

# Hij komt eraan: de grote vermogensverschuiving

Anja Corbijn van Willenswaard – 08 juli 2024



De omvangrijkste vermogensoverdracht aller tijden vindt het komende decennium plaats. Terwijl we onze kinderen leren dat hard werken loont, is de harde waarheid dat er het afgelopen jaar wereldwijd meer miljardairs bijkwamen door vermogensoverdracht, dan door ondernemerschap. En er komen nog meer miljardairs aan.

Private banks en family offices lopen zich alvast warm. Bijvoorbeeld door hun beleggingsproposities aan te scherpen en te moderniseren: want de jongere generaties willen niet meer beleggen zoals pa en ma. Maar intergenerationele vermogensoverdracht is vooral een zaak van de lange adem. Voorbereiding neemt jaren, of zelfs tientallen jaren in beslag.

Opvallend is dat vermogensoverdracht nu vaker bij leven plaatsvindt en niet pas na overlijden. Het voordeel is een betere voorbereiding voor de jongeren, een nadeel is dat verschillende generaties verschillende denkbeelden hebben. Bijvoorbeeld over beleggen, vaak de grootste component van het advies dat wordt gegeven bij vermogensoverdracht.

Boudewijn Chalmers kijkt als *consulting leader* bij de afdeling wealth & asset management van consultant EY naar klantstrategieën en segmentatie. 'Vanuit die invalshoek is de generationele verandering extreem belangrijk.' Hij stelt vast dat als het over beleggen gaat, jongere generaties meer bezig zijn met duurzaamheid en het maken van impact. 'Natuurlijk zijn ze ook op zoek naar rendement, maar de balans is duidelijk anders.'

## Miljarden verschuiven

Hoeveel vermogen verandert er nu eigenlijk van eigenaar de komende jaren? Voor Nederland is het lastig om cijfers te noemen, wel staat vast dat de omvang van erfenissen sinds 2015 gestaag toeneemt. Wereldwijd stelt EY in zijn meest recente Global Wealth Report dat er ongeveer 18.000 miljard dollar overgedragen wordt tot aan 2030. Het grootste deel vindt plaats in de Verenigde Staten en naar schatting ongeveer 15 procent in Europa. Chalmers: 'Ook interessant is dat er in 2023 meer miljardairs bij zijn gekomen door vermogensoverdracht, dan door ondernemerschap.'

Bij ING zijn ze zich bewust van de komende verschuivingen. 'We staan nu voor de grootste vermogensoverdracht in de geschiedenis', zegt Jolanda Penninx, die *director* private banking & wealth management bij de bank is. 'En dan praten we echt over vele miljarden in Nederland. Wij zien dat dat begonnen is, onze klanten zijn zich al generaties lang bewust van vermogensoverdracht. Nu zijn ze daar actief mee bezig, ook in het kader van financiële planning.'

Investment Officer is een initiatief van de FD Mediagroep. Investment Officer is het grootste kennis- en netwerkplatform voor beleggingsprofessionals in Nederland, België en Luxemburg en richt zich zowel op de whole sale als de institutionele markt. Deze publicatie is niet bestemd voor particulieren. De informatie in dit artikel is niet bedoeld als professioneel beleggingsadvies, of als aanbeveling tot het doen van bepaalde beleggingen. ©2024 Investment Officer, alle rechten voorbehouden



Michiel Dill van multi family office Clavis heeft geen exacte data of aantallen, maar ziet wel de uitdaging in zijn dagelijkse praktijk. Hij richt zich vooral op de communicatie, die nu anders gaat dan vroeger. 'In deze tijd zegt de ontvangende generatie: Joh, zullen we met elkaar om tafel

gaan? Zij geven zelf steeds vaker condities mee waaronder zij het vermogen willen ontvangen.' Dill vindt dit een positieve ontwikkeling. 'Als er betrokkenheid is van de volgende generatie, dan heeft dat meer effect voor het in stand houden van het vermogen dan of je nu 7 of 8 procent beleggingsrendement haalt.'

## Uitstroom

Chalmers: 'Op het moment dat vermogen wordt overgedragen, is er een groot risico dat het deels verhuist naar een andere partij. Niet altijd omdat de volgende generatie anders wil beleggen, soms zijn de digitale mogelijkheden van de huidige beheerder niet naar tevredenheid. Of kinderen hebben niks met de adviseur van hun ouders. Dat zijn uitdagingen, maar ook kansen voor private banks.'

'Op het moment van overdracht is er een groot risico dat het vermogen verhuist naar een andere partij'

Bij de private bank van ING krijgt iedere generatie een eigen *banker*. Penninx: 'Wij bieden als extra dienstverlening een eigen contactpersoon voor de volgende generatie, met name die tussen de 18 en 36 jaar. Dat zijn interessante gesprekken, want je hebt te maken met meerderjarige kinderen die zich ook graag gesteund voelen en onafhankelijk willen zijn in de financiële keuzes die zij maken. Met name als het eerste huis aangekocht wordt of de eerste stappen richting beleggen plaatsvinden.'

