

De toekomst van private markets



Investeren in het tijdperk van megatrends: een 'total portfolio' approach

In de huidige beleggingsomgeving kunnen risico's uit alle windstreken komen, en de grootste risico's, zoals AI, lijken overal aanwezig. In ons jaarlijkse Large Asset Owner Barometer, dat de opvattingen vertegenwoordigt van asset owners met gezamenlijk meer dan US\$2 biljoen aan activa onder beheer, vertelden beleggers ons dat zij geloofden dat geopolitieke spanningen en regelgeving de grootste risico's voor hun portefeuilles over de komende drie jaar zouden vormen.

Deze zorgen zijn in 2025 bevestigd, met meerdere periodes van verhoogde volatiliteit die werden aangedreven door gebeurtenissen zoals de opkomst van DeepSeek als potentiële rivaal voor de Amerikaanse AI-dominantie, de transactionele benadering van handelsbeleid door de huidige Amerikaanse regering, en aanhoudende geopolitieke spanningen in het Midden-Oosten en in Oekraïne.

Tegen deze achtergrond – en in scherp contrast met de afgelopen jaren – presteerden publieke markten beter dan private markten, waarbij de overgrote meerderheid van de belangrijkste indices 'double-digit' rendementen boekte.

In 2025 daalde de kapitaalswerving voor private equity (PE) met bijna 30% ten opzichte van het voorgaande jaar, en de PE-fondsenwervingstermijnen in Europa bereikten een nieuw record voor het derde achtereenvolgende jaar. Diverse vakpublicaties wezen op zorgen van institutionele beleggers over het vermogen van Asset Managers om hetzelfde niveau van rendement te genereren als voorheen (4).

Wellicht waren geruchten over een ondergang van private markets sterk overdreven, maar het afgelopen jaar heeft opnieuw het belang van diversificatie als sleutelmiddel voor een grotere langetermijnportfolio-veerkracht benadrukt.

Wat diversificatie precies inhoudt, wordt echter een open vraag onder beleggers. Veel beleggers vragen zich af of de top-down diversificatie van Harry Markowitz's moderne portefeuilletheorie relevant blijft in het tijdperk van megatrends.

In dit paper betogen we dat een meer holistische, total portfolio approach vereist is om met succes door vandaag's thematisch gedreven markten te navigeren. De ontwikkeling en versnellende groei van bepaalde megatrends betekenen dat alle sectoren en geografische regio's blootstaan aan veel van dezelfde disruptieve krachten.

Wij geloven dat de invloed van AI en decentralisatie door zal werken in elke industrie wereldwijd, wat zowel generatie-overschrijdende beleggingskansen als ingrijpende marktrisico's creëert.

Neem als voorbeeld dat het voorkomen van een te grote concentratie in Big Tech vanuit een waarderingsperspectief verstandig kan zijn, maar dit betekent niet dat AI-risico is verdwenen, aangezien het steeds vaker doorstroomt naar credit en real assets-markten.

Bovendien zullen, omdat AI de manier waarop de meeste sectoren opereren mogelijk transformeert, de operationele modellen van bedrijven radicaal verschuiven, wat aanzienlijke investeringen vereist om bij te blijven. Sommigen zullen slagen, anderen niet. De leiders van morgen – in elk vakgebied, van Pharma tot Mining, publiek of privaat – kunnen andere zijn dan degenen die vandaag domineren.

Kort gezegd, onder een ogenschijnlijk goed gediversifieerde top-down portefeuille schuilen door versnellende megatrends wat wij 'sluipende concentratierisico's' noemen. Het is daarom essentieel dat vermogensbeheerders inzicht hebben in de soorten risico's binnen hun portefeuille en waar deze zich bevinden. Zonder geïntegreerde risicobewaking kunnen beleggers onbewust dezelfde risico's meerdere keren aanhouden, verspreid over verschillende ogenschijnlijk gediversifieerde categorieën. Daarom geloven wij dat het beheersen van beleggingsrisico's steeds minder kan steunen op alleen top-down diversificatie.

In dit document pleiten wij dan ook krachtig voor een 'total portfolio'-benadering, waarbij risico's zowel van onderaf (bottom-up) als van bovenaf (top-down) worden beoordeeld.

Een total portfolio approach zit in Mercer's DNA – al meer dan 40 jaar helpen we instituten met het bereiken van hun overkoepelende beleggingsdoelstellingen.

Dit vereist een cultuur van samenwerking waarbij specialisten per activaklasse hun doelen en belangen

afstemmen op de resultaten van de totale portefeuille, in plaats van zich alleen te richten op het succes van hun eigen activaklasse afzonderlijk. Ons beleggingspersoneel beoordeelt kansen en risico's op een geïntegreerde manier, op het niveau van de totale portefeuille. Daarbij maken zij gebruik van governancekaders die flexibel kunnen worden aangepast om ervoor te zorgen dat portefeuilles optimaal gepositioneerd zijn voor de veranderende marktomstandigheden.

