

Een regisseur in plaats van een specialist

In de rubriek *U vraagt, wij beheren* staan family offices Bloom en Clavis centraal. Zij stelden op ons verzoek allebei een modelportefeuille samen die inflatiebestendig is en meerdere generaties mee kan.

Advies over belastingen en vererving, een goede bestuurlijke structuur voor hun vermogen. Iemand die meedenkt over de overdracht van en de opvolging in de eigen onderneming. Kortom, een regisseur in plaats van een specialist, zoals een fiscalist of een vermogensbeheerder. Dat is wat steeds meer vermogende Nederlanders zoeken. Family offices bieden een totaalpakket. Er zijn kleine family offices, die anderen inschakelen voor de specialismes die ze zelf niet beheersen. En grotere, die complete teams in huis hebben. Bekend zijn de family offices die voor één

extreem vermogende familie werken, zoals De Hoge Dennen, beheerder van het Kruidvat-fortuin van de familie De Rijcke.

De family offices Bloom en Clavis zijn multi family-kantoren. Clavis uit Den Bosch werkt vooral voor ondernemers – zowel mono- als multimiljonairs. Bloom uit het nabije Vught heeft uitsluitend vrouwen als klant. Vooral vrouwen die scheiden van een ondernemende echtgenoot. Inmiddels begeleidt Bloom ook directeuren-grotaandeelhouders, via een samenwerking met Arbre, een ander family office.

De modelportefeuille van Bloom Family Office

Sabine van Hulst-Verhulst begon in 2011 voor zichzelf, samen met een zakenpartner. “Wij kwamen beiden uit de bancaire dienstverlening,” vertelt Van Hulst. “Daar zaten wij vooral met mannen aan tafel. Hun vrouwen waren zelden of nooit bij die gesprekken aanwezig. En dat terwijl die heel eigen behoeften hebben.” De Boston Consulting Group bracht dat al eens in kaart in een onderzoek met de veelzeggende titel *Women Want More*. En zo kwamen Van Hulst en haar partner op het idee om een family office uitsluitend voor vrouwen te beginnen. “Aanvankelijk mikten wij op vier doelgroepen: de vrouwelijke ondernemer, de vrouw in loondienst met een hoog inkomen, de weduwe en de vrouw die scheidt of is gescheiden van een vermogende echtgenoot.” Bij de laatste categorie bleek de behoefte aan begeleiding zo groot dat die is uitgegroeid tot

een specialiteit. “De vrouwen zijn bijna altijd getrouwd geweest met een ondernemer. Meestal runnen zij het gezin, omdat de man het domweg te druk had. Met het bedrijf bemoeiden ze zich niet. Beleggen, ondernemingsoverdracht, belastingen, vastgoed, budgetteren – het is vaak totaal nieuw voor ze.” Zelden voor de man. “Die heeft de financiële kennis en de beste adviseurs. Ze zijn bijna altijd getrouwd onder huwelijkse voorwaarden waarin hun vrouwen zich ten tijde van het huwelijk nauwelijks hebben verdiept.”

Overlegscheiding

Daarbij zijn de mannen harde en gewiekste onderhandelaars: zo hebben zij die onderneming opgebouwd. Naast de echtscheiding zelf krijgen de vrouwen er een tweede trauma bij: het plotse

Family offices in facts...

- Het grootste family office ter wereld is HSBC Private Wealth Solutions met een beheerd vermogen van 143,5 miljard Amerikaanse dollar.
- Vermogende particulieren leverden in 2016 500 miljard dollar in, en kwamen uit op een totaal vermogen van 5.100 miljard dollar.
- De wereld telt 187.500 families met ten minste 30 miljoen dollar aan bezittingen. In 2025 zijn dat er naar verwachting 263.500. De groei zit vooral in Azië.
- De wereld telt ten minste 10.000 single family-offices, waarvan de helft in de afgelopen vijftien jaar is opgericht.
- De gemiddelde kosten voor een single family-office bedragen 0,6% van het totale vermogen onder beheer.
- 's Werelds grootste multi family-office, Bessemer Trust, beheert de vermogens van ruim 2.200 families.

besef van hun enorme achterstand in alle financiële zaken. "Het mooiste is als de vrouw kan zeggen: ik heb jouw geld niet nodig, ik zorg wel voor mezelf. Maar de meesten kunnen dat helemaal niet. Veel vrouwen bellen mij ook om hun emotionele problemen te bespreken."

