

Nr.1/september 2011

Informatie & Advies

**MEDIA  
PLANET**

# WEALTH MANAGEMENT

3  
TIPS

## HET BEGINT BIJ VERTROUWEN

**Hubèr Agterberg** : 'Vroeg of laat begint bij vermogenden de zoektocht naar een geschikte adviseur in wealth management'

Philanthrocapitalism  
Nu ook in  
Nederland een  
trend in opkomst'



INEKE KOELE

Het familiestatuu  
t  
Een instrument  
voor preventief con-  
flictmanagement



WILLEM MIDDELKOOP

Grondstoffen  
Hoe beleggen  
hierin precies in zijn  
werk gaat

**fintessa**



VERMOGENSBEHEER

Wij beheren  
uw vermogen

(035) 543 1450 / [www.fintessa.nl](http://www.fintessa.nl)

## DE UITDAGING

“De tijd van achterover zitten terwijl de bank je geld beheert lijkt voorbij te zijn.” **Peter Verbaas van de Nyenrode Business Universiteit**, over wealth management.

# Mogelijkheden, keuzes en onafhankelijkheid

**D**e actieve en mondige burger met een eigen visie heeft tegenwoordig de behoefte aan een breder scala aan investeringsmogelijkheden. Wealth management gaat over grote vermogens en de daarbij behorende keuzemogelijkheden. Vertrouwen is hierbij een onmisbare factor.

Het beleggen van een aanzienlijk vermogen gaat gepaard met risico's, maar hoe gaat de vermogende particulier hiermee om? In het Wealth management center op Nyenrode komt deze vraag vaker voor. Ter illustratie noem ik het voorbeeld van de familie Fleming, die liever in goud belegt zodat ze niet afhankelijk hoeven zijn van een bank of van beleggen in financiële markten en daarmee weer -indirect- van de overheid. Ironisch hierin is dat de familie Fleming haar vermogen verkreeg met diezelfde markten, toen zij hun Fonds- en Effectenbedrijf verkochten.

Wat zijn, naast beleggen in goud, de keuzes voor minder afhankelijkheid en het spreiden van risico's? Om antwoord te geven op die vraag zetten we in deze bijlage een aantal andere mogelijkheden uiteen, die aansluiten op de wensen van de vermogende particulier. Want kijkt je adviseur ook verder dan alleen de spreiding over traditionele beleggingsklassen waar de bank producten voor heeft?

Kies je asset managers voor het beheer van verschillende categorieën? En wordt daarbij ook gekeken naar geografische- en valutaspreiding? Je kunt bijvoorbeeld investeren op een manier die onafhankelijker is van financiële markten door middel van private equity investeringen en in onroerend goed. Zo zet je in op een eigen visie met een venture die je kunt blijven beïnvloeden.

Voor de herwaardering van filantropie is, dankzij het veranderende economische klimaat, ook weer ruimte ontstaan. Bij de moderne variant van filantropie gaat het om een gezond samenspel van profit en non-profit, die zowel in de vorm van een investering als in de vorm van een gift kan worden gedaan. Deze herwaardering is niet alleen van toepassing op de houding van organisaties die op een actieve manier om financiële ondersteuning moeten vragen, maar ook op de voordelen van een bepaald netwerk waar een particuliere schenker van kan genieten. Daarnaast past filantropie bij de duurzame bedrijfsvoering die in een familiebedrijf vaak wordt nagestreefd.

In deze special is er ook aandacht voor het familiebedrijf. We gaan dieper in op deze vorm van bedrijfsvoering, die ook wel de ruggraat van de Nederlandse economie

‘Kwesties als communicatie en de vertrouwensrelatie komen steeds vaker naar voren’



**Peter Verbaas**  
Fellow en PhD researcher aan de Nyenrode Business Universiteit

wordt genoemd. Want ook in tijden van economische teruggang blijkt het een stabiele werkgever en een betrouwbare relatie te zijn. Daarom is investeren in het eigen familiebedrijf een uitstekende manier om het vermogen duurzaam en gecontroleerd in stand te houden. Bij het bepalen van het soort advies waardoor je je laat leiden, komen kwesties als communicatie en de vertrouwensrelatie steeds vaker naar voren. Een vertrouwensadviseur kan daar dan ook een belangrijke rol in spelen.

In een familiebedrijf kunnen de verschillende karakters van het familiesysteem en het bedrijfssysteem soms voor conflicten zorgen. Maar ook in een vermogende familie kan, net als in elke andere familie, onenigheid ontstaan. Om ervoor te zorgen dat dit soort onverwachte familieperikelen de financiële vooruitgang niet belemmeren, is het belangrijk aandacht te besteden aan familie-governance en het familiestaatut. Een groot familievermogen beheren is immers net als het besturen van een groot bedrijf.

De korte termijn hectiek van de beurs gaat aan het familiebedrijf voorbij. De duurzame kwaliteiten van familiebedrijven blijven, ook als het bedrijf er niet meer is, voor de families de rode draad van hun keuzes en handelen. Met verschillende alternatieven komen ze los van de afhankelijkheid van financiële markten.



WIJ RADEN AAN



**Theo Schuyt**  
Hoogleraar filantropie aan de Vrije Universiteit Amsterdam en consultant bij Charistar

PAGINA 9

‘Vermogende particulieren vinden het vaak leuk om een eigen stichting op te zetten’

## MEDIA PLANET

We make our readers succeed!

WEALTH MANAGEMENT  
1E EDITIE, SEPTEMBER 2011**Managing Director:** Marc Reineman  
**Editorial Manager:** Stella van der Werf**Business Development Manager:**  
Kevin Mottard**Design:** Lii Treimann**Project Manager:** Reinoud Jager  
**Telefoon:** 020-7077014  
**E-mail:**  
reinoud.jager@mediaplanet.com**Gedistribueerd:** De Telegraaf,  
september 2011  
**Drukkerij:** Dijkman Offset**Mediaplanet contact informatie:**  
**Telefoon:** 020-7077000  
**Fax:** 020-7077099  
**E-mail:** redactie@mediaplanet.com

Dit is een bijlage bij dagblad De Telegraaf. De inhoud van deze bijlage valt niet onder de hoofdredactionele verantwoordelijkheid van De Telegraaf.

Mediaplanet ontwikkelt hoogwaardige bijlagen die zich richten op een specifiek thema en de daarbij behorende doelgroep. Zo brengen wij lezer en adverteerder dichter bij elkaar.

## wealth management partners

**Wealth Management Partners beheert en regisseert vermogens voor vermogende particulieren, stichtingen en instellingen.**

**Het toevertrouwde vermogen bedraagt ruim € 1 miljard.**

- Volledige, echte onafhankelijkheid • Eenduidige focus op twee specialismen: vermogensbeheer en vermogensregie • Transparante degressieve 'all-in' kostenstructuur met teruggave bestandsvergoedingen
- Eigendomsstructuur garandeert optimale aandacht, betrokkenheid en continuïteit • Partners die in dezelfde fondsen beleggen als hun cliënten

## Net zo onafhankelijk als u

[www.wmpartners.nl](http://www.wmpartners.nl)  
020-4263970

# Investeren in Vastgoed

Vastgoedmaatschappij The IBUS Company tikkert al een kleine twintig jaar aan de weg. Sinds haar oprichting heeft de organisatie voor meer dan 1,3 miljard euro aan investeringen gedaan in binnen- en buitenland. Een echte fondsaanbieder noemen ze zich niet, meer een partij die investeert in vastgoed voor particuliere beleggers, pensioenfondsen en vermogende families. Managing director Max Berkelder vertelt over de visie van het bedrijf en de laatste ontwikkelingen.



Max Berkelder

## Hoe is IBUS ontstaan?

"IBUS ontstond in het begin van de jaren negentig, tijdens de vorige vastgoedcrisis. IBUS staat voor Institutioneel Beleggen United States. Hieruit spreekt de oorspronkelijke focus op de Amerikaanse vastgoedmarkt. IBUS zag enorme kansen in de VS die men niet onbenut wilde laten. Met steun van een aantal vermogende families kochten we daar een aantal kantoorpanden aan. Inmiddels hebben we het terrein uitgebreid naar ook andere beleggingscategorieën en andere landen zoals Frankrijk, Engeland en Duitsland en in iets mindere mate Nederland. De core business is dus het investeren in vastgoed, waarbij we ons momenteel concentreren op winkelpanden en huurwoningen. Dankzij onze ervaringen in de vroege jaren negentig weten we hoe het is om actief te zijn in een crisis. Onze klanten zijn vermogende particulieren, family offices en pensioenfondsen, waarbij deelname verschilt per fonds maar in de regel start vanaf 50.000 euro. Bij familie-vermogens hebben we het meestal over maatwerksamenwerking in plaats van fondsen".

## Wat is IBUS voor bedrijf?

"Onafhankelijk, internationaal en ondernemend zijn woorden die op ons van toepassing zijn. Je zou ons degelijk kunnen noemen en sober. We zijn in ieder geval een no nonsense bedrijf. We concentreren ons op kennis en inhoud en werken onder meer veel samen met de Universiteit Nyenrode. Voor de mensen met wie we zaken doen zullen we niet altijd de makkelijkste zijn, vermoed ik. Uitgebreide research staat namelijk aan de basis van iedere investeringsbeslissing, dus alvorens de koop wordt gesloten zijn we talloze vragen en onderzoeken verder. Door onze vergoedingsstructuur zijn we gedurende de hele looptijd van een fonds gecommitteerd aan een project. Een goed rendement in vastgoed wordt pas gerealiseerd na een succesvolle verkoop. Dat heeft voor de klant als voordeel dat we heel transparant zijn. Bovendien schuwen we het niet om naast de positieve ook de negatieve aspecten te benoemen. De klant weet waar hij aan toe is en dat geeft rust."

## En waarin schuilt 'm het onderscheid?

"Dat we daarnaast – misschien meer dan anderen – internationaal opereren. Zo creëren we een directe ingang in de markt. We focussen ons op huurwoningen en winkelbeleggingen, onder andere in Duitsland. Niet spannend, die huurwoningen – volgens sommigen – maar wel een solide investeringscategorie doordat

onze oosterburen veelal huren. Ruim vijf jaar geleden investeerden we overwegend in kantoorpanden, maar ons gevoel was dat het risicoprofiel niet meer overeenkwam met het rendement. We hebben dus de kantoorinvesteringen verkocht, wat achteraf gezien geen ongelukkige keuze was. Daarnaast doorlopen we bij elk project alle scenario's. We denken daarbij na over toekomstige mogelijkheden en alternatieve aanwending. Wat kun je doen met een pand als het onverhoopt leeg komt te staan? We kijken bij aankoop al naar wat een goed moment zou zijn om tot verkoop over te gaan en welke potentiële koper dan bij ons past. Essentiële zaken om stil bij te staan voor je verdere stappen maakt."

## Hoe selecteren jullie alvorens een investering te doen?

"Er gaat een flink aantal stappen aan een investering vooraf. Het begint bij een goed contact met de verkopende partij. Daarmee spreken we het liefst rechtstreeks. Niet alleen omdat dat financieel voordeliger is, maar ook omdat je op die manier de informatie uit de eerste hand hebt. Daarnaast bekijken we de locatie meerdere malen, op verschillende tijdstippen en proberen we de stad en de omgeving te leren kennen. Hoe ontwikkelen die zich? Wat zijn de grote economische drijvers, de grootste werkgevers? Hoe ziet de demografie eruit? Zodoende ontstaat meer kennis en zicht op de ontwikkeling van het betreffende vastgoed en haar omgeving op langere termijn. Daarnaast is er natuurlijk onderzoek naar de wijk waarin het pand zich bevindt. Al die informatie tezamen levert een blauwdruk op van de omgeving, waardoor je tot een onderhandelingsituatie kunt komen."

