

Marc Stevens

Securities De Munter is opgetogen een nieuw teamlid aan u te kunnen voorstellen. Sinds 4 oktober heeft Marc Stevens onze beursvennootschap in Brussel verhoogd. Hij is al 30 jaar gelukkig getrouwd en vader van drie kinderen: Jules, Sofie en Jef. Hij verhoogt dus zijn zoon Jules, die ook al bij ons werkt.



Marc is van opleiding lic TEW aan de UA en heeft nadien nog een Master in Business Administration behaald aan de University of Hartford. Hij is zijn professionele carrière in 1986 begonnen bij KPMG op de managementconsultancy afdeling. Nadien heeft hij decennia ervaring opgedaan in de private banking sector. Zijn talenten situeren zich op het gebied van fondsbeheer, financiële analyse en relatiebeheer.

Door de jaren heen is de visie van Marc op de dienst van private banking sterk geëvolueerd. Eind van de vorige eeuw was de belangrijkste taak van een Belgische beursvennootschap om ofwel aandelenorders uit te voeren op de beurs van Brussel, dan wel obligatieorders die voornamelijk op de primaire markt werd uitgevoerd bij een syndicaat van grootbanken eveneens te Brussel. Dit alles tegen betaling van een stevige -en reglementair vastgelegde- commissie. Enkele jaren voor de aanvang van het huidige millennium is dan een 'big bang' ingetreden: ook andere financiële instellingen die geen beursvennootschap waren, mochten orders op de beurs uitvoeren; de werking van de financiële markten werd bovendien gedigitaliseerd en geglobaliseerd. Als logisch gevolg hebben innovatieve beursvennootschappen hun dienstenaanbod aangepast om hun cliënteel

toegevoegde waarde te kunnen blijven bieden. Dat werd 'private banking': dit omhelst enerzijds een luik beleggingen en anderzijds een luik 'estate planning'. Niet alle beursvennootschappen hebben die omslag gemaakt: van de 300 beursvennootschappen op de Brusselse beurs in 1990 zijn er na fusies, opslorpingen en sluitingen nog maar 20 actief.

Hedendaags Vermogensbeheer

Voor Marc behelst hedendaags vermogensbeheer 3 essentiële zaken:

1. Een marktconforme return/risk voor uw beleggingen volgens het door u gekozen risicoprofiel – mits weliswaar enige kosten en de onvermijdelijke belastingen;
2. Adequate 'estate planning' om financiële gemoedsrust te verschaffen alsook de belastingdruk binnen de perken te houden. Estate planning heeft als éénheidsdoel:
 - U financiële gemoedsrust te verschaffen over het beheer en controle van uw patrimonium met respect voor familiale gevoeligheden.
 - Alsook de overdracht naar de volgende generatie zo fiscaal veilig mogelijk te regelen.
3. Bescherming bieden tegen 'behavioural biases'. Een niet-letterlijke Nederlandse vertaling van dit begrip zou intuïtieve vooringenomenheid zijn. Maar dat is een te zwaarwichtige term dus houden we het verder maar op behavioural biases. Dit zijn dus irrationele beslissingen die tgv angst, hebzucht, paniek of een andere emotie een nadelige impact hebben op uw rendement.

We stippen de volgende behavioural biases aan als de meest voorkomende, maar de lijst is zeker niet exhaustief:

- Loss aversion bias: Goed presterende aandelen verkopen en de slechte bijhouden;

- Anchoring bias: aandelenkoersen die een recordhoogte bereiken of een andere optische drempel overschrijden, lijken minder aantrekkelijk dan aandelen die beneden hun recordkoers noteren;
- Recency bias: vers nieuws heeft relatief meer impact dan bestaand -maar fundamenteel meer belangrijke- informatie;
- Outcome bias: een goede beslissing hangt niet af van de uitkomst op korte termijn. Het is niet omdat je eenmaal een winstgevende belegging in crypto doet, dat een crypto belegging een goede investering is;
- Cognitive dissonance bias: beleggers houden vast aan hun originele analyse en wijzigen hun mening niet ondanks de kennisname van nieuwe feiten -die de originele analyse tegenspreken.

