

Brookz

groei, financiering & bedrijfsovername

Top 50
Business
Valuation

+

DEAL OF THE YEAR
Antea Participaties wint
DCFA Award

DROOM-EXIT
Wout van der Wijk
(IENS/Seatme)
maakt een mooie klapper

VERMOGENSBEHEER 30
Wat te doen
met 10 miljoen?

SPECIAL
EXIT STRATEGIE

Hoe, wanneer en aan wie
gaat u uw bedrijf verkopen?

Deal Diva's

Monique Aykaz
(Lexsigma), Myriam den
Blanken (Sophista),
Caroline Jansen (BDO)
en Laura Schagen
(BuyInside)

voor professionele ondernemers





Wat te doen met 10 miljoen?

DE VERKOOP VAN HET BEDRIJF is voor veel ondernemers het begin van een nieuwe episode. Maar wat gaat u doen met het vrijgekomen vermogen? En vooral: wie kan u daar bij helpen?

De verkoop van het bedrijf betekent voor veel ondernemers het einde van een belangrijke periode. Maar het is gelijk ook de start van een nieuw tijdperk. Van nieuwe doelen en nieuwe uitdagingen. Een van die nieuwe uitdagingen is het beheer van de opbrengt van uw bedrijf. Want wie het niet heeft kan het zich moeilijk voorstellen, maar vermogen kan een hoop zorgen met zich meebrengen. Wat gaat u met het geld doen? Gaat u zelf uw vermogen beheren

of laat u zich ondersteunen door een of meerdere adviseurs? Natuurlijk is het mogelijk om het allemaal zelf te doen, maar of dat verstandig is, is een tweede. Voordat u het weet heeft u er een dagtaak bij en zit u de hele dag op uw iPhone de beurskoersen te checken.

High-net-worth individual

Vermogensbeheer is een vak dat als doel heeft om u vermogen te beheren en te laten renderen, waarbij op de lange termijn

instandhouding van dit vermogen – gecorrigeerd voor inflatie – de minimale doelstelling is. Ze zullen u met een paar ton niet de direct de deur wijzen maar serieuze vermogensbeheer begint vanaf één miljoen vrij belegbaar vermogen. Dan bent u in vakjargon een *high-net-worth individual* (HNWI). En zit u boven de twintig miljoen euro dan komt u in het topsegment terecht van het vermogensbeheer: private wealth management. Vermogensbeheer gaat een stap ver-

‘Een goede vermogensbeheerder ontzorgt, weet de risico’s goed te managen en heeft expertise op het gebied van beleggingen.’

der dan beleggingsadvies. De adviezen van een beleggingsadviseur kunt u naast zich neer leggen: u bent degene die in deze relatie de uiteindelijke beslissing neemt. In een relatie met een vermogensbeheerder bent u echter niet meer de persoon die de definitieve besluiten neemt: die neemt de beheerder voor u. Met een vermogensbeheerder geeft u de beleggingsbeslissingen uit handen.

Consolidatie

Er zijn in Nederland zo'n 200 vermogensbeheerders met een AFM vergunning. Dat varieert van een kleinschalige boutique met enkele medewerkers, tot ABN AMRO Mees Pierson waar een paar honderd private bankers en specialisten zich druk maken om uw vermogen. Ook het servicepakket kan enorm variëren: van uitsluitend beleggen in aandelen en obligaties, tot fiscale advisering, directe investeringsmogelijkheden en het aanbieden van vermogensstructurering waarbij diverse financiële plannings op elkaar worden afgestemd: inkomensplanning, vermogensplanning, bedrijfsplanning en bijvoorbeeld estate planning.

Met het wegvallen van het provisie-model sinds 1 januari 2014 baseren de meeste vermogensbeheerders hun tarief op een percentage van het beheerd vermogen (tussen de 0,5 en 2%). Daardoor is vermogensbeheer steeds meer een volumespel geworden, waarbij een klein aantal grote partijen de dienst uitmaakt. De tien grootste spelers wereldwijd zijn sinds de crisis in omvang verdubbeld en beheren ruim een derde van het mondiale vermogen. Daarbij heeft een partij als het Amerikaanse BlackRock maar liefst 4.500 miljard dollar in beheer heeft. Nederlandse vermogensbeheerders moeten mee in deze race, maar hebben moeite om de noodzakelijke investeringen in kennis, expertise en vooral technologie bij te houden.

