

EN QUÊTE DE VALEUR

DEPUIS 25 ANS, CAPITALATWORK FOYER GROUP PROPOSE DE FAÇON INDÉPENDANTE UNE GESTION DE PATRIMOINE SUR MESURE, POUR DES CLIENTS PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS. SELON UNE PHILOSOPHIE FONDÉE SUR LE PRINCIPE DU « BACK TO BASICS ».

Dès sa création en 1990, CapitalatWork s'est exclusivement concentrée sur la gestion active de patrimoine. Cet acteur de niche se différencie ainsi de la concurrence qui commercialise souvent une foule d'autres produits et services. « Pensez à toutes les grandes banques qui, outre la gestion de patrimoine, sont également actives dans la banque de détail, la banque d'affaires et les crédits », explique le Chief Executive Officer Maarten Rooijakkers. « Chez CapitalatWork, les priorités sont claires. De plus, cette stratégie nous préserve des conflits d'intérêts et nous permet de proposer à nos clients un service entièrement indépendant. »

« Notre choix en faveur de la gestion discrétionnaire, qui consiste à confier la gestion des portefeuilles de nos clients à notre équipe de spécialistes, est une autre illustration de cette spécialisation, rajoute Erwin Deseyn, Chief Investment Officer. Nous sommes convaincus que cette formule constitue la meilleure option pour nos clients. Nos experts prennent en charge l'ensemble des préoccupations et responsabilités de nos clients, afin de gérer leurs avoirs de manière active et cohérente. Et contrairement aux autres gestionnaires de patrimoine, CapitalatWork ne se laisse pas guider par la composition des indices lors du choix des investissements. Bien entendu, nous utilisons nous aussi ces indices comme référence, mais notre philosophie d'investissement va beaucoup plus loin. Notre propre équipe d'analystes est à même de séparer le bon grain de l'ivraie dans la composition des portefeuilles. "We know what our clients own". C'est cela, la gestion active. »

CASH-FLOWS

L'idée fondamentale à la base de cette philosophie d'investissement est le principe du « back to basics ». « Il n'y a qu'un nombre limité d'instruments financiers qui génèrent des cash-flows », explique Erwin Deseyn. « Ce sont les actions, les obligations et les liquidités. Ils nous permettent – en toute modestie – d'évaluer leurs cash-flows,

contrairement aux produits structurés, aux fonds à effet de levier, aux matières premières ou encore à l'or. Chez nous, la valorisation des investissements est donc basée sur une analyse des cash-flows, avec une préférence pour les cash-flows stables. Cette analyse fondamentale donne une bonne idée du rapport entre risque et rendement. Alors que d'autres tentent d'estimer le risque à l'aide de statistiques du passé, le contrôle du risque se fonde chez nous sur notre méthode de valorisation et une analyse approfondie de nos investissements. »

« Les faibles niveaux de taux constituent un défi pour chaque gestionnaire de patrimoine. »

Erwin Deseyn, Chief Investment Officer
CapitalatWork Foyer Group

Chez CapitalatWork, les patrimoines importants sont investis dans des lignes individuelles et/ou nos fonds, en fonction des souhaits du client. Les plus petits, dans nos fonds maison. « Les fonds sont des instruments idéaux pour transposer notre philosophie en un processus de placement transparent. Ils sont diversifiés, présentent une structure de frais favorable, font l'objet d'audits approfondis et sont liquides. Ils présentent également des avantages fiscaux. Mais au



contraire des grandes banques qui proposent souvent un assortiment incommensurable de fonds, notre gamme composée avec soin est limitée, mais complète. Nos fonds donnent accès à presque toutes les régions au monde et aux principales catégories d'actifs : actions, obligations et liquidités. De plus, ils sont adaptés à chaque profil de risque, du plus défensif au plus dynamique. »

TRANSPARENCE

La gestion discrétionnaire de CapitalatWork exige bien entendu de bonnes relations de confiance avec le client. « Nous investissons dans l'avenir de notre relation avec le client », explique le Chief Executive Officer Maarten Rooijakkers. « La gestion de patrimoine est une matière très personnelle, qui requiert de la confiance. Nous recherchons la transparence non seulement en matière d'allocation d'actifs, mais aussi lors de la sélection de titres, et même au niveau du timing. Nos clients savent exactement dans quoi ils investissent. Le fait que nous puissions, avec un simple clic, leur donner une mise à jour de leur portefeuille leur apporte un surcroît de sérénité. »

« De plus, nous ne nous contentons pas de communiquer nos résultats, notre vision et notre stratégie à intervalles réguliers. En cas de nervosité sur les marchés, nous informons immédiatement nos clients de la situation. Nous attachons également beaucoup d'importance à la clarté, en évitant les formulations vagues et en ne mentionnant que les informations pertinentes. De plus, nous jouons résolument la carte de la franchise. Nous disons honnêtement ce qui est possible et ce qui ne l'est pas. Notre tâche consiste parfois à dire "non" au client. C'est la seule manière de ne pas faire de promesses impossibles à tenir. »

SUIVEZ LA SÉRIE « CRÉATEURS DE TENDANCE »
WWW.LECHO.BE/CREATEURSDETENDANCE2015

Découvrez demain le créateur de tendance bpost