Marc meent dat bescherming tegen behavioural biases één van de belangrijkste punten van toegevoegde waarde vormt in zijn dienstverlening. Gevraagd naar zijn favoriete onliner, antwoordt hij:

"Een goed idee is altijd eenvoudig uit te leggen? Om een slecht idee trachten goed te praten, heb je veel uitleg nodig." Maar op de tweede plaats staat hij even volmondig achter het volgende: "We say what we do, we do what we say."

Het sluit sterk aan bij de eerste quote maar illustreert vooral dat elk cliëntencontact fundamenteel onderbouwd moet zijn én moet leiden tot een beter inzicht bij tenminste één van de partijen.

We wensen Marc veel succes met zijn nieuwe carrière bij Securities De Munter: dat ze lang en vruchtbaar mag zijn! En wat kleinkinderen betreft: ook hoe meer hoe liever! •



SECURITIES
DE MUNTER

LUXEMBURG
120, Boulevard de la Pétrusse
L-2330 Luxembourg
Tel (+352) 453929-1
Fax (+352) 26440143

BELGIË
Franklin Rooseveltlaan 142
B-1050 Brussel
Tel (+32) 2 230 32 27
Fax (+32) 2 646 69 31

BTW LU18162363 - BE0861.975.652
R.C. Luxembourg B 56002
info@sdm.lu www.sdm-privatebanking.com

DESIGN & PRODUCTION vinix.agency

LE POINT FINANCIER
Copyright © 2023 Securities De Munter.
Alle rechten voorbehouden.

Disclaimer. Dit magazine is een publicatie van Securities De Munter, gereguleerd door het CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) in het Groothertogdom Luxemburg. Deze uitgave mag niet worden gezien als een beleggingsvoorstel. Dit is een informatief document dat de vennootschap in geen geval bindt. De vennootschap Securities De Munter garandeert niet dat de financiële instrumenten die in dit document gebruikt worden geschikt zijn voor u. Alle financiële transacties die u verricht, rekening houdend met de financiële informatie in deze brochure, worden uitgevoerd met uw volle verantwoordelijkheid. Beleggen in bepaalde financiële instrumenten (zoals aandelen) kan een aantal grote risico's met zich meebrengen. Vóór de uitvoering van alle transacties moet de belegger over een kennis- en ervaringsniveau beschikken dat nodig is om de risico's verbonden aan het gebruik van bepaalde financiële instrumenten te begrijpen. In sommige gevallen kunnen deze risico's leiden tot een tijdelijke vermindering of zelfs verlies van een deel of het geheel van het belegde kapitaal. Medewerkers van Securities De Munter kunnen vóór de verspreiding van deze aanbevelingen handelen in het financieel instrument. Eventuele rendementen die in deze publicatie vermeld werden, zijn gereïtiseerd in het verleden. Er is geen garantie dat zij ook in de toekomst behaald zullen worden. Men kan evenmin zeker zijn dat de beschreven scenario's, verwachtingen en risico's zullen uitkomen in de realiteit. Zij dienen als indicatief beschouwd te worden. De gegevens die in de publicatie vermeld worden, zijn louter informatief en kunnen aan veranderingen onderhevig zijn. Wisselkoersschommelingen kunnen vooropgestelde resultaten en rendementen beïnvloeden. De publicatie geeft de analyse weer van de auteur op de vermelde datum. Hoewel de analyse gebaseerd is op volgens de auteur betrouwbare bronnen, kan de correctheid, volledigheid en actualiteit van de gebruikte informatie niet gegarandeerd worden. Securities De Munter kan nooit aansprakelijk gesteld worden voor de eventuele onjuistheid of onvolledigheid van bepaalde gegevens in deze publicaties. Niets in deze publicatie mag gereproduceerd worden zonder de voorafgaande uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van Securities De Munter. Deze publicatie is onderworpen aan het Luxemburgs recht en aan de uitsluitende rechtsmacht van de Luxemburgse rechtbanken.