## Waarom is vastgoed nog steeds interessant in een beleggingsportefeuille?

"Bij vastgoed is meestal sprake van lange huurcontracten en dus stabiele inkomsten. Het brengt diversificatie, een lager risicoprofiel in de portefeuille en kasrendement. En vastgoed is tastbaar."

Dat wil niet zeggen dat het geen risico's met zich meebrengt. Het herbergt risico's, zeker. Maar een groot deel van onze klanten is zelf ondernemer (geweest) en realiseert zich terdege dat ondernemen betekent dat je risico's moet nemen. Bovendien zijn staatsobligaties evenmin altijd solide. Wie overweegt in stenen te investeren, moet zich wel realiseren dat het weinig flexibel is en dat je vaak langjarig in het fonds zit. Zoals gezegd staat daar wel een solide rendement tegenover. Eén van de redenen waarom veel vermogende investeerders, families en pensioenfondsen vastgoed hoog op hun agenda hebben staan."

## IBUS lanceert IBUS Winkelfonds

Momenteel is IBUS bezig met de plaatsing van een internationaal winkelfonds met hoogwaardige winkelbeleggingen op goede locaties, uitstekende huurders en overwegend langjarige huurcontracten. IBUS Winkelfonds zal met name investeren in Duitsland en Nederland en in beperkte mate in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. De startportefeuille van circa 26 miljoen euro zal op termijn groeien tot meer dan 200 miljoen euro, zodat een goede spreiding ontstaat. "Een stabiel fonds met een stabiel rendement", aldus Berkelder. "Juist de combinatie van verschillende landen heeft zin."

Het fonds heeft tot doel jaarlijks een dividendrendement te realiseren voor haar aandeelhouders van minimaal 5 procent. En dat met een laag risicoprofiel onder andere door beperkte bankfinanciering van maximaal 60 procent." De looptijd van het fonds zal 10 jaar zijn en de minimale participatiegrootte bedraagt 50.000 euro.

Voor meer informatie over het fonds kunt u contact opnemen met Eva Mogendorff (Investor Relations) via [info@ibus.nl](mailto:info@ibus.nl) of 020 – 755 90 00. Meer informatie over IBUS kunt u vinden op [www.ibus.nl](http://www.ibus.nl).



## NIEUWS

# EEN FAMILIE-STATUUT ALS INSTRUMENT

**Dr. Ad Kil is Director Executive PhD Programs van Nyenrode Business Universiteit. Op dit moment werkt Kil aan een groot onderzoek dat zal verschijnen in het boek 'Succesvolle Vermogensoverdracht bij Familiebedrijven'.**



**Ad Kil**  
Director Executive PhD programs van  
Nyenrode Business Universiteit

Elk familiebedrijf vormt een unieke combinatie van een conservatief familiesysteem en een overwegend progressief bedrijfssysteem. "Deel uitmaken van een familiebedrijf is daarom niet altijd gemakkelijk. Zakelijke- en privéaspecten zijn sterk vervlochten en dit kan zowel op persoonlijk als op zakelijk vlak voor de nodige problemen zorgen", legt Ad Kil uit. Werkzaam aan de Nyenrode Business Universiteit richt hij zich onder andere op het familiebedrijf in Nederland.

## Betrokkenheid

"Een familiebedrijf kent op het zakelijk gebied een aantal voordelen. Zo wordt het geld dat de familieleden verdienen vaak weer geïnvesteerd in het bedrijf en kan er een grote mate van continuïteit en betrouwbaarheid tegenover de klanten worden gerealiseerd." De betrokkenheid van een familie in een bedrijf kan echter ook problemen met zich meebrengen, omdat het emotionele en het zakelijke belang met elkaar kunnen botsen. Zo wordt een familiebedrijf vaak gekenmerkt door een beschermend karakter. Binnen deze nei-

ging om buitenstaanders af te weren, schuilt het gevaar dat er lang niet altijd de meest geschikte personen op de belangrijke functies in het bedrijf terechtkomen. Het opstellen van een familiestatuuat kan daarvoor een oplossing bieden. Een dergelijk statuut

**'De rol van de adviseur bestaat uit het aansnijden van moeilijke thema's en onderwerpen'**

is een intentieverklaring met een gedragscode voor de familie in relatie tot het familiebedrijf. "In essentie is het niet veel meer dan een lijst met punten die bespreekbaar moeten blijven binnen de familie. Maar dankzij een familiestatuuat kunnen spanningen ook besproken worden, voordat het problemen worden. Zo

fungeert een familiestatuuat als een instrument voor preventief conflictmanagement", legt Kil uit.

## Moeilijke thema's

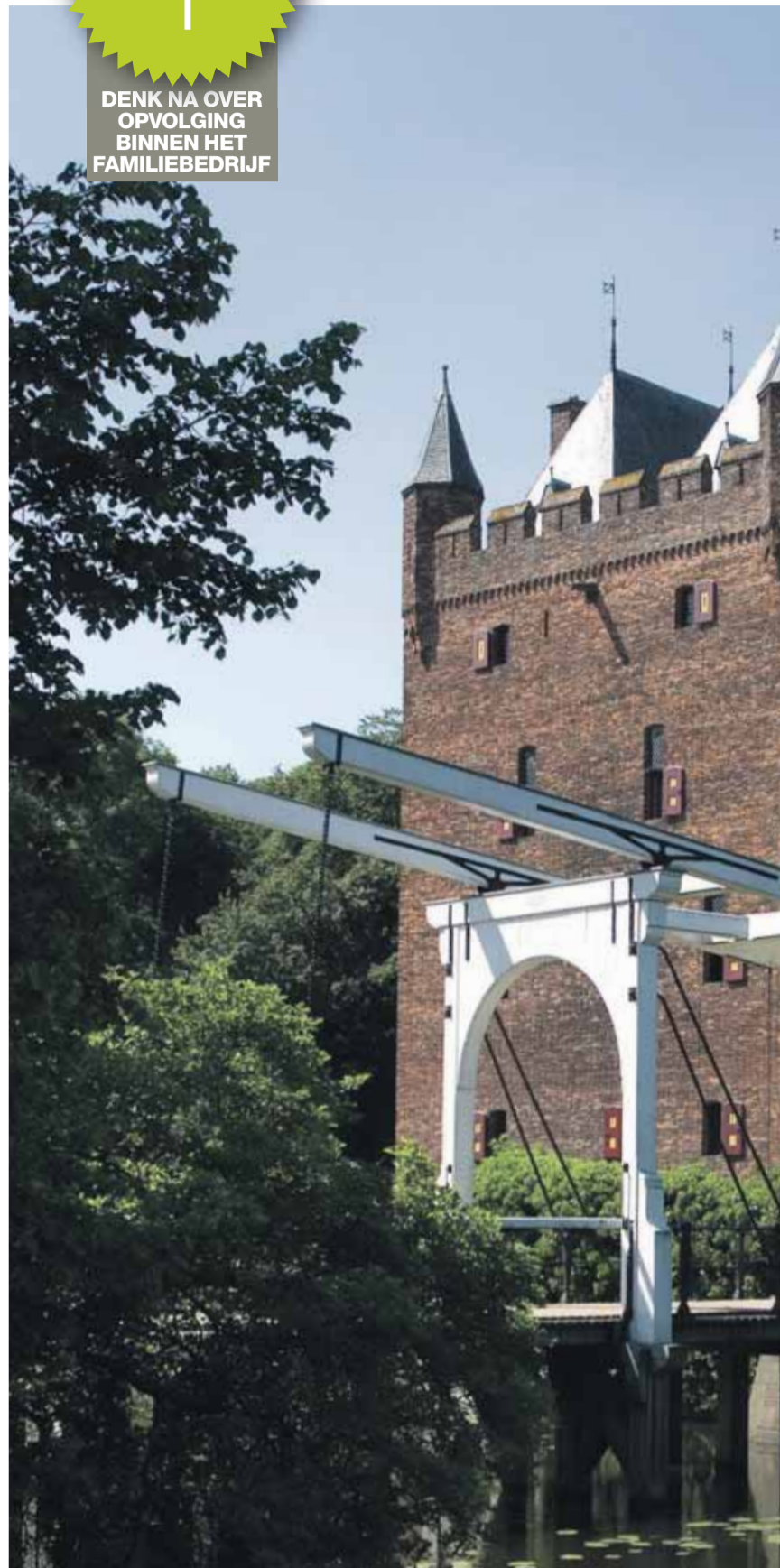
Een familiestatuuat wordt meestal onder begeleiding van een adviseur opgesteld. Dit is niet omdat het statuut een ingewikkeld juridisch contract is, maar omdat de rol van de adviseur - als neutrale derde - bestaat uit het aansnijden van de moeilijke thema's of onderwerpen. "Zo kan er bijvoorbeeld worden afgesproken hoe de selectie eruit ziet voor kinderen die in het familiebedrijf willen komen werken. Sommige families weten uit ervaring dat niet iedereen geschikt is om het bedrijf aan te sturen. Zij laten daarom een capaciteitentest uitvoeren door een onafhankelijk selectiebureau", vertelt Kil. "Daarnaast kun je onderling bespreken wanneer je de volgende generatie betreft bij het nemen van zakelijke beslissingen binnen het bedrijf." Ook voor kleinere bedrijven is het opstellen van een familiestatuuat een nuttige investering maar het voordeel van een statuut wordt meestal pas ingezien als er zich ook daadwerkelijk een conflict heeft voorgedaan. "In de derde generatie zie je vaak dat de noodzaak van het opzetten van familiestatuten groter wordt. De complexiteit van de organisatie geeft dus ongeveer aan hoeveel er geregeld en afgesproken moet worden."

ANNELIEN VAN DROOGE  
redactie@mediaplanet.com

TIP

1

DENK NA OVER  
OPVOLGING  
BINNEN HET  
FAMILIEBEDRIJF



Advertorial

## Multi family office met ongekekende expertise

**Highmount is een internationale en alom gerespecteerde multi family office. Sterke punten zijn onder meer de onafhankelijkheid, de expertise en het grote netwerk.**

Highmount won aan het begin van dit jaar de PAM Award voor de beste multi family office in de VS, met een vermogen onder de tweeënhalf miljard. Highmount bestaat in 2012 al weer tien jaar en heeft vestigingen in New York, Boston, Zürich en Amsterdam. In totaal adviseert het bedrijf een zestigtal families met een cliëntgrootte van gemiddeld twintig miljoen. Het is dan ook vanzelfsprekend en cruciaal dat het advies op maat moet zijn.

## Twee pijlers

De twee pijlers van deze internationaal opererende onderneming zijn family governance en de thematische investeringsbenadering. Highmount heeft een zogenaamde hybride aanpak en investeert voor de families die het bijstaat en kan het vermogen deels in huis beheren, maar kan ook een zogeheten open architectuur benadering hanteren. Dit betekent onder meer dat de kracht van Highmount is dat het kan adviseren als een zogenaamd investment committee wan-



neer de klant geconcentreerde bezittingen heeft waarvoor specifieke kennis is vereist. Tegelijkertijd is het palet aan investeringsmogelijkheden breed en is alles mogelijk; van specialistische private equity investeringen tot exchange traded fund portefeuilles voor bijvoorbeeld kinderportefeuil-

les. Eveneens belangrijk om te weten is dat Highmount duidelijk geen producten verkoopt, maar altijd op zoek is naar maatwerkoplossingen. Een voorbeeld van die werkwijze is een Zwitserse cliënt die de family office enkele mandaten heeft gegeven. Highmount stelde verschillende portfolio's



**NYENRODE**  
Het 13e eeuwse kasteel Nyenrode te Breukelen, waar de Nyenrode Business Universiteit naar vernoemd en gevestigd is.

## Private banking met een basis van wederzijds vertrouwen

**Hans Winters is eigenaar van KuiperArnhem Bouw en Ontwikkeling en wordt zowel privé als zakelijk ondersteund door een gespecialiseerde private bank.**

Sinds drie jaar wordt Hans Winters ondersteund door een gerenommeerde private bank. Toen zijn vaste adviseur toentertijd overstapte naar deze bank, moest hij de afweging maken of zij hem het best van dienst zouden kunnen zijn. Voor Winters was de doorslaggevende factor op dat moment het feit dat het om een relatief kleine bank ging, gespecialiseerd op vermogensbeheer. Zij bieden hem dan ook diensten aan op het gebied van financieel advies, met het doel om daarmee een bepaald rendement te behalen. Daarnaast speelt de bank zijdelings ook een rol bij het beheer van het vermogen in de onderneming.

### Verwachtingen

Toen Winters de overstap maakte naar de bank, werd hij door een uitgebreid intakeproces geleid. "We zijn met elkaar rond de tafel gaan zitten en hebben bijvoorbeeld besproken in hoeverre de belegging risicovol mocht zijn en wat mijn specifieke wensen waren op het gebied van het rendement", vertelt Winters. "Vervolgens hebben zij een financiële planning gemaakt voor de komende jaren. Daarbij werd ook gesproken over een eventuele vermogensoverdracht in de toekomst." De bank zorgt er tijdens deze intakeprocedure zelfs voor dat de verwachtingen van de



**Hans Winters**  
Eigenaar van KuiperArnhem Bouw en Ontwikkeling

klant op het gebied van communicatie zijn besproken. "In principe heb ik alleen contact met mijn bankier. Daarnaast neemt mijn beleggingsadviseur regelmatig contact met mij op wanneer er onrust op de beurs is. Dan kan hij mij inlichten over de situatie en me voorbereiden op eventuele onverwachte beslissingen die gemaakt moeten worden", legt Winters uit. "Het hele pakket van diensten maakt het voor mij vele malen makkelijker om een helder beeld te hebben van mijn financiële situatie op de lange termijn."

### De meerwaarde

De langdurige relatie tussen Winters en zijn bankier heeft een sterke basis van vertrouwen. "Het is heel plezierig als een financieel adviseur je goed aanvoelt, weet welke risico's je wel of niet wilt lopen en begrijpt waar je mee bezig bent. Als iemand afstandelijk is, heeft dat consequenties voor de zakelijke vrijheid", aldus Winters. Daarnaast heeft de persoonlijke benadering tot gevolg dat de klant het gevoel krijgt dat er in zijn belang wordt gehandeld, in plaats van in het belang van de bank. "Natuurlijk investeert de private bank in een bepaald rendement, maar de persoonlijke aanpak leidt ook tot tevreden klanten. Het wederzijds vertrouwen is erg waardevol." De meerwaarde ervan is te verklaren door het feit dat iedere klant een unieke positie heeft waarin onder andere eigen vermogen, ondernemerschap, belangen van de familie, oudedagsvoorziening en bestedingsruimte op verschillende manieren een rol kunnen spelen. "Het zijn vaak complexe financiële situaties waarin het prettig is als een adviseur helder uitlegt welke keuzes je als klant kan maken."

ANNELIEN VAN DROOGE  
redactie@mediaplanet.com



### VASTGOEDFONDSEN



**Robert Weisz**  
Voorzitter van de Stichting Transparantie Vastgoedfondsen

#### ■ Waar moet je zoal op letten bij het investeren in vastgoedfondsen?

"Allereerst is het onderscheid hierin van belang. Zo zijn er beursgenoteerde fondsen die een enorme spreiding en omvang kennen. Na deel is dat ze nogal gevoelig zijn voor de beursstemmingen. Maar natuurlijk zijn er ook vastgoedfondsen die niet beursgenoteerd zijn. Vaak gaat het hierbij om één of enkele panden en is de betrokkenheid van de belegger groter door de lange termijnbelegging. Het gaat erom wat bij je beleggingsprofiel past."

#### ■ Hoe staat de markt er nu voor?

"Commercieel vastgoed zoals winkels op toplocaties loopt nog wel. Maar in zijn algemeenheid staat de markt er natuurlijk niet geweldig voor. Dit heeft onder meer te maken met verminderd ondernemers- en consumentenvertrouwen door de zomercrisis van 2011. Er is onzekerheid en dat is natuurlijk niet bevorderlijk voor de markt."

#### ■ Wat staat er in een prospectus van niet-beursgenoteerde fondsen?

"In een dergelijk informatiememorandum staat bijvoorbeeld beschreven welk soort vastgoed je koopt, de locatie, financiële prognoses en wie de huurders zijn."

#### ■ En hoe belangrijk is dat?

"Om kort te gaan: cruciaal. Een prospectus is onmisbaar als je erover denkt te gaan investeren in die categorie. Lees die dus altijd heel goed door."

samen, die verschillende gewenste thema's behelzen zoals Agriculture, Clean Technology en 'Living up to a 100'. Maatwerk in investments zoals de klant het wenst dus.

### Diensten

Onder de family office services die Highmount voor zijn rekening neemt vallen eveneens bijvoorbeeld het verzorgen van betalingsverkeer, de opstelling van de balance sheet en het maken van cashflow-overzichten. Onlangs verzorgde de family office onder meer de rekeningen van een klant met verschillende huizen en investeringen over de wereld en werd dit geheel georganiseerd. Het bedrijf richt zich duidelijk niet op personal assistant services, maar op de meer financieel gerelateerde diensten. Voor zaken zoals fiscaal advies maakt het gebruik van externe internationale expertise.

### Sterke punten

Een duidelijk punt waarin Highmount zich onderscheidt, is het wijd verbreide netwerk mondiaal dat een zeer brede expertise op verschillende terreinen oplevert. Dit heeft onder meer als voordeel dat het bijvoorbeeld families met een link met de VS van dienst kan zijn. Juist nu bepaalde richtlijnen in de VS zijn aangescherpt, kan Highmount hierin voor zijn klanten van toegevoegde waarde zijn. Daarnaast is Highmount volledig onafhankelijk, hetgeen voortvloeit uit het feit dat deze family office niet wordt betaald door derden zoals retrocessies door banken- maar louter door de cliënt. Een gegeven dat lang niet altijd vanzelfsprekend is, maar wel waarborgt dat de belangen van de klant voorop worden gesteld. Kort gezegd zijn er dus geen dubbele belangen en zogeheten verborgen

kosten. Daarnaast spreekt de persoonlijke expertise van de mensen van Highmount klanten aan. Zo beschikken twee van de partners over een MBA en een EMBA in internationaal wealth management en is tweederde van de organisatie investment professional. Een gegeven dat al veel zegt over de expertise die er in huis is. Daarnaast hebben enkele partners zelf persoonlijk te maken gehad met family governance.

### Redwoods

Eveneens interessant is het Redwoods programma dat Highmount enige tijd geleden initieerde. Het gaat hier om een educatieprogramma dat zich richt op jongeren in de leeftijd van 18 tot 30 jaar en anderzijds op vrouwen. Het is gefocust op wealth education en sustainability, waarin de drie factoren zelf, money en action een belangrijke rol spelen.

Highmount financierde de totstandkoming van dit programma, maar vond het belangrijk dat het onafhankelijk werd zodat ook externe experts zich eraan konden verbinden. Redwoods biedt onder meer leesclubs en speciale cursussen voor bewustwording, bijvoorbeeld gericht op vrouwen die ineens zelf het familievermogen moeten beheren. Hoewel het concept van de multi family office in ons land

nog in de kinderschoenen staat, is het zeer waarschijnlijk dat de behoefte hieraan toeneemt als gevolg van de babyboomers die met pensioen gaan. Highmount richt zich voornamelijk op families die eigenlijk te groot zijn om de juiste service te krijgen van private banks, maar die wel maatwerk verlangen. Voor die klanten heeft deze multi family office expertise op uniek en hoog niveau.

### Meer informatie?



Highmount Capital Amsterdam  
Willemsparkweg 96  
1071 HM Amsterdam

Tel: +31 (0) 880082100  
M: +31 (0) 54204535  
mail@highmountnl.com

[www.hmcap.com](http://www.hmcap.com)

*Ook schoon genoeg van de onrust op de beurzen? Creëer rust in uw beleggingsportefeuille zonder interessante rendementen uit te sluiten. Een belegging in vastgoed is een stabiele belegging, mits de risico's goed zijn afgewogen ....*

# Alles gecheckt...?

Adviesgroep Reyersen van Buuren maakt een selectie van niet-beursgenoteerde vastgoedbeleggingsfondsen op grond van risico, rendement en de kwaliteit van de aanbieder. De beleggingen worden door ons vooraf op alle essentiële onderdelen getoetst zoals onder meer de haalbaarheid van de prognoses, financierings-, huur- en koopcontracten, het vastgoed zelf en de (markt) vooruitzichten. Hiermee is in de afgelopen 30 jaar een gemiddeld rendement gerealiseerd van circa 13% per jaar.

Ook geïnteresseerd in onze selectie van vastgoedfondsen? Ga voor meer informatie naar onze website [www.reyersen.nl](http://www.reyersen.nl) of bel ons op (020) 64 38 381.

*"Wij bieden u het vertrouwen dat onze selectie uw aandacht waard is."*



# NIEUWS

TIP

2

BELOON WERKNEMERS OP DE WAARDERING VAN KLANTEN



**Huber Agterberg**  
Bankier bij Van Lanschot Private Office

## De beste partij voor de job

**Vraag:** Is het lastig om de juiste adviseur te vinden?

**Antwoord:** Nee, zolang je als potentiële klant maar de juiste eisen en vragen stelt.

“Vroeg of laat begint bij vermogenden de zoektocht naar een geschikte adviseur in wealth management.” Aan het woord is bankier Huber Agterberg. Het is ten eerste de vraag of iemand in zee wil met een bank -die wellicht al tijden diensten verleent aan de cliënt- of met een zelfstandige adviseur. Veel vermogenden maken een shortlist met wat zij belangrijk vinden.

### Drie factoren

Bij de keuze van de bank kijken veel mensen naar de stabiliteit en soliditeit van de instelling. Daarna zijn er als het op wealth management aankomt drie factoren van belang bij het kiezen voor de juiste adviseur. Agterberg: “Ten eerste is van belang wat je wilt met de structurering van het vermogen. Hoe kan een optimale fiscale structuur worden gekozen en hoe wordt het vermogen optimaal beschermd? De tweede factor is welke partij het best de wensen en doelstellingen van de cliënt in kaart brengt en inzichtelijk maakt in hoeverre die haalbaar zijn. Ten slotte is de beleggingsfilosofie belangrijk. Sluit de filosofie van de wealthmanager aan bij die van de cliënt en wordt er naast rendement ook rekening gehouden met risico? Oftewel: hoe presteert de wealthmanager in opgaande en neerwaartse markten? Eveneens belangrijk: opereert deze onafhankelijk en met een transparante kostenstructuur?”

