



## KOERSVASTE KOPLOPER IN PRIVATE BANKING

**Behoeftte aan meer differentiatie in vermogen, groeiende vraag naar advies en toenemende belangstelling voor maatschappelijk en sociaal rendement. Het zijn trends waarop ABN AMRO MeesPierson als toonaangevende en leidende private bank inspeelt, met de ambitie om elke dag beter te worden.**

“Onze klanten kunnen erop vertrouwen dat we onze expertise en advisering inzetten in de volle breedte. Van het bepalen van doelstellingen voor hun vermogen – financieel, maatschappelijk en sociaal, desgewenst in samenspraak met de familie – tot advies over beleggingen en vermogensoverdracht naar volgende generaties”, schetst Ralph Hendriks de dienstverlening van ABN AMRO MeesPierson. Hendriks is Managing Director sinds april dit jaar en werkt al heel veel jaren bij de bank in verschillende functies, vooral bij private banking, waaraan hij “zijn hart heeft verpand”.

### FAMILIEBERAAD

Hendriks is trots dat hij leiding mag geven aan de private bank die sinds jaar en dag toonaangevend en leidend is in de Nederlandse markt. