

“Vermogensbeheer vergt uitvoerig huiswerk van eigen specialisten”

Alleen vermogensbeheerders die al jarenlang met kennis van zaken in alle bescheidenheid als een goede huisvader het vermogen van hun cliënten beheren en beleggen, genieten het vertrouwen van mensen die zelf een bovengemiddelde kennis van financiële markten hebben. Het is meteen ook de succesformule van CapitalatWork Foyer Group. Met een heel gefocust businessmodel werkt dit bedrijf voor cliënten uit België, Nederland en Luxemburg. Business Vlaanderen sprak met gedelegeerd bestuurder Maarten Rooijackers.

Tekst | Bart Vancauwenberghe Beeld | CapitalatWork

BV: Waarop ligt de focus van CapitalatWork precies?

Maarten Rooijackers: “Het is onze strategie om uitsluitend te kiezen voor beursgenoteerde oplossingen, waarbij we het vermogen van onze klanten alleen beleggen in aandelen en obligaties van bedrijven die aan strenge kwaliteitscriteria voldoen. Hedgefondsen en vastgoed laten we bewust links liggen. Het is een aanpak die we al meer dan 25 jaar met succes hanteren. Daarbij zijn we een spreuk van Colin Powell indachtig: ‘There is no secret to success. It is the result of hard work, preparation and learning from failure’. Daarom laten we het broodnodige huiswerk dat aan vermogensbeheer en beleggingen voorafgaat, alleen door eigen mensen uitvoeren. Dat biedt ons de beste mogelijkheden om van alle beleggingen een zo goed mogelijk beeld te krijgen.”

BV: Hoe is jullie verdienmodel opgebouwd?

“Ook daarbij hebben we voortdurend het belang van de klant voor ogen. CapitalatWork profileert zich als een ‘asset manager’, met als voornaamste bekommernis het langetermijnbeheer van de portefeuille, waarvan we de waarde verstandig laten groeien door gezond risicomanagement. Onze belangrijkste bron van inkomsten is een ‘beheerfee’, waarvan de berekening gebaseerd is op het vermogen van de klant. Met vermogensplanning bieden we nog een complementaire dienst aan, waarbij we onze klanten bijstaan in de successieplanning en de fiscale optimalisatie naar de volgende generaties toe. Dat gebeurt altijd in overleg met de externe adviseur van onze klant.”

BV: De voorbije jaren hebben jullie zelf wel geïnvesteerd in modernere vestigingen. Vanwaar die keuze?

“In België beschikken we over kantoren in Brussel, Antwerpen, Gent en Kortrijk. Nadat we twee jaar geleden een nieuw kantoor in de Groeningestad gebruik namen, verhuisden

we recent ook in Gent naar een ander pand. Straks betrekken we ook nieuwe kantoren in Antwerpen en Luxemburg, dezelfde oefening plannen we in Brussel. Investeren in functionelere gebouwen was essentieel om onze groeiambitie gestalte te geven. We hebben ook gekozen voor panden met meer uitstraling, vanuit het besef dat die – naast de onberispelijke dienstverlening waar we prat op gaan – onze klanten extra vertrouwen inboezemen.”

BV: Welke mensen doen een beroep op jullie diensten?

“Ons cliënteel omvat onder meer heel wat ondernemers, maar de grootste gemene deler bij onze klanten is ongetwijfeld hun bovengemiddelde kennis van de financiële markten. Dat is logisch, want zij vertrouwen hun vermogen alleen maar toe aan spelers met ervaring, die hen goed kunnen begeleiden bij beleggingen en goed vertrouwd zijn met de risico’s. Zelfs al etaleren onze klanten een sterke financiële knowhow, toch blijft het de taak van de vermogensbeheerder om hen goed wegwijs in die wereld te maken.”

bedrijf goed te kunnen absorberen. Daardoor hebben ook wij erg veel geïnvesteerd, onder meer in ‘corporate governance’. Een tweede opvallende evolutie is het belang van innovatie en digitalisering. De cliënt van morgen wil nu eenmaal op een andere manier worden geïnformeerd dan de cliënt van gisteren. We gaan dan ook werk maken van intelligente IT-platformen, die cruciaal zijn om iedereen op een efficiënte manier te kunnen bedienen.”

BV: Op welke manier maakt CapitalatWork nog werk van die consolidatie?

“Dat doen we eerst en vooral door interne groei. De helft van onze expansie realiseren we dankzij ons gefocust businessmodel, waarvoor klanten ons belonen door ons een groter deel van hun vermogen te laten beheeren. Voor heel wat cliënten zijn we bovendien geëvolueerd van een aanvullende naar de belangrijkste vermogensbeheerder. De overige 50% van onze groei danken we aan nieuwe klanten, die ons leerden kennen dankzij de positieve ervaringen van bestaande klanten.

“We beleggen het vermogen van onze klanten alleen in aandelen en obligaties van bedrijven die aan strenge kwaliteitscriteria voldoen.”

BV: In welke richting is vermogensplanning de jongste jaren geëvolueerd?

“De belangrijkste trend is de extra regelgeving die als een lawine op ons afkomt. Dat is een gevolg van de financiële crisis van 2007-2008, waardoor de overheid het noodzakelijk vond om deze markt sterk te gaan reguleren. Dat heeft tot een consolidatiebeweging geleid, wat vrij logisch is: je hebt nu eenmaal een bepaalde kritische massa nodig om die regelgeving als

Om iedereen op de juiste manier te kunnen helpen, zoeken we momenteel versterking voor alle commerciële teams, onder meer in Oost- en West-Vlaanderen. We zijn ook niet ongevoelig voor groei door overnames, maar willen eerst de Mifid2-regelgeving volledig implementeren. Gezien wij ons vooral op discretionair beheer toelagen, waarbij we niet voor elke nieuwe transactie met de cliënt moeten overleggen, zou die integratie vrij vlot moeten kunnen verlopen.”