### Vertrouwen

Idealiter, zo meent Agterberg, wordt een cliënt bediend door een team van experts, omdat de verschillende takken van wealth management een eigen expertise vragen die lastig in een adviseur te verenigen zijn. Bovendien is het prettig niet van één deskundige afhankelijk te zijn en houden de verschillende krachten elkaar scherp. Uiteraard is het verder een vereiste dat het ook persoonlijk klikt met de adviseur.

Een goede relatie staat of valt met vertrouwen. En het duurt soms jaren voordat een dergelijke band is opgebouwd. “Maar het betekent ook dat je als adviseur er niet huiverig voor bent om de cliënt onafhankelijk te adviseren en hem ook iets afraadt, als dat nodig is. Cliënten adviseer ik bovendien om niet alleen contact te hebben met de relatiemanager, maar ook altijd met diegene die daadwerkelijk eindverantwoordelijk is voor het beleggingsbeleid.”

ANNELIEN VAN DROEGE  
redactie@mediaplanet.com



**VERTROUWEN**  
Een vertrouwensadviseur blijkt in de Benelux tot 18% meer klantaandeel te verwerven.  
FOTO: SHUTTERSTOCK

# De waarde van vertrouwen

**Vraag:** Hoe kan een private bank investeren in trusted advisors?

**Antwoord:** Door een prettige werkomgeving te creëren en op de juiste manier te belonen, krijgen financieel adviseurs de mogelijkheid om een vertrouwelijke status te bereiken.



‘Een adviseur kan alleen de status van vertrouwensadviseur verkrijgen, wanneer hij het belang van de klant nastreeft’

**Bruce Weatherill**  
Eigenaar van Bruce Weatherill Executive Consulting Limited

te van vertrouwen heeft opgebouwd bij zijn klanten. Deze status brengt bepaalde voordelen met zich mee. “Een trusted advisor blijkt in de Benelux tot 18% meer klantaandeel te verwerven, hij ontvangt 33% vaker doorverwijzingen en scoort 21% beter op klantbehoud dan zijn collega's zonder vertrouwelijke status”, legt Weatherill uit. “In totaal zorgt dit voor een verdriedubbeling zijn winstcapaciteit.”

### Verwachtingen

Uit de specifieke resultaten van het onderzoek blijkt dat er door de wealth managers in de Benelux op bepaalde criteria slechter wordt gescoord dan in de rest van de onderzochte landen. Zo

werd het thema ‘onderlinge communicatie’, door de klanten ruim 34% lager gewaardeerd dan door de adviseurs. In andere onderzochte landen is de kloof tussen de waardering van klanten en adviseurs op het gebied van communicatie aanzienlijk kleiner; slechts 5%. “Dit is deels te verklaren door het feit dat er in Nederland, relatief weinig aandacht wordt besteed aan ‘expectation management’. Daaronder valt bijvoorbeeld een uitgebreid intakeproces. In andere landen worden in dit proces de verwachtingen van nieuwe klanten vastgesteld om zo consistentie en eerlijkheid te kunnen bewaken”, legt Weatherill uit. Een andere verklaring voor het feit dat er in de Benelux slechter wordt gescoord op bepaalde the-

ma's is te verklaren door de duur van de periode waarin financieel adviseurs voor één organisatie werken. “Een adviseur doet er gemiddeld 6 jaar over om een vertrouwelijke status te bereiken. In Nederland blijkt slechts 60% van de adviseurs langer dan 5 jaar voor één organisatie te werken. En slechts 20% werkt langer dan 10 jaar voor hetzelfde bedrijf”, vertelt Weatherill.

### De uitdaging

Omdat vertrouwensadviseurs tot drie keer rendabeler zijn, ligt er bij de werkgevers een uitdaging om het verkrijgen van deze status te faciliteren. Ten eerste moeten ze streven naar een goed personeelsbehoud. Hoe langer de adviseur in dienst is, hoe groter de kans dat hij als trusted advisor wordt gezien. “Daarnaast kan een adviseur alleen de status van vertrouwensadviseur verkrijgen, wanneer hij het belang van de klant nastreeft. Ruim 50% van de adviseurs in de Benelux gaven echter aan zich voornamelijk te richten op de verkoop van producten. Door werknemers te belonen op de waardering van klanten in plaats van op de verkoop van producten, kan er op basis van vertrouwen een waardevermeerdering worden bereikt.

ANNELIEN VAN DROEGE  
redactie@mediaplanet.com

## DE CIJFERS



## INSPIRATIE

**Ineke Koele:** “Voor Nederlandse ondernemers of familiebedrijven liggen er uitgelezen kansen op het gebied van filantropie.”

# Schenken; de band tussen profit en non-profit

## UIT DE PRAKTIJK

Een transitieperiode. Dat is volgens Ineke Koele de fase waar Nederland in verkeert op het gebied van filantropie. Een combinatie van veranderingen in het overheidsbeleid en opkomende trends vanuit het buitenland, zorgen ervoor dat ons schenkingsklimaat verandert. Al jaren geleden raakte Koele, eigenaar van Koele Private Client Charity, geïnteresseerd in de fiscale regelgeving rondom schenkingen en zij wijdde dan ook haar proefschrift aan dit onderwerp. Inmiddels is ze een ervaren consultant die streeft naar het ontwikkelen van een duurzame bedrijfsvoering, waarbij maatschappelijk verantwoord ondernemen een belangrijke rol speelt. “Hoewel Nederland nog een beetje achter landen als de V.S. en Engeland aanhobbelt, zie ik nu ook hier de trend van ‘philanthrocapitalism’ opkomen”, vertelt Koele. De term doelt op de ontwikkeling waarbij bedrijven en vermogende particulieren hun talent breed inzetten om op een ondernemende manier maatschappelijke doeleinden na te streven.

## Een eigen stichting

“Ook voor Nederlandse ondernemers of familiebedrijven liggen er uitgelezen kansen op dit gebied. Zo zijn er veel fami-

liebedrijven die al allerlei elementen met een maatschappelijk doel in hun bedrijfsstructuur verwerkt hebben zonder dit actief uit te dragen. In dit geval kan het van grote waarde zijn om deze onderdelen van de onderneming onder te brengen in een stichting” legt Koele uit. “Op deze manier krijgen bedrijven de kans om een MVO beleid uit te dragen en kunnen ze tegelijkertijd profiteren van de fiscale voordelen. Dit kan omdat het geld, dat in de stichting wordt geïnvesteerd, volledig aftrekbaar is. Zo ontstaat er een bijzondere dynamiek tussen profit- en non-profit.”

## Gedeeld geven

Een tweede ontwikkeling is kortgeleden overgewaaid vanuit de Verenigde Staten, waar het ‘planned giving’ wordt genoemd. In Nederland is deze regeling in het bijzonder gericht op de vermogende particulier vanaf 55 jaar. Het gaat hier om een vorm van schenken waarbij je vanaf een bedrag van 250.000 euro alleen het blote eigendom van het bedrag schenkt. Dit houdt in dat de schenker nog wel het rendement van het overgedragen vermogen behoudt gedurende zijn leven. Samen met de fiscale voordelen die verbonden zijn aan de gift, ontstaat een hoog netto rendement op het vermogen. Het ‘gedeelde’ zit dus enerzijds in het feit dat het goede doel zijn deel di-



‘Mensen geven tegenwoordig steeds vaker een maatschappelijke bestemming aan hun vermogen’

**Ineke Koele**  
Advocaat en  
belastingadviseur

rect na de schenking ontvangt, anderzijds behoudt de schenker het volledige rendement over zijn deel van de gift. “Op die manier kan een donateur een fors vermogen schenken, aan een instelling naar keuze, op een manier die voor hemzelf ook voordeel oplevert.” Als voorzitter van de stichting Gedeeld Geven heeft Koele persoonlijk gezorgd voor de afspraken met de belastingdienst, die deze regeling mogelijk maakt.

## De toekomst

“Mensen geven tegenwoordig steeds vaker een maatschappelijke bestemming aan hun vermogen. Daarnaast gaat het vaker om donaties tijdens het leven wanneer men kan genieten van de relatie met de stichting of instelling.” In de toekomst zal er volgens Koele dan ook steeds meer worden samengewerkt tussen commerciële bedrijven en stichtingen. Mede omdat dit in het huidige overheidsklimaat ook van non-profit instellingen wordt verwacht. Volgens Koele een typische win-win situatie; “Goede doelen zullen dankzij de samenwerking professionaliseren en ondernemers krijgen de mogelijkheid om een extra verdieping aan hun bedrijvigheid te geven.”

**ANNELIEN VAN DROOGE**  
redactie@mediaplanet.com



## PROFESSOR THEO SCHUYT OVER



**Theo Schuyt**  
is hoogleraar  
Filantropie aan de  
Vrije Universiteit te  
Amsterdam en  
consultant bij  
Charistar

## Hoe heeft het geefgedrag zich ontwikkeld?

“Aan het begin van de twintigste



## Brengt uw geld haar verder?

Slim geven, dat is Gedeeld Geven

Als u het vermogen heeft om te geven, wilt u dat op een fiscaal aantrekkelijke manier doen. Dan is Gedeeld Geven wellicht iets voor u. Dat is een gift en een koopsompolis tegelijk. Met uw gift levert u direct een grote bijdrage aan het werk van Oxfam Novib in ontwikkelingslanden zoals onderwijs in Uganda of visserij in Bangladesh. Bovendien zorgt u er voor dat de mensen daar verder kunnen, dat ze naar de toekomst kunnen kijken. En u? U behoudt levenslang een vast rendement.

Gedeeld Geven is mogelijk vanaf 250.000 euro.

Meer weten? Brenda van Staaveren staat u graag te woord.

Contact: 070 3421980 of via email  
brenda.van.staaveren@oxfamnovib.nl

 **Oxfam Novib**  
ambassadeurs van het zelfdoen.

## DE KRACHT OM DOOR TE GAAN



**AMNESTY  
INTERNATIONAL** 

## Schenken en nalaten aan Amnesty International

‘Van jullie krijg ik de kracht om door te gaan. Ik ben elke dag dankbaar voor al jullie brieven, bezoeken en andere activiteiten. Het helpt mij vol te houden terwijl ik wacht op gerechtigheid.’

Dat zei de Mexicaan Raúl Hernández, die in augustus 2010 als vrij man de gevangenis verliet (zie foto). Hij zat sinds 2008 vast, vermoedelijk alleen vanwege zijn werk voor de mensenrechten. Amnesty International deed onderzoek naar zijn zaak en voerde met succes actie voor zijn vrijlating.

Amnesty International werkt door middel van onderzoek, lobby en actie voor de rechten van mensen als Raúl Hernández. Onpartijdig en onafhankelijk, dankzij de steun van leden en sympathisanten. Misschien ook voor u iets om te overdenken, als u iets goeds wilt schenken of nalaten.

Kijk voor meer informatie over schenken via een notariële akte of testament op [www.amnesty.nl](http://www.amnesty.nl), of bel (020) 626 44 36.