Selecteren

Het uitzoeken van een goede vermogensbeheerder is nog geen gemakkelijke klus. *Koen van Laarhoven* oprichter van Ver-

mogensbeheer.nl, de grootste onafhankelijke vergelijkingssite van Nederland, stelt dat een goede vermogensbeheerder ontzorgt, risico's goed weet te managen en expertise heeft op het gebied van beleggingen. 'Kijk bijvoorbeeld naar trackers, je hebt keuze uit meer dan 2000 producten. Hoe selecteer je dan de juiste tracker als particuliere belegger? Daar kan een goede vermogensbeheerder in ondersteunen.'

Op *Vermogensbeheer.nl* worden vermogensbeheerders beoordeeld op vier aspecten: de dienstverlening, transparantie, kosten en de kwaliteit van de organisatie. Volgens van Laarhoven zijn dat ook de vier pijlers van een goede vermogensbeheerder. Met de site wil hij de markt van vermogensbeheerders transparant en vergelijkbaar maken. Want dat bleek in de praktijk nogal een lastige klus voor veel particulieren: 'Voordat wij begonnen was er nog geen goede manier om vermogensbeheerders te vergelijken.'

Al zegt een goede vermogensbeheerder ook niet alles: 'Een goede vermogensbeheerder is niet automatisch geschikt voor iedere klant. Een klant kan bijvoorbeeld zelf specifieke beleggingswensen hebben, sommige beheerders bieden hier ruimte voor en andere niet. Ook zijn er consumenten die een voorkeur hebben

voor een private bank of juist niet. En wat te denken van de kosten? Hebben klanten een probleem met een performance fee of niet. Naast goed vermogensbeheer is het dan ook van belang dat de beheerder past bij de klant.'

Vergelijken

Consumenten die zelf een vermogensbeheerder willen selecteren kunnen gebruik maken van de database van *Vermogensbeheer.nl*. Daar worden vermogensbeheerders beoordeeld op 19 punten, die te maken hebben met de dienstverlening, transparantie, kosten en de kwaliteit van de organisatie. Een vermogensbeheerder kan daarbij maximaal 30 punten scoren. Afhankelijk van het aantal punten krijgt de vermogensbeheerder een aantal sterren toegewezen. Vijf sterren is de hoogste score. Laarhoven raadt ondernemers die op zoek zijn naar een vermogensbeheerder in ieder geval aan om met minimaal twee beheerders een afspraak te maken. Laarhoven: 'Vraag beleggingsvoorstellen op en kijk naar tarieven en andere informatie en ga vergelijken. 'Ga hierbij niet automatisch af op de mening van iemand uit de omgeving. Een familielid of vriend heeft misschien niet voldoende kennis om te beoordelen of een vermogensbeheerder geschikt is.'

VBI: fiscaal aantrekkelijk

Een relatief nieuwe wijze om vermogen te beleggen, is de Vrijgestelde Beleggingsinstelling (VBI). Dit middel is aantrekkelijk voor ondernemers om (een deel) van het vermogen in onder te brengen, omdat zij hiermee geen vennootschapsbelasting verschuldigd zijn. Wanneer de ondernemer bijvoorbeeld een werkmaatschappij verkoopt en het vrijgekomen vermogen naar de holding gaat, betaalt de ondernemer over die winst 20 tot 25 procent vennootschapsbelasting. Maar door de bv om te zetten in een VBI, komt die belasting te vervallen. Een voorbeeld: Komt er bij verkoop van uw bedrijf 5 miljoen vrij en maakt u daar 6 procent rendement over, dan ontvangt u na aftrek van vennootschaps- en inkomstenbelasting normaliter 176.250 euro. Zet u de BV echter om in een VBI, ontvangt u 225.000 euro; een voordeel van 48.800 euro. De VBI kent wel enkele restricties. Zo moet er jaarlijks minimaal 4 procent van het belegd vermogen als dividend worden belast en moeten er minstens twee aandeelhouders zijn. Een ander nadeel is het gebrek aan vertrouwelijkheid. Om beleggingen uit de BV over te hevelen naar de VBI is een notarieel afsplitsingstraject nodig. In documenten wordt beschreven welk deel van het vermogen uit de BV wordt afgesplitst naar de VBI. Deze documenten worden gedeponereerd bij het Handelsregister en zijn dus voor iedereen toegankelijk.'