

in juni samenstopt met Capital & Finance. Die nieuwe combinatie is nu goed voor ruim 1,5 miljard euro. In juni samenstopt met Capital & Finance. Die nieuwe combinatie is nu goed voor ruim 1,5 miljard euro. In juni samenstopt met Capital & Finance. Die nieuwe combinatie is nu goed voor ruim 1,5 miljard euro.

door het aanerven van nieuwe relatiebeheerders. Quaestor beperkt blijft tot een dertigtal. Groei komt er enkel meer dan honderd klanten onder zijn hoede, terwijl dat bij is dat anders. Logisch, daar heeft een relatiebeheerder soms le klanten." Bij grootbanken van ons kent bijvoorbeeld al-persoonlijke aanpak. Ieder van de eerste plaats is dat onze troeven niet weggevoelen. In mogen onze belangrijkste van de zeven vennoten. "We zegt Lode Langedock, een ze organisatie nooit worden," ge om te groeien, maar veel zien. "Er is nog wel wat mar- Toch hoedt men er zich bij Quaestor voor om de zaken groots te De verhuis was nodig omdat de vorige locatie te klein werd. straat efficiënte en transparante uit-serige stijlementen. Het gebouw langs de Roeseelse ring het handjevol medewerkers naar een nieuwbouw zonder prof-anders bij Quaestor Vermogensbeheer. Zonet verhuisde cliëntiteit of met de barokke gevels van hun kantoor. Dat is traditionele vermogensbankiers pronken graag met hun an-beheert onderzussen al meer dan 550 miljoen euro. grootbank voor een eigenzinnig project. Quaestor relatiebeheerders hun veilige stoel bij een Zeven jaar geleden vulliden vijf ambitieuze

Geen eenheidsworst De vijf oprichters wisten waar ze aan begonnen toen leerden elkaar immers kennen bij KBC Private Banking. Gepokt en gemazeld in het financiële wereldje maakten ze van onafhankelijkheid en betrokkenheid de hoekste-nen van hun eigenzinnige businessmodel. Bij de groot-banken is die onafhankelijkheid vaak ver te zoeken, want de relatiebeheerders moeten zowel hun broodheer als hun klanten dienen. Het resultaat van deze ambigue hou-ting is dat de relatiebeheerders zich vaak beperken tot het voorstellen van de eigen fondsen. Maar dat zijn na-tuurlijk niet altijd de best presterende producten in de markt.

Bij Quaestor hebben ze overigens nog wel meer be-denkingen bij de strategie van de grootbanken. "Banken spelen vaak in op de psychologie," weet Geert Vastiau, een derde vennoot van Quaestor. "Na de crash van 2002-2003 kwamen ze aanzetten met producten met kapitaalgarantie. Als er nu echter een moment was in de re-latieve meest aanbieden, was het toch wel toen. Bij de productieontwikkeling laten de banken zich te gemakke-lijk leiden door de emoties van de klanten. Veel eer dan door de visie van hun economen."

## Die individuele aanpak loont, is Quaestor uitgegroeid tot een middelgrote speler.



van ons

“LEIDERSHIP”

QUAESTOR VERMOGENSBEHEER

W. HAMOERS



# kent alle klanten”

## KLEINER, MAAR EVEN (ON)VEILIG

Bij de CBFA heeft Quaestor het statuut van vennootschap voor vermogensbeheer. Naast het dienstverlenend statuut van vennootschap voor vermogensbeheer. Naast het dienstverlenend statuut van vennootschap voor vermogensbeheer. Naast het dienstverlenend statuut van vennootschap voor vermogensbeheer. Naast het dienstverlenend statuut van vennootschap voor vermogensbeheer.

Bij sommige mensen kan de perceptie ontstaan dat een kleinere vermogensbeheerder minder veilig zou zijn dan een grote speler. Bij Quaestor benadrukt men dat dit een misvatting is. In de eerste plaats houdt de CBFA iedereen van heel dichtbij in de gaten. Bo-

vendien staan alle deposito's en effecten van de klanten van Quaestor Vermogensbeheer op rekening bij voornamelijk ABN-Amro en ook KBC Securities. Gezien de overnameperiodes bij die eerste knooppunt Quaestor recent wel onderhandelingen aan met een derde bank. Er is echter nog geen overeenkomst gesloten.

