

## “Corona verplicht ook de vermogende families om keuzes te maken”

Date : 28 september 2020



Ons leven is plots veranderd door “een nieuw normaal”. Wat tot voor kort heel gewoon was, is door invoering van nieuwe sociale normen anders. De door de overheid ingevoerde vrijheidsbeperkende maatregelen hebben een recessie dichterbij gebracht waardoor menigeen zich zal moeten aanpassen. Zo ook de

UHNWI, de 'ultra high-net-worth individual'.

Aan het woord is [Paul Wehrens](#). Paul is accountant-ondernemer van beroep. Van 2015 tot en met 2019 was hij de CEO van het *Family Office* van de Nederlandse ondernemer Leo van Gansewinkel. Vanuit Luxemburg en Zwitserland had hij in deze functie niet alleen de opdracht om voor de oprichtersfamilie met een team van specialisten via discretionair vermogensbeheer het vermogen in brede zin te ontwikkelen en te laten groeien, maar ook als vertrouwenspersoon de persoonlijke belangen van de patriarch te behartigen.

Recente ontwikkelingen laten zien dat veel vermogende families hun visie willen bijstellen om zich zo aan de gewijzigde situatie te kunnen aanpassen. Veelal wordt daarbij de hulp ingeroepen van een deskundige die de behoeften en belangen van een vermogende familie begrijpt. Voor een goede analyse worden eerst de bestaande familieprincipes en het hogere einddoel (de missie) opnieuw in kaart gebracht, om van daaruit op strategisch niveau te bezien of aanpassingen noodzakelijk zijn. Via deze benaderingswijze kan beter worden bepaald of en zo welke maatregelen moeten worden genomen.

In zijn laatste functie heeft [Wehrens](#) ook ervaringen mogen delen met andere vermogende families en hun Family Offices. Te vaak heeft hij daarbij gezien dat besluiten niet passen bij de principes en de missie van de familie. Te vaak werd gehandeld op basis van emoties of te veel gekeken naar voorgespiegeld economisch gewin, met alle negatieve gevolgen van dien.

Wetenschappelijk onderzoek naar maatschappelijke ontwikkelingen laat patronen herkennen. Zo zien we bij een crisis in een periode van angst dat de gemiddelde mens emotioneler en irrationeler reageert dan in tijden van groot zelfvertrouwen. Momenteel is er angst. Vooruit geprojecteerde uitzichten vallen weg en ons bestaan verandert. Maar deze dreiging betekent niet noodzakelijk een negatieve wending. De coronacrisis kan een keerpunt zijn zolang de nieuwe visie niet conflicteert met de principes/missie van de familie. Het kan zelfs een opportuniteit zijn voor aanpassing. Dat is de essentie.

Zo hebben we na een decennialange maatschappelijke discussie over thuiswerken in enkele weken geleerd hoe snel, handig en efficiënt het is om regelmatig rustig thuis aan het werk te zijn. Eerst was het onwennig, maar al snel werd het makkelijk om zaken via een headset en een scherm af te wikkelen. Geen nutteloze meetings meer, tijdsbesparing door het wegvallen van reistijd, maar ook niet meer gestoord worden door lawaaierige collega's hebben tot veler verbazing

de efficiëntie doen stijgen en de productiviteit vergroot.

Kenmerkend bij zijn klantenkring is hierbij volgens [Wehrens](#), het veelvoorkomende besluit tot relocatie naar Zwitserland. Waarom? Zwitserland wordt in politiek en financieel opzicht in de wereld nog altijd beschouwd als *safe-haven*. Maar het is daarnaast ook een fantastisch land om te wonen. Een besluit tot relocatie heeft wel verregaande consequenties en vereist een goede planning met professionele begeleiding. Vanuit zijn kennis van en ervaring in Zwitserland begeleidt hij zijn cliënteel waarbij met een strikt persoonlijke benadering wordt getracht via korte lijnen en met behulp van lokale professionals het beste resultaat voor de families te behalen.

In een volgende bijdrage gaat [Paul Wehrens](#) dieper in op de praktische gevolgen van een relocatie naar Zwitserland.

(Dit artikel is u aangeboden door paulwehrens.com )