

Trends

FINANCIËEL-ECONOMISCH WEEKBLAD 45STE JAARGANG · NR. 11 · €6,60 · 14 MAART 2019

**EUROPA IS
HET NIEUWE JAPAN**
ZO RAMPZALIG IS DAT N

JAN DE KERPEL
OVER HET GROEIPOTENT
VAN DE BELGISCHE BIOT



de

ONSTERFELIJKE ONDERNEMING

HOE UW BEDRIJF EEUWIG KAN BESTAAN



01911 >

ISSN 0776-3387 - P509560

41428611292

START-UP PAXFAMILIA WERKT NAUW SAMEN MET BNP PARIBAS FORTIS

Een aanzet tot digitaal vermogensbeheer

PaxFamilia ontwikkelde een digitale tool om vermogensbeheer eenvoudiger te maken. De start-up overtuigde niet alleen rijke families, maar ook BNP Paribas Fortis. **Sébastien Buron**

Guillaume Desclée heeft redenen om tevreden te zijn. PaxFamilia, de nieuwe start-up die hij oprichtte met Guillaume de Monie (voorheen Lazard) en Gaëtane Meurant (ex-Deloitte), evolueert vrij goed. Minder dan twee jaar nadat het werd opgericht, heeft het kleine bedrijf al zo'n tien werknemers en biedt het tools voor vermogensbeheer aan in België, Luxemburg en binnenkort ook Frankrijk. Onder zijn klanten zit een klepper als BNP Paribas Fortis. De omzet bedraagt 400.000 euro. Guillaume Desclée, vroeger bij MyMicroInvest en vandaag algemeen directeur van PaxFamilia, noemt het "een mooie erkenning voor het werk van het hele team" sinds de oprichting in juli 2017.

Guillaume Desclée ziet verschillende verklaringen voor dat succes. "Ten eerste hadden we het geluk dat we een honderdtal families uit *familyoffices* of *private banks* konden samenbrengen. Zij leerden ons welke problemen ze hadden bij hun vermogensbeheer. Dat varieerde van een gebrek aan overzicht, tot de spreiding en uiteindelijk het verlies van controle over informatie (documenten bij de notaris, de verzekeraar enzovoort). Ook de administratieve rompslomp en de bezorgdheid over een vlotte vermogensoverdracht naar de volgende generatie bleken belangrijke bezorgdheden."

"Twee maanden later stelden we een oplossing voor, met tools die tegemoet kwamen aan de behoeften en die het mogelijk maakten vlot te communiceren binnen de familie", vervolgt Guillaume Desclée. "De

GUILLAUME DESCLÉE
"PaxFamilia is een all-in tool die niet alleen de informatie verzamelt, maar ook rapporten produceert."



respons was zo positief dat we die families hebben voorgesteld de ontwikkeling van het product te financieren door vooraf in te schrijven bij PaxFamilia. Met het ingezamelde geld konden we de oplossing verfijnen zonder extra geld op te halen, en konden we een eerste omzet genereren.”

Zes maanden lang hebben het team van PaxFamilia en de honderd families nadien samengewerkt om het product op punt te stellen. “De families hebben echt tijd uitgetrokken om de verschillende versies van de applicatie te testen”, zegt Guillaume Desclée. “Het resultaat is er: in acht maanden hebben we een hypereenvoudige interface gemaakt.”

Familie geruststellen

Kort gezegd is de applicatie een informatiebron met vier grote elementen: een familiestamboom; een digitale kluis om vertrouwelijke documenten op te slaan, te raadplegen en te delen; een inventaris van giften; en ten slotte hulpmiddelen voor financiële planning en vermogensbeheer.

