

Hoe deze vermogensbeheerder de exclusieve Belgische toegang verwierf tot een van de grootste fondsen op de Chinese markt: “We moeten nú inzetten op de groeiende Chinese middenklasse”

Truncus is geen vermogensbeheerder zoals alle andere. Niet alleen is het bedrijf [een van de weinige family offices op de markt](#), maar bovendien biedt het daardoor een exclusieve toegang om op de Chinese aandelenmarkt te beleggen: “In Europa is de groei niet meer zo uitgesproken, we moeten nú inzetten op de groeiende Chinese middenklasse”, leggen partners Katrien Yde, Pieter Van Neste en Stefaan Vanden Berghe uit.

Bij het grote publiek doet Truncus niet meteen een belletje rinkelen. Nochtans is het bedrijf uit het Oost-Vlaamse Zele al drie jaar na elkaar de enige vermogensbeheerder in België die een plek weet te veroveren **op de lijst met wereldwijd aangeraden vermogensbeheerders van het internationaal gereputeerde Chambers & Partners**. Die positie heeft Truncus te danken aan zijn positionering als *family office*, legt Managing Partner Katrien Yde uit.

“Ondernemers werken hard aan de opbouw van hun vermogen. Daarom is het belangrijk dat dit vermogen op een professionele manier opgevolgd wordt. Doorheen de jaren kan het beheer van het vermogen vrij complex worden als men dit onderbrengt bij verschillende banken, verzekeraars, enzovoort. Daardoor verliezen vermogende families de *helicopter view* over hun vermogen.”

“Als family office willen we de klant een duidelijk overzicht bezorgen van het volledige vermogen. Dit beperkt zich niet tot de beleggingsportefeuilles, maar geeft ook de investeringen weer in bijvoorbeeld vastgoed, Private Equity, kunst, goud, oldtimers, en zo meer. We streven samen met de klant naar de ideale allocatie van het volledige privévermogen. Truncus neemt de opvolging en de administratie van het vermogen op zich en bespreekt op periodieke basis de evolutie ervan met de klant in kwestie.”



Pieter Van Neste, Katrien Yde en Stefaan Vanden Berghe, managing partners

Een kwestie van incentive

Het verschil tussen een family office en een klassieke vermogensbeheerder is volgens Managing Partner Pieter Van Neste vaak een kwestie van incentive. “Als een private banker verneemt dat je nog ergens een liquiditeitsreserve hebt staan, dan is zijn incentive vooral om dat op één van zijn rekeningen te krijgen. Een bankier van een grootbank stelt je fondsen voor, omdat hij die producten moet verkopen van het moederhuis. Maar vraag ik een bankier in zijn vrijetijd naar waar hij zelf in belegt, dan antwoordt hij vaak vastgoed. Dat staat natuurlijk mijlenver van zijn advies tijdens de werkuren.”

“Wanneer wij advies geven, dan kijken we eerst naar wat de klant met zijn vermogen wil bereiken. Wil hij het schenken? Dan hebben wij juristen en fiscalisten in huis die hem daarbij kunnen helpen. Wil hij vastgoed kopen in het buitenland? Dan halen we iemand uit ons grote netwerk om hem daarin bij te staan. Wij gaan dus verder waar een gewone private banker stopt. We zorgen voor een totale ontzorging van het vermogen.”



Multi family office

Truncus is niet de enige family office in België. Maar het is wel één van de zeldzame die voor meerdere families werkt, zegt Managing Partner Stefaan Vanden Berghe: “De meeste family offices in België zijn single family offices. Een vermogende familie trekt in dat geval enkele mensen aan die hun vermogen beheren.”

Wij gaan dus verder waar een gewone private banker stopt. We zorgen voor een totale ontzorging van het vermogen

“Het bekendste voorbeeld is waarschijnlijk de family office van Marc Coucke. **Als multi family office bedienen wij een tachtigtal families. Dat maakt ons de grootste family office in Vlaanderen.** Er zijn nog een aantal andere multi family offices, maar dat zijn vaak eenmanszaken die twee tot drie families helpen. [Wij tellen vandaag 25 medewerkers.](#) Daardoor kunnen we op lange termijn voor continuïteit zorgen voor onze families.”

Lucratieve wisselwerking

Een multi family office als Truncus heeft volgens Stefaan Vanden Berghe nog een ander groot voordeel: “Er ontstaat op natuurlijke wijze een lucratieve wisselwerking van ideeën tussen de families, met Truncus als draaischijf. Families hoeven elkaar daarom niet te

kennen, die blijven anoniem. Doordat we dat unieke overzicht hebben over wat de ene partij voor de ene familie doet, en een andere partij voor een andere, kunnen wij daar de beste ideeën uithalen en die voor andere klanten aanwenden.”

