

Uw vermogen verdient beter!

Een vermogen cultiveren vraagt werk, toewijding en tijd. Het tot wasdom laten komen ook. Een gesprek met Maarten Rooijakkers, Executive Director van CapitalatWork Foyer Group: over de waarde van langetermijndenken, huiswerk en vertrouwen bij vermogensbeheer.

Een vermogen duurzaam doen groeien vraagt een bijzondere instelling van een succesvolle vermogensbeheerder. Vertrouwen, toewijding en geduld zijn cruciaal volgens Maarten Rooijakkers, Executive Director van CapitalatWork: 'Een mooi vermogen is niet gediend met snelle resultaten of het slaafse volgen van beursprestaties. Het groeit omdat belegger en beheerder focussen op de lange termijn en de waarde.'

Al meer dan een kwarteeuw richt CapitalatWork zich uitsluitend op actief discretionair vermogensbeheer en vermogensplanning via intelligente waardecreatie op internationaal niveau. Het is volledig onafhankelijk, en laat zich niet leiden door de behoeften, maar door de belangen van hun cliënten. Rooijakkers: 'Daarin zijn we wat tegendraads. Wij zijn vermogensbewakers, geen vermogensjagers. We willen niet de grootste, wel de beste van de klas zijn. Een gezonde drijfveer, denk ik. En dat weerspiegelt zich in onze uitstekende resultaten. De tevredenheid van de cliënt geeft ons een kick. Er is geen mooiere voldoening dan een succesvolle cliënt die ons zijn kapitaal toevertrouwt.'

Huiswerk

Bij waarde-investering zijn intelligente activawaardering, degelijke kennis van de financiële markten en research vanzelfsprekend. Geduld en vertrouwen zijn een noodzaak: een duurzaam uitgezet vermogen rijpt traag en zeker. En dat betekent soms: tegen de instinctieve reacties en vooroordelen op de markten ingaan, en onvermijdelijke beursdalingen negeren. Maarten Rooijakkers: 'Omdat we ons huiswerk grondig doen, durven we ook *neen* te zeggen tegen onze cliënten. Beslissingen die geleid worden door de waan van de dag dienen hun belangen niet. En die zijn toch ons enige uitgangspunt.'

Maar ook de belegger moet zijn huiswerk maken – voor hij met een beheerder in zee gaat. Hij checkt het best ook het businessmodel in het licht van mogelijke belangenconflicten, de beleggingsfilosofie, het beleggingsproces, de kostenstructuur, de toekomstvisie, de bedrijfswaarden, het communicatieproces, enzovoort. Maarten Rooijakkers: 'Wij nodigen onze cliënten uit om kritische vragen



te stellen. Alleen zo ontdekken zij hoe ernstig wij hun belangen dienen en ontdekken wij hoe we hun belangen nog beter kunnen dienen.'

Persoonlijk

Een goede discretionaire vermogensbeheerder kent zijn cliënten, en kijkt daarbij verder dan risicoprofiel of beleggingshorizon. CapitalatWork investeert daarom eerst en vooral in een duurzame, persoonlijke vertrouwensrelatie met zijn cliënten, zegt



© RV / Dann

'Vermogens zijn nooit in één dag gemaakt, de groei zien wij dan ook op de lange termijn. Wij laten het rijpen voor volgende generaties.'

Maarten Rooijakkers: 'Wij kunnen een vermogen pas goed beheren als we ook de mens erachter door en door kennen. Die relatiereflex zit bij ieder van ons in het DNA.'

De digitalisering, die ook bij CapitalatWork zijn ingang vindt, vult dat mooi aan, meent Maarten Rooijakkers: 'Ondernemers hebben vaak weinig tijd. Daarom optimaliseren wij volop ons digitaal client onboarding-systeem. Ook kun je binnenkort online rekeningen openen.

Maar dit vervangt nooit het menselijke contact.'

Om hun cliënten persoonlijke service te geven, opende CapitalatWork in 2016 een zesde filiaal in Kortrijk, in het najaar verhuizen ook de Antwerpse en Gentse kantoren naar moderne locaties. Maarten Rooijakkers: 'Maar we nodigen onze relaties ook uit op onze contentdriven evenementen, of voor een oldtimer-, bike- of golfevent. Zo ontmoeten we elkaar informeel, is er ruimte voor feedback, informatie en netwerking.'

Jong geleerd

De geïnformeerde belegger staat sterker en kent meer gemoedsrust. Via zijn CapitalatWork Academy deelt CapitalatWork zijn kennis én belichten topsprekers de impact van actua op de financiële markten en de fiscaliteit. Maarten Rooijakkers: 'Dit najaar starten we met unieke seminars, gericht op de kinderen van onze beleggers. Zo leren zij goed omgaan met en inspelen op de risico's en valkuilen die gepaard gaan met beleggen. En daar draait het toch om.' •