



Meer dan 125 jaar verantwoord beleggen

Sinds mei 2024 is Gül Poslu Managing Director en Hoofd Benelux van Nuveen. Financial Investigator sprak met haar over de oorsprong en het DNA van haar nieuwe werkgever, maar ook over haar plannen voor de Benelux. Drie trends zijn voor haar daarbij leidend: de institutionele betrokkenheid bij de energietransitie, de groei van private markten, en de groei van ‘colored bonds’.

Door Harry Geels Fotografie Kees Rijken

Wie is Nuveen?

‘Nuveen is een wereldwijde investment manager met een geschiedenis van meer dan 125 jaar. Het bedrijf werd opgericht door John Nuveen om openbare infrastructuurprojecten te kunnen ondersteunen die de kwaliteit van wegen in delen van de VS zouden verbeteren. In 1915 ondersteunde Nuveen in 24 staten ook de bouw van school- en gemeentelijke verlichting, water en riolering, opnieuw met dezelfde passie om de toekomst te verbeteren.

Nuveen is privaat eigendom en tevens de vermogensbeheerder van de Teachers Insurance & Annuity Association in de VS (TIAA). TIAA is een van grootste institutionele beleggers wereldwijd en werd opgericht door filantroop Andrew Carnegie met het doel leraren te helpen aan een levenslang en waardig pensioen - een doelstelling die de organisatie vandaag de dag nog steeds nastreeft.

De eigendomsstructuur van het bedrijf en de steun van TIAA zorgen voor een naadloze afstemming op de wensen van de klanten. De productinnovatie en de geschiedenis worden bovendien ondersteund door het streven naar robuuste financiële prestaties op het gebied van duurzaamheid en het bouwen aan een veerkrachtigere wereld.

Het totaal beheerde vermogen van Nuveen is nu meer dan \$ 1,2 biljoen in zowel publieke als private beleggingen, van onder meer zeven van 's werelds grootste tien pensioenfondsen. We zijn al ruim 25 jaar sterk in Europa vertegenwoordigd, oorspronkelijk ondersteund door onze expertise in real estate en real assets. We breiden onze wereldwijde aanwezigheid nu uit over de hele breedte van ons platform. Die wereldwijde groeiambities zijn gebaseerd op onze rijke geschiedenis, zowel in het navigeren door verschillende marktcycli en door periodes van volatiliteit, als in het investeren met impact. We hebben kantoren in de meeste

financiële centra over de wereld, en blijven ons aanbod uitbreiden in nieuwe en traditioneel moeilijker te bereiken beleggingscategorieën en regio's.

Wat zijn de ambities voor groei in de Benelux en wat zijn jullie USP's?

‘Nuveens aanwezigheid in Europa begon in eerste instantie met onroerend goed, maar is in de afgelopen jaren uitgebreid naar beleggingscategorieën in zowel publieke als private markten, inclusief meer traditionele beleggingen, alsmede naar innovaties in nieuwe alternatieve beleggingsstrategieën. Als gevolg daarvan zijn we van mening dat we nu een van de meest uitgebreide beleggingsplatforms in de markt hebben.

Onze groei is het resultaat van zowel autonome expansie als van overnames. In het kader van onze op overnames gerichte strategie hebben we beleggingsondernemingen overgenomen en zijn we gaan samenwerken met bedrijven die een gespecialiseerd aanbod hebben in een scala van alternatieve beleggingscategorieën en regio's. Deze overnames zijn ingegeven door de vraag van klanten en de vraag naar bepaalde specialismen. Zoals bij elke overname is het belangrijkste voor ons dat de cultuur en de waarde op elkaar zijn afgestemd. Zo blijven unieke en succesvolle investeringsproposities behouden, terwijl wij als team en bedrijf in al onze specialismen kunnen doorgroeien. Sinds ik bij het bedrijf ben gekomen, heb ik gezien dat klanten zich aangetrokken voelen tot de breedte en omvang van ons aanbod en het gevoel hebben met echte specialisten te werken.