**GOEDE DOELEN**  
 Dankzij de samenwerking met bedrijven en stichtingen kunnen goede doelen professionaliseren. Ondernemers kunnen zo extra verdieping aan hun bedrijvigheid geven.  
 FOTO: SHUTTERSTOCK

ER HET GEEFGEDRAG VAN DE VERMOGENDE NEDERLANDER

eeuw was het nog heel gewoon dat vermogende particulieren hun eigen portemonnee meenamen wanneer er (culturele) instituties, als musea of universiteiten, werden gerealiseerd. Overheidsfinanciering heeft echter veel verandering gebracht in het geefgedrag van de vermogende Nederlander, waardoor het minder van-

zelfsprekend werd om dit te doen. Pas aan het begin van de jaren negentig zie je de opkomst van de moderne filantropie waarbij de actieve particulier weer een grotere rol speelt. Die ontwikkeling is niet alleen te danken aan de structurele welzijnsstijging maar ook aan een meer teruggetrokken overheidsbeleid.”

**Hoe ziet de nieuwe geeftrend eruit?**

“Omdat de vermogende particulieren hun geld meestal hebben verdiend door eigen initiatief, vinden ze het vaak ook leuk om zelf een stichting op te zetten. Bijvoorbeeld voor een ontwikkelingsproject in landen waar ze zelf zijn geweest. Bestaande instituties

in Nederland zullen hun organisatie er weer op moeten instellen om particulieren om financiële ondersteuning te vragen. Dit zal in de toekomst een herwaardering van het particuliere initiatief teweegbrengen.”

MARJOLEIN STRAATMAN  
 redactie@mediaplanet.com



FEITEN & CIJFERS

**Vermogende Nederlanders zijn een belangrijke bron van giften aan goededoelenorganisaties. Prof. Dr. Theo Schuyt heeft in het boek “Geven in Nederland 2011” zijn onderzoeksresultaten gepubliceerd. Enkele cijfers over het geefgedrag van de vermogende particulieren:**

- 95% van de vermogende Nederlandse huishoudens heeft in 2009 geld gegeven aan goededoelenorganisaties.
- 87% van de Nederlandse bevolking geeft aan goededoelenorganisaties.
- De vermogende Nederlander geeft dertien keer zoveel aan goede doelen dan het gemiddelde Nederlandse huishouden.
- Vermogende Nederlanders hebben bijna twee keer zo vaak een vast donateurschap bij een goed doel.
- 13% van de vermogende particulieren heeft een goed doel in het testament opgenomen.
- 74% geeft aan dat ze per donatie bepalen hoeveel ze schenken. De meerderheid beschouwd zijn giften als incidenteel.
- 14% van de vermogende Nederlanders die een vast bedrag per jaar geeft, geeft gemiddeld een hoog bedrag op jaarbasis aan het goede doel.
- 3% besluit om een vast percentage van hun inkomen te geven.
- De meeste vermogende Nederlanders geven aan dat ze zowel geven wanneer iets op hun pad komt, als dat ze een aantal goede doelen een vast bedrag geven.

NOODHULP = NOODZAAK

Artsen zonder Grenzen streeft ernaar een verschil te maken: door levensreddende medische zorg te geven en door op te komen voor hen die onrecht wordt aangedaan. Wij geven hulp aan mensen die zich in het kruisvuur van strijdende partijen bevinden, die moeten vluchten, van wie het leven op zijn kop wordt gezet door een ramp, die worden bedreigd door een ziekte die voorkomen of genezen kan worden. Mensen die vergeten dreigen te raken.

GIRO 4054



OP UW PERSOONLIJKE MANIER EEN VERSCHIL MAKEN VOOR MENSEN IN NOOD?

U kunt helpen het verschil te maken. Op een fiscaal aantrekkelijke manier die past bij uw persoonlijke wensen. Dat kan bijvoorbeeld via een fonds op naam, Gedeeld Geven of periodieke schenking. Ook is het mogelijk om Artsen zonder Grenzen in uw testament te gedenken. Heeft u interesse en wilt u meer informatie ontvangen over fiscaal gunstig schenken? Vul dan deze antwoordcoupon in.

Naam/voorletters \_\_\_\_\_ m/v  
 Adres \_\_\_\_\_  
 Postcode \_\_\_\_\_ Woonplaats \_\_\_\_\_  
 Telefoonnummer \_\_\_\_\_

- Stuur mij de brochure ‘Een bijzonder doel: een fonds op naam’.
- Stuur mij de brochure ‘Een gift voor het leven: Artsen zonder Grenzen in uw testament’.
- Stuur mij de brochure ‘Schenken per notariële akte’.
- Ik wil meer weten over Gedeeld Geven, neem contact met mij op.
- Ik wil persoonlijk advies over schenken, neem contact met mij op.

S.v.p. opsturen naar Artsen zonder Grenzen, **Antwoordnummer 11015, 1000 PB Amsterdam.** Een postzegel is niet nodig.



# Een andere manier van geven

**Met hard werken en af en toe een risico durven nemen kun je veel bereiken. En een flinke dosis geluk op zijn tijd kan natuurlijk ook helpen. Het geluk, bijvoorbeeld, om in Nederland op de wereld te komen. Het geluk om ingeënt te worden tegen levensbedreigende ziektes. Het geluk altijd en overal schoon drinkwater binnen bereik te hebben. En het geluk om al die jaren toegang tot goed onderwijs te hebben.**

Niet alle kinderen hebben zoveel geluk aan het begin van hun leven. Van de 2,1 miljard kinderen op de wereld heeft veertig procent bijvoorbeeld geen sanitaire voorzieningen. Negentien procent heeft geen toegang tot schoon drinkwater. 26 procent wordt niet ingeënt tegen levensgevaarlijke ziektes als polio, tbc, difterie en mazelen. En dertig procent, 630 miljoen kinderen, is ondervoed.

UNICEF doet hier iets aan en komt wereldwijd op voor de rechten van kinderen zoals het recht op onderwijs en gezondheidszorg. Ook u kunt helpen.

Uw gift kan het verschil maken in het leven van een kind. Het verschil tussen ziek en gezond. Tussen wel of niet naar school. Tussen een onzekere toekomst en een gelukkige toekomst vol kansen, waarin ze met hard werken zelf iets kunnen bereiken. UNICEF kan haar werk alleen goed doen met de hulp van de vele leden, vrijwilligers, zakelijke partners, ambassadeurs en medewerkers. En met de steun van bedrijven en particulieren. Wilt u ook helpen? Dat kan op vele manieren, op deze pagina leest u meer over twee bijzondere mogelijkheden om bij te dragen aan een betere wereld voor kinderen.

## Een eigen fonds

Met een Fonds op Naam van UNICEF heeft u uw eigen Fonds zonder administratie en bestuurszorgen. U kiest zelf de naam van het Fonds. Dat kan uw familienaam zijn, de naam van een dierbare of bijvoorbeeld de naam van uw bedrijf. En u kiest zelf het soort project dat u wilt steunen. Indien gewenst kunt u het Fonds opnemen in uw testament zodat u ook na uw overlijden bijdraagt aan een betere toekomst voor kinderen. Een Fonds op Naam is mogelijk vanaf € 50.000 met een notariële akte. Dat is fiscaal aantrekkelijk omdat u een deel terug kunt krijgen van de belasting.

## Schenken met belastingvoordeel

U kunt ook kiezen voor een notariële schenking. Dankzij het Nederlandse belastingstelsel kunt u op deze manier zeer voordelig een structurele bijdrage leveren. Notarieel schenken is, anders dan gewone schenkingen, volledig aftrekbaar voor de inkomstenbelasting. U ontvangt, afhankelijk van uw inkomen, tot 52 procent van de schenking terug van de belastingdienst.

## ‘Waar gaat uw hart naar uit?’

**Monique Oostweegel** is relatiemanager van UNICEF Nederland. Zij onderhoudt het contact met de donateurs en adviseert hen over projecten die zij kunnen steunen.



### Waarom kiezen donateurs voor UNICEF?

‘UNICEF steunen is een weloverwogen keuze, zeker als het gaat om structurele steun of een grote donatie, het gaat om meer dan alleen geld geven. Veel van onze donateurs hebben een heel persoonlijke reden om voor ons werk te kiezen. Vaak is er de behoefte om kinderen de kansen te geven die zij zelf ook hebben gehad. Bij UNICEF weten donateurs dat hun bijdrage ook echt bij de kinderen terecht komt.’

### Wat houdt het relatiebeheer in?

In mijn functie als relatiemanager adviseer ik donateurs over de verschillende projecten die zij kunnen

steunen en houd ik hen op de hoogte over de voortgang van het project. Ik ga altijd naar de mensen toe voor een persoonlijk gesprek, waarin ik uitleg geef over de projecten van UNICEF. Een belangrijke vraag is: waar gaat uw hart naar uit? Naar zorg voor baby's, of onderwijs, naar het beschermen van straatkinderen of preventie van hiv en aids onder jongeren? Sommige mensen hebben een sterke band met een bepaald land of werelddeel, ook dat kan een rol spelen in de keuze voor een project.’

### ‘Veel meer dan alleen geld geven’

#### Hoe verloopt het persoonlijke contact?

‘Ik denk mee wat de beste manier is om steun te geven en ik geef rapportages over wat UNICEF met de steun doet. Daarnaast speelt betrokkenheid een grote rol, zo nodigen we donateurs uit voor evenementen waarvan de opbrengst naar UNICEF gaat, zoals een concert van UNICEF ambassadeur Trijntje Oosterhuis of een bezoek aan de UNICEF Open, het tennistoernooi in Rosmalen.’

#### Hoe werkt het?

‘Wanneer u overweegt UNICEF te steunen, kunt u vrijblijvend contact met mij opnemen. Samen kunnen we kijken welk project u aanspreekt. UNICEF werkt in 155 landen over de hele wereld en helpt kinderen op alle gebieden, er zijn altijd raakvlakken.’

#### Voor persoonlijk contact:

(070) 333 93 11 of [moostweegel@unicef.nl](mailto:moostweegel@unicef.nl)

## Een organisatie met historie en daadkracht

UNICEF vecht sinds haar oprichting in 1946 voor een betere wereld voor kinderen. Het begon met de kinderen in Europa die na de Tweede Wereldoorlog verzwakt waren en hulp nodig hadden. Vanaf 1953 zette UNICEF zich in over de hele wereld en vanaf 1955 met een eigen vestiging in Nederland. UNICEF werkt samen met internationale organisaties, overheden en vele lokale maatschappelijke - en hulporganisaties om kwetsbare kinderen een beter leven te geven. Mede dankzij het harde werk van UNICEF leven minder kinderen in armoede, gaan er meer kinderen naar school en zijn er dus meer kinderen die met een beetje meer geluk aan het leven kunnen beginnen.



# EXPERT-PANEL



**Thijs van der Kevie**  
Hoofd Vermogensbeheer  
Staalbankiers



**Martine Hafkamp**  
Algemeen Directeur  
Fintessa Vermogens-  
beheer



**Jan Willem van der Kun**  
Algemeen Directeur  
Reyersen Van Buuren



**Vraag 1:**  
Hoe staat de markt er op dit moment in jouw ogen voor?

**De private banking markt is een** uitdagingende markt waarin de private banken nog steeds volop bezig zijn om zich aan te passen aan de sterk veranderde omgeving van de laatste jaren. Denk hierbij aan zaken als: meer wetgeving, transparantie in kosten en ontwikkelingen in de technologie. Ook zijn de opbrengsten nog steeds te veel aan transacties en producten gekoppeld in plaats van aan de dienstverlening en cliënt. Een noodzakelijke verandering in het verdienmodel van banken is een proces waar zowel de 'private banks' als hun relaties nog aan moeten wennen.