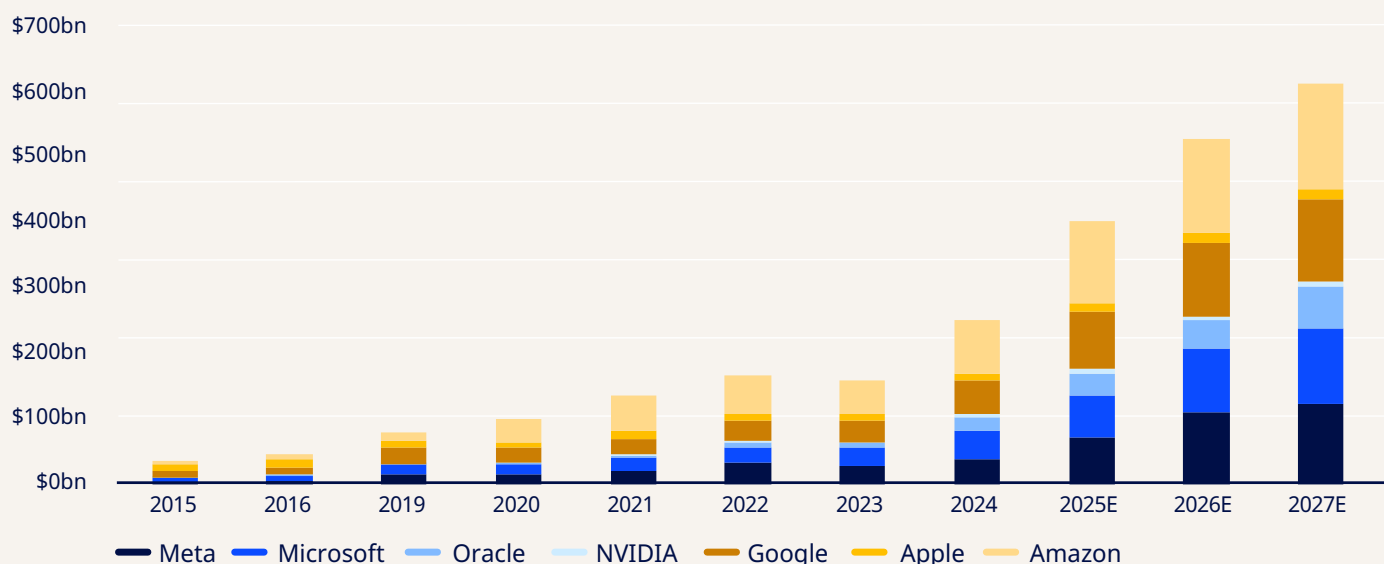
Elke volgende sectie van dit paper onderzoekt hoe het beleggingsuniversum zich ontwikkelt op het gebied van risico's en kansen, ondersteund door kerngegevens die volgens ons richtinggevend zijn voor elk onderwerp. Deze zijn:

- **Public equity versus private equity:** Er wordt verwacht dat hyperscalers in 2026 en 2027 meer dan 1 biljoen US dollar aan kapitaalinvesteringen (capex) doen, een bedrag dat hoger is dan het bruto binnenlands product (BBP) van veel ontwikkelde landen.
- **Real assets:** Tegen 2028 zou alleen al kunstmatige intelligentie jaarlijks evenveel elektriciteit kunnen verbruiken als 22% van alle Amerikaanse huishoudens.
- **Fixed income, private debt, & hedge funds:** We laten een decennium van financiële repressie achter ons. De stijging van de risicovrije rente (SOFR) van 0% in 2020 tot bijna 4% in 2025 brengt zowel kansen als risico's met zich mee voor beleggers.



Wat betreft publieke versus private equity: steeds meer bedrijven blijven langer privé, terwijl publieke aandelenmarkten steeds meer worden gedomineerd door de 'Magnificent Seven'.

Figure 1. Zoals eerder genoemd, wordt er in 2026 en 2027 meer dan 1 biljoen US dollar aan hyperscaler-capex verwacht, een bedrag dat groter is dan het BBP van veel ontwikkelde landen.



Bron: Factset, Mercer, data as of oktober 2025

De zeven bedrijven, gedreven door AI, zijn verantwoordelijk voor een steeds groter aandeel in publieke aandelenrendementen en indices, en hun invloed in private markten groeit via venture capital-investeringen en infrastructuurkapitaaluitgaven. Naarmate publieke markten versmallen, breiden private markten zich uit in zowel schaal als volwassenheid. Het aantal door private equity ondersteunde bedrijven in de VS is met meer dan 400% gestegen van circa 2.000 naar meer dan 11.500, terwijl het aantal beursgenoteerde bedrijven in dezelfde periode is gedaald van circa 7.000 naar 4.500, een daling van 35%. Deze groei in private markten wordt ondersteund door een reeks structurele krachten die blijven herdefiniëren hoe bedrijven kapitaal inzetten:

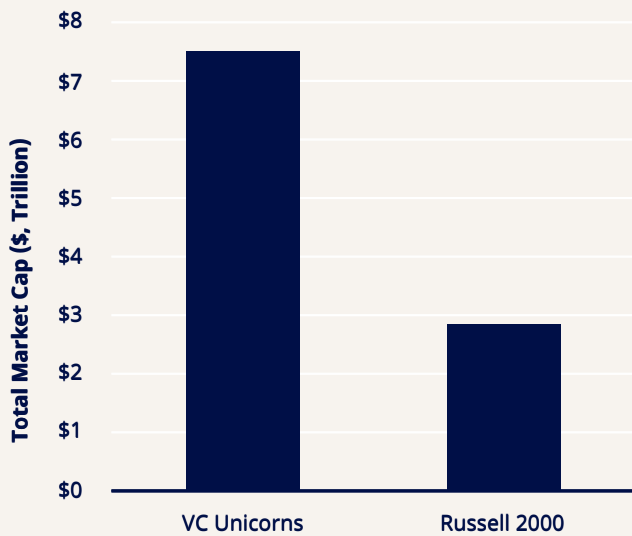
- **Flexibele financieringsmogelijkheden en toegenomen kapitaal:** De groei van niet-bancaire leningen maakt privébezit stabiel en stelt bedrijven in staat om buiten de traditionele markten om kapitaal aan te trekken, waardoor zij langer privé kunnen blijven.
- **Afname van de aantrekkingskracht van beursintroductions:** De activiteit rondom IPO's blijft beperkt, terwijl de verkopen aan strategische kopers

met 26% zijn gestegen en de transactiewaarden meer dan zijn verdubbeld. Dit biedt oprichters en investeerders snellere en minder complexe manieren om liquiditeit te verkrijgen.

