

Vermogensbegeleiding *voor alle generaties*

ONDERNEMERSCHAP EN VERNIEUWING ZITTEN IN HET DNA VAN ING. BIJ ING PRIVATE BANKING & WEALTH MANAGEMENT VOEGEN ZE DAAR NOG PERSOONLIJK CONTACT AAN TOE. VOOR KLANTEN LEIDT DIT TOT INNOVATIEVE OPLOSSINGEN OP MAAT DIE AANSLUITEN BIJ AL HUN FINANCIËLE WENSEN, ZOWEL ZAKELIJK ALS PRIVÉ, VERTELT KATJA KOK.

“We willen de private bank zijn waar iedere Nederlander wil bankieren”, begint Katja Kok, sinds november 2022 directeur Private Banking & Wealth Management bij ING Nederland. “We bieden de beste vermogensbegeleiding door vaste relatiemanagers en specialisten. We hebben innovatieve oplossingen en lopen digitaal ver voorop in Nederland. Daarnaast winnen we jaar op jaar prijzen met ons vermogensbeheer en we beschikken over het mooiste ecosysteem met externe partners, waarmee we onze klanten kunnen helpen.”

Vermogensbegeleiding is de kern van de dienstverlening, gaat ze verder. Kort gezegd omvat dat alles wat nodig is voor een optimale financiële planning die past bij de wensen en behoeften van de klant. “Ons vertrekpunt is altijd de totaliteit van onze klanten: privé, de familie, de onderneming, het vermogen. Wat willen zij daarmee, nu en in de toekomst? Daarin verdiepen we ons. Wanneer we dat goed begrijpen, kijken we hoe we samen die wensen, dromen en ambities kunnen waarmaken. Voor onze klanten zelf én voor de generaties die na hen komen.”

‘Samen kijken hoe we de wensen, dromen en ambities van klanten kunnen waarmaken’

Ondernemend, multidisciplinair en vernieuwend

Deze benadering leidt als vanzelf tot oplossingen op maat, die aansluiten bij zakelijke en privébelangen. Dit is voor Kok volstrekt logisch bij ING, dat van oudsher veel ondernemers als klant heeft en waar ondernemerschap in het DNA zit.

“We zijn immers voortgekomen uit de Nederlandse Middenstandsbank. Dus vanuit onze roots kijken we altijd vanuit alle mogelijke invalshoeken.”

Soms komen zakelijk en privé in een oplossing samen. Dan merk je volgens Kok de absolute meerwaarde van ING, waar meerdere disciplines – van business banking tot investment banking tot private banking – samenwerken aan een oplossing voor een klant. “Zoals onlangs voor een ondernemer die financiering zocht voor voorraden in het buitenland. Ik zal je de details besparen, maar aan de zakelijke kant bleek dat knap lastig te zijn. Met een oplossing vanuit de private kant kregen we het tóch voor elkaar.”

Naast ondernemend en multidisciplinair is ING vernieuwend, wat onder meer naar voren komt in het toegankelijker maken van *private markets*. Zo komt deze beleggingscategorie beschikbaar voor een veel grotere groep. “We zijn de eerste bank die dit, met wereldwijd de meest vooraanstaande private-marketshuizen, gaat aanbieden op de Nederlandse markt.”

Digitaal en persoonlijk

Vernieuwend is ook dat klanten vrijwel al hun bankzaken kunnen regelen via de app van ING. “Veel klanten bij private banking zijn ondernemers en die willen op elk moment van de dag hun bankzaken kunnen regelen: thuis, onderweg of op het werk. Een betaling doen, een extra creditcard aanvragen: het kan allemaal via de app. Hierin lopen we echt voorop in Nederland. Als de klant meer complexe zaken wil bespreken, kan deze persoonlijk sparren met zijn of haar relatiemanager en een team van specialisten.”

Wat Kok betreft gaat digitale dienstverlening hand in hand met persoonlijk contact. Ze benadrukt het belang van persoonlijk contact tussen klant en bankier bij vermogensbegeleiding. “In de wereld van digitalisering, standaardisatie en drukke agenda’s is het ontzettend belangrijk dat klanten kunnen praten met iemand die hen kent, die deskundig kan meedenken en met wie ze kunnen sparren. Juist omdat het echt ergens over gaat. Denk daarbij aan bedrijfsopvolging, vermogensoverdracht naar de volgende generatie of het belang van duurzaamheid.”

Duurzaamheid

Het valt Kok op dat de jongeren nóg sterker belang hechten aan duurzaamheid. “Hoe ziet de toekomst van de wereld eruit en hoe laten we die achter voor volgende generaties? Dit zijn ontzettend urgente vragen en steeds vaker verwachten jongeren van ons als bank dat we daar een rol in pakken.” In de praktijk doet ING dat op meerdere manieren, onder meer met de onlangs geïntroduceerde SDG Impact-strategie (vernoemd naar de Sustainable Development Goals van de Verenigde Naties) en door verduurzaming van vastgoed te stimuleren. “We begeleiden beleggers en ondernemers die dat willen met vastgoed en bieden met onze eigen groenbank financieringen tegen aantrekkelijkere prijzen.”

Lange termijn

Kok vindt het een positieve ontwikkeling dat het ecosysteem voor vermogensbegeleiding zich steeds verder uitbreidt. “We zijn als bank niet meer voor iedereen de enige *trusted advisor*. Een groeiende groep klanten maakt gebruik van bijvoorbeeld *family offices* en fiscalisten. Door goed samen te werken met deze specialisten kunnen we het nóg beter doen voor onze klanten, en duurzame vermogensbegeleiding mogelijk maken voor iedereen.” ◀



DEEL ONLINE