Bovendien hebben onze speciale eigendomsstructuur en de inherente afstemming op onze klanten ons in staat gesteld om niche- en innovatieve beleggingsgebieden aan te boren en soms als eerste de markt op te gaan. Een voorbeeld hiervan is Nuveen Natural Capital, waarmee >

we klanten de expertise kunnen bieden als grootste landbouwgrondbelegger ter wereld (en een van de grootste houtlandbeheerders) met de input en samenwerking van onze beleggingsteams in zowel publieke als private markten. Naast de diepte, de schaal en de expertise die we in de loop der jaren hebben opgebouwd, hebben klanten in de Benelux ook veel waardering gekregen voor onze ervaring en ons aanbod op het gebied van verantwoord en duurzaam beleggen. Ik heb bijzondere belangstelling gezien voor onze municipal and colored bonds, met name van beleggers die geïnteresseerd zijn in stabiele inkomsten, in relatief aantrekkelijke voor risico gecorrigeerde rendementen en in de mogelijkheid om te focussen op specifieke sociale projecten.’

Wat hoor je momenteel van klanten en prospects? Is er vraag naar alternatieven en duurzaamheid? Zie je verschillen tussen landen? Hebben Nederlandse institutionele klanten andere beleggingsbehoeften?

‘Twee belangrijke thema’s hebben mijn gesprekken met klanten dit jaar gedomineerd: de zoektocht naar private assets, wat positief is gezien onze positie in private equity impact, private credit en real assets, en het toenemende belang van de ‘S’ in ESG, wat als een rode draad door onze 125-jarige geschiedenis en onze strategieën binnen de publieke en private markten loopt.

Mijn gesprekken verschillen natuurlijk per marktsegment en de doelen die klanten willen bereiken. Verzekeringsmaatschappijen zijn momenteel bijvoorbeeld meer gericht op rendementsstrategieën in de publieke markten en op hoe ze duurzaamheidspraktijken als onderdeel daarvan kunnen integreren. Hier zien we veel belangstelling voor onze impact-obligatiestrategieën, waarvoor kapitaal wordt gebruikt als pionier voor enkele van de meer toekomstgerichte strategieën in het hele obligatiespectrum. Nuveen was bijvoorbeeld een

ankerbelegger in ‘s werelds eerste ‘blue bonds’, nam deel aan de ontwikkeling van ‘orange bonds’, die een aantoonbare impact hebben op gendergelijkheid in ontwikkelingslanden, en was recentelijk de ankerbelegger van de aan de herbebossing van het Amazonegebied gekoppelde ‘reforestation-linked outcome bond’ van de Wereldbank.

Klanten zijn geïntrigeerd door dit aanbod vanwege het doelgerichte karakter en de specifieke doelstellingen voor het realiseren van impact. De orange bonds worden bijvoorbeeld beoordeeld op hun vermogen om de vertegenwoordiging van vrouwen in leidinggevende posities te vergroten, om bedrijven te financieren die eigendom zijn van vrouwen, of om de toegang tot onderwijs en gezondheidszorg voor vrouwen en meisjes te verbeteren. De prestaties van deze obligaties worden vaak afgemeten aan gevestigde kaders en maatstaven, zoals die van de SDGs, in het bijzonder SDG 5 (Gendergelijkheid).

Voor het op pensioenen gerichte deel van de markt zien we een traditionelere benadering van portefeuillebeheer, omdat pensioenfondsen zich moeten aanpassen aan de veranderende regelgeving in de sector. Wij zien ook dat deze wetgeving beleggers naar de private markten leidt, maar de integratie zal tijd kosten.’

Wat heeft de toekomst in petto voor beleggers?

‘We zijn erg trots op onze jaarlijkse EQuilibrium-enquête onder institutionele beleggers wereldwijd, die ons een indruk geeft van hoe beleggers portefeuillebeheer in het komende jaar benaderen, waar ze prioriteit aan geven en wat hen ‘s nachts wakker houdt. Aan de ene kant geeft het ons een nieuwe kans om onze klanten beter te begrijpen, aan de andere kant geeft het ons een goed gevoel waar de markt naartoe gaat en hoe we ons aanbod moeten afstemmen om hun behoeften op een toekomstgerichte manier te ondersteunen.

‘De overstap van stabiliteit naar flexibiliteit betekent niet noodzakelijkerwijs dat veilige beleggingen moeten worden opgegeven.’

