Malderen en Van Geet).

“Onze family office is op vraag van enkele ondernemersfamilies opgericht en is daarna gegroeid in de schoot van VGD”, zegt Pieter Van Neste, vennoot bij Truncus. Begin 2013 knipte VGD Family Office de banden door met het accountantskantoor en stapten twee nieuwe vennoten in het kapitaal: Stefaan Vanden Berghe en Koen Steeland. De nieuwe naam Truncus was het sluitstuk van de verzelfstandiging van het family office.

Truncus klinkt minder vertrouwd in de oren, maar staat symbool voor een boom met stevige wortels en takken die naar de hemel reiken. Het family office volgt de fortune van een zeventigtal families op, maar wil geen enkele naam kwijt. We spraken met Pieter Van Neste, een vennoot van het eerste uur, en Stefaan Vanden Berghe, een nieuwe vennoot.

Een van de vennoten werkte in het verleden kortstondig bij een financiële planner. Wat is het verschil tussen een family office en een financiële planner?

STEFAAN VANDEN BERGHE. “Er zijn gelijkenissen. We maken beide een financieel plan op. Maar Truncus slaagt er niet in een plan op te stellen voor 2000 à 2500 euro, zoals sommige financiële planners doen. Zo’n plan kan drie keer zoveel kosten bij ons naargelang van de complexiteit van het vermogen. Een financieel plan

TRUNCUS IN CIJFERS

- Truncus houdt toezicht op **2 miljard euro** van ondernemersfamilies.
- De klanten zullen in totaal **80 miljoen euro** investeren in de ‘investeringsselectie’ van Truncus.
- Truncus behaalde in 2013 **1,7 miljoen euro** omzet.
- De bedrijfswinst bedroeg in 2013 **184.600 euro**.
- Er zijn **14 medewerkers** bij Truncus.

is bij ons een dienstverlening op zich en geen middel voor een ander doel, zoals het verkopen van vastgoed of verzekeringen.”

PIETER VAN NESTE. “Het probleem is dat family office noch financial planner een beschermde titel is. Iedereen kan zich zo noemen. Wij waren vragende partij om ons in een hokje te stoppen en een regelgevend kader te creëren. Vanaf 1 november komt er verandering in voor de financiële planners. Zij moeten voortaan een vergunning aanvragen bij de FSMA, maar family offices niet.”

Hebben jullie klanten schrik van een vermogensbelasting? Zouden ze met hun geld naar het buitenland trekken?

VAN NESTE. “Van de zeventig families die wij begeleiden, had maar één familie ooit concrete vragen over een verhuis naar een ander land. De families zijn honkvaster dan je zou denken. Ze hebben wel schrik van een vermogensbelasting, maar ik denk niet dat ze zich erdoor laten wegjagen. “We zijn geen voorstander van zo’n verhuis naar een belastingparadijs. We waarschuwen de families altijd dat ze dan een gevangene worden van hun adviseurs. Het is onmogelijk om zelf alle wetgeving te kennen van een land als Panama bijvoorbeeld.”

Praten bemiddelde families gemakkelijk over hun geldzaken?

VAN NESTE. “Vaak beginnen we een vertrouwensband op te bouwen met de klan-



STEFAAN VANDEN BERGHE EN PIETER VAN NESTE
“De meeste ondernemersfamilies zijn allergisch aan woorden zoals beleggen of speculeren.”

ten door oplossingen aan te reiken voor opvolging of voor erfeniskwesties. Op een bepaald moment wil de familie dan een lening aangaan voor bijvoorbeeld een investering in een Frans onroerend goed. Dan gaan wij mee aan tafel zitten om te onderhandelen met de bankiers en bekijken we hoe ze dat best doen.”

VANDEN BERGHE. “Veel ondernemersfamilies hebben behoefte aan een inventaris van hun vermogen. Ze willen een soort balans en resultatenrekening zien. Zodra het familiefortuin in kaart is gebracht, kan je spreken over fiscale en juridische optimalisatie. En uiteindelijk willen die families ook beleggingsadvies. Heel wat families zijn al tien of vijftien jaar aan het beleggen en hebben het gevoel dat ze nog altijd even ver staan. Met de vergunning voor vermogensbeheer zetten we nu een stap vooruit en worden we een echt family office naar Angelsaksisch model. Families kunnen voortaan voor alle aspecten van hun vermogen bij ons terecht.”

Wat is jullie beleggingsfilosofie? Op welke manier beleggen jullie het geld van de klanten?

VAN NESTE. “We volgen al meer dan tien jaar 300 beleggingsportefeuilles op, beheerd door veertig verschillende vermogensbeheerders, verspreid over twaalf landen. We investeren het geld van de klanten via beleggingsfondsen. Wij spreken liever over investeren dan over beleggen en over teams dan over fondsen. De meeste ondernemersfamilies zijn allergisch aan woorden zoals beleggen of speculeren. We nemen enkel teams op in onze ‘investeringsselectie’ die met een zogenaamde bottom-upaanpak werken. Ze schatten elke onderneming apart naar waarde. We laten ons niet leiden door macro-economische voorspellingen, enkel door fundamentele analyse. We hebben acht ‘teams’ geselecteerd.”

VANDEN BERGHE. “We zijn nog op zoek naar bijkomende teams. We eisen van die

beheerders volledige transparantie. Elk kwartaal willen we een overzicht van alle posities en alle transacties in de portefeuille en de argumenten waarom ze iets kopen, houden of verkopen. Ze kunnen niet aan windowdressing doen, het verkopen van verliezers vlak voor het einde van een rapporteringsperiode. Dankzij die transparantie kunnen wij meteen zeggen aan een familie hoeveel procent van haar vermogen blootgesteld is aan Oekraïne of Portugal. In crisistijden is die communicatie met de klanten belangrijk. We zullen op zo’n moment nooit blindelings zeggen ‘verkopen’. Vaak zullen we zeggen ‘bijkopen’, omdat we weten dat de onderliggende investeringen van uitstekende kwaliteit zijn.”

VAN NESTE. “Het liefst hebben we beheerders die niet enkel hun eigen geld in het fonds stoppen, maar ook het geld van hun vrienden en familie. Ik wil dat zo’n beheerder een slecht kerstfeest heeft als zijn fonds slecht presteert.” ©