

SG PRIVATE BANKING: 100% LIMBURGS, 100% INTERNATIONAAL

Een vermogen komt zelden tot stand uit het niets. Het is het resultaat van hard werken en verstandig beslissen, vaak gaande over meerdere generaties. Om dat vermogen veilig te stellen en verder te laten groeien, kan men niet over één nacht ijs gaan. Zowel de louter financiële als de juridische aspecten zijn zeer complex. Daarom doen meer en meer privépersonen en families beroep op de diensten van een gespecialiseerde vermogensbeheerder.

In Limburg is SG Private Banking op dit vlak een referentie. ImmoResidentieel ging Luc Jannes, directeur van het Hasseltse agentschap van deze wereldgroep, opzoeken in zijn nieuw kantoor.



IMMO: Mijnheer Jannes, we willen het met u over vermogensbeheer hebben, maar we kunnen het toch niet laten even uw nieuwe kantoor aan te halen. **Waarom verhuizen, en waarom naar de Luikersteenweg?**

Luc Jannes: Het kantoor op de Martelarenlaan dat we sinds 1979 betrokken, was sowieso te klein en beantwoordde helemaal niet meer aan de kwaliteitsnormen die we onszelf opleggen. We wilden een nieuw kantoor, met meer ruimte om het hoofd te bieden aan onze groei en vooral met meer uitstraling. Een nieuwbouw gaf ons de mogelijkheid om, in samenwerking met het architectenbureau Helsen en Van Com, een gebouw te ontwikkelen dat volledig aangepast is aan onze wensen. Goed bereikbaar vanuit gans Limburg door de nabijheid van de E313 en de grote ring rond Hasselt, is de beslissing om ons op de Luikersteenweg buiten de stad te vestigen, zeker een verantwoorde keuze. Ook naar toekomstige medewerkers toe vonden we dit een belangrijk gegeven: we zijn zeer geïnteresseerd in goede Private Bankers en beleggingsadviseurs die actief willen bijdragen aan de verdere groei van ons kantoor.

IMMO: Kan u het agentschap Hasselt binnen de groep SG Private Banking situeren?

Luc Jannes: Dit kantoor in Hasselt is één van de 15 agentschappen van SG Private Banking in België. Verspreid over Vlaanderen, Brussel en Wallonië beheren we met 250 medewerkers een vermogen van meer dan 6 miljard euro voor privépersonen, familiale groepen en institutionelen. Op haar beurt maakt de Belgische bank deel uit van het wereldwijde SG Private Banking dat vandaag in 23 landen aanwezig is. Het is een belangrijke activiteit van de internationale Groep Société Générale, met zijn 130.000 medewerkers één van de voornaamste financiële groepen ter wereld. In Hasselt proberen we met een team van zeven relatiebeheerders en een assistente elke dag weer onze cliënten de beste service te geven. Binnen het netwerk van SG Private Banking is Hasselt dan ook een succesverhaal.

IMMO: Loopt u dan niet verloren in zo'n gigantische groep?

Luc Jannes: Nee, want daar zit net onze kracht. Het zijn mensen van hier die onze Limburgse cliënten elke dag met raad en daad bijstaan. En ze kunnen op hun beurt beroep doen op de geweldige voorraad talent, expertise en competen-

tie die wereldwijd binnen de Groep Société Générale beschikbaar is, of die nu in Hong Kong, Parijs of New York zit. Daarom durf ik ook vanuit Hasselt stellen dat we tegelijkertijd 100% Limburgs én 100% internationaal zijn. Dat deze competentie ook daadwerkelijk aanwezig is, blijkt uit de prijzen en onderscheidingen die we mochten ontvangen. SG Private Banking werd uitgeroepen tot "Beste Private Bank in Europa" (Private Banker International 2006) en "Beste Private Bank ter wereld voor gestructureerde producten" (Euromoney 2005, 2006 en 2007). De Groep Société Générale zelf werd verkozen tot Bank van het Jaar (Euromoney 2006). In België zijn we in 2006 voor het tweede jaar op rij uitgeroepen tot Beste Private Bank in België voor gestructureerde producten.

IMMO: Maar hoe kan u vandaag het verschil maken als bankier?

Luc Jannes: Door specialisatie, optimale dienstverlening en transparantie. Specialisatie is een eerste aspect: we houden ons enkel bezig met vermogensbeheer en -structurering, niets anders. We weten dus heel goed waar we mee bezig zijn. In een steeds complexere materie die blijft evolueren, is dit zeker noodzakelijk. Vervolgens hebben we een zeer originele aanpak. In de strategie van SG Private Banking vertrekken we altijd van een globale en persoonlijke benadering van de behoeften van de cliënt. We bekijken zijn vermogen als een geheel, zowel de financiële, juridische, fiscale en familiale aspecten. Patrimoniaal advies is daarbij de hoeksteen: hoe zit het

vermogen in elkaar, hoe wil de cliënt de overdracht van zijn vermogen naar de volgende generaties regelen, enzovoort. Het is schrikwekkend te merken dat cliënten honderdduizenden euro's mislopen of te veel betalen omdat de juridische en fiscale structuur van hun vermogen onaangepast is.

