

Persbericht

Benelux family offices nemen toe in aantal en worden steeds professioneler, blijkt uit nieuw onderzoek *Van Lanschot Kempen publiceert eerste Benelux Family Office Report*

Amsterdam/'s-Hertogenbosch/Antwerpen, 27 november 2025

Belangrijkste bevindingen uit het Benelux Family Office Report 2025

- Een snelgroeiend fenomeen in de Benelux: één op de drie deelnemende family offices is in de afgelopen vijf jaar opgericht
- Family offices zijn actieve, langetermijninvesteerders; private equity is een prioriteit
- Professionalisering is steeds belangrijker voor family offices, met focus op governance
- Vermogensoverdracht staat bij veel family offices hoog op de agenda, aangezien meer dan 50% verwacht dat de volgende generatie binnen tien jaar de leiding overneemt
- De meerderheid van de family offices houdt zich bezig met filantropie (70%) en impactinvesteringen (40%)

Van Lanschot Kempen Private Banking presenteert in samenwerking met Mercier Van Lanschot en family office-onderzoeksspecialist Campden Wealth, het Benelux Family Office Report 2025. Het rapport is gebaseerd op diepte-interviews en enquêtes onder 59 Nederlandse en Belgische family offices, verspreid over Nederland, België, Luxemburg, Zwitserland en Liechtenstein, en biedt een uniek perspectief op dit snel evoluerende segment binnen wealth management.

Als beheerders van aanzienlijk vermogen en invloedrijke spelers in de regionale economieën bewegen family offices zich in een omgeving die wordt gekenmerkt door complexe maatschappelijke ontwikkelingen, veranderende investeringslandschappen en generatiewisselingen. Zij spelen hierop in door hun investeringsactiviteiten verder te professionaliseren, hun governance te versterken en ondernemende bedrijven te ondersteunen via directe investeringen.

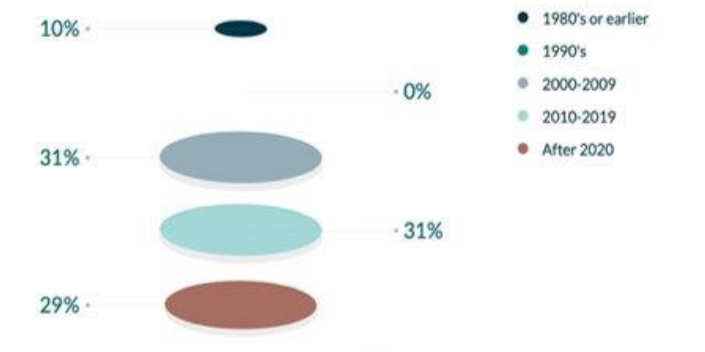
Wendy Winkelhuijzen, lid van de Raad van Bestuur bij Van Lanschot Kempen: 'Uit de gesprekken met de respondenten kwamen duidelijke trends naar voren, zoals het hoge percentage eerste generatie eigenaren, een groeiend aantal externe professionals in leidende posities en een sterke focus op private-equity-investeringen. De family offices geven ook aan dat er meer moet gebeuren om de toegenomen complexiteit van beleggingen het hoofd te bieden, technologische innovaties beter te benutten en de jongere generaties voor te bereiden. Uiteindelijk is een family office een platform om een nalatenschap op te bouwen voor toekomstige generaties en de samenleving. Dit vraagt om een persoonlijke en op maat gemaakte aanpak, die ruimte biedt voor een waardevolle dialoog over vermogen, opvolging en filantropische doelstellingen.'

Een concept in opkomst en voortdurende ontwikkeling

Het gemiddelde totale vermogen van de family offices die aan het onderzoek deelnamen bedraagt € 1.393 miljoen. Exclusief de waarde van operationele ondernemingen, bedraagt het gemiddelde beheerd vermogen (AuM) van de deelnemende family offices € 654 miljoen.

Meer dan een derde van de deelnemende family offices is opgericht in het decennium tot 2020 en 29% in de daaropvolgende vijf jaar. Dit betekent dat 60% sinds 2010 is opgericht, waarvan één op de drie in de afgelopen vijf jaar is gesticht.