- **Herstel van het exit-momentum in private equity:** Na een periode van beperkte activiteit bereikten private equity exits in de eerste helft van 2025 een piek van drie jaar, met 215 belangrijke transacties ter waarde van 308 miljard US dollar, wat de sterkste periode sinds 2022 markeert.

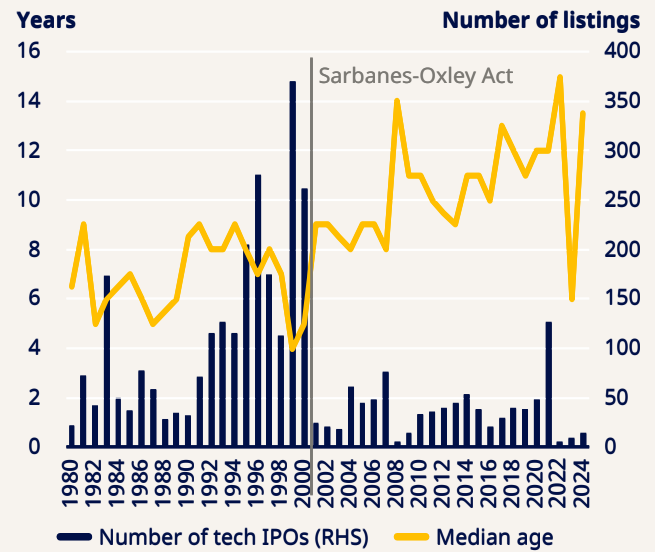
De toename van het aantal private bedrijven en het afnemende aantal publieke bedrijven kan niet uitsluitend worden toegeschreven aan private-equity-uitbreiding. Consolidatie, fusies en overnames onder beursgenoteerde bedrijven hebben het aantal verder verminderd, terwijl faillissementen en management buyouts ook een rol hebben gespeeld. Verder hebben toenemende regelgeving en disclosure-kosten de last van publieke eigendom verhoogd, waardoor nieuwe noteringen ontmoedigd worden en bedrijven ervoor kiezen privé te blijven, waar kapitaal de mogelijkheid tot flexibiliteit biedt¹¹.

Figure 2. PE unicorns double US small cap



Bron: Crunchbase, FTSE Russell, as of December 31, 2025; January 2, 2026

Figure 3. Median Age at IPO – Technology Sector



Source: Initial Public Offerings: Median Age of IPOs Through 2024” Jay Ritter, University of Florida, add as of 31 December 2024

De trend dat meer bedrijven langer privé blijven gaat samen met een toenemende concentratie aan de top van de publieke markten, gedefinieerd door een handvol bedrijven wiens schaal en groei de wereldwijde aandelenrendementen domineren. De Magnificent Seven vertegenwoordigen nu circa 20% van de totale wereldwijde marktkapitalisatie, het hoogste niveau in de moderne geschiedenis. Recente winsten in de wereldwijde aandelenmarkten zijn grotendeels gedreven door de VS, en binnen de VS door deze zeven bedrijven alleen. Gezamenlijk wijzen deze ontwikkelingen op een duidelijke tweedeling in de wereldeconomie.

Marktkapitalisatie is steeds sterker geconcentreerd bij een kleine groep publieke mega-cap bedrijven, terwijl groei en innovatie zich spreiden over een bredere, minder transparante groep private bedrijven.

Voor beleggers vraagt dit om een meer geïntegreerde aanpak bij het samenstellen van portefeuilles—een aanpak die de onderlinge verbondenheid tussen publieke en private activa erkent, evenals de veranderende bronnen van kansen en risico's, en het belang van effectieve diversificatie.

AI staat centraal in de concentratie op de publieke markten.

Nergens is de onderlinge verbondenheid tussen publieke en private markten duidelijker dan bij hier.

De Mag-7 zijn zowel de belangrijkste begunstigen als de belangrijkste financiers van AI – zij investeren honderden miljarden direct en indirect in data centers, chips en energiesystemen die de groei ondersteunen. Samen investeerden zij naar schatting US\$24,8 miljard in venture-capital-deals in 2024, waarbij ze hun schaalgebruik inzetten om opkomende technologieën te ondersteunen die hun lange-termijn concurrentiepositie versterken. Terwijl hun groeiende investeringen in data centers, halfgeleiderproductie en energiesystemen hun structurele invloed verder verankeren vervagen de traditionele grenzen tussen technologische platforms, infrastruktureigendom en kapitaalallocatie..

