

BØRSEN

FINANS

Velhavere søger hjælp til bankbøvl og svære samtaler hos aktiehajen og formuespecialisten

FREDERIK JENSEN

07. OKT. 2023 KL. 11.00

Det er fedt at blive millionær, men på et tidspunkt bliver formuen så stor, at det kan komplicere livet, hvis man ikke får hjælp, lyder det fra rådgiverkontor

Helle Højtved og Peter Kubicki har efterhånden prøvet lidt af hvert som betroede rådgivere for velhavende familier. De er rykket ud i tilfælde af alvorlig sygdom, de har taget tunge snakke om arv og generationsskifte, de har hjulpet med køb og salg af virksomheder og udlandsflytninger.

Men de fleste dage i Strategic Family Office går nu bare med at hjælpe kunderne til at få styr på økonomien, for deres kunder har nået et punkt, hvor selve formuen bliver en forretning.

“Det er fint og dejligt at få 1 mio. kr., det er endnu bedre at få ti. Men får du 20 mio. kr., begynder det at blive kompliceret, og når du op over 50 mio. kr., så skal der en masse rådgivere til, og du skal finde ud af, hvad der skal ske med formuen. Formuen udvikler sig til at være en virksomhed i sig selv, hvor der er aktiver og passiver, der skal plejes. Du når til et punkt, hvor det koster noget at være velhavende,” siger Peter Kubicki, adm. direktør og partner i Strategic Wealth Management.

“

Du når til et punkt, hvor det koster noget at være velhavende

Peter Kubicki, adm. direktør, Strategic Wealth Management

Familiekontoret er født ud af kapitalforvaltningsselskabet. Her er fokus bredere. Så man kan også få et overblik over huse, opsparinger, og hvad man skylder, og hvordan lån bedst kan struktureres. Samtidig kan Helle Højtved,

seniorformuerådgiver med over 30 års erfaring med rådgivning af velhavere, hjælpe til med at skaffe de rigtige advokater, revisorer og bankforbindelser.

“Vi ser tit, at kunden med fordel kan ændre eller forhandle sine bankforhold. Det ved de måske godt, men de ønsker ikke gå i banken for at tage kampen eller skifte. Det gør vi. Vi tager udgangspunkt i, hvad er vigtigst for kunden, og så forhandler vi med bankerne på deres vegne. I sidste ende får de så præsenteret nogle løsninger, de skal tage stilling til,” siger hun.

Gennem rådgivningen og den løbende dialog prøver hun at bygge et forhold op til kunden, så det bliver naturligt at henvende sig med større overvejelser. Det kan Thomas Tøttrup, kunde gennem flere år, også skrive under på.

“Jeg startede med at tjene penge som 18-årig på McDonald’s, og nu har jeg et større millionbeløb på kontoen. Men jeg passer stadig på pengene. Jeg ved godt, hvem der har den billigste mælk. Og på samme måde ved jeg godt, hvor jeg får den bedste rådgivning og de bedste produkter. Jeg vil gerne være sikker på, at det, der sker, udelukkende er til mit bedste,” siger han.

Svære samtaler

Kunderne har relativt store formuer, og en del af overvejelsen i det at være formuende går på, hvad der sker med aktiverne bagefter. Så generationsskifte og overdragelse af værdier er en afgørende del af overvejelserne. Her har det vist sig afgørende, at man i god tid får skrevet ned, hvad der skal ske bagefter.

“Problemet er, hvis man sidder til allersidst og skal beslutte sig – så føles det farligt, og der er rigtig mange andre følelser, der kommer frem,” siger Peter Kubicki.

Men nogle gange bliver samtalen så svær, at den ældre generation ikke selv kan tage den. Så træder Peter Kubicki eller Helle Højtved til – enten ved at tage samtalen eller ved at støtte i den.

“Nogle har mange børn, de skal have en diskussion med. De har måske flere ægteskaber bag sig. Det kan blive så stor en opgave, at de hellere bare vil skubbe den. Så kommer konflikten først, når de er døde,” siger Peter Kubicki.

“

Hvis du skal give en formue videre, så er det langt sjovere at gøre, mens du er i live

Helle Sigsgaard Højtved, seniorformuerådgiver, Strategic Family Office

Men andre gange skal der presses på for at sætte gang i en overdragelse af formuen.

“Nogle synes, børnene først skal gøre sig fortjent, fordi man selv har ventet. Måske ved børnene ikke, at forældrene er velhavende. Men hvis du skal give en formue videre, så er det langt sjovere at gøre, mens du er i live. Så kan du se, hvordan børnene får glæde af pengene,” siger Helle Højtved.

Mange superinvestorer

Rådgivning og et fast tillidsforhold er en stor del af det daglige, men man kommer ikke udenom, at en væsentlig del af at have en formue er, at det skal investeres mange år ud i fremtiden.

“Når der er medvind på cykelstien, og det hele bare kører, så er der mange superinvestorer. Men det svære er ikke at tjene penge, når det går godt. Det kan vi alle sammen. Det svære er at holde fast i formuen, når det går skidt,” siger Peter Kubicki.

Men man skal have fokus på, at det også kan gå skidt. For det gør det engang imellem. Det har Kubicki, der i en menneskealder har haft fremtrædende roller i den nordiske aktieverden, også prøvet.

“

Jeg har også været med i så mange år, at jeg har prøvet at tabe penge. Mange penge

Peter Kubicki, adm. direktør, Strategic Wealth Management

“Jeg har prøvet at tjene penge, og det er fedt for alle. Men jeg har også været med i så mange år, at jeg har prøvet at tabe penge. Mange penge. Jeg har set, de forskellige cyklusser, og det bliver man klogere af. Man får en sparring omkring formuen på et andet niveau. Det handler ikke, om hvem der var bedst på danske aktier i første halvår, men hvem der kan sikre familien på sigt.”