

Private banking

Niet-beursgenoteerde aandelen zijn niet langer een exclusieve belegging voor het topcliënteel in private banking. Dankzij speciale vehikels is private equity de jongste jaren toegankelijker geworden.

Private equity baant zich een weg naar meer en meer portefeuilles



© PIETER VAN EENOGE

PETER VAN MALDEGEM

Fondsen die in private equity of niet-beursgenoteerde aandelen beleggen, hebben enkele troeven. Naast een potentieel aantrekkelijk rendement bieden die beleggingen ook belangrijke diversificatiekwaliteiten. De keerzijde van de medaille is dat het een risicovolle en weinig liquide belegging is, waardoor ze niet voor iedereen is weggelegd.

Verscheidende private banken bieden private equity uitsluitend aan in het wealthsegment, dus aan cliënten met een minimaal vermogen van 5 miljoen euro. Een veel gebruikte techniek om private equity aan te bieden is het oprichten van een feederfonds, dat beleggers gelden verzamelt om dan gezamenlijk in een private-equityfonds te stappen.

Via zo'n feederfonds kunnen individuele beleggers met relatief beperkte bedragen toegang krijgen tot private equity. 'Vaak geldt een minimumbedrag van 250.000 euro, terwijl dat voor een masterfonds 5 tot 10 miljoen euro bedraagt', zegt Serge Langhendries, hoofd private equity bij BNP Paribas Fortis Wealth Management.

Om het aanbod te democratiseren maakt de bank sinds kort gebruik van de ELTIF-structuur (European Long Term Investment Fund). ELTIF is een Europees label voor een beleggingsproduct waarmee particulieren toegang krijgen tot investeringen in projecten die bijdragen aan een duurzamer Europa. 'Dankzij die structuur hebben we het minimale instapbedrag al

kunnen verlagen naar 125.000 euro. Bij een maximale drempel van 5 procent van het vermogen wordt private equity dan toegankelijk voor klanten met een kapitaal vanaf 2,5 miljoen euro', zegt Langhendries.

Bij KBC Private Banking ligt de drempel nog op klanten met minstens 5 miljoen euro. 'Wij bieden die klanten verschillende oplossingen. Ofwel zijn het fondsen die KBC zelf beheert, ofwel richten we feederfondsen op die toegang bieden tot externe fondsen, ofwel zijn de externe fondsen rechtstreeks toegankelijk.'

Relancewet

Soms worden de fondsen gestructureerd als een private privak. Sinds de toenmalige minister van Financiën Johan Van Overtveldt (N-VA) in maart 2018 de relancewet lanceerde om private equity een duw in de rug te geven, is dat vehikel sterk in opmars. KBC lanceerde onlangs de private privak Private Partners Life Sciences. 'Het fonds zal beleggen in een achttal andere private-equityfondsen, die op hun beurt beleggen in jonge bedrijven actief in de gezondheidssector. De aanpak biedt het voordeel dat de belegger goed gespreid is over de verschillende types van bedrijven in deze sector', zegt KBC. Het voordeel van de structuur is dat de instapbedragen beperkt kunnen blijven. 'Meestal is het minimumbedrag 250.000 euro, maar af en toe kan het ook lager liggen, bijvoorbeeld 50.000 euro.'

Quaestor, een specialist in private-equityoplossingen, werkt ook met feederfondsen en biedt toegang vanaf 100.000 euro. 'Ons aanbod bestaat uit fondsen beheerd

Private equity is een belegging die u niet zomaar kunt verkopen wanneer u wilt. Doorgaans is een beleggingshorizon van minstens tien jaar aangewezen.

We zijn ervan overtuigd dat private equity geen hype is, maar een activaklasse die een vast onderdeel zal blijven in de grotere portefeuilles.

KBC Private Banking

door derden, waarop wij een feeder maken, al dan niet via het statuut van een private privak', zegt Geert Vastiau van Quaestor. 'Het assortiment is zeer divers, van generalistische fondsen in traditionele sectoren tot fondsen met een sectorspecialisatie in bijvoorbeeld software, fintech, biotech... Door onze jarenlange aanwezigheid in de sector hebben we goede contacten en toegang tot de allerbeste fondsen', beweert Vastiau.