**Op de markt heerst een** vertrouwenscrisis waardoor grote onzekerheid ontstaat. Ondertussen blijven politici elkaar de schuld toeschuiven in plaats van naar een oplossing te zoeken. De onrust omtrent de economische groei en over hoe overheden hun tekorten willen terugdringen, zorgt ervoor dat consumptie en investeringen achterwege blijven of worden uitgesteld. Dat zorgt voor een vertraging van de economische groei en lagere beurskoersen, ondanks het feit dat bedrijven er in het algemeen fundamenteel goed voorstaan. Dit biedt ook zeker kansen.

**Vastgoed is historisch gezien** een stabiele belegging, en is al helemaal solide wanneer je deze vergelijkt met de huidige volatilititeit op de beurzen. Onze markt biedt goed verhuurd onroerend goed dat op de lange termijn interessante en 'rustige' rendementen laat zien. 'Stenen' zijn degelijk en hebben geduld. Wij bewijzen al decennia lang dat deze markt relatief stabiel is. De komende jaren zullen niet anders zijn, mits je zorgvuldig bent in de selectie.

Blijf altijd kritisch

**Vraag 2:**  
Hoe stel je de belangen van de klant voorop?

**Allereerst is het van belang om** samen met de cliënt zijn doelstellingen en wensen goed in kaart te brengen. Dit is een open deur, maar het gebeurt nog te vaak dat het advies product gedreven is en niet vanuit de wensen van de cliënt tot stand komt. In de oplossingen die wij aandragen wordt geen gebruik gemaakt van eigen beursgenoteerde producten en hanteren we geen lijst van 'preferred suppliers'. We willen onze cliënten echt het beste bieden dat er te krijgen is. Ook hanteren we geen instap- of uitstapkosten. Als een relatie niet gelukkig is met de gemaakte keuze moet hij eenvoudig kunnen overstappen.

Kijk naar de lange termijn

**Ik geloof in maatwerk voor onze** cliënten. Bij vermogensbeheer speelt vertrouwen een zeer belangrijke rol. Daarom besteden wij veel tijd aan de kennismaking met onze cliënten en hun vermogenssituatie. We hebben een team van zeer ervaren vermogensbeheerders en een onafhankelijke beleggingsfilosofie. Onafhankelijkheid is vrijheid. Keuzevrijheid vraagt om een actief en persoonlijk beleggingsbeleid, waarbij ingespeeld wordt op veranderende marktomstandigheden. 'Geld moet tot rust leiden en niet tot last zijn!'

Spreid je portefeuille goed

**Het belang van onze** beleggers is al dertig jaar lang een voorwaarde voor onze eigen continuïteit. Om deze reden zijn wij zeer kritisch in onze selectie van onroerendgoedfondsen. We controleren het prospectus, de financieringscontracten, het rekenmodel met prognoses en de fiscale en juridische structuur van het vastgoedfonds. We kijken ook naar de kwaliteit van het vastgoedobject ter plekke, de locatie, de lokale vastgoedmarkt, de koop- en huurovereenkomsten, de kwaliteit van de huurders en 'last but not least' het trackrecord en de betrouwbaarheid van de aanbieder. Kansen en risico's maken we op deze wijze helder en inzichtelijk.

**Vraag 3:**  
Welk advies zou je de lezers mee willen geven?

**Kies voor een private bank en bankier** die oog heeft voor uw belangen op de lange termijn, die zich kan inleven in uw situatie en uitvoerig de tijd neemt om over uw wensen en doelstellingen te spreken. Maak eerst een keuze over de wijze waarop u uw vermogen wilt structureren alvorens u zich op de invulling van dit vermogen richt. Laat u zich bij uw keuze niet door korte termijn ontwikkelingen en resultaten beïnvloeden. Elke periode is anders met haar eigen risico's en kansen. Zorg voor de invulling van uw vermogen voor een goede spreiding en vermijd complexe producten. Laat u daarbij adviseren door een bankier die onafhankelijk is en geen eigen beursgenoteerde fondsen of producten aanbeveelt.

**Zorg altijd dat u zelf in grote lijnen** het overzicht behoudt over uw totale financiële situatie en trouw blijft aan uw eigen lange termijn doelstellingen. Let er op dat een beleggingsportefeuille altijd goed gespreid is, weet waar u in belegt en zorg voor een buffer. Laat u niet leiden door de waan van de dag. De geschiedenis leert dat de grootste winsten te behalen zijn door te kopen als iedereen verkoopt en verkopen als iedereen koopt. Het nu kopen van kwaliteitsaandelen kan over enige tijd een verstandige keuze blijken. Voor de lezer die deze kwaliteitsaandelen al bezit, is mijn advies om de koopjesjagers geen kans te geven en zelf deze aandelen te houden.

**In de eerste plaats raad ik aan altijd** kritisch te blijven, zoals wij dat ook zijn. Een groot deel van de vastgoedbeleggingen wijzen wij af omdat deze niet voldoen aan onze selectiecriteria. Wat resteert is maar een relatief kleine hoeveelheid vastgoedbeleggingen. Dat was dertig jaar geleden zo en dat is nog steeds zo. Net zo belangrijk is dat je als belegger alleen ergens instapt als je echt in staat bent de risico's in te schatten. Kijk bovendien naar het trackrecord van de aanbieder, de resultaten uit het verleden, en alles wat je objectief kunt toetsen.



## BENT U DE NIEUWE MECENAS? START DAN UW EIGEN CULTUURFONDS.

*Wilt u organisaties, projecten of talenten op het terrein van kunst, cultuur of natuurbehoud financieel ondersteunen?*

Start dan nu uw eigen CultuurFonds op Naam (of anoniem). Of denk aan andere vormen van schenken of nalaten. Laat u informeren door het Prins Bernhard Cultuurfonds. De mecenaatexpert.

**Ga naar [www.cultuurfondsjuistnu.nl](http://www.cultuurfondsjuistnu.nl)**



## INSPIRATIE

Beleg eens  
in iets anders

☀ Investeren in duurzame projecten is fiscaal bijzonder aantrekkelijk. Voor het investeren in duurzame energie kan er geprofitteerd worden van de fiscale stimuleringsregeling. Waterzuiveringsprojecten kunnen bijdragen aan het welzijn in gebieden waar water schaars is. Ook projecten in de land- en tuinbouwsector leveren innovatieve oplossingen voor de boeren en milieu.

# Duurzaam investeren luxe hobby of idealistisch?

Profiteer volop van  
fiscale regelingen  
MIA en TWA

100% dividend  
over 12 jaar

Zekerheid door  
fiscale rulling

149% van inleg retour

Geen van beide. Dankzij fiscale regelingen is het vooral heel erg lucratief én een buitengewoon alternatief in vergelijking tot andere investeringsmogelijkheden. Bovendien draagt uw duurzame investering bij aan een beter milieu.

Met veel plezier willen we u dan ook op Mestpartners attenderen – een innovatief initiatief van Sustainable Growth Capital en AquaPurga – gericht op duurzame mestverwerking. Na een succesvolle start in 2010, wordt ook in 2011 duurzame mestverwerking in de varkenssector gestimuleerd. De overheid stimuleert dergelijke milieuvriendelijke technieken middels fiscale regelingen MIA en TWA.

U krijgt daardoor bij een belastingdruk van 52% gegarandeerd 149% van uw inleg retour bij belasting

aangifte 2011 en 2012 door een aftrekpost van 3,4 maal de inleg. Ook in de jaren daarna blijft de investering bijzonder aantrekkelijk met ruim 100% dividend over een periode van 12 jaar. De Belastingdienst heeft hiervoor een beschikking gegeven.

Mestpartners wordt begeleid door PwC belastingadviseurs en is opgebouwd uit een solide juridische structuur dat onder onafhankelijk toezicht staat van Stichting Mestpartners Trust.

Indien u geïnteresseerd bent in meer informatie in deze interessante beleggingsvorm, meldt u zich dan aan voor een informatiebijeenkomst via [www.mestpartners.nl](http://www.mestpartners.nl). U kunt uiteraard ook eerst een brochure aanvragen of direct contact met ons opnemen via: [info@mestpartners.nl](mailto:info@mestpartners.nl) of telefoonnummer 088-5800840.

Voor inschrijven en info:



[www.mestpartners.nl](http://www.mestpartners.nl)



**MestPartners**  
Duurzaam investeren → Direct profiteren

TIP

3

WAT SCHAARS IS, STIJGT IN WAARDE



**GRONDSTOFBELEGGINGEN**  
Willem Middelkoop - oprichter van AmsterdamGold en het Gold&Discovery Fund - geeft zijn visie op de toekomst van beleggen in grondstoffen.



**Dirk de Lange**  
Oud-notaris

## 'Feel good' investeren

**Duurzaam investeren is hot. En we kunnen ook eigenlijk niet anders meer. Inmiddels zijn er opties te over voor wie interesse heeft.**

“Wanneer je investeert in duurzame projecten, wordt ook je investering duurzaam. En dat is vaak heel interessant. Niet alleen omdat het een goed gevoel geeft en omdat je iets wezenlijks bijdraagt aan de maatschappij, maar ook dankzij fiscale stimuleringsmaatregelen”, vertelt Dirk de Lange. Hij is oud-notaris en momenteel houdt hij zich onder andere bezig met financial engineering in duurzaamheid.

### Goed alternatief

Hij benoemt de risico's die aan duurzaam investeren kleven. De technologie is vaak nieuw, waardoor het rendement en terugbetaling van de inleg zich nog moeten bewijzen. “Gelukkig speelt de overheid hier slim op in door via fiscale stimuleringsmaatregelen investeerders over de streep te trekken. Duurzaam investeren kan een goed alternatief zijn voor obligaties, aandelen of een spaarrekening. Bovendien kunnen we niet zonder duurzame oplossingen. We hebben simpelweg géén alternatief.”

### Rendabel en welzijn

De mogelijkheden en projecten voor duurzame investeringen zijn legio. Te denken valt bijvoorbeeld aan de realisatie van zonne-energie door de fabricage van panelen of cellen. Hetzelfde geldt voor energie uit waterstof en wind. Hiervoor worden onder meer speciale investeringsfondsen opgericht, waarin een bedrijf of particulier kan participeren. “Ook interessant is de investering in een decentraal waterzuiveringsproject. Dit betekent een enorme kans voor gebieden waar schoon drinkwater schaars is. Het is rendabel en draagt bij aan het welzijn”, zegt De Lange.

### Maatschappelijk

“Ook een optie is duurzame projectontwikkeling. Ik ben momenteel betrokken bij omtorning van kantoorruimten in studentenhuisvesting, in de vorm van een emissieneutrale campus. Hiermee pak je twee maatschappelijke problemen, leegstand van kantoren en woningnood onder studenten, aan. Daarnaast is er ook veel ontwikkeling gaande in de mest- en afvalverwerking en zoekt men in de scheepvaart eveneens naar duurzame alternatieven. Duurzaam investeren is gewoon een must en men ziet nu ook dat het geld oplevert.”