Oprichtingsdatum



Source: Campden Wealth / Van Lanschot Kempen, Benelux Family Office Report 2025

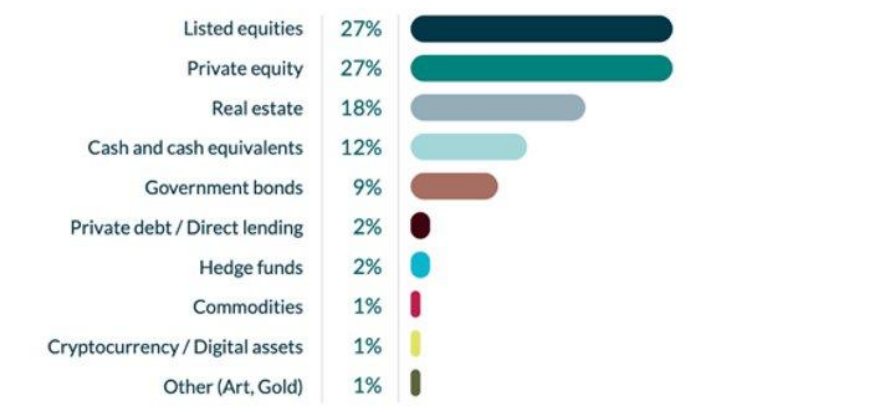
Dominic Samuelson, Chief Executive Officer bij Campden Wealth: 'In het verleden bestond de rol van family offices simpelweg uit het behoud van vermogen door de tijd heen en over de generaties heen. Tegenwoordig vervullen family offices een veel bredere rol; zij zijn het centrale aanspreekpunt voor familie-investeringen, ondernemingen, dienstverlening, nalatenschapsplanning en governance. Het concept van family offices wordt in de Benelux breed gewaardeerd en wint snel aan populariteit.'

Investeringsstrategie en portefeuille

Family offices kiezen doorgaans voor een buy-and-hold-strategie, waardoor hun portefeuilles over het algemeen gedurende meerdere jaren stabiel blijven en slechts beperkt worden aangepast. In plaats van passief te beleggen, nemen zij actief deel aan het beleggingsproces en richten zij zich op groeibedrijven met een aantrekkelijke waardering.

De grootste activaklassen binnen de beleggingsportefeuilles van family offices zijn beursgenoteerde aandelen en private equity; beide vormen 27% van de gemiddelde portefeuille. Vastgoed is goed voor 18% en is daarmee de op twee na grootste allocatie.

Gemiddelde beleggingsportefeuille per activaklasse



Source: Campden Wealth / Van Lanschot Kempen, Benelux Family Office Report 2025

Historisch gezien heeft private equity de hoogste rendementen opgeleverd, hoewel dit gepaard gaat met een relatief hoger risicoprofiel. Het belang van deze activaklasse voor family offices in de Benelux blijkt uit het feit dat alle deelnemende family offices hierin investeren. Daarnaast is 42% van plan hun positie in private equity de komende twaalf maanden te vergroten, waarmee deze activaklasse de meeste belangstelling oproept.

Tim Casteels, lid van het managementcomité van Mercier Van Lanschot: ‘Als langetermijninvesteerders zien wij dat family offices vergelijkbare investeringsfilosofieën hanteren. Zij richten zich op actieve betrokkenheid en langetermijnstrategieën, investeren in veelbelovende mogelijkheden en verkopen alleen wanneer waarde wordt gerealiseerd. Dit resulteert in een lage omloopsnelheid en een stabiele portefeuillestructuur. Private equity, samen met beursgenoteerde aandelen, vormt een belangrijk onderdeel van hun portefeuilles, en veel family offices zoeken naar nieuwe kansen binnen deze activaklasse.’

Professionalisering en governance

De uitbreiding van het dienstenaanbod en de toenemende complexiteit van modern vermogensbeheer hebben geleid tot de professionalisering van het beheer van family offices. Een, zij het imperfecte, manier om deze professionalisering te meten is door te kijken naar de verdeling van leidinggevende functies. In de meeste gevallen worden de posities van voorzitter en bestuursleden door familieleden bekleed, terwijl uitvoerende functies vooral door niet-familieleden worden ingevuld of uitbesteed.

De meerderheid van de family offices heeft een investeringscommissie en meer dan 40% beschikt over een missieverklaring. Andere elementen van governance, zoals familieraden of family office-besturen, ontbreken vaak. Een verklaring hiervoor is het hoge aandeel eerste generatie family offices dat deelnam aan het onderzoek. Als alleen de oprichter en diens directe familie bij de family office betrokken zijn, is er minder aanleiding om een formele Raad van Bestuur of familieraad op te richten.