## Leren omgaan met vermogen

Bij Clavis is het vergroten van kennis een belangrijk onderdeel van de dienstverlening. Dill: 'Bij private wealth management is het thema "van generatie op generatie" met afstand het belangrijkste. Daarbij zijn twee dingen nodig: communicatie en strategie. Alles wat we aan de harde kant doen met vermogensbeheer en rapportages, is heel belangrijk. Maar het moet samenkomen. Als dat goed loopt, ontstaat er rust in de familie.'

Hij signaleert dat het nuttig kan zijn om met de *peergroup* te praten: 'Er is een gigantische behoefte onder families om het er met ándere families over te hebben. Onze kennissessies motiveren om opener te communiceren over overdracht. Zo'n bijeenkomst moet natuurlijk wel prudent en in een kleinschalige setting plaatsvinden.'

## Andere asset classes



Wat betekent het verschuivende vermogen voor de beleggingsportefeuilles? Veel jongeren lijken zich meer te willen richten op duurzaamheid. Is dat ook daadwerkelijk te zien in de praktijk? Chalmers heeft niet direct statistieken die bewijzen dat jongeren heel anders beleggen, maar signaleert wel

verschuivingen. 'In de echte bovenlaag, dus vanaf 10–20 miljoen euro aan vermogen, zie je dat mensen directer zijn gaan investeren in plaats van in de standaard financiële producten. Veel private markten en alternatieven. Die zijn nu nog minder toegankelijk voor kleinere vermogens, hoewel dat aan het veranderen is.'

Dill: 'In de ideale situatie bepalen de overdragende en ontvangende generatie op een gegeven moment gezamenlijk wat de strategie voor het vermogen wordt en is er dus een geleidelijke overgang. Ik denk dat dat het goede recept is. Onze families zijn bovengemiddeld ondernemende families, die zoeken de beste investeringskeuzes op, inderdaad vaak op het gebied van private markten.'



Ook ING private banking signaleert een voorkeur voor minder traditionele beleggingscategorieën. Penninx: 'Wij kijken naar wat we kunnen doen om onze klanten bekend te maken met die asset classes en de risico's en de rendementen die daaraan ten grondslag liggen. En we nemen ze mee in

zaken als duurzaamheid en impactbeleggen. Want dat zien wij als een nadrukkelijke vraag.'

## Beleggen is niet de hoofdzaak

Hoewel beleggen bij grote vermogens de hoofdrol lijkt te spelen, vindt de klant iets anders veel belangrijker. Chalmers wijst op een citaat uit het EY-onderzoek: 'Ik ben al lang klant, maar bij de bank gaat het vooral over de beleggingsproducten. Terwijl ik eigenlijk veel meer op zoek was naar begeleiding en structuur over hoe ik met het familievermogen om moet gaan.'

Dat is een observatie die Dill onderschrijft: 'Belangrijk bij vermogensoverdracht is: verlies je niet in details, als je de hoofdzaak niet geregeld hebt. Families schieten heel graag in de techniek of in de discussie of ze nu wel of niet in een bepaald aandeel moeten beleggen, terwijl het daar niet over gaat.'

Wat duurzaam beleggen betreft, ziet Chalmers dat jongere generaties daar zeker meer voor open staan, maar het vraagt geduld: 'Als iemand 50 of 100 miljoen euro erft, gaat hij of zij dat niet gelijk in de eerste twee jaar helemaal anders investeren. Dat kost tijd.'

Michiel Dill heeft dan ook geen haast: 'Wij richten ons niet op *high net worth individuals*, maar op de *high net worth family*. En dan treft het dat er weer een nieuwe

generatie aankomt.'

#### **Vermogens uit familiebedrijven**

Op dit moment zijn ruim 85.000 familiebedrijven (29 procent) bezig met het proces van eigendomsoverdracht. Hoewel 50 procent van de eigenaren wenst dat het familiebedrijf in familiehanden blijft, is het niet vanzelfsprekend dat het eigendom wordt overgedragen aan de nieuwe generatie. Externe overdracht aan een strategische koper (16 procent) of private equity (5 procent) zijn reële opties. Dat blijkt uit recent onderzoek van Nyenrode Business Universiteit, in samenwerking met RSM en Van Lanschot Kempen onder 232 familiebedrijven.

## **Gerelateerde artikelen op Investment Officer:**

- **Generatieconflict splijt rijkste families van Nederland**
- **'Eigen producten? Lastig om dan je objectiviteit te bewaren'**
- **'Family offices plannen grootste assetallocatiewijziging in tijden'**

Dit artikel is afkomstig van Investment Officer, een journalistiek platform voor professionals werkzaam in de beleggingsindustrie.

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