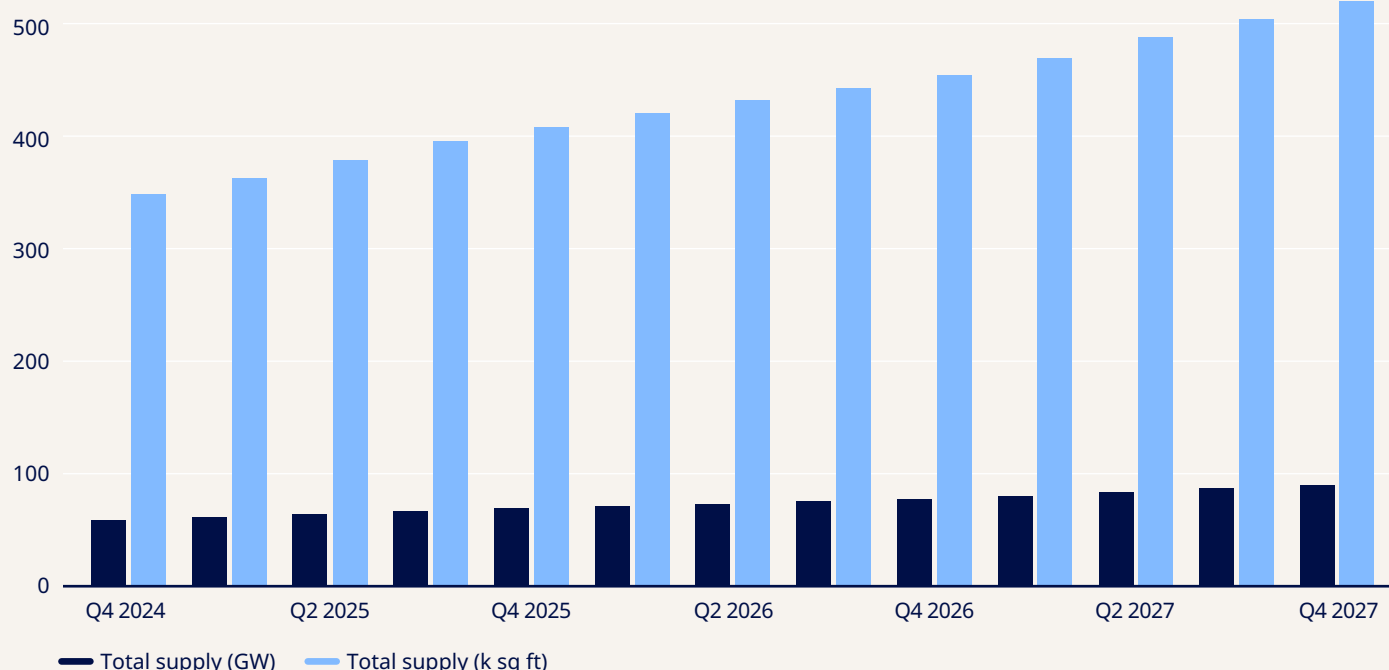
Real assets: AI-boom stimuleert groei maar kan leiden tot verdubbeling van risico

Tegen 2028 zouden AI alleen al jaarlijks zo veel elektriciteit kunnen verbruiken als 22% van alle Amerikaanse huishoudens .

Om te voldoen aan de behoeften van zowel de samenleving als onze snel groeiende technologische

mogelijkheden, heeft de opkomst van AI de digitalisering van onze wereld en de vraag naar elektriciteit flink versneld. De toenemende vraag naar rekenkracht en het bijbehorende energieverbruik stimuleren enorme investeringen in datacenterinfrastructuur. Hoewel dit kansen op rendement biedt, kan het ook leiden tot overlappende posities in portefeuilles en geconcentreerde risico's.

Figure 4. Verwachte aanbod van datacenters



Source: Goldman Sachs Research, February 2025

De verbinding met AI:

- **Infrastructuur:** De toename van de vraag naar elektriciteit bevoordeelt infrastructuurfondsen die blootstaan aan nutsbedrijven, transmissienetwerken, hernieuwbare energie en aardgascentrales
- **Real estate:** De groeiende aantrekkingskracht van 'digital real estate' drijft de vraag naar data centers en logistieke centra voor e-commerce

Voor beleggers is de synergie van AI en real assets zowel een rendementskans als een potentieel risico op verborgen overlap. Deze beleggingen, hoewel

gelabeld als real assets, zijn voor een deel technologie blootstelling vanwege AI-gerelateerde vraag en voor een deel energie- en klimaat(infrastructuur)blootstelling door energiekracht en locatie-afhankelijkheid. AI- en data-centerblootstelling kan ook aanwezig zijn in private equity vanwege blootstelling aan snelgroeiende bedrijven die in de AI-sector opereren. We zien inderdaad al enige kruising in markten, waarbij open-ended kerninfrastructuur funds activa verwerven van closed-end funds in private equity, real estate en infrastructuur. Zonder geïntegreerd risicotoezicht kunnen beleggers blootstellingen dupliceren over 'gediversifieerde' buckets, en daarom pleiten wij sterk voor een total portfolio approach in plaats van een stukje-voor-stuk-aanpak.

Infrastructuur wordt al lange tijd gezien als een bron van langetermijn, voorspelbare en inflatiegekoppelde kasstromen, met een hoge waarde stabiliteit en duurzame activa. In de komende jaren zou hier ook ‘alpha-generator’ aan toegevoegd kunnen worden. Dit komt doordat deze activaklasse een belangrijke rol speelt in megatrends die de toekomstige economie zullen aansturen, zoals AI, de energietransitie en digitalisering. Daarnaast zorgt de groeiende behoefte aan ontwikkeling voor een bredere spreiding van risicoprofielen binnen deze sector. De vraag naar privaat kapitaal is bijzonder groot, omdat de investeringsbehoeften in infrastructuur het publieke budget ruimschoots overstijgen. Naar schatting is er tussen 2024 en 2033 een tekort van 3,7 biljoen US dollar in de Amerikaanse infrastructuurfinanciering.