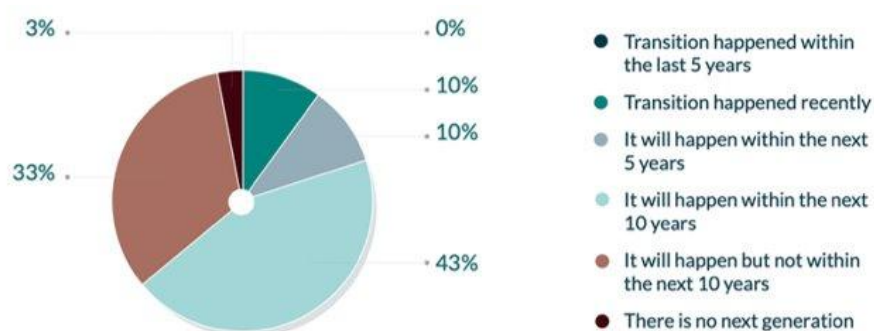
Governance-structuren ter ondersteuning van family offices



Vermogensoverdracht en volgende generaties

Iets meer dan de helft van de family offices verwacht de leiding binnen het komende decennium over te dragen aan de volgende generatie. Dit sluit aan bij het snelle tempo waarin family offices zijn opgericht in de twee decennia na 2000, waarin meer dan 60% van de deelnemende Benelux family offices is ontstaan.

Generatie aan het roer



Source: Campden Wealth / Van Lanschot Kempen, Benelux Family Office Report 2025

Family offices ondersteunen bij de educatie en training van de volgende generatie familieleden. Ongeveer een derde biedt persoonlijke ontwikkelplannen aan, inclusief mentoring, terwijl er regelmatig opleidingsprogramma's en (werk)ervaringen bij externe organisaties worden georganiseerd voor de volgende generatie.

Waarden en filantropie

Family offices geven aan dat ondernemerschap hun belangrijkste kernwaarde is. Bijna 60% van de family offices wordt nog steeds geleid door oprichters van de eerste generatie – en deze score weerspiegelt mogelijk hun persoonlijke eigenschappen. Ook het belang van integriteit, vertrouwen en eerlijkheid wordt erkend.

70% van de family offices houdt zich bezig met filantropie. Dit gebeurt meestal via directe giften aan goede doelen, maar ongeveer 40% van de families doet ook aan impact investing, waarbij er naast financieel rendement een maatschappelijk of ecologisch voordeel wordt nagestreefd. Ongeveer een derde van de families heeft een eigen stichting. Families zijn oprecht altruïstisch: de voornaamste motivaties om filantropie te steunen zijn het bijdragen aan de samenleving (79%) en het naleven van familiewaarden (55%).

Voor meer informatie, [download het rapport](#).

Media Relaties

Daan Joosen

T +31 20 354 45 85

mediarelations@vanlanschotkempen.com

Investor Relations

Judith van Tol

T +31 20 354 45 90

investorrelations@vanlanschotkempen.com

Over Van Lanschot Kempen

Van Lanschot Kempen is een onafhankelijke, gespecialiseerde vermogensbeheerder, actief in private banking, investment management en investment banking, met als doel het behouden en creëren van vermogen op een duurzame manier – zowel voor onze cliënten als voor de samenleving waarvan wij deel uitmaken. Dankzij onze langetermijnfocus realiseren wij positieve financiële en niet-financiële waarde. Genoteerd aan Euronext Amsterdam is Van Lanschot Kempen het oudste onafhankelijke financiële dienstverleningsbedrijf van Nederland, met een geschiedenis die teruggaat tot 1737.

Voor meer informatie, zie vanlanschotkempen.com

Over Mercier Van Lanschot

Mercier Van Lanschot is opgericht in 2024 na de fusie van Mercier Vanderlinden en Van Lanschot België, verenigd door een gedeelde visie op vermogensbeheer en financiële planning en complementaire expertise.

Onze missie is het behoud en de groei van de koopkracht van het vermogen van onze cliënten, generatie na generatie. Dit persoonlijke engagement vertaalt zich in onze 'Samen beleggen'-filosofie: wij beleggen zelf in dezelfde fondsen als onze cliënten, waardoor onze belangen volledig met elkaar zijn verbonden.

Voor meer informatie, zie merciervanlanschot.be

Over Campden Wealth

Campden Wealth is een familiebedrijf en wereldwijde ledenorganisatie die educatie, onderzoek en netwerkmogelijkheden biedt aan families met significant vermogen. Hiermee ondersteunt zij belangrijke beslissingen, draagt bij aan het realiseren van duurzaam succes voor hun ondernemingen en family offices en aan het behoud van de familiewaarden.

Voor meer informatie: campdenwealth.com

Belangrijke juridische informatie

Dit persbericht is geen (uitnodiging tot het doen van een) aanbod tot het (ver)kopen of anderszins verkrijgen van of inschrijven op financiële instrumenten en is geen advies of aanbeveling om enige handeling te verrichten of na te laten.

Dit persbericht is een vertaling van het oorspronkelijke Engelstalige bericht. In geval van afwijkingen is de Engelstalige versie leidend. Aan eventuele vertalingen kunnen geen rechten worden ontleend.