

# Karel Plasman

Door *Laurence De Munter*, CFA, Investment Strategy

Karel Plasman werkte in België, Nederland en het Verenigd Koninkrijk, waar hij topfuncties bekleedde bij internationale financiële organisaties zoals Rabobank, VISA en de Almanij-groep. Hij zat in de Raad van Bestuur bij de Vlaamse Participatiemaatschappij en bij GIMV. Daarnaast is hij actief als bestuurder/voorzitter in non-profit organisaties waaronder het UZA<sup>1</sup>. Hij is licentiaat Handels- en Financiële Wetenschappen en was gedurende 5 jaar professor aan de Handelshogeschool te Antwerpen, inmiddels Lessius Hogeschool, waar hij moderne financiële technieken doceerde.

## Hoe verliep je financiële carrière?

**Karel Plasman:** Mijn eerste job in de bankwereld was bij Bank of Amerika (BoA) toen ik tevens Handels- en Financiële Wetenschappen studeerde in avondonderwijs. Ik had twee jonge kinderen en wou geen tijd verliezen, het was een heftige periode. In 1984 ben ik naar Citi overgestapt waar ik jou vader, Herman De Munter heb leren kennen. In die periode was er een implosie van Amerikaanse banken in Europa. Dit kwam omdat de Edge Act, waar bankieren in meer dan 1 Amerikaanse staat was verboden. Toen deze regelgeving wegviel, repatrieerden veel Amerikaanse banken hun equity om deze te herinvesteren in andere Amerikaanse staten.

Als gevolg ben ik overgestapt naar Rabobank als commercieel directeur. Rabobank opende toen nog maar net zijn deuren in België en waren we slechts met 14 personeelsleden. Vier jaar later waren we gegroeid naar 100 man met eigen arbitragegedesk en AAA-status. Vervolgens werd ik gevraagd om de corporate banking divisie in Nederland te leiden. Als 38-jarige zat ik toen bij de top 40 van 65.000 man.

Daarna werd ik gevraagd om over te stappen naar FIDISCO, de leasingmaatschappij van de Almanij groep, een zusterbedrijf van de Krediet Bank (KB). Een heel apart verhaal omdat er veel werd gebakkeleid tussen de verschillende zusterondernemingen. Bovendien lagen de financieringskosten hoog omdat Almanij

geen bankstatus had. We hebben dit op relatief korte termijn kunnen herstructureren door FIDISCO onder KB te brengen zodat we konden genieten van betere financieringsvoorwaarden en door de Lage Landen Autolease over te nemen, de leasingafdeling van Rabobank in België. We hebben onmiddellijk deze producten doen verkopen door de KB-bankkantoren, wat een groot succes was. Immers vandaag is KBC-autolease veruit de grootste auto-leasingmaatschappij van België.

Na 2 jaar bij Almanij, kreeg ik de kans om nummer 2 te worden van VISA International in Londen, een 'offer you couldn't refuse'. Met activiteiten in liefst 27 landen, hebben we toen ook de VISA IPO voorbereid die plaatsvond in begin van het jaar 2000. Ik werkte toen van maandag tem vrijdag in Londen en kwam in het weekend terug naar België. Dit werd op persoonlijk en familiaal vlak te zwaar des te meer omdat onze twee mentaal-gehandicapte kinderen meer hulp nodig hadden.

Zo ben ik terug bij Rabobank beland waar ik verantwoordelijk was voor de commerciële kant van de Nederlands retail divisie. Als coöperatie bestond Rabobank uit verschillende aangesloten banken die samen eigenaar waren, een hele aparte structuur. Het was een fantastische periode want met verschillende tools slaagden we erin om samen te werken en samen Rabo's marktaandeel in Nederland te verhogen. Later werd Herman Wijffels,

benoemd als vice-voorzitter van de Wereldbank en vervangen als CEO van Rabobank. Hierdoor werden een aantal nieuwe topbestuursleden aangenomen die de coöperatieve ziel uit Rabo weghaalden. Ik had het hier moeilijk mee waardoor ik besloot om Rabobank te verlaten.

Ik heb toen mijn eigen bedrijf Corgo opgericht dat zich specialiseerde in corporate governance in België en Nederland. Na enkele jaren werd ik gevraagd door Noël De Vis om Acerta te leiden. Acerta was het product van de sociale diensten, de Boerenbond en van het VKW. Dit was een moeilijke fusie waar we startten met een vermogen van EUR 20 MIA. Na 7 jaar groeide het vermogen naar EUR 130 MIA en lanceerden we Doccle. Dit is het Vlaamse online platform met 2,5 miljoen gebruikers waar je als particulier je facturen en documenten kan beheren. Ik werd in deze periode ook genomineerd als Manager van het Jaar wat toch een mooie erkenning was niet enkel voor mij maar ook voor het bedrijf.