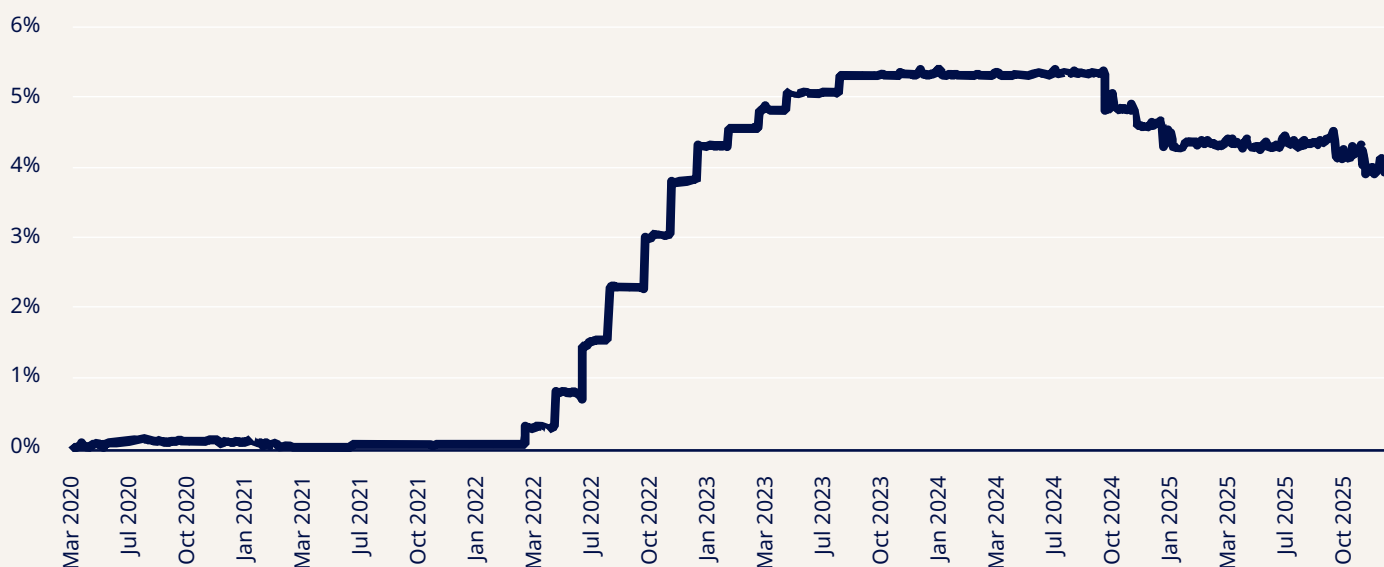
Dit zijn de aandachtspunten voor 2026:

1. De veerkracht van Infrastructuur	2. Megatrends om in de gaten te houden	3. Traditionele en evoluerende infrastructuur
Private infrastructuur heeft consistent gerendeerd tussen 8% en 11%. Ook in 2022 met een rendement van 10, terwijl obligaties met 10% achterbleven en aandelen met 18% daalden, wat de veerkracht van deze activaklasse ten opzichte van macro-economische tegenwind onderstreept.	Data center boom: Aangedreven door AI, verdubbelde de investering in data centers in Q1 2025 jaar op jaar, data centers vertegenwoordigden 25% van de sector-specifieke kapitaalverhoging in Q1 2025. AI en de energietransitie: De toenemende energievraag door data centers en AI belast het energienet, waardoor een ‘digitale energiekwestie’ ontstaat. Hernieuwbare energie-deals vertegenwoordigden ongeveer een derde van het totale dealvolume in Q1 2025, hoewel talrijke projecten in de VS geannuleerd werden vanwege beleids onzekerheid.	Transporttrends: Wereldwijde investeringen in transport worden naar verwachting gestaag verhoogd, met focus op betaalbare EV-laadpunten en slimme verkeerssystemen. Water en afvalwater: Onderinvestering in water- en afvalwatersystemen bieden kansen voor privaat kapitaal nu gemeenten op zoek zijn naar verbeteringen. Verschuiving naar de middelgrote projecten (mid-market): De mid-market infrastructuurmarkt belooft in 2026 sterke kansen te bieden aan gespecialiseerde beheerders met diepgaande kennis in specifieke infra segmenten, die mogelijk hogere rendementen kunnen genereren door kleinere dealgroottes.

Public vs private credit: Beleggers mixen steeds vaker publiek en privaat krediet in hun kredietallocaties

De risicovrije rente is gestegen van 0% in 2020 naar bijna 4% in 2025, wat gunstige condities creëert voor krediet en hedge fund allocaties.

Figure 5. Secured Overnight Financing Rate (SOFR)



Bron: Federal Reserve Bank of New York (as of 6 November 2025)

Structurele rentevoeten hebben de risicorendementsverhouding voor beleggers herschreven, wat de basisrendementen voor private credit verhoogt en de vloer voor hedge fund-rendementen verhoogt. Met aanhoudende inflatie waardoor de Fed beleid niet te snel kan versoepelen, verwachten we dat de rentetarieven blijvend boven de niveaus van na de financiële repressie ten tijde van de GFC zullen blijven. Dit betekent dat:

- **Potentiële rendementen voor publieke fixed income beleggingen zijn gestegen** – hogere basisrentes bieden sterke potentiële yields en dagelijkse liquiditeit.
- **Private debt-rendementen profiteren van hogere basisrentes** – leningen met variabele rente starten vanaf een veel hoger niveau (SOFR plus yield spread), wat zorgt voor verbeterde totale rendementen zonder dat dit gepaard gaat met onnodig extra risico.
- **Hedge funds rendementsverwachtingen zijn hersteld** – doordat de risicovrije rente weer genormaliseerd is, ontstaan er meer spreiding, stress en uiteindelijk marktverstoringen, wat kansen creëert voor diverse strategieën. Overlappende exposures en risico's zijn niet uitsluitend een AI-verhaal. We zien kredietbeleggers in toenemende mate bewegen van een publieke vs private

mentaliteit naar het mengen van beide om duratie, risico en liquiditeit te optimaliseren. We zien voorbeelden in corporate direct lending, vastgoedleningen, private asset-based finance (ABS) en handelsfinanciering.

