

# Onder Ondernemers

## “Onder Ondernemers”

**Deze nieuwsbrief van OKEE, maandelijks in uw mailbox én op de OKEE-website, kadert in de volgende filosofie: beter een goede buur, dan een verre vriend. Op deze manier laten we ondernemend Eeklo telkens kennismaken met collega-ondernemers uit de buurt. Voor deze editie gaan we langs bij Lieven Willems, zaakvoerder van het Kantoor Optifin BVBA in de Molenstraat.**

### Dag Lieven, wat doen jullie hier precies bij Optifin?

“Wij zijn een makelaarskantoor gespecialiseerd in bankzaken en verzekeringen. Onze bankactiviteiten vallen onder AXA, maar voor verzekeringen werken wij met heel veel verschillende maatschappijen samen zoals Axa, DKV, Vivium, Allianz, Baloise, Dela, enzovoort. We bekijken per klant wat de beste optie is voor hen individueel, naar prijs maar ook vooral naar kwaliteit en inhoud van de polis. We bieden alle courante verzekeringen aan voor zowel particulieren als KMO's, maar evengoed vinden we het een uitdaging om een speciaal risico te verzekeren. Zo verzekerden we vorig jaar nog een handtassenwinkel in een groot winkelcentrum in Schotland. Tenslotte kan je bij ons ook terecht voor “Private Management” (vermogensbeheer) via een dochteronderneming van AXA.”

### Hoe is jullie kantoor ontstaan?

“Ik ben ondertussen al de tweede generatie. Mijn ma heeft het kantoor opgericht in 1978 in Adegem. Dat was een kantoor van An-Hyp, dat ondertussen samen met Ippa bij de Axa Groep is ondergebracht. Zij had een opleiding Krediet- en Beleggingsadviseur gevolgd en verbouwde, zoals in die tijd gebruikelijk in de sector, haar living tot een extra kantoor en startte zo

haar eigen zaak. Na verloop van tijd kwam er een tweede kantoor bij in de Boelare in Eeklo. In 1996 werd alles geconcentreerd in onze huidige vestiging in de Molenstraat. De naam werd ondertussen ook gewijzigd van Willems-Coudenijs naar Optifin omdat het vlotter klinkt en staat voor de optimale financiële dienstverlening die we nastreven.”

“Zelf werk ik sinds 2001 in het kantoor en in 2014 namen ik en mijn echtgenote Virginie de zaak over.”

“Je kan ons een echt familiebedrijf noemen, ook onze medewerkster Lieve beschouwen we ondertussen als een deel van onze familie. Onze klanten, die bevinden zich groten-

deels in het Meetjesland, maar we hebben evengoed klanten in Luik en zelfs een klant die in Florida woont. Iedereen is bij ons dus welkom!”

“We zijn ook klaar om een versnelling hoger te schakelen en daarom zijn we op zoek naar verzekeringsportefeuilles om over te nemen. Maar we gaan niet groeien om te groeien, de service naar de klant toe blijft onze hoofdbezorgdheid.”

### Heb je altijd de ambitie gehad om ook in de zaak te gaan?

“Ja toch wel. Ik heb Toegepaste Economische Wetenschappen gestudeerd aan de universiteit in Gent. Al sinds mijn 16de was ik enorm



gebeten door de beurs, de economie en alles wat daar mee te maken had. Dagelijks was ik daar heel erg mee bezig. Voor mij is dat zowel mijn passie als mijn hobby. Zeker de zoektocht naar ondergewaardeerde aandelen en hiervoor zelf op onderzoek kunnen gaan gaf en geeft mij nog steeds veel voldoening.”

### **Als je al zo lang in de branche zit heb je al wat crisissen meegemaakt. Hoe sta je daar tegenover?**

“Als je spreekt over beleggingen denken mensen ook snel aan de beurs, de risico's en aan geld verliezen. Ik bekijk beleggen helemaal anders. Je moet dat op lange termijn zien en als een onderdeel van een totaal vermogen. We zijn in de loop der jaren al van de ene crisis naar de andere gegaan. Dat is altijd zo geweest en dat zal ook zo blijven. Er was de beurscrash in 1929, de oliecrisissen, de crash van 1987, de inval in Irak, de internetzeepbel in 2000, de huizen- en kredietcrisis van 2007-2008, de euro-crisis van 2011 en dan vergeet ik er zeker nog een paar. Recent hadden we nog China en de Brexit-stemming. De media speelt hier ook vaak een rol in. Er is eigenlijk niks erger voor een beurs dan onzekerheid. Dat zorgt voor paniek en een sneeuwbaaleffect, terwijl dat niet altijd nodig is. Dit kan anderzijds wel extra koopkansen bieden.”

### **Hoe ga je daar dan best mee om ?**

“Voor beleggingen adviseren wij onze klanten om sowieso gespreid in de tijd in te stappen omdat we ook niet de ‘pretentie’ hebben hét juiste instapmoment te kunnen bepalen. We trachten ook constant de menselijke psychologie van beleggers om te vormen. De meesten laten zich verleiden tot aankopen aan de top en wanneer de wereld volgens de media zal ‘vergaan’ en er dus kansen liggen, durft niemand te kopen. ‘De eerste winst is het vermijden van te veel verlies’, dat is een wijsheid die ik altijd meeneem in klantengesprekken. We maken, mijn inziens, ook het verschil door ons fondsenaanbod open te trekken en niet enkel huisfondsen aan te bieden. Vorig jaar vond ik een fonds die dit jaar, in een toch moeilijke markt, het best presterende Europese fonds is in zijn categorie, met een zeer mooie positieve return. Je moet er gewoon zijn als het moment er is.”

### **Wat is jullie filosofie over KMO-verzekeringen?**

“We willen echt begrijpen wat voor bedrijf onze klant heeft. Een frituuruitbater zal een heel ander pakket aan verzekeringen nodig hebben dan een houthandelaar. Wij pluizen uit wat je zeker nodig hebt en zoeken hiervoor de gepaste oplossing. Naarmate een bedrijf groeit, groeien wij ook mee, en

passen we aan waar nodig. We kijken ook heel regelmatig de polissen van onze klanten na, om te kijken of alles nog up to date is. Dat is de filosofie van ons kantoor. We willen onze klanten echt kennen. Enkel op die manier kunnen wij advies op maat verlenen.”

*Wie meer info wenst kan contact opnemen met het kantoor via onderstaande gegevens:*

Optifin BVBA  
Molenstraat 46, 9900 Eeklo  
Tel. (09)378 09 34  
[www.kantooroptifin.be](http://www.kantooroptifin.be)  
[www.facebook.com/kantooroptifin](http://www.facebook.com/kantooroptifin)



Optifin  
BANK VERZEKERINGEN