**MARJOLEIN STRAATMAN**  
redactie@mediaplanet.com

# Beleggen in grondstoffen: doen of niet doen?

**Het huidige economische klimaat zorgt bijna dagelijks voor enorme opschudding, dat zal maar weinig mensen ontgaan. Beleggers staan op scherp en er lijkt een nieuwe trend te ontstaan, namelijk beleggen in grondstoffen. Maar hoe gaat deze - complexe - manier van beleggen precies in zijn werk, wat zijn de mogelijkheden en hoe ziet de toekomst eruit?**

Wat maakt beleggen in grondstoffen nu zo interessant? Volgens Willem Middelkoop is het antwoord op deze vraag tweeledig. Middelkoop “Dat grondstoffen in de toekomst steeds schaarser zullen worden staat in principe vast. Belangrijkste reden hiervoor is dat de wereldbevolking enorm

toeneemt, maar daarnaast hebben we ook te maken met een groeiende economie. De vraag naar grondstoffen neemt toe, terwijl het aanbod achterblijft, dus de toekomst is een simpele rekensom. Wat schaars is stijgt in waarde, dat maakt beleggen in grondstoffen zo interessant. Daarnaast hebben we momenteel te maken met een kredietcrisis die wordt bestreden door de geldpersen aan te zetten. Investeerders gaan daarom steeds meer op zoek naar mogelijkheden zonder overheidsinvloeden en beleggen in grondstoffen is dan een goed alternatief. Sinds kort is het voor beleggers bovendien heel eenvoudig om via ETF (tracker op de onderliggende grondstofprijs) te speculeren, wat beleggen in grondstoffen bijna een nieuwe volkspport maakt. We hebben dus

te maken met een zichzelf versterkende spiraal.”

### Tekort aan grondstoffen

De groeiende interesse in grondstofbeleggingen heeft onmiskenbaar te maken met het feit dat er terechte zorgen bestaan over het opraken van grondstoffen in de komende tientallen jaren. De prognoses laten significante tekorten zien die zich sneller zullen manifesteren dan de meeste mensen denken. Middelkoop: “De aannames liegen er niet om. Binnen 10 jaar dreigt er een groot tekort aan zilver te ontstaan en voor lood ontstaat die situatie vermoedelijk al over 8 jaar. Een tekort aan goud ontstaat volgens de aannames over 36 jaar, koper over 38 jaar, zink over 34 jaar en uranium al over 19 jaar. Ook de vraag naar olie is de laatste jaren groter dan de da-

gelijke productie. Kortom: grondstoffen worden steeds schaarser en zullen daarom in waarde gaan stijgen. Goud en zilver worden gewaardeerd als geld dat niet verder kan worden bijgedrukt en zijn dus buitengewoon waardevast. Naarmate de tekorten groter worden, nemen beleggers hun positie in. En gaan de prijzen omhoog, dan zullen beleggers alleen maar meer gaan investeren. Momenteel heeft nog maar 2% van de beleggers goud en zilver in portefeuille, maar naar verwachting zal dat percentage in de toekomst stijgen naar 20 tot 30%. Mijn voorspelling is dan ook dat de gouden en zilverprijzen de komende jaren zullen verdubbelen.”

**SUZANNE BRALTEN**  
redactie@mediaplanet.com

## Zilver, het nieuwe goud

**Beleggen in grondstoffen lijkt de nieuwe hoofdtrend te worden. De meeste mensen denken dan in eerste instantie meteen aan goud.**

Doordat mensen al snel aan goud denken, wordt voorbij gegaan aan het feit dat de tekorten aan zilver zich veel sneller manifesteren. Hierdoor stijgen de zilverprijzen in relatief korte tijd en daarmee dus ook het vertrouwen van beleggers. Middelkoop: “Eigenlijk is het princi-

pe van beleggen heel simpel. Eens in de tien jaar moet je als belegger overstappen naar de nieuwe hoofdtrend, in dit geval grondstoffen. Vervolgens ga je op zoek naar een geschikte deelsector (zilver) en tot slot zoek je het juiste fonds om in te participeren.

### De massa voor

Met dit alles moet je uiteraard de massa voor zijn. Sla je de cijfers uit het verleden en de prognoses voor de toekomst erop na, dan lijkt een logische conclusie te ontstaan: zilver is

het nieuwe goud. Er is zo'n 200.000 miljard 'rondklotsend geld' op zoek naar beleggingen en de totale fysieke zilvermarkt komt momenteel neer op zo'n 10 miljard per jaar. Binnen een paar jaar dreigt er een ernstig tekort aan zilver te ontstaan en dat manifesteert zich in sterk stijgende prijzen.

### Waardering

In september 2010 werd zilver nog gewaardeerd op \$18.00 per ounce en in april van dit jaar is het bedrag

per ounce opgelopen naar \$ 50.00 per ounce. Mijn voorspelling is dat de zilverprijzen de komende jaren nog minimaal een keer gaat verdubbelen. Ook goud zal vermoedelijk flink in waarde gaan stijgen, maar het tekort aan zilver lijkt zich veel eerder te manifesteren. Zoals reeds opgemerkt; iets dat schaarser wordt, zal toenemen in waarde. Met zilver is dat onmiskenbaar het geval.”

**SUZANNE BRALTEN**  
redactie@mediaplanet.com

# Wie is de juiste vermogensbeheerder?

De Beleggingsassistent biedt hulp.



Vermogende beleggers kijken volgens Ralf op de Weegh steeds meer naar gespecialiseerde vermogensbeheerders als alternatief voor een grootbank. Maar welke vermogensbeheerder kies je als belegger? Samen met twee compagnons heeft Op de Weegh drie jaar geleden De Beleggingsassistent opgericht. Het bedrijf helpt beleggers die op zoek zijn naar een vermogensbeheerder. "Wij helpen beleggers bij het vergelijken van vermogensbeheerders en het selecteren van de juiste partij", vult Op de Weegh aan. Aan belangstelling heeft het advieskantoor geen gebrek. Op de Weegh: "Sinds de start hebben ruim 2000 beleggers bij ons aangeklopt voor advies en begeleiding."



“Met grootbanken werken we bewust niet samen”

Ralf op de Weegh  
De Beleggingsassistent

De Beleggingsassistent werkt niet met iedere vermogensbeheerder samen, maar hanteert strenge selectiecriteria. Op de Weegh: "Met grootbanken werken we bijvoorbeeld bewust niet samen, zij kiezen veelal voor te dure huisfondsen en hierdoor ontstaan tegengestelde belangen. Ze voldoen daarmee niet aan onze selectiecriteria. Maar ook in de vermogensbeheermarkt zit er kaf tussen het koren. De Nederlandse vermogensbeheermarkt telt meer dan 150 vermogensbeheerders. We hebben een selectie gemaakt waarbij we letten op belangrijke criteria zoals onafhankelijkheid, beleggingsbeleid, kosten, service en natuurlijk rendement."

Wie op de website van De Beleggingsassistent komt ontdekt al snel de Quickscan Vermogensbeheer, tien korte vragen over de beleggingssituatie van de belegger. "De ingevulde vragen dienen voor ons als leidraad voor een telefonisch gesprek en geven ons een goed beeld van de belegger", aldus Op de Weegh. Na het telefonisch contact volgt vaak een persoonlijke afspraak op kantoor van De Beleggingsassistent of bij de belegger thuis. "Hierbij gaan we dan de diepte in, we bespreken de persoonlijke wensen en eisen en leggen uit wat de voor- en nadelen zijn van de verschillende vormen van vermogensbeheer. We doorlopen de kenmerken van de vermogensbeheerders uit ons netwerk, waarna meestal een voorkeur voor een van de partijen blijkt." Ook hierna blijft De Beleggingsassistent betrokken. "In veel gevallen assisteren we de beleggers bij de oriënterende afspraak met de geselecteerde vermogensbeheerder en ook na de keuze evalueren we met de belegger hoe de samenwerking verloopt."

De hele dienstverlening is geheel kosteloos en vrijblijvend voor de belegger. De Beleggingsassistent ontvangt voor haar bemiddeling een vergoeding van de vermogensbeheerders en niet van de belegger. "Onze tussenkomst maakt de dienstverlening van de desbetreffende vermogensbeheerder niet duurder, zo houden we de drempel voor beleggers om onze expertise in te schakelen laag" aldus Op de Weegh.

DOE NU DE QUICKSCAN VERMOGENSBEHEER OP [WWW.BELEGGINGSASSISTENT.NL](http://WWW.BELEGGINGSASSISTENT.NL)

De Beleggingsassistent, Koningslaan 26, 1075 AD AMSTERDAM

T 020-7162697 F 020-7162698 E [info@beleggingsassistent.nl](mailto:info@beleggingsassistent.nl)

De  
Beleggingsassistent

INSPIRATIE

# Waarborgen van familiewaarden en kapitaal

■ **Vraag:** Wat is het belangrijkste doel van family governance?  
 ■ **Antwoord:** Duurzaamheid van het familiekapitaal. Het is immers van belang dat intellectueel en financieel kapitaal niet verloren gaan.

EXPERT



**Dominique van Hilten**  
 Managing partner van een internationale family office

“De menselijke kant van het kapitaal is net zo belangrijk als het financiële kapitaal”, zegt Dominique van Hilten, managing partner van een internationale family office. “Uiteraard wil je beide behouden over meerdere generaties en verdient die zogeheten duurzaamheid de nodige aandacht. In family governance doe je dat door naast de financiële kant ook door families te coachen, te ondersteunen en te onderwijzen.”

Wanneer een familie in de loop der tijd kapitaal heeft verworven is het overgangsproces van plannen en investeren naar volgende generaties vaak een problematische en ingewikkelde aangelegenheid, met zijn eigen maatstaven, concepten en jargon. Voor een beginner kan dit worden ervaren als het luisteren naar een

‘Een goede adviseur met persoonlijke ervaring en een gedegen financiële kennis kan van dienst zijn’

vreemde taal. “Niet voor niets wordt er gezegd -en dat is universeel- dat de ene generatie iets opbouwt, waar de volgende van leeft en wat die erna afbreekt. Met family governance probeer je over die derde generatiedrempel heen te stappen waarna de kans op succes van behoud en continuïteit aanzienlijk wordt vergroot”.

**Drie pijlers**

Er zijn volgens Van Hilten drie pijlers belangrijk. Familiewaarden en tradities, filantropie/impact investing en financiële kennis. “Enerzijds gaat het om wat een familie belangrijk vindt in het leven. Is dat bijvoorbeeld iets terugdoen voor de maatschappij? Het is belangrijk om bepaalde altruïstische tradities in te bedden in een familie en ervaringen te delen, zodat je een verticaal bindmiddel hebt tussen de generaties. Tegenwoordig zie je overigens dat bijdragen niet alleen



**FAMILY GOVERNANCE**  
 Naast aandacht voor de financiële kant worden families ook gecoacht, ondersteund en onderwezen.  
 FOTO: SHUTTERSTOCK

geheel filantropisch zijn, geen onbaatzuchtige giften dus, maar dat er sociaal en financieel wordt geïnvesteerd met de hoop op betere resultaten en rendement voor de verkrijger. Niettemin kun je door filantropie of impact investing wel de volgende generatie in de family governance betrekken. Dit doe je door hen een

deel van het vermogen hieraan te laten besteden en managen. Daarmee leert deze tegelijkertijd om te gaan met het familievermogen. Onder de financiële kennis, de derde pijler, valt onder meer de technische kennis van het investeren en vermogensbeheer en komt aan bod hoe je een goede gesprekspartner wordt

ten aanzien van je adviseurs, welke vragen je hen stelt en hoe je risico's beheerst.”