Deze aanpak is inmiddels gangbaar bij institutionele portefeuilles, verbetert de risico-gecorrigeerde rendementen en maakt een betere afstemming op de specifieke verplichtingen mogelijk.. Dit wordt ondersteund door de aanhoudende groei van private debt, als gevolg van het deels terugtrekken van banken uit kredietverlening, de behoefte van middenmarktbedrijven aan flexibele financiering, en de vraag van beleggers naar hogere, minder gecorreleerde activa..

Gezien de huidige rentestanden en veranderende behoeften bij de opbouw van beleggingsportefeuilles, bieden hedge fund-strategieën een alternatief pad voor diversificatie. Ze zijn goed gepositioneerd om mogelijk neerwaartse risico's te beperken, portefeuilleverliezen te verzachten en te profiteren van marktverstoringen – eigenschappen die in de huidige marktomstandigheden steeds belangrijker worden..

Loopt de decennialange hausse in private debt ten einde?

Niet-bankleners leveren nu meer dan 84% van het bedrijfsfinancieringskrediet, een structurele verschuiving die bedrijven in staat heeft gesteld langer privé te blijven en minder afhankelijk te zijn van publieke kapitaalmarkten. Hoewel dit mogelijk wijst op een naderend plafond in private debt, met een geschatte financieringsbehoefte van US\$94 biljoen in het komende decennium, is er duidelijk nog aanzienlijk groeipotentieel, met sommige prognoses die wijzen op een marktgroei tot US\$4,9 biljoen tegen 2029²¹.



Dit zijn de aandachtspunten voor 2026:

1. Retailvraag blijft sterk

De vraag van institutionele beleggers blijft stevig, maar het aantal particuliere beleggers groeit snel. Dit maakt deel uit van een bredere trend waarbij steeds meer particulieren investeren in private markten. Volgens sommige schattingen zal het vermogen van particuliere beleggers in deze markten groeien van 1,4 biljoen US dollar in 2025 naar 5,7 biljoen US dollar in 2030.

2. Signalen van spanning?

Sommige private credit-leners staan onder toenemende druk. De gemiddelde mate waarin zij hun rente kunnen betalen (interest coverage ratio) is flink gedaald. Meer dan 40% van deze leners heeft een negatieve vrije kasstroom. Ook maken ze sinds 2022 vaker gebruik van PIK-faciliteiten. Dit duidt op problemen met het betalen van rente in contanten.

Ondanks deze financiële spanningen blijven de officiële wanbetalingspercentages in private credit laag. Dit lage cijfer kan echter vertekend zijn door toenemend gebruik van herstructurering cq 'liability management'-maatregelen.

3. Beleggingskansen

Herfinanciering: In 2026–2027 staat een 'maturity wall' van high-yield obligaties en leveraged loans voor de deur, wat kansen biedt voor de private credit-markt op het gebied van herfinanciering.

Strategie-diversificatie: Terwijl direct lending de dominante strategie blijft, lag meer dan de helft van de fondslanceringen in de eerste helft van 2025 op opportunistische credit en specialty finance. Deze verschuiving is een reactie op krappe rentespreads in direct lending.

Asset-based lending (ABL) surges: De ABL-markt wint aan populariteit, nu banken deze activa van hun balans afhalen en in private credit onderbrengen.

Democratisering zorgt voor groei en productinnovatie in private markets

Door Huw van Steenes, Vice-Chair en Partner bij Oliver Wyman

De groei van private credit is goed gedocumenteerd. Van voorheen een relatieve niche-activaklasse, is zij de afgelopen 15 jaar steeds meer gemeengoed geworden doordat private capital de leegte in bedrijfsfinanciering opvulde die banken achterlieten na de laatste financiële crisis.

Wat minder wordt besproken, is waar deze groei precies vandaan komt. Grote beleggers van allerlei soorten hebben hun allocaties naar private credit verhoogd, maar vermogende particulieren hebben daarbij een buitenproportionele rol gespeeld. Tussen 2021 en 2024 groeiden de activa van vermogende klanten vier keer zo snel als die van traditionele institutionele kanalen. Een vergelijkbaar patroon zien we ook bij private-market activaklassen: het aandeel van vermogende beleggers in het beheerd vermogen (AUM) van de zeven grootste private-market bedrijven groeide tussen 2021 en 2024 met een samengestelde jaarlijkse groei (CAGR) van 30%, wat twee keer zo hoog is als de algemene AUM-groei. Er is geen teken van vertraging: de instroom van vermogende beleggers in de eerste helft van 2025 lag 41% hoger dan in dezelfde periode het jaar daarvoor. Vermogende beleggers worden aangetrokken door dezelfde voordelen van diversificatie en rendement die institutioneel kapitaal vanaf het begin hebben aangetrokken, en fondsbeheerders hebben innovaties doorgevoerd om hen te verwelkomen. In de afgelopen jaren zijn semi-liquid en evergreen fondsen snel ontwikkeld om liquiditeitsproblemen en de j-curve te verzachten, samen met technologische platforms die de toegang verbeteren. Maar deze maatregelen alleen zijn niet voldoende om te voldoen aan de langetermijnbehoeften van vermogende beleggers. Een portefeuilleanpak is noodzakelijk. We zien de eerste tekenen hiervan al. Sommige vermogende beleggers gebruiken een barbell-strategie bij private credit, in combinatie met goedkope obligatie-ETFs. Vooraanstaande private-marketsfirma's ontwikkelen prototypische portefeuilles die toegang tot private credit

bieden als onderdeel van een bredere kredietallocatie, naast blokken publieke aandelen, private equity en andere alternatieve activaklassen. Naarmate dit doorgaat, verwachten we de opkomst van volledig gediversifieerde "family-office-in-a-box"-oplossingen die vermogende beleggers een plug-and-play benadering van private markets bieden.