Een voorbeeld: u bent gescheiden en hertrouwd, u hebt kinderen en kleinkinderen, een huis in de Provence, een appartement aan zee, verschillende rekeningen bij verschillende banken, kunstwerken enzovoort. Maar u bent het overzicht kwijt. Om dat te verhelpen en uw familieleden gerust te stellen (vandaar de naam PaxFamilia), voert u simpelweg alle onderdelen van uw vermogen in (roerende goederen, onroerende, financiële producten, verzekeringen enzovoort), naast de schenkingen, en alle nuttige informatie over uw familieleden, met inbegrip van de verbanden die een invloed kunnen hebben op de nalatenschap.

PaxFamilia blijft niet alleen samenwerken met zijn partners van het eerste uur, het biedt zijn oplossing ook aan bij andere specialisten. “De families die ons hebben geholpen bij de oprichting van PaxFamilia hebben over ons ge-

‘EEN VERRIJKENDE ERVARING’

Stéphane Vermeire is opgetogen over de samenwerking van BNP Paribas Fortis met PaxFamilia. “Ik ben heel blij met onze investering in die start-up”, zegt hij. “De grote kracht is dat de oprichters een behoefte hebben gevonden die ze digitaal hebben opgelost. De oplossing is nu

technisch beschikbaar, binnenkort stellen we ze ter beschikking van onze cliënten. Momenteel doen we nog testen. Eind juni hebben wellicht al onze private-bankingklanten er toegang toe.”

“De samenwerking met PaxFamilia is een zeer lonende ervaring voor een

grote bankgroep als de onze. De samenwerking verloopt heel vlot. We hebben veel respect voor de onafhankelijkheid van PaxFamilia. Dit bewijst dat de samenwerking tussen een grote bank als BNP Paribas Fortis en een fintech een motor van innovatie kan zijn.”

spraken met hun adviseurs. En zij toonden interesse om onze oplossing ook zelf te gebruiken in hun kantoren. Toen beseften we dat vermogensbeheer nog maar amper gedigitaliseerd is”, zegt de jonge ondernemer. “Het is een grote markt met veel mogelijkheden. Professionals en hun klanten willen de diensten digitaliseren.”

PaxFamily heeft nu ongeveer vijftien professionele klanten die zijn applicatie gebruiken op basis van een jaarabonnement: familyoffices, vermogensbeheerders, vastgoedspecialisten, verzekeringsmakelaars, financiële planners, effectenmakelaars, fiscalisten, notarissen enzovoort.

“Met onze software besparen ze tijd. PaxFamilia is een all-intool die niet alleen de informatie verzamelt, maar ook rapporten produceert, geïllustreerd met grafieken en tabellen, overal en altijd toegankelijk in een uiterst veilige omgeving. Dat verhoogt de efficiëntie van het werk van deze professionals, waardoor zowel hun advies als de klantervaring verbetert.”

Grootste klant

PaxFamilia kan ook rekenen op de steun van ervaren mensen. In de raad van bestuur zitten de belastingexpert Emmanuel de Wilde d’Estmael en Stéphane Vermeire, hoofd private banking bij BNP Paribas Fortis.

De grootste bank van België nam vorig jaar een participatie van 25 procent in PaxFamilia en werd tegelijk de grootste klant. “BNP Paribas Fortis wilde onze oplossing gebruiken voor zijn private banking, liever dan zelf een tool te ontwikkelen. Maar dan moest het wel zeker zijn van de continuïteit van PaxFamilia. Daarom heeft de bank een financieel belang genomen.”

“In acht maanden hebben we een hypereenvoudige interface gemaakt”

BNP Paribas Fortis stelt ook twee dagen per week een projectmanager beschikbaar. Hij is het contactpunt tussen de bank en de start-up. Hij beantwoordt de vragen van de teams van PaxFamilia, zoekt de juiste mensen, organiseert de vergaderingen enzovoort. “In eerste instantie was de keuze voor open innovatie met BNP Paribas Fortis niet vanzelfsprekend. Je moet ruimdenkend, realistisch en efficiënt zijn om dit te doen. Maar het werkt goed. Op die manier beantwoordt ons product aan de hoogste normen. En dat komt al onze klanten ten goede”, besluit Guillaume Desclée. ©