

“Het draait om de balans tussen de belangen van consumenten en die van beleggers”

Een nadere kennismaking met Achmea Mortgages en directeur Hikmet Sevdican

De kracht van Achmea Mortgages zit in een bedrijfsmodel waarin hypotheekverstrekking en -funding als gecombineerde activiteit wordt aangeboden. Het nieuwe merk benadrukt bovendien de toewijding naar de hypotheekproposities waar veel beleggers Achmea al van kennen. Een innovatief merk dat de werelden samenbrengt van institutionele beleggers die willen beleggen in Nederlandse hypotheeklen en consumenten die een huis willen kopen.

Dit antwoordt Hikmet Sevdican wanneer hij wordt gevraagd naar de achtergrond bij zijn komst naar het nieuwe Achmea Mortgages. In oktober 2023 kwam Hikmet het team van Syntrus Achmea Real Estate & Finance versterken en sinds 12 november 2023 doet hij dit in de functie van directeur. Daarvoor was hij eindverantwoordelijk voor Rabo Fund Management en speelde hij een belangrijke rol bij de oprichting van VISTA Hypotheken in 2018. Hikmet houdt zich dus al geruime tijd bezig met de beleggingscategorie Hypotheken. Al aan het begin van zijn carrière verloor hij zijn beleggershart aan deze assetcategorie.

Unieke wisselwerking

“Ik ben ooit begonnen als buy side investor in hypotheeklen in de vorm van securitisaties. Daar kreeg ik voor het eerst te maken met hypotheeklen als beleggingen. Ik kreeg toen een eerste idee van hoe het werkt in de hypotheekwereld. Bij de beleggingen draait het om het vinden van een balans tussen de belangen van consumenten en die van beleggers. Die wisselwerking vind ik enorm interessant en is ook uniek voor deze beleggingscategorie.”

Hikmet ziet het als zijn taak om uit te leggen welke rendementen en ook risico's bij hypotheekbeleggingen horen. “Ik vind het van cruciaal belang om juist dat verhaal uit te dragen. Tegenover rendement staat altijd risico en dat manifesteert zich in verschillende scenario's. Dat moeten we blijven uitleggen gedurende de lange periode dat een belegger bij ons is.”

“Een vermogensbeheerder in hart en nieren”

Waarom de overstap naar Achmea Mortgages, een partij met een bestaande propositie en gevestigde naam in de Nederlandse institutionele markt? Het was voor Hikmet juist de historie die hem zo aantrok: “Achmea Mortgages is een vermogensbeheerder in hart en nieren met een enorm lang trackrecord. We zijn immers de eerste vermogensbeheerder die een hypotheekfonds in de markt heeft gezet. Hypotheekverstrekking met verschillende merken die goed aansluiten bij beleggers, behoort vandaag de dag nog altijd tot de kernactiviteiten van de organisatie. Ik vind het een mooie uitdaging om mijn ervaring te gebruiken om Achmea Mortgages verder te ontwikkelen.”

Maar er zijn meer onderscheidende kenmerken die Hikmet aantrokken. De mogelijkheid om bij Achmea Mortgages te beleggen in nog niet verstrekte hypotheeklen is er zo een. “Beleggers

kunnen in dit stadium nog een mening hebben over de tarieven en productkarakteristieken. Die wensen kunnen ze meegeven aan de vermogensbeheerder en die moet er dan voor zorgen dat deze terugkomen in het product, en daarmee in de tarieven die wij hanteren richting de consument.”

Daarnaast meent Hikmet dat de multimerkstrategie van Achmea Mortgages onderscheidend is. Zo biedt Achmea Mortgages niet alleen een collectief fonds aan, maar geeft het beleggers ook de mogelijkheid om zelf een portefeuille samen te stellen in een mandaat. Tot slot is er nog de mogelijkheid voor het opzetten van een eigen merk. Dit doet Achmea Mortgages bijvoorbeeld voor Pensioenfonds Zorg en Welzijn met het Attens-merk. Volgens Hikmet maakt dit Achmea tot een zeer complete geldverstrekker c.q. vermogensbeheerder.

Kansen op meerdere fronten

Kansen in de toekomst ziet Hikmet op drie fronten. In de eerste plaats is het zaak om goed scherp in het vizier van de intermediair te staan. Juist in een markt zoals de huidige, waarin er sprake is van schaarste voor investeerders, is het als geldverstrekker belangrijk om goed aanwezig zijn in de markt van intermediairs. Het is volgens Hikmet daarom zaak om doorlopend te focussen op naamsbekendheid bij intermediairs en de productproposities goed te laten aansluiten bij de wensen van de consument. “We willen dat intermediairs ons altijd weten te vinden om volumes te kunnen creëren voor beleggers die hiernaar zoeken.”

Verreweg de belangrijkste kans in de markt voor hypotheekbeleggingen ziet de nieuwe voorman in ESG-integratie. Hierbij is het volgens hem cruciaal om te kijken naar de hypotheekketen als geheel. De impact die institutionele beleggers kunnen maken met hun hypotheekbeleggingen heeft een 1-op-1 relatie met de mate waarin huiseigenaren gemotiveerd kunnen worden om te verduurzamen. Hikmet haalt een voorbeeld aan van een productinnovatie die hierop inspeelt: “Middels een groen leningdeel stimuleren we verduurzaming aan woningen. Consumenten kunnen hiermee goedkoper lenen om verduurzaming te bekostigen. Hiermee wordt het bovendien mogelijk om aan beleggers aan te tonen welk deel van de portefeuille specifiek is gebruikt voor verduurzaming.”

Nederlandse hypotheek als exportproduct

Tot slot kijkt Hikmet over de landsgrenzen heen om verdere groei van het belegd vermogen te realiseren: “De karakteristieken van Nederlandse hypotheek zijn echt wezenlijk anders dan die van buitenlandse hypotheek. Zo hebben Nederlandse hypotheek een langere rentevaste periode. Die lange looptijden zijn met name interessant voor pensioenbeleggers en verzekeraars met lange verplichtingen. Nederland is hierin uniek.”

Hikmet ziet vooral kansen in Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Volgens hem kan Achmea Mortgages internationale beleggers het comfort geven in termen van kennis en kunde om Nederlandse hypotheek als beleggingscategorie te omarmen.