

Uw vermogen verdient beter

Interview: Peter Engels

Een vermogen cultiveren vraagt werk, toewijding en tijd. Het tot wasdom laten komen ook.

Een gesprek met Maarten Rooijackers, Gedelegeerd Bestuurder, Xavier Van Elderen, Senior Portfolio Manager en Frank Sickman, Wealth Manager van CapitalatWork Foyer Group over de waarde van langetermijndenken, huiswerk en vertrouwen in een vermogensbeheerrelatie.

Haast en spoed

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

Onafhankelijk advies

Al meer dan een kwarteeuw richt CapitalatWork zich uitsluitend op actief discretionair vermogensbeheer en vermogensplanning via intelligente waardecreatie op internationaal niveau. De aanpak van CapitalatWork is volledig onafhankelijk, en laat zich niet leiden door de behoeften, maar door de belangen van haar cliënten.

► Maarten Rooijackers: *Wij zijn vermogensbewakers, geen vermogensjagers*



Tevredenheid

Maarten Rooijackers: *'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 mooie 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. Xavier Van Elderen: *'Omdat we ons huiswerk grondig doen, durven we ook nee te zeggen tegen onze cliënten. Beslissingen die geleid*

worden door de waan van de dag dienen hun belangen niet. En die belangen zijn toch ons enige uitgangspunt.'

Check-list

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, het verdienmodel, de toekomstvisie, de bedrijfswaarden, het communicatieproces, enzovoort.

Kritische vragen

Maarten Rooijackers: *'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.'*

► Xavier Van Elderen: *'Beslissingen die geleid worden door de waan van de dag dienen hun belangen niet.'*



*There is no secret to success.
It is the result of hard work, preparation
and learning from failure.*

BY COLIN POWELL

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 Frank Sickman. 'Wij kunnen een vermogen pas goed beheren als we ook de persoon erachter door en door kennen. Die relatierflex zit bij ieder van ons in het DNA.'

Menselijk contact

'De digitalisering, die ook bij CapitalatWork zijn ingang vindt, vult dat mooi aan', meent Sickman: 'Ondernemers hebben vaak weinig tijd. Daarom optimaliseren wij volop ons digitaal aanbod zoals onze Mobile App, videoblogs, MyCapital, ons client onboarding-systeem, etc. Je kan bij ons online rekeningen openen. Maar dit vervangt nooit het menselijke contact. We organiseren geregeld individuele gesprek-

ken met onze relaties of nodigen hen uit op onze contentdriven evenementen, of voor een oldtimer-, hockey-, bike- of golfevent. Zo ontmoeten we elkaar informeel, is er ruimte voor feedback, informatie en netwerking.'

► Frank Sickman:
'Wij kunnen een vermogen pas goed beheren als we ook de persoon erachter door en door kennen. Die relatierflex zit bij ieder van ons in het DNA.'

Voor meer informatie:
CapitalatWork
Contacteer Frank Sickman
03 287 38 40
f.sickman@capitalatwork.com



Risico's neemt u beter tijdens het aperitief

Mocht u zin hebben om een ondoordacht risico te nemen, kies dan voor een culinair in plaats van een financieel risico. Zet uw kapitaal aan het werk en vertrouw voor uw vermogen op Capital at Work. Dankzij ons consistent beleggingsproces bouwen wij aan de bescherming en groei van uw vermogen. Op die manier kunt u genieten van het leven terwijl onze gedreven experts zich focussen op uw kapitaal.

Ga naar capitalatwork.com en maak een afspraak met uw persoonlijke wealth manager.

capitalatwork
Wealth Management Foyer Group

WEALTH MANAGEMENT | ESTATE PLANNING