

# Mist hangt rond onafhankelijkheid adviesbureaus

26 oktober 2016 00:00

Emmanuel Vanbrussel

## **Vermogende families schakelen almaar vaker een adviesbureau in als schakel tussen hen en hun bankiers. Maar bekijken die family offices alles door een onafhankelijke bril?**

De family office kwam begin jaren negentig op in België, met Antwerpse spelers als Praxis en Portolani. Het gaat om discrete adviesbureaus die rijke families bijstaan bij het beheer van hun vermogen door in te staan voor de contacten met vermogensbeheerders, notarissen, advocaten en fiscalisten.

Vooralsinds de bankencrisis van 2008 winnen hun diensten aan populariteit. Vermogende families, die vaak hun patrimonium spreiden over verscheidene private banks, waren op zoek naar onafhankelijke tussenpersonen.

Er bestaan drie types. De single family offices beheren de vermogens- en erfeniskwesties van één familie, vaak een zeer gefortuneerde.

Daarnaast zijn er de multi family offices die zich specialiseren in het beheer van een vermogen. Hun vergoeding wordt berekend via een percentage op het door de klant toevertrouwde vermogen. Ze ontvangen echter ook retrocessies - commissielonen - van de vermogensbeheerder waar het kantoor openlijk de producten van verdeelt.

In dat geval kan men vraagtekens plaatsen bij het onafhankelijke karakter van het advies, zelfs al blijken de voorgestelde oplossingen valabel te zijn voor een beheer als goede huisvader.

De derde categorie, de multi family office die alleen adviseert, houdt zich weg van externe commissies en laat zich uitsluitend vergoeden op basis van een percentage van het beheerde vermogen. Dat moet elk belangenconflict vermijden. Het gaat om kantoren waar familiale vermogens van minimaal 10 miljoen euro terecht kunnen, en waar de jaarlijkse vergoeding 0,1 tot 0,5 procent van de beheerde tegoeden bedraagt. Hoe groter het toevertrouwde patrimonium, hoe lager het tarief.

De twee soorten multi family offices bestaan naast elkaar, maar de toezichthouder maakt geen onderscheid. Bij de voorbereidingen van de wet over het statuut van financial planner was daar in 2014 nochtans sprake van.

'Ondanks de discussies met de marktautoriteiten is een onderscheid tussen de twee vormen van multi family offices niet geïntroduceerd. Dat leidt tot aanzienlijke verwarring op de markt', zegt stichter Thomas de Wouters d'Oplinter van Umani Family Office, dat zich puur op advies richt. 'Ik blijf evenwel hopen dat de toezichthouder FSMA onze activiteit op een dag beter zal kaderen.'

De sector vreest niet voor een oververzadiging van de markt. 'Er zijn in België veel grote vermogens die bij meerdere banken zitten. Er is daardoor plaats voor iedereen. Een kantoor kan zich redelijkerwijs maar bezighouden met 10 tot 15 families. Want anders verliezen we het maatwerk dat onze stiel zo typeert', zegt Edouard Nouvellon van Family Office.

Hij wijst erop dat een goede doorlichting van het familiale vermogen de kosten van een family office doet

terugverdienen. 'Sommige nieuwe klanten blijken in hetzelfde fondsentype te hebben belegd bij drie verschillende banken. Als je die drie posities samenbrengt in een belegging, geeft dat vaak uitzicht op lagere beheerskosten bij de bank.'

---

Copyright De Tijd