



DOHMEN & OTTEN VERMOGENSBEHEER

VERMOGENSBEHEER IS MENSENWERK

Beleggen is geen standaardactiviteit die voor iedereen hetzelfde is. Verschillende typen beleggers vragen om verschillende beleggingsstrategieën. En de invulling daarvan is heel persoonlijk. Paul Dohmen en Etienne Otten hebben zich gespecialiseerd in de menselijke kant van vermogensbeheer. Hun streven is om voor alle cliënten een strategie te bepalen die het beste bij hun persoonlijke situatie past om zodoende het vermogen te laten groeien.

BELEGGINGSSTRATEGIEËN

Als basis voor het vermogensbeheer van haar klanten werkt Dohmen & Otten Vermogensbeheer met vier beleggingsstrategieën: inkomsten, klassiek, defensief en offensief. Afhankelijk van de wensen en de financiële situatie van de cliënt wordt een risicoprofiel opgesteld en de daarbij passende strategie gekozen. Paul: 'Het is belangrijk dat er wederzijds vertrouwen is met de cliënt. Dan pas vertelt een cliënt alles wat van belang is voor de beste keuze. Wij houden van degelijk werk door een uiterst persoonlijke benadering.' Etienne: 'Het belang van onze klanten staat altijd voorop. En dat weten zij ook. Als onafhankelijk vermogensbeheerder kunnen wij objectief werken.' De meeste cliënten van Dohmen & Otten Vermogensbeheer passen in een defensief risicoprofiel. Een defensieve belegger kiest voor een relatief laag beleggingsrisico met de zekerheid dat er geen grote waardeveranderingen plaatsvinden in de beleggingsportefeuille. De kenmerken zijn vaste renteopbrengsten en een brede spreiding over aandelen. De offensieve belegger daarentegen kiest voor een mogelijk hoger rendement over langere termijn en accepteert waardeschommelingen binnen de portefeuille. Bij de persoonlijke benadering hoort ook één, twee of vier keer per jaar een evaluatiegesprek met de cliënt. Er wordt dan gekeken naar de samenstelling van de portefeuille, het (verwachte) rendement en het risicoprofiel dat natuurlijk passend moet blijven.

ERVARING

Paul en Etienne hebben beiden ruime beleggingservaring opgedaan bij diverse bankinstellingen in binnen- en buitenland. Ze hebben elkaar ontmoet bij hun laatste werkgever, Bank Labouchère. Toen de kantoren van Labouchère werden gesloten, hebben ze hun ambities gekoppeld en zijn ze samen per 1 juli 2002 als zelfstandig vermogensbeheerder verder gegaan. Op zich geen vreemde stap als je bedenkt dat beiden uit een ondernemersgezin komen. Bij de opstart zijn ze ondersteund door BinckBank. Paul: 'Net voordat wij met ons kantoor zijn begonnen, werden we benaderd door BinckBank. Deze beleggingsbank was toen

net twee jaar bezig en nog lang niet zo groot en toonaangevend als dat ze nu zijn. BinckBank heeft ons geholpen met de automatisering, de website en tal van andere administratieve zaken.' Etienne: 'We brengen ook nog steeds onze beleggingsportefeuilles onder bij BinckBank. Daarnaast werken we ook met andere gerenommeerde beleggingsinstellingen, zoals UBS in België en Luxemburg en Puilaetco Private Bankers in België. We bogen dus niet alleen op onze eigen ervaring, maar werken ook met instellingen die een zeer goede naam hebben.'

DOELGROEPEN

Veel klanten van Dohmen & Otten Vermogensbeheer komen uit de regio Zuidoost Nederland en België. Paul: 'Wij beheren het vermogen van dga's (directeur groot aandeelhouders), particulieren, stichtingen en pensioen bv's. Wij hebben met ons kantoor meteen bij de start ook een Europees paspoort verworven. Dat houdt in dat wij overal in Europa een kantoor kunnen openen, als wij dat zouden willen.' Dohmen & Otten Vermogensbeheer heeft een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten en staat onder toezicht van De Nederlandse Bank.

AMBITIE

Etienne: 'Zakelijk willen wij groeien tot een kantoor met zes of zeven medewerkers. In dezelfde constructie zoals wij die nu kennen. We werken met z'n vieren en zijn ook alle vier vermogensbeheerder. Overhead, zoals administratie, hebben wij uitbesteed. Als we groter groeien dan zeven personen, dan worden wij teveel manager en zijn we minder bezig met onze eigenlijke passie, vermogensbeheer. Zakelijk hebben wij goede rendementen gescoord de laatste jaren.

Ik verwacht dat wij dat met onze ervaring ook vast kunnen houden of zelfs verbeteren. Het succes is natuurlijk voor een groot deel afhankelijk van je persoonlijke balans. Hoe ga je met je werk om in de privé situatie en andersom.' Paul: 'Als je onderneming tot een succes wilt maken, betekent dat hard werken. Niet alleen voor ons, maar voor alle ondernemers. Het is belangrijk dat je daarbij een goede uitlaatklep vindt om je, vooral gezonde, stress af te reageren. Bijvoorbeeld op het sportveld, want nevenfuncties mogen wij helaas niet hebben van de AFM. Als je de juiste balans weet te vinden, is dat goed voor je productiviteit en voor je hele omgeving.'

ZELF DOEN?

Etienne: 'Mensen die van plan zijn zelf te gaan beleggen, wil ik graag meegeven dat ze van tevoren goed moeten nadenken wat ze willen. Het is verstandig om met een strategie te werken en deze strategie consequent te blijven toepassen. Het kan best leuk zijn om zelf je vermogen op de beurs te beheren, maar het is ook erg risicovol. Zeker als je beleggingen onderdeel zijn van je oudedagvoorziening is het goed om extra risico's zo veel mogelijk te beperken door bijvoorbeeld een professionele vermogensbeheerder in te schakelen. ←

DOHMEN & OTTEN VERMOGENSBEHEER GEUSSELTWEG 5C 6225 XS MAASTRICHT
TELEFOON 043 3285193 E-MAIL INFO@DOHMEN-OTTEN.NL WWW.DOHMEN-OTTEN.NL