Diversificatie is belangrijk, maar selectie ook. De snel groeiende allocaties naar private markets zullen onvermijdelijk leiden tot het ontstaan van minder kwalitatieve beleggingsproducten, bedoeld om de toenemende vraag te bedienen. Nu het vermogen van vermogende beleggers in private credit naar verwachting tegen 2029 mogelijk verviervoudigt, is het risico op zogenaamde "cockroaches" – zoals Jamie Dimon het recent omschreef – een factor die niet genegeerd mag worden. We geloven dat vermogende beleggers behoeften hebben aan een combinatie van zowel een top-down als bottom-up benadering: een top-down total portfolio approach die diversificatie en afstemming bouwt, in combinatie met de processen en partners die nodig zijn om ervoor te zorgen dat zij de sterkste managers en oplossingen kiezen bij de totstandkoming van de fundamenteën van hun portefeuilles.



Risico's navigeren vraagt om een bredere blik – Vijf kansen voor beleggers in 2026

Een veranderende beleggingsomgeving vraagt van beleggers om aanpassingsvermogen, afstemming en helderheid. Zoals we hebben betoogd, geloven we dat de zorgen rondom private markets mogelijk overdreven zijn, maar de risico's waar portefeuilles mee te maken hebben zeker niet, en deze risico's worden ook niet beperkt door activaklasse-silo's. Daarom is een meer holistische benadering van portefeuilleopbouw en risicomanagement noodzakelijk.

Wij zijn van mening dat een totaalportefeuille-aanpak voordelig is voor vermogensbeheerders die het macro-economische plaatje willen navigeren, waarbij alle onderdelen van de portefeuille samenwerken om een overkoepelend doel te bereiken. Tegelijkertijd zien we ook specifieke kansen binnen het alternatieve investeringslandschap die beleggers zouden moeten overwegen als bronnen van potentieel hogere risico-gecorrigeerde rendementen.

1. **Omarm een 'totaalportefeuille'-aanpak:** Integreer risicobewaking om dubbele blootstellingen te elimineren en zorg dat beslissingen het beste resultaat opleveren op het niveau van de volledige portefeuille, in plaats van binnen activaklasse-silo's.
2. **Focus op selectiviteit in private equity:** Maak gebruik van secondaries en co-investeringen om toegang te krijgen tot hoogwaardige activa tegen mogelijk aantrekkelijke waarderingen.
3. **Richt je op de groeimotoren van private credit:** Regulatorische druk op banken creëert sterke kansen voor investeringen in gespecialiseerde financiering.
4. **Gebruik een gediversifieerde mix van hedgefondsen voor weerbare portefeuilles:** Voeg diversificatie, neerwaartse bescherming en de mogelijkheid toe om te profiteren van toekomstige marktverstoringen.
5. **Richt je op groeiende mid-market infrastructuurmanagers:** Deze managers kunnen kansen bieden om bovengemiddelde rendementen te genereren ten opzichte van grote spelers. Ze brengen vaak sector-specifieke expertise mee, vooral op gebieden als digitale infrastructuur en hernieuwbare energie, waar veel kleinschalige projecten zijn.



Contact us

Contact our team at
mercerinvestmentsolutions@mercer.com.
Visit www.mercer.com

Authors

Mike Forestner,
Global Chief Investment Officer – Private Markets, Mercer

Niall O'Sullivan,
Global Solutions, Chief Investment Officer, Mercer

Contributing authors:

Nathan Struempfl,
Global Head of Portfolio Construction, Mercer

Huw van Steenis,
Vice Chair, Oliver Wyman

Matthew Vokes,
US Alternatives Investment Leader, Mercer

Laura Watkin,
Engagement Manager, Oliver Wyman

Endnotes

- 1 Mercer, “Large Asset Owner Barometer 2025”, May 2025.
- 2 Financial Times, “Investors bet on smaller private equity funds to break deal drought”, December 24, 2025.
- 3 Pitchbook, PE fundraising, December 11, 2025.
- 4 Private Equity International, “Fundraising slump prompts concerns about GP stakes returns”, December 1, 2025.
- 5 Harry Markowitz, The Journal of Finance, “Portfolio Selection”, March 1952.
- 6 FactSet, Mercer, Data as of October 2025. Underlying data sources: NYSE, Nasdaq, World Bank Statista, Morningstar Crunchbase (as of August 25, 2025), FTSE Russell (as of August 25, 2025, accessed via FactSet); “Initial Public Offerings: Median Age of IPOs Through 2024,” Jay Ritter, University of Florida (as of June 3, 2025).
- 7 MIT Technology Review, by James O'Donnell and Casey Crownhart, May 20, 2025.
- 8 Federal Reserve Bank of New York, Secured Overnight Financing Rate (SOFR).
- 9 PitchBook, NYSE, Nasdaq, World Bank Statista, Morningstar, November 2025.
- 10 EY, EY Global Private Equity Review 2025, October 2025.
- 11 Citizens Bank, “The public to private equity pivot continues”, December 2024.
- 12 Bloomberg, MSCI, November 21, 2025.
- 13 MIT Technology Review, by James O'Donnell and Casey Crownhart, May 20, 2025.
- 14 ASCE, “2025 Report Card for America's Infrastructure”, March 25, 2025.
- 15 CBRE Investment Management, “Infrastructure Quarterly Q2 2025”, June 24, 2025.
- 16 Burgiss (through June 2025), Bloomberg, MSCI14.
- 17 CBRE Investment Management, “Infrastructure Quarterly Q2 2025”, June 24, 2025.
- 18 CBRE Investment Management, “Infrastructure Quarterly Q2 2025”, June 24, 2025.
- 19 EY, EY Global Private Equity Review 2025, October 2025.
- 20 Oxford Economics, Global Infrastructure Hub, “Global Infrastructure Outlook: Infrastructure investment needs, 50 countries, 7 sectors to 2040,” July 2017.
- 21 PitchBook, 2029 Private Market Horizons, Published on May 1, 2025.
- 22 Oliver Wyman, Private Credit is Reshaping Wealth Portfolios, 2025.
- 23 Houlihan Lokey, “Study 5: Interest Coverage”, November 13, 2025.
- 24 IMF, “The Rise and Risks of Private Credit”, April 2025.
- 25 Oliver Wyman, Private Credit; Public Interest, 2025.
- 26 Oliver Wyman, Private Credit is Reshaping Wealth Portfolios, 2025.

