

A man and a woman are standing outdoors, smiling at the camera. The man is on the left, wearing a blue shirt and a grey jacket. The woman is on the right, wearing a red top. They are standing in front of a canal with houses in the background.

De Gouden Rugzak

Het familievermogen: vaker last dan lust

Veel erfgenamen van een groot vermogen hebben door gebrekkige financiële kennis en ervaring moeite met het begrijpen en beheren van hun erfenis. Het opgebouwde familievermogen is vaak na twee generaties al verdampt. Hoog tijd voor een onderzoek naar vermogensoverdracht in Nederland vonden Raimund Kamp en Marijke Kuijpers van Guidato Family Office.

TEKST Jessica Hendriks | FOTO'S Truus van Gog

De Rijk, een authentiek dorpje in Noord-Holland. De smalle straatjes, oud-Hollandse panden en mooie ophaalbrug maken het een van de graag geziene dorpjes onder toeristen. Ooit bekend om de welvarende walvisvaart, dit jaar meer in het nieuws vanwege het bezoek van de Koninklijke familie op Koningsdag. De Rijk is ook de uitvalsbasis van Guidato Family Office. In het oude, maar hypermodern gerenoveerde pakhuis 'De Hoop' ontvangen Raimund Kamp en Marijke Kuijpers vermogende families voor advies over hun vermogen. Dit doen zij inmiddels vijf jaar. Al snel viel hen iets op: 'Een opgebouwd familievermogen is in veel gevallen al na twee generaties verdampt', vertelt Kamp. 'Daarnaast hebben veel erfgenamen door gebrekkige financiële kennis en ervaring moeite met het begrijpen en beheren van hun erfenis. Ook zijn er geregeld conflicten tussen familieleden over diezelfde erfenis', vult Kuijpers aan. Leven met een grote

erfenis gaat sommigen beter af dan anderen, maar waar zit dat hem in? Na veel lezen besloten de vermogensdeskundigen vlak na hun start in 2009 een onderzoek te beginnen. Zij interviewden achttien vermogende erfgenamen van de tweede tot de negende generatie, elf mannen en zeven vrouwen, en verwerkten dit in een boek *De Gouden Rugzak, Handboek voor vermogende families*. Aan hen vroegen zij hoe het is om op te groeien in een vermogende familie, wat het erven van vermogen voor hen betekent en hoe je je eigen kinderen voorbereid op het krijgen van een grote erfenis. Bij de analyse van de resultaten is Ad Kil, hoogleraar aan de Universiteit Nyenrode, betrokken.

FAMILIEDYNAMIEK

De belangrijkste oorzaak van het verdampen van vermogen is de familiedynamiek én dan specifiek de gebrekkige gezinscommunicatie over geld en vermogen. 'Wij zien dat de meeste erfgenamen niet worden voorbereid op het vermogen. Van de achttien erfgenamen die

wij spraken, waren er slechts twee van tevoren op de hoogte en goed voorbereid. Voor hen is het leven na het ontvangen van het vermogen niet veranderd. Zij kunnen besluiten nemen en op niveau praten met adviseurs, zoals bankiers en notarissen', vertelt Kamp. Kuijpers: 'De anderen zien het ontvangen van een erfenis eigenlijk als een last. Zij hebben geen ervaring met vermogen, weten niet hoe ze met adviseurs en beleggingen moeten omgaan en hebben er ook zelden of nooit met ouders of broers en zussen over gesproken.'

VERMOGENSOPVOEDING

Het duidelijk communiceren met kinderen blijkt cruciaal te zijn om het familievermogen te behouden. Maar waarom gebeurt dit dan niet? 'Ouders zijn terughoudend met het geven van informatie. Praten over geld en vermogen is lastig. Het is niet chic, dus gebeurt het ook niet', aldus Kuijpers. 'Maar kinderen hebben wel vragen. Veel vragen. Het begint al als ze jong zijn. Dan komen er al vragen over de financiële gezinssituatie omdat ze hier op school iets over hebben gehoord. Als jij als ouder dan zegt dat het er niet toe doet én dit soort antwoorden komen op elke vraag, stopt zo'n kind vanzelf met vragen stellen. Ouders zijn daarnaast als de dood dat hun kinderen lui worden, op het vermogen