“Doordat wij al twintig jaar wereldwijd de boekhouding van beleggingsportefeuilles van een tachtigtal klanten opvolgen, hebben wij **contacten bij meer dan 45 verschillende internationale bankinstanties**”, pikt Pieter Van Neste in.

“Dat zijn meer dan 300 beleggingsportefeuilles waarvan wij de data kunnen inkijken en waarop wij analyses kunnen maken. Daarnaast mag je echter de kennisdeling van de families zelf niet onderschatten. Zij ontmoeten voortdurend andere invloedrijke of vermogende mensen over de hele wereld, en delen interessante informatie met ons.”



Truncus Welfare Managers

Via Albert Frère naar het oosten

Hoe belangrijk deze wisselwerkingen kunnen zijn, wordt geïllustreerd door het volgende voorbeeld van Pieter Van Neste: “Door deze ontmoetingen kwam Truncus in april vorig jaar in gesprek met de Canadese familie Desmarais, die al dertig jaar nauwe banden heeft met de familie van wijlen Albert Frère. **Die familie heeft in 2005 als één van de eerste private companies een licentie verkregen op de grootste kapitaalbeurzen van China.** Het eerste private bedrijf uit de VS die dergelijke licentie toegewezen kreeg, was trouwens de Bill & Melinda Gates Foundation. Sinds 2005 heeft de familie Desmarais daar met Power Pacific haar eigen kapitaal geïnvesteerd op de lokale Chinese markt.”

“Ze zijn destijds gestart met 22 miljoen dollar. Intussen is dit aangegroeid tot 1,1 miljard dollar. **Vorig jaar alleen al behaalde het fonds een rendement van 42%.** Dat is louter het

resultaat van een gecumuleerde return. Nu hebben ze beslist het fonds open te stellen voor de Amerikaanse en Canadese markt. In Canada wordt het fonds verdeeld door de Royal Bank of Canada, beschouwd als één van de meest veilige banken ter wereld met de hoogste credit rating.

Ze waren eerst niet van plan om dit fonds uit te rollen in Europa. Maar toen een klant ons vroeg het fonds te evalueren, zijn we met Power Pacific in gesprek gegaan. Na enkele referentiechecks, en door onze opname in de ranking van Chambers & Partners, waren ze snel overtuigd van onze reputatie. De samenwerking is daar het resultaat van. **Dankzij onze goede reputatie en onze gemeenschappelijke contacten hebben wij het exclusieve distributierecht voor de hele Benelux verworven.** Het fonds wordt echter alleen aangeboden via een private plaatsing van minimum €250.000 per belegger. Daardoor is het enkel geschikt voor de meer dynamische belegger.”

Het belang van China

“Het toeval wil dat we op dat ogenblik zelf ook al onze blik hadden laten vallen op China”, gaat Stefaan Vanden Berghe verder. “Europa is eerder een verouderd continent aan het worden, met weinig innovatie. Maar als je naar de gemiddelde beleggersportefeuille kijkt, dan zie je dat 60 à 70% hier in Europa geïnvesteerd is. **China telt bijna 20% van de wereldeconomie, maar is vaak maar voor 1% of zelfs helemaal niet gealloceerd naar China.** En dan bedoel ik niet Hongkong. Daar zitten al veel banken, maar de beurs van Hongkong heeft een sterke correlatie met de Europese en Amerikaanse beurzen.”

Europa is eerder een verouderd continent aan het worden, met weinig innovatie

“Dat is niet de groei die wij zoeken. We willen nu inzetten op de lokale Chinese consumenten, op de middenklasse van 850 miljoen Chinezen die effectief vooruit willen. We richten ons in de portefeuille dus niet op de technologie van Hongkong maar op de lokale industriëlen en producenten. Daar zit immers het enorme groeipotentieel voor de komende tien à twintig jaar. **Dat wij die markt nu kunnen aanboren in samenwerking met een zeer vooraanstaande familie die hier ook met haar eigen geld in zit, is natuurlijk een enorme troef waar we de aandacht van onze vermogende families op willen vestigen.** Voor hen, en voor de volgende generaties.”

Ben jij op zoek naar een vermogensbeheerder voor de opvolging van jouw privévermogen, of wil je meer weten over je mogelijkheden om te investeren in de lokale Chinese markt? Neem dan [hier](#) contact op met Truncus.

Details

Cover Image



Description

Truncus is geen vermogensbeheerder zoals alle andere. Niet alleen is het bedrijf een van de weinige family offices op de markt, maar bovendien biedt het daardoor een exclusieve toegang om op de Chinese aandelenmarkt te beleggen: “In Europa is de groei niet meer zo uitgesproken, we moeten nú inzetten op de groeiende Chinese middenklasse”, leggen partners Katrien Yde, Pieter Van Neste en Stefaan Vanden Berghe uit.

Categories

Finance

Tags

truncus, vermogensbeheer, family office, Chinese aandelenmarkt

Banner image



Banner link

<https://www.succesvolinvesteren.be/>