Important notices

References to Mercer shall be construed to include Mercer (US) LLC and/or its associated companies.

© 2026 Mercer (US) LLC. All rights reserved.

This content may not be modified, sold or otherwise provided, in whole or in part, to any other person or entity without Mercer's prior written permission.

Mercer does not provide tax or legal advice. You should contact your tax advisor, accountant and/or attorney before making any decisions with tax or legal implications.

This does not constitute an offer to purchase or sell any securities.

The findings, ratings and/or opinions expressed herein are the intellectual property of Mercer and are subject to change without notice. They are not intended to convey any guarantees as to the future performance of the investment products, asset classes or capital markets discussed.

For Mercer's conflict of interest disclosures, contact your Mercer representative or see mercer.com/footer/conflicts-of-interest-mercer-investments.

This does not contain investment advice relating to your particular circumstances. No investment decision should be made based on this information without first obtaining appropriate professional advice and considering your circumstances. Mercer provides recommendations based on the particular client's circumstances, investment objectives and needs. As such, investment results will vary, and actual results may differ materially.

Past performance is no guarantee of future results. The value of investments can go down as well as up, and you may not get back the amount you have invested. Investments denominated in a foreign currency will fluctuate with the value of the currency. Certain investments, such as securities issued by small capitalization, foreign and emerging market issuers, real property, and illiquid, leveraged or high-yield funds, carry additional risks that should be considered before choosing an investment manager or making an investment decision.

Information contained herein may have been obtained from a range of third-party sources. Although the information is believed to be reliable, Mercer has not sought to verify it independently. As such, Mercer makes no representations or warranties as to the accuracy of the information presented and takes no responsibility or liability (including for indirect, consequential or incidental damages) for any error, omission or inaccuracy in the data supplied by any third party.

For the most recent approved ratings of an investment strategy, and a fuller explanation of their meanings, contact your Mercer representative.

Mercer universes: Mercer's universes are intended to provide collective samples of strategies that best allow for robust peer group comparisons over a chosen timeframe. Mercer does not assert that the peer groups are wholly representative of and applicable to all strategies available to investors.

Please see the following link for information on [investment management index definitions](#).

Not all services mentioned are available in all jurisdictions. Please contact your Mercer representative for more information.

Investment management and advisory services for US clients are provided by Mercer Investments LLC (Mercer Investments). Mercer Investments LLC is registered to do business as "Mercer Investment Advisers LLC" in the following states: Arizona, California, Florida, Illinois, Kentucky, New Jersey, North Carolina, Oklahoma, Pennsylvania, Texas and West Virginia; as "Mercer Investments LLC (Delaware)" in Georgia; as "Mercer Investments LLC of Delaware" in Louisiana; and "Mercer Investments LLC, a limited liability company of Delaware" in Oregon. Mercer Investments LLC is a federally registered investment adviser under the Investment Advisers Act of 1940, as amended. Registration as an investment adviser does not imply a certain level of skill or training. The oral and written communications of an adviser provide you with information about which you determine to hire or retain an adviser. Mercer Investments' Form ADV Parts 2A and 2B can be obtained by written request directed to: Compliance Department, Mercer Investments, 99 High Street, Boston, MA 02110.

Certain regulated services in Europe are provided by Mercer Global Investments Europe Limited and Mercer Limited.

Mercer Global Investments Europe Limited is regulated by the Central Bank of Ireland under the European Union (Markets in Financial Instruments) Regulation 2017, as an investment firm. Registered office: Charlotte House, Charlemont Street, Dublin 2, Ireland. Registered in Ireland No. 416688. Mercer Limited is authorized and regulated by the Financial Conduct Authority. Registered in England and Wales No. 984275. Registered Office: 1 Tower Place West, Tower Place, London EC3R 5BU.

Investment management services for Canadian investors are provided by Mercer Global Investments Canada Limited. Investment consulting services for Canadian investors are provided by Mercer (Canada) Limited.

Investment advisory services for Brazil clients are provided by Mercer Human do Brasil (Mercer Brazil), a company regulated by the Brazilian Securities and Exchange Commission to provide Financial Advisory services. This does not constitute an offer or a solicitation of an offer to buy or sell securities, commodities and/or any other financial instruments or products or constitute a solicitation on behalf of any of the investment managers or their affiliates. For the avoidance of doubt, this is not formal investment advice to allow any party to transact. Additional advice will be required in advance of entering into any contract. The findings, ratings and/or opinions expressed herein are the intellectual property of Mercer and are subject to change without notice. They are not intended to convey any guarantees as to the future performance of the investment products, asset classes or capital markets discussed. Past performance does not guarantee future results. The services mentioned in this document refer to global investment services, and some of them may not be provided locally by Mercer Brazil; please contact our local team for information.

The services mentioned in this document refer to global investment services, and some of them may not be provided locally by Mercer Mexico; please contact our local team for information.