CV

Gül Poslu

Gül Poslu is Managing Director en Hoofd Benelux bij Nuveen. Ze werkt in deze rol nauw samen met het team in Amsterdam en het wereldwijde klantbedieningsteam. Eerder was zij onder meer Executive Director Institutional Clients & Head of Consultant Relations bij Goldman Sachs, Senior Business Development bij Achmea Investment Managers, Investment Manager bij PGGM en Trading Risk Analyst bij ING Bank.



Een van de belangrijkste uitkomsten van het laatste onderzoek was dat institutionele beleggers

vinden dat zij een cruciale rol spelen in de energietransitie en dat zij echt een verschil kunnen maken in het behalen van de reductiedoelstellingen door de investeringen die zij doen, bijvoorbeeld via alternatieve energie en infrastructuur. Opvallend hierbij is dat zowel asset managers als asset owners zich niet laten beïnvloeden door de weerstand tegen ESG die momenteel in bepaalde delen van de samenleving voorkomt. De meeste van onze klanten, en zeker wij als Nuveen, staan volledig achter verantwoord beleggen.

Een andere belangrijke bevinding was dat meer dan de helft van de ondervraagden van plan is om hun exposure naar private markets te vergroten, met als belangrijkste drijfveer het zoeken naar rendement ter compensatie van de hogere inflatie. Tot slot trekken ‘carbon debt’, maar ook de eerder genoemde colored bonds, speciale belangstelling. Dit zijn overigens wereldwijde trends, hoewel we enkele regionale en nationale verschillen zien.’

Nuveen heeft onlangs een interessant artikel gepubliceerd: Van stabiliteit naar flexibiliteit. Wat bedoelen jullie daarmee?

‘Ik denk dat het belangrijkste concept achter ‘Van stabiliteit naar flexibiliteit’ aanpassing aan veranderingen in de markt is, wat een meer dynamische benadering suggereert waarbij beleggers zich in staat voelen flexibeler te zijn en beter in te kunnen spelen op marktomstandigheden. Dit kan betekenen dat ze sneller portefeuilles aanpassen, nieuwe beleggingscategorieën verkennen of nieuwe kansen grijpen als reactie op veranderende economische of marktomstandigheden.

De overstap van stabiliteit naar flexibiliteit betekent niet noodzakelijkerwijs dat veilige beleggingen moeten worden opgegeven, maar eerder dat ze moeten worden aangevuld met strate-

gieën die meer reactievermogen mogelijk maken. Een wendbare portefeuille kan bijvoorbeeld alter-

natieve beleggingen, thematische strategieën of actief beheer bevatten, waarmee beter kan worden ingespeeld op volatiliteit en kansen.

Naarmate markten zich ontwikkelen, ontstaan er nieuwe technologieën, trends en beleggingscategorieën. Een flexibele beleggingsstrategie is bereid om innovatie te omarmen en deze nieuwe mogelijkheden te integreren in een bredere portefeuille om het rendement te verhogen en risico's effectiever te beheren. Beleggers hebben tegenwoordig te maken met een complexer en onzekerder mondiaal landschap, met geopolitieke risico's, zorgen over inflatie en technologische disruptie.

Ons concept van de overgang van stabiliteit naar flexibiliteit weerspiegelt de erkenning dat beleggers mogelijk moeten overstappen van een puur conservatieve benadering naar een benadering die genuanceerder is en zich kan aanpassen aan deze complexiteit. De verschuiving impliceert geen kortetermijndenken, maar is eerder gericht op veerkracht op de lange termijn. Flexibiliteit in deze context betekent het opbouwen van een portefeuille die bestand is tegen schokken en die ook kan inspelen op de snelle veranderingen in de markt, waarbij we ons positioneren voor groei en duurzaamheid op de lange termijn.

Om af te sluiten met een persoonlijke noot: het concept van flexibiliteit gaat ook over ondernemerschap en creativiteit, wat ook vanaf het allereerste begin in de genen van Nuveen zit. In combinatie met ons voortdurende streven naar duurzaamheid en diversiteit in onze beleggingen, geloven wij dat Nuveen een aantrekkelijke partner is.

Ik kijk ernaar uit om onze bestaande klantenportefeuilles best-in-class te blijven bedienen en deze verder te laten groeien in de Benelux.’ ■

‘We hebben nu een van de meest uitgebreide beleggingsplatforms in de markt.’