*‘Door met z’n allen
naar de notaris te
gaan, weet het hele
gezin even veel.’*

wachten, materialistisch worden en de verkeerde partner uitkiezen, dus snijden ze het onderwerp niet aan’, legt ze verder uit. Als het aan de adviseurs van Guidato ligt, krijgt elk kind uit een vermogende familie een vermogensopvoeding. Hierbij zou verteld kunnen worden waar het vermogen vandaan komt, hoe het opgebouwd is én wat je er als erfgenaam mee mag doen. ‘Maak het levendig voor je erfgenaam. Het gebeurt nu nog te vaak dat niet duidelijk is wat ouders willen wat je er als kind mee doet’, zegt Kamp. ‘Dat verdampen heeft daar ook mee te maken. Kinderen geven het uit aan bijvoorbeeld een boot of een paard. Allemaal bezittingen die alleen maar geld kosten en niets opleveren. Zo zijn ze gewend te leven, dus op die voet gaan ze door. Als je er dan niet bij werkt, is het snel gedaan met het familievermogen.’ Het omgekeerde komt ook voor: kinderen die het braaf op de bank laten staan, omdat ze bang zijn dat ze er iets verkeerd mee doen. Allemaal zaken die volgens het onderzoek van Guidato te herleiden zijn naar die beperkte voorlichting.

OEFFENEN

Een tweede onderdeel van die vermogensopvoeding is ‘oefenen’. Kuijpers: ‘Draag letterlijk alvast een deel van het vermogen over aan de kinderen als ze bijvoorbeeld

twintig zijn. Laat ze er ervaring mee opdoen, zolang jij er nog bent om ze te adviseren.’ In het boek komt een erfgenaam voor die door bewindvoering pas zijn eerste deel van het vermogen kreeg toen hij 40 jaar was. Dat is niet handig, vinden de adviseurs. ‘Je hebt nog nooit met een bankier gesproken, je hebt nul ervaring, nooit geoefend én opeens ben je bekwaam omdat je 40 bent geworden! Toen je 39 was, kon je nog niets, maar nu wordt verwacht dat je overal verstand van hebt. Laat kinderen toch oefenen en geef ze de gelegenheid!’, aldus Kuijpers. Dit betekent ook dat vermogende families samen adviseurs bezoeken, zoals de notaris. Notarissen kunnen hier – volgens Guidato – een duidelijke rol in pakken. Kamp: ‘Notarissen zijn per definitie technuten. Ze kijken met een technische bril. Maar het grote voordeel is dat ze onafhankelijk zijn. Ze zijn er dus voor ouders én kinderen. Als zij een vermogende klant krijgen, moeten zij eigenlijk niet alleen nadenken over een schenking, testament of bedrijfsovername, maar ook over de impact die het vermogen op de kinderen heeft. Laat ze de kinderen meenemen. Wat betekent het nu om erfgenaam te zijn? Welke mogelijkheden zijn er?’ ‘Door met z’n allen naar de notaris te gaan, weet het hele gezin evenveel. Dit voorkomt onwetendheid over het vermogen en maakt

de kans op ruzie na het ontvangen van de erfenis een stuk kleiner’, vult Kuijpers aan.

REGISSEREN

Inmiddels zijn er 1.800 boeken van *De Gouden Rugzak* verkocht, heeft Guidato 5 cursussen aan notarissen gegeven en is een korte versie van het boek in de maak. Notaris Kees van Duin uit Enkhuizen is een van de notarissen die de cursus van Guidato heeft gevolgd. Hij ziet het boek als extra instrument om zijn welgestelde klanten te informeren. ‘Vermogende cliënten hebben altijd meerdere adviseurs en willen niet altijd alles van één adviseur aannemen. Daarnaast is het moeilijk om iemands gewoonten te veranderen. Dit boek maakt het gemakkelijker om te discussiëren. Het houdt vermogende mensen een spiegel voor, waardoor ik hen beter kan informeren. Van Duin heeft vijf boeken besteld. Deze wil hij dan ook uitdelen aan zijn vermogende klanten. ‘Het boek gaat niet over belasting besparen of ingewikkelde constructies opzetten, maar over de regie voeren. Dat moeten notarissen ook meer doen: regisseren. Empirisch denken leer je niet in de schoolbanken.’ ■

Geïnteresseerd in *De Gouden Rugzak*?
Het boek is te bestellen via Boom fiscale
uitgevers (ISBN 978-90-8974-854-6).