Curaçao: een groeiende hub

Een hub is 'een centrum waar rondomheen andere dingen draaien of waar ze vanuitgaan; een focus van activiteit, autoriteit, handel, transport, enzovoort.' Historisch gezien is Curaçao al bekend met wat het inhoudt om te fungeren als een hub. Het eiland heeft veel succes gehad als een transporthub, waarbij het op een gegeven moment op de vijfde plek stond als drukste haven ter wereld, de laatste stop op de weg naar het Panama Kanaal, de eerste stop op de weg daarvandaan.

AUTEUR GORDON CASEY, MANAGING DIRECTOR BIJ FRONT SHORE

Aan het eind van de jaren '30 van de vorige eeuw werd de financiële dienstverlening ontwikkeld. In die tijd was Curaçao de voorloper op het gebied van de basiselementen van offshore structuren die we nu over de hele wereld tegenkomen; het eiland leidde ook de trend naar mondiaal gestructureerde producten voor vermogensbescherming. In dit opzicht was Curaçao een hub voor de juridische concepten die hier werden ontwikkeld.
Eind jaren '70 en begin jaren '80 werden op Curaçao enkele van de meest succesvolle en populaire hedgefunds opgezet. De hausse van offshore beheerdiensten die daar het gevolg van was, maakte Curaçao in de regio tot een hub voor die diensten, waarbij een aantal wereldwijd concurrerende organisaties hun activiteiten op het eiland startten. En, niet te vergeten, de sector zelf: fondsenbeheer, werd op Curaçao ontwikkeld en is nu een belangrijk onderdeel van het mondiale financiële netwerk.

Vandaag

De sector van het fondsenbeheer is niet langer gevestigd op Curaçao; vandaag de dag hebben de meeste operators hun hoofdkantoren onshore. De beslissing om terug 'aan land' te gaan werd ingegeven door een combinatie van de versoepeling van belastingregels onshore en de strenge arbeidswetten die offshore gelden (Curaçao is niet het enige offshore rechtsgebied dat de afgelopen 10 jaar arbeidsintensieve taken naar onshore ziet verdwijnen).
Voor de bankensector geldt hetzelfde: de huidige wet- en regelgeving zorgt voor een scherpe daling in de winstgevendheid van de bestaande spelers. De stijgende kosten, in elke zin van het woord, van compliance maakt het steeds moeilijker voor nieuwe spelers om te innoveren en een niche te vinden waarmee ze kunnen deelnemen in de markt – waarbij ze vaak de mondiale molochs voorbijstreven.
Een andere factor die vandaag de dag een rol speelt, is dat mondiaal gestructureerde modussen voor vermogensbescherming die op Curaçao hun basis hebben, er slechts enkele zijn van de tientallen die elkaar beconcurreren in een markt die voornamelijk door prijs wordt bepaald. Dit resulteert in een sector die wordt bepaald door volume en, waar mogelijk, door technologie.
De factor die deze sectoren gemeenschappelijk hebben, is de accumulatie van ervaring en kennis en de vorming van een getalenteerd en kundig arbeidspotentieel, gekoppeld aan een inkrimping van een sector en een vermindering van de kansen voor die medewerkers om hun eigen ervaring hier op het eiland toe te kunnen passen. De huidige situatie, voor zover dit de financiële-dienstensector betreft, is dat we een zeer ervaren arbeidspotentieel hebben dat niet optimaal wordt benut.

De uitdaging

In een markt waar offshore structuren een basisproduct zijn geworden, is het moeilijk om lang vast te houden aan één enkele unieke structuur of onderdeel daarvan – andere rechtsgebieden kunnen deze eenvoudig kopiëren als ze de politieke wil daartoe hebben. Bovendien is de wereldwijde houding ten opzichte van de offshore sector als geheel zo snel en zo totaal veranderd dat financiële prikkels niet langer voldoende motivatie of rechtvaardiging bieden; niet voor hen die de structuren opzetten, noch voor hen die wij vragen om deel te nemen aan dubbel-belasting verdragen en dergelijke.
Ervaring, kennis en het vermogen om topkwaliteit medewerkers en ondernemingen aan te trekken is een heel ander verhaal. Ervaring komt per definitie alleen met de jaren; kennis komt met opleiding. Topkwaliteit medewerkers en ondernemingen, die hebben we hier al; we moeten ervoor zorgen dat ze niet weggaan!

Belangrijke eigenschappen van een succesvolle hub

Behalve de ervaring en de kennis om die sectoren te kunnen bedienen waarop we ons richten, moeten we ook de bereidheid daartoe hebben. Naar mijn mening heeft Curaçao de afgelopen paar jaar grote stappen gemaakt op dit gebied; een groeiend aantal

stakeholders heeft ingezien dat we allemaal buiten onze comfort zone moeten kijken – en gaan. Dit leidt tot kleine, maar dynamische initiatieven voor samenwerking over het gehele eiland, en er steekt een storm op van nieuwe energie. De sectoren waarop we ons richten moeten platforms opzetten die de vrije uitwisseling van informatie tussen de concurrenten en andere spelers stimuleren, in het ideale geval een nauwere samenwerking tussen dienstverleners aanmoedigen – wat vaak het kenmerk is van een succesvolle hub.
In belangrijke mate kan bereidwilligheid en in staat zijn tot, ervoor zorgen dat de kansen voor Curaçao aanzienlijk zullen toenemen, maar als we 'ervoor klaar zijn' aan die lijst kunnen toevoegen, zal het pas echt gaan gebeuren. Wat dat betreft kan een hub pas succesvoI worden als er een bepaalde infrastructuur bestaat, zowel fysiek als procesmatig. We hebben behoefte aan overheden, belastingen en regelgevende organisaties die stabiel en betrouwbaar zijn, maar ook voldoende flexibel om zich snel aan te kunnen passen aan veranderingen in de markt.
Ten slotte: we moeten innovatie omarmen. De term dreigt te worden afgedaan als slechts een modekreet, maar in deze context bedoel ik het echt letterlijk; zowel de cultuur van het eiland als de overheidsinstanties en de bedrijven moeten innovatie en ondernemerschap faciliteren. Dit houdt in belasting- en arbeidsincentives voor starters, snellere krediettrajecten van banken, flexibele huurstelsels in kantoorparken (zoals gedeelde ruimtes) en een heel scala van andere tools om ervoor te zorgen dat goede zakelijke ideeën worden ondersteund door overheid en zakenleven.

