

A black and white portrait of a woman with long, dark hair, wearing a dark blazer. She is looking directly at the camera with a slight smile. The background is blurred, showing what appears to be a window or glass partition.

Ludivine Pilate

Wat niemand vrouwen vertelt over geld

Ludivine Pilate is de CEO van Puilaetco, een private bank van de Quintet-groep die al sinds 1868 bestaat. Ze hielp de bank evolueren zonder aan haar openheid te morrelen. Haar parcours zegt veel over de financiële wereld van nu: flexibeler, menselijker en toegankelijker voor wie zich er niet meteen thuis voelde. Een gesprek over carrière, geld en wat ze de nieuwe generatie wil meegeven. En over een onderwerp dat nog altijd speelt: waarom hebben zoveel vrouwen nog steeds een moeilijke relatie met geld?

TEKST NOEMI DELL'AIRA

Bergen (bankbiljetten) beklommen

Haar interesse voor de financiële wereld kreeg ze van thuis mee. «Mijn vader heeft altijd in een bank gewerkt,» vertelt ze. Al jong kwam ze via studentenjobs in die wereld terecht. «We werkten in enorme kluizen, omringd door stapels bankbiljetten.» Ze maakte pakketjes cash voor de agent-schappen en organiseerde de fysieke doorstroming van het geld. Volgens haar was de job niet zo bijzonder, maar de omgeving wel: «Als je voor een bank werkt, krijg je te maken met regels en situaties die je nergens anders tegenkomt.»

Ze studeerde af aan Solvay, waar ze haar 'goed met cijfers'-profiel bevestigde, en kreeg haar eerste echte job bij EY als auditor gespecialiseerd in het bankwezen. Ze leerde er veel, maar het was niet wat ze echt wilde. «Het had weinig met de business te maken. Ik wilde dichter bij de échte economie en de klanten staan.» Dus begon ze als consultant te werken aan strategische projecten, net op het moment dat de sector de weg van de digitalisering insloeg en zich consolideerde via fusies en overnames. «In de jaren 2000 gaven we klanten de mogelijkheid om hun transacties zelf af te handelen.» Met een glimlach voegt ze toe: «Maar op het gebied van beleggingen was er nog geen online dienstverlening.» Wat Ludivine zo aanspreekt is de voortdurende variatie. «Ik heb bijna nooit twee keer hetzelfde gedaan.» Ze heeft het over fusieplannen, infrastructuur, zware, complexe, heel technische onderwerpen. Haar carrière ging razendsnel: in 2013 nam UBS Belgium haar aan, om daarna te fusioneren met Puilaetco. In 2015 werd ze CFO en COO van de private bank, waar ze nauw betrokken was bij het management, en in 2019 werd ze CEO.

Anders leiden

Als hoofd van Puilaetco heeft Ludivine Pilate een gestructureerde en open manier van leidinggeven. «Ik heb duidelijk mijn eigen visie, maar ik deel die graag met de mensen rondom mij en ik wil die ook toetsen. Niemand is alwetend.» Ze is sterk resultaatgericht, maar heeft evengoed aandacht voor feedback. Ze geeft eerlijk toe dat ze bepaalde dingen anders had kunnen doen. «Feedback integreren heeft me geholpen.»

In een sector die vol codes en conventies zit, moet je de nodige discipline hebben om jezelf te blijven. «Je moet professioneel zijn,» zegt ze, maar evengoed verzet ze zich tegen de uitspraak 'dat hebben we altijd al zo gedaan'. Dankzij haar minder klassieke carrière kan ze ideeën van buitenaf binnenbrengen, ze uittesten en zien of een concept werkt. Ze steunt ook sterk op haar teams, vooral de jongeren, met initiatieven als de Innovation Challenge en Young Quintet, die speciaal bedoeld zijn om nieuwe ideeën te laten groeien die aansluiten bij de cliënten van morgen. «We worden nog te vaak gezien als de bank van de ouders,» zegt ze. Dat is een uitdaging in een tijd waarin een groot deel van het vermogen wordt doorgegeven aan de volgende generaties.

...

● IK HEB EEN DUIDELIJKE
visie, MAAR IK TOETS DIE
GRAAG AF MET *de mensen*
RONDOM MIJ. NIEMAND IS
ALWETEND ●

Vrouwen, geld & drempelvrees

Ludivine Pilate ziet het elke dag: «Vrouwen willen wel investeren, maar ze krijgen niet altijd de ruimte om vragen te stellen zonder zich veroordeeld te voelen.» Dan is er ook nog een realiteit die ze maar al te goed kent: tijdgebrek en mentale overbelasting. «Zelfs ik neem vaak niet de tijd voor een degelijk gesprek met mijn bankier, gewoon omdat ik zo'n volle agenda heb.»

Volgens haar heeft het probleem verschillende aspecten: een soms kwetsbare financiële basis, drempelvrees en de angst om iets verkeerd te doen. «De verhouding tussen prioriteiten en tijd, plus de angst voor het onbekende, is een giftige combinatie.» Dat merkte ze tijdens panelgesprekken rond vrouwelijk ondernemerschap, waarbij de vragen rond fundamentele onderwerpen draaiden: liquiditeit, kredietwaardigheid, financiering. «Ik zou daar een dagtaak aan kunnen hebben», zegt ze, want de behoefte aan begeleiding is enorm.

Haar advies houdt ze opzettelijk simpel. «Of je nu rijk bent of niet, de problematiek is altijd dezelfde.» Alles begint met de vraag: hoe is iemands re-

latie met geld en waarvoor moet het dienen? «Geld is niet altijd een doel op zich.» Als de visie eenmaal duidelijk is, liggen de tools binnen handbereik. Maar ze waarschuwt voor onrealistische ambities en beloftes van snelle winst. «Vaak is er een reality check nodig, en moet je je visie aanpassen voor je gaat investeren.»

● BIJ EEN BANK KRIJG JE TE
MAKEN MET *regels en*
situaties DIE JE NERGENS
ANDERS TEGENKOMT ●

Ook de manier waarop ze praat over geld speelt een rol in haar privéleven. Met haar zoontje van zeven is ze zo transparant mogelijk. «We proberen een gezonde relatie met geld op te bouwen.» Voor haar is dat de belangrijkste uitdaging: de volgende generaties zo voorbereiden dat ze bewuste beslissingen kunnen nemen.

❶

