

Votre patrimoine mérite mieux

"Cultiver" son patrimoine exige travail, dévouement et temps. Il faut aussi lui permettre de s'épanouir. Maarten Rooijackers, Executive Director de CapitalatWork, évoque pour nous l'importance de la vision à long terme, la nécessité de bien s'informer, et la relation de confiance qui doit exister entre un client et son gestionnaire de patrimoine.

Le développement d'un patrimoine sur le long terme exige une attention particulière de la part du gestionnaire performant. La confiance, l'assiduité et la patience sont cruciales, estime Maarten Rooijackers, Executive Director de CapitalatWork: "On ne construit pas un patrimoine en voulant engranger rapidement des résultats ou en suivant aveuglément les performances quotidiennes des marchés boursiers. Un patrimoine grandit parce que l'investisseur et son gestionnaire se concentrent sur le long terme en privilégiant la qualité."

Depuis plus de 25 ans, CapitalatWork, se concentre exclusivement sur la gestion et la planification patrimoniales actives et discrétionnaires, via de la création de valeur intelligente au niveau international. Le gestionnaire est totalement indépendant et ne se laisse pas guider par les besoins, mais par les intérêts de ses clients. "Dans ce domaine, nous allons à contre-courant", observe Maarten Rooijackers. "Nous sommes des gardiens de patrimoine, non des chasseurs de patrimoine. Nous ne voulons pas être les plus grands mais les meilleurs de la classe, et cela se reflète dans nos excellents résultats. Je pense que c'est un objectif sain. C'est la satisfaction des clients qui nous motive.

Il n'y a rien de plus gratifiant qu'un client qui a réussi et qui nous confie son capital."

Devoirs

Lorsque l'on investit dans la qualité, tant la valorisation intelligente que la connaissance des marchés financiers et une bonne dose de recherche s'imposent. La patience et la confiance sont tout aussi indispensables : un patrimoine investi dans la durée mûrit lentement mais sûrement. Cela signifie qu'il faut parfois lutter contre son instinct et ses préjugés par rapport aux marchés, et passer outre les inévitables baisses de cours. "Puisque nous faisons correctement notre travail, nous pouvons nous permettre de dire "non" à certains de nos clients", ajoute Maarten Rooijackers. "En effet, il peut être dommageable de prendre des décisions en se laissant guider par les tendances du jour. L'intérêt des clients est notre unique préoccupation."

De son côté, l'investisseur doit réaliser sa propre analyse avant de se lancer au côté d'un gestionnaire de patrimoine. Préalablement à toute décision, il vérifiera le modèle opérationnel de son futur partenaire à la lumière d'éventuels conflits d'intérêts, sa philosophie et ses processus d'investissement, sa structure de coûts et sa



vision de l'avenir, les valeurs de l'entreprise, son processus de communication, etc. "Nous invitons les clients à nous poser des questions critiques", confirme Maarten Rooijackers. "C'est la seule façon pour eux de découvrir que nous sommes fiables et que nous savons comment encore mieux servir leurs intérêts."

Personnel

Un bon gestionnaire discrétionnaire connaît ses clients et regarde au-delà de leurs profils de risque et horizon de placement. C'est pourquoi CapitalatWork investit d'abord et surtout dans des relations de



© RV / Damm

"Un patrimoine ne se construit pas en un jour, la croissance doit s'envisager sur le long terme, y compris pour les générations futures."

confiance durables et à long terme avec ses clients, poursuit Maarten Rooijackers. "Nous ne pouvons gérer correctement un patrimoine que si nous connaissons très bien son propriétaire. Cette exigence relationnelle est inscrite dans notre ADN." "La numérisation, qui suit également son chemin chez CapitalatWork, complète à merveille cette relation", souligne l'Executive Director. "La plupart des entrepreneurs disposent de peu de temps. C'est pourquoi nous sommes en train d'optimiser notre système numérique. Bientôt, il sera également possible d'ouvrir un compte en ligne. Ceci dit, le numé-

rique ne remplacera jamais le contact humain."

Pour offrir un service personnalisé à ses clients, l'entreprise a ouvert une sixième filiale à Courtrai et, à l'automne prochain, les bureaux anversoïis et gantoïis déménageront dans des espaces modernes.

Apprendre dès le plus jeune âge

"Nous invitons également nos relations à des événements axés sur le contenu, à un rallye de voitures de collection, un événement vélo, ou à un tournoi de golf", illustre Maarten Rooijackers. "Cela permet de se rencontrer dans un cadre informel,

d'échanger des impressions, des informations, et d'enrichir son réseau." Pour un investisseur, être bien informé est un atout et permet de dormir sur ses deux oreilles. Via sa CapitalatWork Academy, CapitalatWork partage ses connaissances et des experts présentent l'actualité et son influence sur les marchés financiers et la fiscalité. "Cet automne, nous lançons des séminaires innovants, dédiés aux enfants de nos clients", conclut Maarten Rooijackers. "Ils y apprendront à gérer correctement un capital et à évaluer les risques et les pièges. Ce qui constitue l'essence même des investissements." •