Ik had altijd al voorgenomen om op mijn 60ste te stoppen met operationeel bezig te zijn. Sindsdien, betreed ik enkel nog bestuursmandaten. Gegeven de situatie van onze kinderen, heb ik me de laatste 10 jaar vooral toegelegd op de zorgsector. Zo ben ik bestuurder bij een aantal zorgcentra zoals het UZA<sup>1</sup>, KOCA<sup>2</sup>, en het brandwondencentra in Antwerpen.

<sup>1</sup>UZA: Universitair Ziekenhuis Antwerpen

<sup>2</sup>KOCA: Koninklijk Orthopedagogisch Centrum Antwerpen



Karel Plasman Foto: GIMV

## Ik heb gekozen voor SDM Private Banking omdat ik liever beleg via directe lijnen. Daarnaast ken ik Herman De Munter reeds 40 jaar, sinds we samen bij Citibank werkten. Dit geeft me veel meer vertrouwen.

### Wat was jouw hoogtepunt in je carrière?

De moeilijkste job was VISA. Het is een wereldbedrijf, het draait 24 op 7 en groeide toen aan een razendsnel tempo. We zaten op een topniveau in 27 landen waar we conversaties hadden met de plaatselijke centrale banken. VISA begon als een coöperatie, de klanten waren de banken en de Raad Van Bestuur bestond uit de nummers 1 van Lloyds, BNP, ... Je moest als het ware op de toppen van je tenen lopen. De leukste job was mijn tweede periode bij Rabobank in de retail divisie. Hier waren het enthousiasme en de direct impact op de bottom line dankzij onze nieuwe product-lanceringen die het verschil maakten.

### Waarvan lig je 's nachts wakker?

We zitten in België met een gigantische overheidsschuld. Bovendien zoekt de overheid niet naar oplossingen voor een inkrimping van het budget. In tegenstelling focust de overheid enkel op meer geld ophalen waardoor ik vrees voor de veiligheid van het vermogen. We moeten het probleem van de hoge schuldgraad aanpakken, zodat we deze niet aan de volgende en daaropvolgende generatie doorschuiven. Bij ons zal er geen volgende generatie zijn vanwege de situatie met onze kinderen maar ik maak me echt zorgen voor de generatie na mij en daarna.

Vroeger had je het industrieel apparaat dat de welvaart stuwde, vandaag heb je de groene NGO's met de green deal. Aan de ene kant is de schuldopbouw enorm en langs de andere kant is het moeilijk om schulden af te lossen omdat de economie achteruitloopt.

### Hoe beleg jij in de financiële markten?

Ik heb altijd het beheer overgelaten aan professionelen. Het is niet omdat je in een bank werkt dat je zelf ook professioneel kan beleggen. Ik zat in corporate en retail banking en delegeerde mijn beleggingen aan de private banking want stockpicking vergt immers een enorme tijd. Natuurlijk volg ik mijn portefeuilles regelmatig op en bepaal ik de grote lijnen. Ik heb bijvoorbeeld gevraagd om een goed deel van mijn discretionaire portefeuille bij SDM te investeren in defensie aandelen omdat 2% van het BNP<sup>4</sup> in defensie moet geïnvesteerd worden voor onze eigen veiligheid. De vraag is dus eerder, welke bank vertrouw ik met het beheer van mijn vermogen?

### Wat bracht jou bij SDM?

Ik heb een discretionaire portefeuille bij SDM en ben zeer tevreden met het rendement op deze portefeuille. Ik heb gekozen voor SDM Private Banking omdat ik liever beleg via directe lijnen. Andere banken verkopen vaak fondsen of andere minder liquide producten waardoor ze de indruk geven dat de klant een gepersonaliseerde portefeuille heeft maar uiteindelijk eenzelfde stuk van de taart krijgt. Daarnaast ken ik Herman De Munter reeds 40 jaar, sinds we samen bij Citibank werkten. Dit geeft me veel meer vertrouwen dan bijvoorbeeld een grootbank waar de werknemers minder geëngageerd zijn. Ik vind het belangrijk dat jullie als familie ook zelf eigenaar zijn omdat jullie enerzijds een lange-termijn horizon hebben net als mijn portefeuille en anderzijds omdat jullie met meer vuur een klant bedienen. Jullie zijn namelijk heel bereikbaar en benaderbaar. •

<sup>3</sup> NGO: Non-Governmental Organisation, a non-profit organisation

<sup>4</sup> BNP: Bruto Nationaal Product (BNP geeft de waarde aan van alle goederen en diensten die door inwoners van een land worden geproduceerd in het binnen- en buitenland).



SECURITIES  
DE MUNTER

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

**BELGIË**  
Franklin Rooseveltlaan 142  
B-1050 Brussel  
Tel (+32) 2 230 32 27

Jan Van Rijswijcklaan 200  
B-2020 Antwerpen  
Tel (+32) 3 220 00 60

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

**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 gerealiseerd 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.

DESIGN & PRODUCTION vinix.agency

**LE POINT FINANCIER**  
Copyright © 2024 Securities De Munter.  
Alle rechten voorbehouden.