IMMO: Maar dan spreekt u over de heel grote vermogens?

Luc Jannes: Niet noodzakelijk. Zelfs op kleinere vermogens kan een geringe aanpassing een enorm verschil maken. Bij SG Private Banking hebben we de knowhow en de ervaring om een aangepaste structuur op te maken. Dat kan dus heel eenvoudig zijn, zoals de aanpassing van een huwelijkscontract, maar we kunnen ook, als dit nodig is, complexere internationale structuren opzetten. Ook daar genieten onze cliënten van de internationale competenties die binnen de Groep Société Générale aanwezig zijn.

Pas als we weten hoe het hele plaatje in elkaar zit, kunnen we correct en gericht advies geven voor de beleggingsportefeuille. Transparantie is daarbij het sleutelwoord. In de kostenstructuur, uiteraard, maar ook in het aanbod van producten. Zo hanteren we systematisch het principe van open architectuur. We gaan telkens op zoek naar het beste product dat op de markt beschikbaar is, ongeacht de emittent, en stellen dat dan voor aan onze cliënten. En dat mag zelfs een product van de concurrentie zijn. Via SG Private Banking en onze dienst Funds Research kunnen we maar liefst



300 fondsen van meer dan 65 uitgevers uit heel de wereld voorstellen. Elk fonds werd grondig onderzocht en geselecteerd door onze experts, die deze ook voortdurend blijven opvolgen. Ik vind het nog altijd ongelooflijk als ik nieuwe cliënten ontmoet die enkel fondsen van hun huisbankier in hun portefeuille hebben. Je kunt toch onmogelijk goed zijn op alle terreinen, of wel?

IMMO: Goed, maar hoe worden de portefeuilles dan effectief opgevolgd?

Luc Jannes: Wat de opvolging van de beleggingsportefeuilles betreft, bieden we verschillende mogelijkheden in functie van de wensen van de cliënt. Sommigen vinden het belangrijk om zelf aan het roer te staan. Voor hen werken we met een adviesovereenkomst, waarbij we voortdurend begeleiden en informeren over de diverse beleggingsopportunities, maar de cliënt neemt de uiteindelijke beslissing. Anderen vertrouwen hun beleggingsportefeuille liever volledig toe aan een expert. In dat geval bepalen we duidelijk met de cliënt wat zijn doelstellingen zijn en welk risico hij daarvoor wil nemen. Vervolgens gaan we dat vermogen zo goed mogelijk beheren in functie van de afspraken die we maakten.

In de meest klassieke benadering werken we met wat we noemen "directe lijnen", dit wil zeggen dat we rechtstreeks beleggen in aandelen, obligaties en dergelijke. Maar de Groep Société Générale

staat voor innovatie. Daarom hebben we ook actieve beleggingsformules waarbij de portefeuilles uitsluitend samengesteld zijn met de beste fondsen wereldwijd, zoals onze dienst Funds Research die voor ons selecteert en opvolgt. Dit is dan ook een uniek concept op de Belgische markt.

IMMO: Hebt u ten slotte nog een gouden tip voor onze lezers?

Luc Jannes: Gouden tips bestaan jammer genoeg niet. Waar het op neerkomt, is dat de beleggingsportefeuille moet overeenkomen met het persoonlijke profiel van de cliënt. Het evenwicht tussen risico en rendement moet juist zitten. Ook al kan dit veranderen met de tijd: op 40-jarige leeftijd heb je immers niet dezelfde wensen en noden als op 65. Daarom is het ook zo belangrijk dat alles gebeurt in het kader van een permanente dialoog en van een vertrouwensrelatie op lange termijn.

Dit najaar organiseert SG Private Banking Hasselt een informatieavond over SG Fund Universe, de unieke beleggingsformule die samengesteld is uit de beste fondsen wereldwijd. Lezers van ImmoResidentieel die graag zouden aanwezig zijn, kunnen contact opnemen op het nummer 011/22.24.29 of een berichtje naar hasselt@sgpriv.be sturen.

SG Private Banking
Luikersteenweg 267 A
3500 Hasselt
tel. 011/22.24.29
www.sgpriv.be - email: hasselt@sgpriv.be



SG
Private Banking

GROEP SOCIETE GENERALE