



Family Office Advisory
The global family office expert



Over FOSS Family Office Advisory

Onze dienstverlening
Zürich, Zwitserland

Onderdeel van

Over FOSS

- ◆ FOSS Family Office Advisory is een onderdeel van de Wealth Planning afdeling van Union Bancaire Privée, UBP SA (UBP).
- ◆ De hoofdactiviteit van FOSS bestaat uit:
 - advisering van vermogende families bij het opzetten van een single-family office, en
 - het ondersteunen van families bij hun zoektocht naar en de selectie van een multi-family office die het beste aansluit bij hun behoeften.
- ◆ In 2011 realiseerden oprichters Thomas Ming en Jan van Bueren* zich dat het merendeel van de families die een single-family office willen oprichten of overwegen de dienstverlening van een multi-family office te gebruiken, dat proces als een enorme uitdaging ervaren. Zij onderkenden dat er behoefte was aan onafhankelijke en objectieve advisering waarmee families worden ondersteund bij hun zoektocht naar een passende single- of multi-family office oplossing.
- ◆ Zij ontwikkelden een onafhankelijk, objectief en transparant adviestraject om vermogende families vanuit de hele wereld te ondersteunen met al hun family office gerelateerde vragen.

* Jan van Bueren en Thomas Ming zijn werkzaam in de Family Office Advisory afdeling van Union Bancaire Privée, UBP SA in Zwitserland.

Over FOSS

- ◆ Onder andere creëerden zij:
 - een uitgebreid online educatief platform met betrekking tot family offices. Het platform is beschikbaar in tien talen: <https://family-office-advisory.com/nl/>,
 - Een weldoordacht en bijzonder gestructureerd proces om families te ondersteunen bij het oprichten van een single-family office die is afgestemd op hun specifieke situatie, en
 - een onconventionele en omvangrijke multi-family office database (>450 multi-family offices in Zwitserland), die essentiële informatie bevat voor families van over de hele wereld om op een adequate wijze de voor hen beste multi-family office te selecteren.

- ◆ FOSS is zelf geen family office en FOSS en UBP bieden ook geen family office services aan.

- ◆ De adviseurs van FOSS hebben, naast een uniek inzicht in de family office industrie, over een verloop van vele jaren de benodigde ervaring en expertise vergaard om families, die het opzetten van een single-family office of het gebruik van een multi-family office overwegen, professioneel te ondersteunen.

- ◆ FOSS is in 2014 voor het eerst gestart met single- en multi-family office advisering.



Single-Family Office advisory

FOSS's single-family office advisory proces

- ◆ Elke familie komt vanuit een ander uitgangspunt tot de beslissing om een single-family office op te zetten.
- ◆ Hoewel elke familie een andere invalshoek heeft bij het opzetten van een single-family office, is de drijfveer - de reden 'waarom' - vaak vergelijkbaar.
- ◆ De belangrijkste drijfveren voor families om te beslissen een single-family office op te richten zijn:
 1. Het veiligstellen van het erfgoed van de familie.
 2. Controle, coördinatie en consolidatie van alle vermogensbestanddelen van de familie.
 3. Het implementeren van een institutionele benadering van het familievermogen.
 4. Een institutionele wijze van beleggen in plaats van een particuliere.
 5. Behoud van het familievermogen over generaties.
 6. Het beschermen van de privacy van de familie.
 7. Bescherming van het vermogen en stabiliteit voor de familie.
 8. Andere redenen.
- ◆ In principe richt een familie maar één keer een single-family office op. Daardoor ontbreekt normaliter de benodigde specifieke kennis en ervaring om het juist te doen. Professionele begeleiding is daarom noodzakelijk.

FOSS's single-family office advisory proces

- ◆ FOSS Family Office Advisory heeft een compleet adviestraject ontwikkeld om families van over de hele wereld te ondersteunen bij de oprichting van een family office. Ons advies reflecteert wereldwijd toegepaste best practices.
- ◆ Het traject is opgedeeld in 12 specifieke en gedetailleerde modules om een gestructureerde aanpak te waarborgen:
 1. De family office doelstelling.
 2. De rol van de familie.
 3. De activa die de family office beheert.
 4. De diensten die de family office verleent.
 5. De bestuursstructuur van de family office.
 6. Het family office business plan opstellen.
 7. Budget & kosten van een single-family office.
 8. Family office locatie.
 9. Family office structuur.
 10. Werving van personeel voor de family office.
 11. (Operationele) Infrastructuur.
 12. IT, family office software & cyber security.
- ◆ Additionele informatie inzake onze family office modules en onze rol als adviseur, sparring-partner en project manager verstrekken wij graag bij een persoonlijke ontmoeting.