## Rentmeesterschap

De naam Quaestor gaat terug tot de tijd van de Romeinen. Toen was dat een verkozen magistraat die toezicht hield over de schatkist en de financiën. Later verwees de term naar een persoonlijke vertrouwenpersoon die rijke families begeleidde bij het beheer van hun totale vermogen. Dat is ook de rol die Quaestor Vermogensbeheer opneemt, want hun taak gaat veel verder dan louter het beheer van een portefeuille. “Sommige klanten hebben soms meerdere portefeuilles,” schetst Paul Blomme. “Als de ene beheerder dan Nokia verkoopt en de andere net Nokia aankoopt verandert aan de positie van de klant totaal niets, maar heeft hij wel veel kosten gemaakt. Wij gaan in opdracht van onze klant praten met de verschillende vermogensbankiers zodat alle portefeuilles op elkaar afgestemd worden. Voorts hebben we klanten die investeren in private equity. Ook daar staan wij onze klanten bij door hen bijvoorbeeld te vertegenwoordigen tijdens de algemene vergaderingen. Andere taken die wij uitvoeren zijn kredietonderhandelingen, fiscale ondersteuning en successieplanning.”

Het concept evolueert nog dagelijks. “Zo hebben nog al wat bedrijven hopen cash op de rekening staan zonder dat die iets opbrengt. Wij dokterden een creatieve oplossing uit om ook op die bedragen een aanvaardbaar rendement te halen. Zelfs enkele beursgenoteerde bedrijven klopten toen bij ons aan voor hun thesauriebeheer,” vertelt Lode Langedock.

## 24 uur op 24

Aanankelijk kwamen de klanten uit de ruime regio Roesselare, maar intussen is de actieradius tot heel Vlaanderen uitgebreid. “De makkelijkste klanten om te overtuigen zijn de mensen die nog bij een

## VERMOGENSBEHEER QUAEStOR

in euro	2006	2005	2004
Brutomarge	1.556.285	1.212.195	293.832
Eigen Vermogen	1.245.407	777.160	399.096
Cashflow	944.372	774.091	236.481
Liquiditeit	2.42	2.30	3.67
Solvabiliteit	54,28	57,95	73,73
Personeel (*)	2	1	0

(\*) naast de 2 medewerkers werken ook de 7 vennoten in het bedrijf

Bron: Graydon

jaarvergoeding. Afhankelijk van de situatie schommelt voor het rentmeesterschap betaalt de klant een vaste nog wel eens kunnen voorvallen.

Op de financiële markten zou dat in de nabije toekomst het financiële rampjaar 2002 en gezien het slechte verlies is goedgemaakt. In het verleden is dat gebeurd in maar Quaestor. Bij een negatief resultaat wordt de rendelo-LO-rente, gaat 10% van de gerealiseerde meerwaarde. Indien het rendement meer bedraagt dan de gemiddelde vergoeding is gerelateerd aan de OLO-rente op 10 jaar. Dragen van meer dan 10 miljoen euro. De rendementen 0,5% voor bedragen tot 1 miljoen euro tot 0,1% voor de vergoeding. De beheersvergoeding is degressief van staat die uit een rendementvergoeding en een beheerslend transparant bij Quaestor. Bij vermogensbeheer kunnen garanderen, bedraagt ook hier het minimumvermogen 1 miljoen euro. Over de vergoeding is men opvat-De instapdrempel bij Quaestor verschilt niet van andere vermogensbeheerders. Om voldoende spreiding te re vermogensbeheerders, om voldoende spreiding te kunnen garanderen, bedraagt ook hier het minimumvermogen 1 miljoen euro. Over de vergoeding is men opvatlend transparant bij Quaestor. Bij vermogensbeheer staat die uit een rendementvergoeding en een beheersvergoeding. De beheersvergoeding is degressief van 0,5% voor bedragen tot 1 miljoen euro tot 0,1% voor de dragen van meer dan 10 miljoen euro. De rendementen vergoeding is gerelateerd aan de OLO-rente op 10 jaar. Indien het rendement meer bedraagt dan de gemiddelde OLO-rente, gaat 10% van de gerealiseerde meerwaarde naar Quaestor. Bij een negatief resultaat wordt de rendementvergoeding pas weer aangerekend wanneer het verlies is goedgemaakt. In het verleden is dat gebeurd in het financiële rampjaar 2002 en gezien het slechte verloop op de financiële markten zou dat in de nabije toekomst nog wel eens kunnen voorvallen.

Voor het rentmeesterschap betaalt de klant een vaste jaarvergoeding. Afhankelijk van de situatie schommelt die tussen 25.000 en 50.000 euro. “Klassiek rekenen onze collega's een percentage aan op het behaalde vermogen. Voor de grote klanten kan dat al snel aandikken. Anderen werken op basis van een uurtarief. Wij vinden dat een slecht systeem omdat de meer durven te bellen,” aldus Paul Blomme.

Dirk Van Thuyne ■