



Ellen te Brake

Ellen te Brake richtte twee jaar geleden haar bedrijf 'LL'nz inspiratie voor communicatie' op. Als communicatieadviseur en life coach richt ze zich op mens en organisatie in een sterk veranderende wereld. Authenticiteit staat voorop en de mens centraal.

## Passie & Pecunia

// Het voelt als liefdesverdriet als je besluit het eens zo vertrouwde los te laten //

**K**leurrijke herfstbladeren dwarrelen om ons heen, terwijl de ochtendzon onze ademhaling zichtbaar maakt. “Vind je het goed dat we ons gesprek voeren tijdens een lange wandeling?”, klonk mijn klant zorgelijk aan de andere kant van de lijn. “Er gebeurt momenteel zo veel, ik wil even mijn hoofd leegmaken.” Een half uur later lopen we over een kronkelig bospad. “De wereld wordt harder. Het ene slechte nieuws volgt het andere op. De telefoon blijft rinkelen met verontruste mensen die willen weten of hun geld nog veilig geparkeerd staat. Klanten zijn prikkelbaar nu het vertrouwen in banken weg is.” Verbitterd kijkt hij mij aan. Om vervolgens zijn blik weer op de grond te richten en zijn pas te versnellen. “Ook de druk op mijn team wordt groter, geen baan is nog zeker. De beurs is lijkt een casino,” zegt hij met terechte zorg.

De man waarmee ik dit gesprek voer werkt al ruim 25 jaar in de financiële dienstverlening. Een man met een bloeiende carrière die zijn organisatie en klanten met hart en ziel bedient. Klanten die nu hun beleggingen zien verdwijnen als sneeuw voor de zon. Het dilemma bij hem is groot. Enerzijds heeft

hij de verantwoordelijkheid om zijn cliëntenportefeuille op peil te houden. Anderzijds heeft het wantrouwen in de branche het imago van zijn werkgever dusdanig beschadigd dat hij zijn geloofwaardigheid als betrouwbaar en deskundig vermogensbeheerder nog maar moeilijk waar kan maken. “Voor de kredietcrisis deden klanten zaken met mij als persoon én omdat ik een betrouwbare partij vertegenwoordigde. Nu lijken klanten zekerheid boven alles te verkiezen.”

“Toch houd ik van dit werk. Ik vind het heerlijk om in een markt van vermogenden te opereren en relaties op te bouwen met ondernemende mensen. Met veel plezier voorzie ik hen van een financieel advies dat past bij hun gewenste levensstijl en doelstellingen.” De schittering in zijn ogen komt flauwtjes terug en ik weet dat dit vak op zijn lijf geschreven is. “Op welke objectieve en transparante wijze zou jij die vertrouwenspersoon ook kunnen zijn?” vraag ik hem en houd even stil. Een ogenblik rust. Ik zie hem denken. Hij twijfelt of hij zijn grootste wens, zijn innig

verlangen, met mij zal delen. Dan zegt hij beheerst: “Door een Family office te openen.”

Tallose minuten staan we stil tegenover elkaar en zijn de klanken van het gezang van een winterkoninkje de enige die we horen. “Dit is een soort financiële supermarkt voor een selecte groep van vermogende relaties. Een Family office werkt met een productenpalet van verschillende aanbieders zonder gebonden te zijn aan één partij. Hierbij past ook het aanbieden van private equity en andere haute finance oplossingen.” Het enthousiasme in zijn stem neemt lichtjes toe.

“Hoe zou het zijn als jij een eigen Family office runt?”, vraag ik. “Dan bepaal ik wat onze waarden zijn en op welke basis ik zaken doe en met wie. Openheid en eerlijkheid zijn vanzelfsprekend. Fees zijn transparant.” Er verschijnt een onderdrukte glimlach op het gezicht van deze behouden man die nauwelijks durft te dromen. “Dan bouw je oprecht aan levenslange klantrelaties op basis van diep vertrouwen met klanten die écht bij jou passen”, vervolgt hij.

Jarenlang heeft hij in een avontuurlijke maar veilige wereld geleefd met een vast stramien van goed betaalde banen en dito bonussen. Nu wordt de ondernemer in hem wakker. Langzaam maar zeker wordt hij zich – opnieuw – bewust van zijn eigen kracht, die niet wijkt voor angst, leugens en bedrog. “Ja, het zal pijn doen om het eens zo vertrouwde los te laten. Het voelt als een soort liefdesverdriet, maar ik weet ook dat het ruimte geeft voor nieuwe kansen en mogelijkheden.”

Resoluut zet hij de pas er weer in en verzinken we in onze gedachten tot aan het einde van de wandeling. “Voor onze volgende sessie wil ik je vragen een lijst te maken met acties voor jou om deze Family office te runnen. Wat zijn mogelijke kansen, en waar loop je tegenaan? Schrijf alles op hoe jij deze droom tot een werkelijkheid kunt maken.” Aan zijn inmiddels heldere ogen zie ik dat die lijst er komt maar ook dat de drijfveer om zijn eigen kantoor te runnen groot genoeg is om deze persoonlijke wens waar te maken.