**Welvaartzorgen**

Family governance is dus een essentiële factor voor het behoud van het familiekapitaal over verschillende generaties. Het is raadzaam om de volgende generatie al op jonge leeftijd (tussen de 18 en 35 jaar) te betrekken. “Vaak vinden mensen het onderwerp ‘welvaartzorgen’ lastig om te bespreken, maar het is wel nodig om het kapitaal en familiewaarden te waarborgen. Een goede adviseur kan van dienst zijn. Die beschikt bij voorkeur over persoonlijke ervaring en een zeer gedegen financiële kennis, maar heeft eveneens oog voor de menselijke kant van het verhaal. Beide zijn net zo belangrijk, want het gaat lang niet alleen om geld.”

FEITEN

■ **Sla aan de zelfstudie en ga op zoek naar ervaringen van succesvolle families.** De Rockefellers zijn een klinkend en tot de verbeelding sprekend voorbeeld. Waarom en waardoor is het hen gelukt om over de derde generatiekloof heen te stappen en hoe kun jij dat ook doen?

■ **Sluit je aan bij de FBN, het Family Business Network.** Diverse welgestelde en succesvolle families zijn hierbij aangesloten en in deze wereldwijde organisatie worden ervaringen in een open sfeer met elkaar gedeeld. Een goede en interes-

sante manier om te leren van anderen.

■ **Zoek goede boeken, er zijn er veel geschreven,** over family governance. Eén ervan is ‘Family Wealth. Keeping it in the family’ van James E. Hughes, jr.

■ **Leer en studeer of volg een cursus.** Zo zijn er speciale programma's voor jongeren die hen voorbereiden, maar ook speciale beleggingscursussen voor verschillende doelgroepen. Er is voor iedereen wel een opleiding die op het lijf lijkt geschreven.



**Marijke Kuipers**  
 Oprichter van een family office  
 FOTO: HENK BRANDSEN

## Familiestatuu: hulpmiddel in moeilijke tijden

**De overdracht van vermogen en eventueel een familiebedrijf kan ingewikkeld zijn. Voor families die ernaar streven om het opgebouwde familievermogen zo goed mogelijk over te dragen, kan een familiestatuu een hulpmiddel zijn.**

Tegenwoordig zijn er meer families die naast een testament ook een familiestatuu hebben. “Een familie die een dergelijk document opstelt kan bijvoorbeeld eisen stellen aan deelname in of opvolging binnen het familiebedrijf. Maar ook voor families zonder familiebedrijf met veel gemeenschappelijke bezittingen zoals vastgoed of kunst, kan een familiestatuu nuttig zijn. Hoewel een statuu kan bijdragen aan een goede afwikkeling van de toekomstige nalatenschap, wordt ten onrechte gedacht dat het alles oplost”, weet Marijke Kuipers, die oprichter is van een family office.

“Sommige mensen denken dat ze een familiestatuu kunnen opstellen door copy paste van een bestaand statuu. Zo werkt het niet. Het is essentieel om na te gaan wat je als familie precies wilt bereiken met het familiestatuu en dat vervolgens nauwkeurig te (laten) beschrijven. De meeste families huren een externe adviseur in om hierbij te assisteren. Het traject kan maanden duren, omdat er pauzes nodig zijn om een en ander te laten bezinken. In een ideaal scenario ligt de nadruk ook meer op het proces van opstellen en minder op het uiteindelijke statuu. Een valkuil is dat de oudere generatie aan de jongere dicteert wat zij wil en vindt. Het lijkt dat hiermee tijd wordt bespaard, maar een statuu dat niet door de hele familie wordt bepaald is een papieren tijger. Dit houdt in dat alle familieleden worden betrokken bij het opstellen van het statuu. Hierdoor móeten mensen met elkaar communiceren, ook over onderwerpen die in de familie gevoelig liggen. Op deze manier zijn families beter in staat om vermogen in stand te houden”, zegt Kuipers.

Als het familiestatuu eenmaal is opgesteld, is het volgens haar niet de bedoeling dat het ergens in een la belandt om er vervolgens jaren na dato te worden uitgehaald. Het is goed om periodiek en bij specifieke gebeurtenissen, zoals de verkoop van een onderneming, te bekijken of het statuu nog actueel en naar wens is. Door het een actief document te maken dat de familie kan leiden, kan het een hulpmiddel zijn in moeilijke tijden.



# Cliëntbelangen staan voorop

**G**roeien door tevreden cliënten, dat is wat Staalbankiers al jaren doet. Als private bank al 95 jaar actief en onderscheidend door persoonlijke aandacht, betrouwbaarheid en goede resultaten.

„Al sinds de oprichting van Staalbankiers in 1916 staat het belang van de cliënt centraal. Het zit in onze genen, zou je kunnen zeggen, en het hele bedrijf is ervan doordrenkt”, vertelt Pierre Huurman, directeur commerciële zaken. Hij noemt het tevens een echte netwerkbank: „De nieuwe cliënten die we verwelkomen komen hier vaak op aanraden van onze vaste cliënten. Onze clientèle bestaat voor het grootste deel uit vermogende mensen en is heel divers. Verenigingen en stichtingen weten ons te vinden, maar ook ondernemers, professionals, topsporters en bestuurders. Als de relatie goed is, ontstaat er een vertrouwensband en kun je als bank groeien door het netwerk van je cliënten. We maken dan ook weinig gebruik van reclame-uitingen en putten zogezegd uit mond-tot-mondreclame. Dat zegt wel wat over hoe tevreden de cliënten zijn.”

## Optimaal rendement

Wat maakt Staalbankiers dan zo aantrekkelijk voor zijn cliënten? De kracht van de van origine Haagse bank is naar eigen zeggen dat de bankiers in de eerste plaats kijken naar de cliënt en niet naar een product. „Je ziet ook wel dat een financiële instelling als het ware klanten zoekt bij zijn beleggingsproduct, maar wij bouwen graag een portefeuille op vanuit de wensen en doelen van een cliënt. Het is zeker niet de bedoeling om een beleggingsproduct op te tuigen, om het vervolgens de cliënt in de maag te splitsen”, verduidelijkt Huurman. De bank maakt sinds 2009 gebruik van de zogeheten multi asset optimalisatie. Hiermee spreiden we vermogen zodat je minder risico's loopt terwijl het wel meer mogelijkheden biedt. „We kunnen de portefeuille helemaal laten aansluiten op de doelstellingen van de cliënt. Dat we met deze beleggingsmethodiek bij eenzelfde risico een hoger rendement halen, heeft zich ook in 2010 vertaald”, zegt Huurman, om daar meteen aan te voegen: „Maar we richten ons zeker niet op de snelle rendementen, we zetten ons juist in voor de lange termijnrelatie. Hoewel het rendement stukken in 2010 beter was dan de benchmark terwijl het risico gelijk blijft, is dit voor ons niet de drijfveer. Het is geen instru-

ment om cliënten mee binnen te halen. Ik zou eerder willen zeggen dat vertrouwen cruciaal is. Onze kernwaarden zijn dan ook professionaliteit, klantgerichtheid, eerlijkheid en ambitie.”

## Tevreden

Een betrouwbare bankier doet natuurlijk wat hij belooft, zo benadrukt Huurman. Het bedrijf besteedt veel tijd en moeite aan de tevredenheid van de cliënten. „Als de cliënt content is hebben wij daardoor de kans om te groeien. Het resultaat mag er wat dat betreft zijn. Uit een tevredenheidsonderzoek blijkt namelijk dat de cliënt ons gemiddeld bijna een acht geeft voor onze dienstverlening. Maar liefst 70 procent geeft zelfs een acht of hoger. Ons streven is natuurlijk om dit cijfer omhoog te krijgen, er zijn immers altijd verbeterpunten. Opvallend is eveneens dat 97 procent van die groep ons bij anderen heeft gepromoot of bereid is dat alsnog te doen in zijn omgeving. Dat zegt natuurlijk heel veel en we zijn er ook enorm trots op.”

## Overzichtelijk

Elke cliënt is uniek. De een is actief met zijn vermogen bezig, terwijl de ander er juist geen omkijken naar wil hebben. Afhankelijk daarvan kan Staalbankiers een volledig pakket aan financiële diensten aanbieden dat past bij de wensen van een cliënt. De bank doet dat op een onafhankelijke, objectieve en consistente wijze. Het is Huurmans ervaring dat cliënten op zoek zijn naar iemand die aandacht voor hen en hun wensen heeft. Daarom heeft de clientèle de beschikking over een bankier en kan de cliënt tevens aanspraak doen op een kring van specialisten, waardoor een optimale service ontstaat. Regelmatig overleg over de portefeuille en of deze nog aansluit bij de wensen van de cliënt behoort tot de mogelijkheden. Staalbankiers is, kortom, een bank die echt tijd heeft voor de cliënt en die diens financiële situatie en doelstellingen begrijpt en bijstuurt als dat nodig is. „Daarnaast spreekt het feit dat we een Nederlandse private bank zijn ook veel mensen aan. Onze Nederlandse achtergrond en het gegeven dat we ons niet verliezen in grote internationale plannen, vindt de cliënt prettig. Waarschijnlijk heeft dit van doen met de crisis. Doordat we ons alleen bezighouden met private banking, kunnen wij ons richten op waar we goed in zijn. Staalbankiers is daarnaast een transparante en overzichtelijke bank”, zegt Huurman.

## Brede spreiding

Staalbankiers werd in 1916 opgericht door Machiel Staal. Hij wilde zich als bankier meer richten op de wensen van de individuele cliënt, een eigenschap waar de bank dus nog steeds bekend om staat. Het hoofdkantoor bevindt zich nog steeds in Den Haag, maar er zijn ook vestigingen in Haarlem, Utrecht, Eindhoven, Oosterbeek, Zwolle en Enschede.

Sinds 1994 is het bedrijf onderdeel van Achmea. „Een uitstekende moeder waar we trots op zijn”, vindt Huurman, „maar we opereren wel degelijk onafhankelijk. Dit houdt in de praktijk in dat we geen verplichtingen hebben in de zin dat we producten van Achmea dienen te verkopen. Met de multi asset optimalisatie beleggen wij juist in veel meer beleggingscategorieën dan gebruikelijk is, waardoor er een brede spreiding ontstaat. Juist door andere mogelijkheden in de portefeuilles op te nemen zijn er successen geboekt. In de praktijk betekent dit onder meer beleggen in vastrentende waarden, goud, hedgefonds en vastgoed. Het streven is een optimale samenhang van die categorieën. Vorig jaar wisten we in de portefeuille met een neutraal beleggingsprofiel een rendement te behalen van 18,8 procent als gevolg van die brede spreiding en samenhang tussen de beleggingsgroepen. Zeer interessant en een uitstekend resultaat. Helemaal als je bedenkt dat de samengestelde benchmark voor deze portefeuille een resultaat kende van 10,2 procent.” De waarde van uw belegging kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst. „Maar het zegt wel wat over het nut van zorgvuldige spreiding. Het succes is een direct gevolg van het toevoegen van meerdere beleggingscategorieën aan de traditionele. Bovendien laten we ons niet leiden door de waan van de dag. Dus zoeken we niet op aandeelniveau naar het beste aandeel, maar werken we juist gestructureerd. Doordat we geen eigen beursgenoteerde beleggingsproducten hebben zijn we geheel onafhankelijk. We onderscheiden ons -en zijn succesvol door- de optelsom van een goede cliëntrelatie en onze beleggingsmethoden.”