Van huis uit is Van Hulst financieel planner en zo begint zij iedere intake van een nieuwe klant. "Eerst maak ik een overzicht van het bestaande inkomen en vermogen, en de ontwikkeling daarvan op de langere termijn." Heeft de vrouw een eigen inkomen? Ontvangt zij alimentatie, rente of dividenden? Is er uitzicht op een erfenis? Kan de onderneming van de man wellicht verkocht worden om tot een financieel rechtvaardige echtscheiding te komen? En vooral: hoeveel heeft de vrouw nodig om rond te komen? "Sommige mannen strijden op het scherp van de snede: dit is wat je kunt krijgen en je doet het er maar mee." Gelukkig zijn er ook steeds meer mannen met wie wél te praten valt. Dan is een overlegscheiding mogelijk, zoals Van Hulst dat noemt. Mede dankzij de andere specialisten met wie zij samenwerkt. "Familierechtadvocaten vormen echt een andere bloedgroep dan de grote procestijgers uit het straf- en privaatrecht. Zij zijn veel meer uit op een resultaat dat voor beide partijen goed is en proberen hun eigen cliënten daar ook in mee te krijgen. Mede in het belang van eventuele kinderen."

Gemiddeld 3 miljoen

Wat Van Hulst bij voorkeur tracht te bereiken, is dat haar cliënt uit de scheiding een groot bedrag in contanten meekrijgt. Soms ineens, soms in tranches die over meerdere jaren worden uitgekeerd. Soms gaat het om zoveel geld dat ze nooit meer hoeft te werken. Soms ook om slechts 5 ton of 1 miljoen euro. Grote bedragen, maar niet genoeg om van te leven. "In dat geval moeten ze zelf aan de bak. Deze vrouwen hebben een bepaald levens- en uitgavenpatroon. Ze kunnen de tering wel naar de nering zetten, maar daar is een grens aan."

De leeftijd speelt ook een rol. "De meeste van mijn cliënten zijn begin veertig, maar ik heb ook vrouwen die ouder zijn. De gemiddelde leeftijd ligt rond de vijftig. En gemiddeld krijgen ze 3 miljoen euro mee

van hun ex." Dat zijn de uitgangspunten voor Van Hulsts advies. Een modelportefeuille wil ze het niet noemen. "Ik beleg niet zelf, dat laat ik externe vermogensbeheerders doen. Ik geef hun alleen een richting aan."

Die richting is om de 3 miljoen cash om te zetten in een mix waarmee Van Hulsts cliënt op korte en langere termijn in haar behoeften kan voorzien. "Meestal beginnen we met een huis te kopen voor een ton of vijf." Goed voor een zesde van het totaal. "Dan volgt een eerste tranche aan liquiditeiten om de uitgaven gedurende de eerste drie jaar te dekken. Een tweede tranche moet voldoende inkomsten opleveren voor de periode van drie tot tien jaar, een derde voor de jaren daarna." Zoals gezegd belegt Van Hulst de tranches twee en drie niet zelf. "Daar ligt niet mijn deskundigheid en ik vind het ook niet zuiver om te verdienen aan de beleggingen voor mijn klanten." Zij maakt gebruik van meerdere kleine en grote vermogensbeheerders in binnen- en buitenland. Tranche twee krijgt doorgaans een defensieve samenstelling: 30% aandelen, 70% obligaties. In tranche drie liggen de verhoudingen precies omgekeerd.

"Vrouwen zijn risico-avers," weet Van Hulst inmiddels. Dat is best lastig. "Gezien de lage rente moeten ze ofwel meer risico durven nemen, ofwel hun bestedingen naar beneden bijstellen." Voor al haar werkzaamheden rekent Van Hulst 175 euro per uur exclusief btw. "Ja, ook voor die emotionele gesprekken. Die zijn namelijk net zo belangrijk om tot weloverwogen beslissingen te komen. Ik leg dat goed uit en mijn cliënten accepteren dat ook."

Verdeling van gemiddeld 3 miljoen vermogen na een scheiding

Nieuw huis	500.000 euro
Eerste tranche	500.000 euro aan liquiditeiten
Tweede tranche	1.000.000 euro, 70% obligaties, 30% aandelen
Derde tranche	1.000.000 euro (langere termijn) 70% aandelen, 30% obligaties

- Voor Europese family offices geldt dat 43% van het totaal beheerde vermogen afkomstig is van de volledige verkoop van het bedrijven in handen van de familie, en 28% van de verkoop van een deel van het familiebedrijf.
- Het gemiddelde Europese family office heeft 13,2 mensen in dienst, tegen 11,2 elders in de wereld.
- Het aantal family offices dat een groeistrategie nastreeft is in 2015 gestegen naar 36%, tegen 29% een jaar eerder. Europese family offices richten zich veel vaker op vermogensbehoud.
- De gemiddelde vergoeding voor een CEO van een Europees family office: 278.000 euro.
- Mutli family-office 1875 Finance of Geneva beheert het gemiddeld grootste vermogen per familie: 1,7 miljard dollar.
- Amerikaanse family offices hebben gemiddeld 400 miljoen dollar onder beheer.