Multi-Family Office selectie

Waarom is ondersteuning noodzakelijk?

- ◆ Ongekend veel vermogen zal in het komende decennium overgedragen worden aan de volgende generatie. Vaak begint het familiekapitaal vanaf dat moment af te nemen.
- ◆ Een groot (en nog steeds groeiend) aantal multi-family offices, ieder met een geheel eigen aanbod, biedt zijn diensten aan het publiek aan.
- ◆ De meeste families zijn niet vermogend genoeg om hun eigen single-family office op te zetten en multi-family offices, waar dan ook gevestigd, zijn amper of helemaal niet gereguleerd.
- ◆ De meeste multi-family offices ondersteunen hun cliënten met slechts een beperkt aantal diensten, in plaats van met een uitgebreid pallet.
- ◆ De meeste multi-family offices focussen op een bepaald type cliënt (ze accepteren bijvoorbeeld enkel cliënten uit bepaalde landen).
- ◆ De multi-family office branche is niet transparant en neemt al jaren in complexiteit toe, onder andere door het groeiende aantal nieuwe dienstverleners dat de markt betreedt.

Waarom is ondersteuning noodzakelijk?

- ◆ Het merendeel aan (multi-)family offices werkt discreet en buiten het gezichtsveld van het grote publiek; de meeste adverteerders zijn lastig te vinden. Hierdoor is het erg moeilijk voor families om in contact te komen met de juiste multi-family office dienstverlener.
- ◆ De services die een multi-family office verleent, zijn vaak direct gerelateerd aan de professionele achtergrond van de oprichters van het kantoor, waardoor het aanbod en de expertise van verschillende multi-family offices ver uiteenlopen.
- ◆ De selectie van een multi-family office is een proces dat een familie over het algemeen hooguit eenmaal per generatie doorloopt. Hierdoor ontbreekt over het algemeen de nodige ervaring en het inzicht om tot een gedegen keuze te komen.
- ◆ Vermogende families wordt ten sterkste geadviseerd professioneel advies in te winnen en professionele begeleiding te regelen wanneer zij het gebruik van multi-family office services overwegen, en hoe dan ook een aantal dienstverleners te bezoeken alvorens een definitieve keuze te maken.
- ◆ Een gebrek aan ervaring met en inzicht in de (vermogensbeheer)branche kan het (financiële) welzijn van een familie en de kans het familievermogen langer dan één of twee generaties te behouden, sterk beïnvloeden.

FOSS's multi-family office selectie proces

- ◆ Door haar unieke 4-fasen proces is FOSS in staat u professioneel te ondersteunen bij het zoeken en selecteren van een multi-family office:
 - **Analyse:** In een persoonlijke afspraak met u (en/of uw adviseur) analyseren wij op basis van ons unieke evaluatieproces de specifieke behoeften van u en uw familie en de vereisten waaraan de multi-family office moet voldoen;
 - **Selectie:** Op basis van uw behoeften selecteren wij een beperkt aantal family offices van hoge kwaliteit (3 á 4) dat het best aansluit bij de behoeften van u en uw familie en precies die diensten aanbiedt die u zoekt;
 - **Introductie:** Hierop volgend organiseren wij bezoeken aan de geselecteerde multi-family offices, en gezamenlijk met u (en uw adviseur) en/of een afvaardiging van de familie bezoeken we die family offices. Gedurende deze bijeenkomsten richten we ons op het selecteren van de family office met de filosofie, dienstverlening en daarbij passende kostenstructuur die het beste bij uw familie passen;
 - **Keuze:** Gezamenlijk analyseren wij de bijeenkomsten, en u kiest vervolgens de multi-family office die het beste past bij u en uw familie.