SaaS – Smile as a Service

In onze ervaring zijn de mensen totaal niet geïnteresseerd in de unieke onderdelen of eigenschappen van je dienst, je bank, je structuur of zelfs in je expertise; wat ze willen is een fantastische service. Ze willen dat jij hen op de eerste plaats zet en hun behoeftes en eisen boven alles stelt. Als je klanten benadert met de houding dat je ze niet iets wil verkopen, maar dat je hen wil helpen bij het kiezen van het juiste producten, diensten en mensen, zul je er snel achter komen dat het juiste ding (voor de klant) gewoon vaak het meest aangename ding is.
Het technologisch meest geavanceerde product kan het juiste zijn, maar als er niemand is die jou kan vertellen hoe je het moet aanzetten, of het koopproces zonder problemen kan laten verlopen, dan kan het net zo goed niet bestaan. Dat zelfde geldt voor financiële diensten en de andere sectoren waarbij Curaçao zou kunnen fungeren als dienstenhub. Onze producten kunnen net zo goed zijn als andere op de markt, maar onze aanpak zou echt uniek kunnen zijn: bereidheid om samen te werken met een andere partij om datgene te kunnen leveren waar de klant echt behoefte aan heeft, gekoppeld aan onze ervaring en de mogelijkheid om excellente service te leveren. Die benadering, gehanteerd door alle belangrijke spelers op Curaçao, zou een groot verschil kunnen betekenen en zou kunnen leiden tot zo'n groot succes dat op een bepaald moment zou blijken dat de meest efficiente en aangename manier om een willekeurige structuur wereldwijd op te zetten, het beste zou kunnen beginnen via één van de dienstverleners op Curaçao.

Sectoren met potentie

Op basis van onze natuurlijke rijkdommen hebben we de potentie om een bron van inspiratie en een ideële voorloper te zijn in de wereld, nu stappen nemend om de realiteiten van morgen te creëren en te introduceren. Het vliegveld heeft als doel een dienstenhub te worden voor de regio

Setting up a hedge fund just got easy.

You can focus on raising capital and fine-tuning your strategy while we take care of the structure and ensure you hit the ground running, on time, on budget, no surprises.

FRONT SHORE
offshore hub

T +599 9 7331212
WELCOME@FRONTSHORE.COM
THE TRIANGLE, HOOGSTRAAT 18, CURACAO
WWW.FRONTSHORE.COM

door zichzelf te profileren als een Airport City. Om dit te bereiken, en tevens om investeringen en deelname aan te moedigen, hebben we diverse tools waar we gebruik van kunnen maken, zoals zeewater-airconditioning, oceaanthermische energieconversie, systemen om van afval energie te maken, aquacultuur en andere innovaties die ons erkenning op zouden leveren als één van de meest ontwikkelde, duurzame naties van de planeet, en zeker van de regio. Hernieuwbare energie, voedselsystemen, bescherming van de oceaan en mensenrechten: op elk van deze gebieden heeft Curaçao een zeer ruime natuurlijke rijkdom, een belangrijke positie als stakeholder, of heeft het er een grote historische rol in gespeeld. Daarom kunnen wij met recht leidend zijn in het vaststellen van de best practices op elk van deze gebieden, op een nationaal regel- en wetgevend niveau.
Ons juridisch systeem is zeer stabiel en onze advocaten zijn zeer kundig. Waarom zouden we niet bekend worden als het eiland dat de wetgeving van de 22e eeuw invoerde: het beschermen van onze mensenrechten, onze oceanen, ons klimaat en onze voedselvoorraden en -systemen?

De Curaçao Hub

Met een locatie centraal tussen de twee Amerikaanse continenten is Curaçao is fysiek perfect geplaatst om zichzelf te profileren als een hub voor een breed scala aan ideeën en diensten. We zullen nooit een grote fabricage-hub zijn, of op graan gebaseerde brandstoffen exporteren. Maar we kunnen wel onze kennis en expertise exporteren, onze ervaring en uitmuntendheid. Daarmee kunnen we een virtuele cyclus initiëren waarmee we de mensen en ideeën kunnen aantrekken die ervoor kunnen zorgen dat we een nog betere positie krijgen voor de sectoren en zakelijke ideeën van morgen.
Bij Front Shore zijn we agnostisch als het gaat om het rechtsgebied waarin we voor onze cliënten een fonds opzetten, of een structuur voor vermogensbescherming. We proberen een match te vinden tussen de behoefte van de cliënt en het voor hem juiste product of dienst; meestal houdt dit in dat we werken met dienstverleners in andere rechtsgebieden dan Curaçao om de structuur op te zetten. We zijn van mening dat de financiële-dienstensector van Curaçao deze aanpak in alle sectoren zou kunnen belichamen, met het exporteren van zijn expertise naar cliënten van over de gehele wereld, ongeacht hun locatie en de locatie van de andere dienstverleners. ■

Voor meer informatie over Front Shore, bezoek hun website op www.frontshore.com of op Facebook via www.facebook.com/frontshorenv.