

# 'Rijke families investeren steeds vaker in durfkapitaal'

■ (tijd) - Tot 40 procent van het vermogen onder het bezicht van de Europese 'family offices' wordt geïnvesteerd in private equity, zegt François Mollat du Jourdin, de voorzitter van het pas opgerichte European Network of Family Offices (ENFO). Dat wil een keurmerk zijn voor financiële adviesbureaus voor rijke families. 'Investeren in private equity biedt de families een excellent rendement op lange termijn', zegt Mollat du Jourdin.

Veel van onze klanten zijn actief als ondernemers of verkochten hun onderneming. Ze kunnen private-equity dus van binnenuit en weten dat er een hoog rendement te rapen valt', stelt de voorzitter van ENFO, Mollat du Jourdin, tevens oprichter van het Franse bureau Financière M.J. Hoewel de onafhankelijke familiekantoren zelf niet aan vermogensbeheer doen, weet Mollat du Jourdin wel dat in sommige family offices tot 40 procent van het vermogen in private-equity geïnvesteerd is.

Steds meer vermogende families doen een beroep op familiegerichte kantoren, family offices, om hun fortuin te bewaken. Niet iedereen heeft zin of tijd om volijds bezig te zijn met kapitaalbeheer. Of er is niet voldoende kennis aanwezig', zegt Eric Spaas van ENFO.

Het is een trend die uit de Angelsaksische wereld overvloedig is in Europa opgang maakt. Er is een groeiende markt voor de persoonlijke adviesbureaus, omdat regelgeving steeds complexer wordt en er heel wat nieuwe vermogende families in Europa opduiken door de verkoop van familiebedrijven.

'Family offices komen sinds enkele jaren veel voor in Europa, maar niet elk bureau claimt terecht onafhankelijkheid', waarschuwt Mollat du Jourdin. 'Tien jaar geleden had niemand in Europa van family offices gehoord, nu is het een mode-woord. Net zoals iedereen zich in Frankrijk psycholoog mag noemen, staat het iedereen vrij zijn onderneming 'family office' te noemen.

Vaak gaat het om verzekeringsmakelaars of tussenpersoneel van

banken die beleggingsproducten willen verkopen aan vermogende families', verklaart Mollat du Jourdin. 'Echte onafhankelijke family offices zijn zeldzaam. ENFO stelt absolute onafhankelijkheid voorop. ENFO moet een keurmerk worden en tegelijk meer zichtbaarheid geven aan family offices, maar het is geen reclamestunt. We teren op mond-tot-mondreclame'.

Het netwerk tek voortloopt zes leden in vijf landen van de Europese

„ François Mollat du Jourdin, voorzitter Europees netwerk voor family offices

**Samen hebben family offices meer ervaring en meer koopkracht.**

se Unie. De internationale uitwisseling van kennis en ervaring tussen financiële familiebureaus kreeg in april een formeel kleedje met het ENFO-netwerk. Alle kantoren in het netwerk bieden diensten aan meer dan één vermogende familie met een internationaal patrimonium.

'De samenwerking beperkt zich niet tot de uitwisseling van ervaringen. Samen hebben kantoren meer koopkracht. Zo kunnen ze de kos-

ten van gezamenlijke operaties drukken', stelt Mollat du Jourdin. De klanten betalen voor die dienstverlening ofwel een jaarlijks forfait ofwel een premie berekend op het vermogen. 'Sommige kantoren kiezen ervoor geen kosten aan te rekenen. Ze leven van de premies die ze krijgen van banken en vermogensbeheerders omdat ze zulke vermogende klanten binnenhalen. Het is een fijne lijn.'

50 MILJOEN

Voor een familie is het pas interessant om van de diensten van een family office gebruik te maken als hun vermogen minstens 50 miljoen euro telt. Vanaf 500 miljoen is het interessanter een eigen kantoor op te richten dat zich slechts met één familiefortuin bezighoudt.

Het is onze taak het familievermogen in stand te houden, maar we willen het ook laten groeien. We brengen het patrimonium in kaart en waarschuwen de familie waar het gevaar schuilt. Wij leveren advies en zoeken externe dienstenleveranciers zoals advocaten, fiscale specialisten en vermogensbeheerders.

In de eerste plaats komt het erop aan het familievermogen niet te laten uiterven, want dan verdwijnt het. Het is belangrijk toekomstige generaties bij het beheer te betrekken, anders lijkt het alsof ze de loto winnen bij een erfenis. De kans dat ze het geld dan uit deuren en vensters smijten is reëel. Als adviseur moet je soms een beetje psycholoog zijn. Vaak maken we ook een familiecharte: op waarin bepaald wordt wie er over welke beslissingen gaat.

'Ik durf ook niet zeggen dat family offices een goede zaak deden aan de kredietcrisis. Maar we stellen wel vast dat meer gefortuneerde mensen zich nu de vraag stellen hoe veilig is geld bij een bank? Een veiligheids die voordien vanzelfsprekend leek.'

François Mollat du Jourdin bekruint dat ieder kantoor zich family office kan noemen.