Ervaren beleggers

Bij ABN AMRO Private Banking en Banque de Luxembourg ligt de minimale inleg op 250.000 euro. Beide banken wijzen op de kansen die private equity biedt, maar ze manen ook aan tot voorzichtigheid. 'We adviseren onze klanten om niet meer dan 10 procent van hun belegbaar vermogen in private equity te stoppen, en bij voorkeur maximaal 5 procent in één specifieke uitgifte. De klant moet ook een kennis- en ervaringsstoets over private equity afleggen', luidt het bij ABN AMRO.

'Hoewel de toegang tot private equity aanzienlijk is gedemocratiseerd, mogen we niet vergeten dat de beleggingscategorie bedoeld is voor uiterst ervaren beleggers die beschikken over de nodige financiële armsglag', merkt Koen Deferm van Banque de Luxembourg op.

De risico's van private equity mogen niet onderschat worden. Er geldt geen kapitaal- of rendementsgarantie, wat betekent dat u in het slechtste scenario al uw centen kunt verliezen. Bovendien gaat het om een illiquide belegging. U kunt niet zomaar verkopen wanneer u wilt. Door-

gaans is een beleggingshorizon van minstens tien jaar aangewezen.

Daar tegenover staan wel bovengemiddelde rendementen. Vaak worden nettorendementen van 10 procent of meer per jaar beoogd. 'Klanten die belegd zouden hebben in alle feederfondsen die we sinds 1998 aanbieden, konden nettorendementen van meer dan 10 procent op jaarbasis realiseren', zegt Langhendries. Het voordeel van de activaklasse is ook dat ze rendementen oplevert die vaak niet gecorrigeerd zijn met die van beursgenoteerde aandelen. Private equity vormt dus een goede diversificatie in de portefeuille.

Groeiende interesse

Geen wonder dat de interesse voor private equity de voorbije jaren is toegenomen. 'De belangstelling voor illiquide beleggingen in het algemeen en niet alleen voor private equity neemt al enkele jaren toe. De rentevoeten zijn uiterst laag en de aandelenmarkten noteren op recordhoogtes. Het is belangrijk voor beleggers met voldoende financiële middelen om voldoende te diversifiëren', zegt Belfius, dat private equity aanbiedt via fondsen van derden. De bank wil trouwens toegang bieden tot alle illiquide activa, zoals ook private debt en vastgoed.

Ook Quaestor merkt een groeiende interesse voor private equity, vooral bij ondernemers. 'Een groot percentage van onze klanten zijn ondernemers en die hebben een grote affiniteit met bedrijven', zegt Vastiau.

Volgens KBC is private equity een blijver in de beleggersportefeuilles. 'De interesse is er al een tijdje en neemt zeker niet af. We zijn ervan overtuigd dat dit geen hype is, maar een activaklasse die een vast onderdeel zal blijven in de grotere portefeuilles', luidt het.

Uiteraard hangt aan private equity ook een prijskaartje. De kostenstructuur is anders dan die voor een klassiek beleggingsfonds. Enerzijds zijn er de instapkosten bij aankoop en de klassieke beheerskosten voor het dagelijks beheer van het fonds. Anderzijds wordt ook een prestatievergoeding geheven als het rendement van het fonds boven een bepaald percentage uitstijgt.

'De activaklasse staat niet te boek als goedkoop door de forse kosten inherent aan het segment niet-beursgenoteerde ondernemingen', zegt Banque de Luxembourg. Sommige spelers proberen zich in dat kostenverhaal te positioneren. Top Tier Access (TTA), een vehikel opgericht door enkele Belgische family offices, lanceerde vorig jaar een private-equityfonds dat in andere fondsen belegt. Voor het beheer van dat dakfonds rekent het 45 basispunten per jaar aan, wat volgens de groep zeer laag is.

Kosten zijn niet het enige aandachtspunt voor beleggers. Beleggen in niet-beursgenoteerde ondernemingen is weliswaar democratischer geworden, 'maar de activaklasse is nog altijd vrij complex en vereist een zeer specifieke expertise', zegt Koen Deferm. 'Meer dan voor andere activaklassen is er een groot verschil tussen de beste beheerders en de minder goede. Daarom hechten we bijzonder veel belang aan de kwaliteit van de partner waarmee we samenwerken.'