FOSS's multi-family office selectie proces

Vermogende families hebben alle reden om een (multi-)family office in te schakelen op basis van een gedegen advies- en selectieproces. U kunt uzelf de volgende vragen stellen:

- ◆ **Waarom wilt u eigenlijk gebruik gaan maken van een single- of multi-family office?**
 - Past een single-family office, een multi-family office of een andere oplossing het beste bij u?
 - Vermoedelijk is uw persoonlijke en/of financiële situatie recent gewijzigd en heeft u daarom nu of in de nabije toekomst gewijzigde financiële behoeften. Maar weet u precies wat er nu exact verandert en wat dit voor gevolgen voor u heeft?

- ◆ **Gebrek aan ervaring en inzicht in de multi-family office industrie kan een negatieve invloed hebben op de keuze die u maakt;**
 - Wat weet u over de feitelijke verschillen tussen aanbieders?
 - Weet u welke vragen u moet stellen wanneer u een multi-family office bezoekt?
 - Kan de aanbieder waar een bekende van u zo tevreden over is, in de praktijk ook u tevreden stellen?

- ◆ **Een multi-family office selecteert men altijd voor de lange termijn. Het is daarom erg belangrijk voor een familie om te weten met wie ze precies in zee gaat;**
 - Hoe solide is deze aanbieder?
 - In welke jurisdictie moet de aanbieder gevestigd zijn, en waarom?
 - Om van aanbieder te wisselen na een aantal jaren kost veel hoofdbrekens.



Waarom zou ik voor FOSS kiezen?

Waarom zou ik voor FOSS kiezen?

- ◆ **Kennis:** Als family office specialisten komen we jaarlijks in contact met een groot aantal vermogende families, om hun algehele vermogenssituatie te bespreken en hen te ondersteunen bij hun specifieke single- of multi-family office gerelateerde uitdagingen.
- ◆ **Inzicht:** Doordat wij jaarlijks talrijke single- en multi-family offices bezoeken, hebben we een uniek inzicht in de family office industrie verworven.
- ◆ **Ervaring:** Doordat wij ons al vele jaren volledig op family offices richten, hebben wij een ruime ervaring opgebouwd. Onze gestructureerde aanpak reflecteert wereldwijd toegepaste best practices.
- ◆ **Informatie:** De multi-family office database van FOSS wordt constant bijgewerkt en er worden regelmatig nieuwe multi-family offices aan toegevoegd.
- ◆ **Kosteloos:** Als tegenprestatie voor onze dienstverlening zouden we het waarderen als uw familie UBP als één van hun depotbanken zou selecteren voor het onderbrengen van een deel van het vrij belegbare vermogen (slechts een gedeelte omdat elke vermogende familie beleggingen sowieso dient te spreiden over verschillende financiële instellingen om risico te spreiden en het vermogen beter te beschermen).
- ◆ **En het belangrijkste:** Wij kunnen u een unieke en onbevooroordeelde service aanbieden en hebben er enorm veel plezier in om voor families als die van u actief te zijn.

Waarom zou ik voor FOSS kiezen?

- ◆ FOSS ondersteunt vermogende families ook :
 - Met een evaluatie van hun bestaande, maar niet goed functionerende single-family office;
 - bij de selectie van een alternatieve multi-family office wanneer zij ontevreden zijn over het serviceniveau van de multi-family office die de familie op dit moment terzijde staat (in Zwitserland of elders in de wereld), of wanneer zij hun huidige adviseur(s) ontgroeid zijn;
 - bij de selectie van een onafhankelijke adviseur voor strategische vermogensallocatie of een aanbieder die geconsolideerde vermogensrapportages opstelt;
 - bij het vinden van een (nieuwe) Trustee voor hun Trust, op basis van een vergelijkbaar proces;
 - bij de selectie van het meest geschikte land om naartoe te emigreren.



Family Office Advisory
The global family office expert

Contact:

Jan van Bueren



Bahnhofstrasse 1
CH-8027 Zürich
Zwitserland
Tel: +41 (0)58 819 6550
Email: [bueren\(at\)family-office-advisory.com](mailto:bueren(at)family-office-advisory.com)

Thomas Ming



Bahnhofstrasse 1
CH-8027 Zürich
Zwitserland
Tel: +41 (0)58 819 6550
Email: [ming\(at\)family-office-advisory.com](mailto:ming(at)family-office-advisory.com)

Disclaimer

- ◆ De in deze presentatie verstrekte informatie is van algemene aard en moet niet worden opgevat als (fiscaal of juridisch) advies (of het aanbieden van fiscale of juridische dienstverlening).