

Family offices hebben steeds groter aandeel in institutionele beleggingsmarkt

Hoewel Mercer in Nederland van oudsher vooral pensioenfondsen bedient, richt het bedrijf zich al ruim tien jaar op een bredere groep beleggers, waaronder een groeiend aantal family offices. Huub Ten Holter, Investment Leader, en Laura Rebel, Principal Business Development, beiden van Mercer: ‘Family offices willen dezelfde benadering als institutionele beleggers zoals pensioenfondsen en verzekeraars.’

Door Ronald Bruins

‘Family offices willen op dezelfde professionele wijze risico’s managen. En ze gaan ook voor een goed gediversifieerde portefeuille gebaseerd op een langetermijndoelstelling, investment beliefs en een risicobudget,’ legt Rebel uit. Ten Holter vervolgt: ‘Het aantal vermogende families neemt toe en daarmee ook het aantal family offices. Dat vermogen is bijvoorbeeld vergaard door ondernemerschap in sectoren zoals ICT, vastgoed, retail, of venture capital. Het oprichten van een family office zorgt ervoor dat het kapitaal wordt beheerd volgens de langetermijndoelstellingen van de familie, ook voor toekomstige generaties. Het eerste family office dat bij Mercer aanklopte, meer dan tien jaar geleden en aangestuurd door een voormalig pensioenfondsbestuurder, had de vraag of we de dienstverlening voor

‘Het aantal vermogende families neemt toe en daarmee ook het aantal family offices.’

pensioenfondsen ook voor het family office konden uitvoeren. Sindsdien is het aantal family offices in onze portefeuille sterk gestegen.’

Elk family office is anders

Ieder family office heeft een eigen visie en doelstelling. Rebel: ‘Investment beliefs, risicotolerantie, impact- en ESG-voorkeuren, beleggingen in private markten, liquiditeitsvereisten en regiorestricties: geen family office is hetzelfde. Om een volledig beeld te krijgen van de doelstellingen en risicopreferentie van een family office, organiseren wij interactieve workshops voor de belangrijkste stakeholders. Hierbij schuiven experts aan vanuit verschillende beleggingscategorieën en -thema’s. Hoewel voor het overgrote deel van de family offices geldt dat de beleggingshorizon lang is, kan de tussentijdse liquiditeitsbehoefte van partij tot partij sterk verschillen. Modelportefeuilles en real life cases vormen een mooi startpunt voor het bepalen van de strategie. De ene partij streeft bijvoorbeeld naar het maximaliseren van rendement op de lange termijn en accepteert een behoorlijke volatiliteit van de portefeuillerendementen op de korte termijn. Terwijl een andere partij vooral het behoud van het vermogen voor toekomstige generaties belangrijk vindt.’

Geen traditionele institutionele belegger

Veel family offices doen wat betreft belegbaar vermogen niet onder voor een klein tot middelgroot pensioenfonds. Desondanks is er zeker een aantal belangrijke verschillen tussen dit type belegger en een traditionele institutionele partij. Ten Holter: ‘Het voornaamste verschil is dat het aantal ‘belanghebbenden’ dat door een family office wordt gerepresenteerd beduidend kleiner is dan bij een pensioenfonds of verzekeraar. Daarnaast zijn wet- en regelgeving en toezicht volledig anders georganiseerd. Dat leidt tot meer uitgesproken strategieën. Bijvoorbeeld bij een overweging in venture capital of impactbeleggingen.’ Over het algemeen is de risicotolerantie bij family offices hoger dan bij traditionele institutionele beleggers, constateert Rebel. ‘Vaak is er een relatie tussen hoe het vermogen is vergaard, de risicobereidheid en het type beleggingen waar de voorkeur naar uitgaat.’ Ten Holter: ‘Let wel, er bestaat bij family offices een sterk gevoel van verantwoordelijkheid om



CV

Huub Ten Holter

Huub Ten Holter, CEFA RFD, werkt sinds maart 2022 als Investments Leader voor Mercer in Nederland. Hij is daar verantwoordelijk voor Investment Consulting en Investment Solutions/ Delegated Solutions. Daarvoor vervulde hij diverse managementfuncties bij verschillende werkgevers, waaronder Van Lanschot Kempen, Achmea en ING Bank. Bij Mercer houdt hij zich bezig met business development en adviseert hij institutionele beleggers, waaronder pensioenfondsen, verzekeraars, stichtingen, schenkingen, goede doelen en family offices, en beheert hij hun vermogen.

het vermogen in stand te houden en door te geven aan volgende generaties. Vanuit die gedachte, en met de risicotolerantie in het achterhoofd, streven we stabiliteit na in de portefeuilles, zodanig dat de portefeuille zich in alle marktscenario's staande houdt.'

Flexibele aanpak en open architecture

De grote verscheidenheid aan beleggingsdoelstellingen en -voorkeuren van family offices vraagt om brede expertise. Rebel: 'Over de gehele beleggingscyclus heen en ten aanzien van maatwerkoplossingen. Onze aanpak voor family offices is beproefd en gestoeld op onze decennialange ervaring met traditionele institutionele beleggers. Ons wereldwijde researchapparaat vormt dan ook het fundament van onze investmentsdienstverlening. Dit stelt ons in staat onze klanten beter te adviseren over de gehele beleggingscyclus. Van het vaststellen van de investment beliefs en de risicohouding



CV

Laura Rebel

Laura Rebel is sinds eind 2019 werkzaam voor Mercer Nederland als Principal Business Development Financial Sector Clients. In haar rol verbindt zij de behoeften van institutionele beleggers aan de brede dienstverlening die Mercer wereldwijd aanbiedt op het gebied van beleggingsadvies, -research en -implementatie. Daarnaast is zij verantwoordelijk voor adviesdienstverlening aan een aantal grote institutionele beleggers, waaronder family offices. Ze is ook betrokken bij specialistische projecten, met name op het gebied van strategie, governance en risicomanagement.

tot de implementatie van gediversifieerde portefeuilles. We verschaffen family offices via ons platform toegang tot de hoogstgewaardeerde vermogensbeheerders en beleggingsoplossingen. De open architecture-aanpak waarborgt daarbij de kwaliteit en flexibiliteit van onze advisering. Verder kunnen wij, gegeven onze omvang, behoorlijke kortingen bedingen op de beheervergoedingen. We adviseren wereldwijd momenteel namelijk over zo'n zeventien biljoen euro. Dat biedt duidelijk schaalvoordelen.' ■

'Er bestaat bij family offices een sterk gevoel van verantwoordelijkheid om het vermogen in stand te houden en door te geven aan volgende generaties.'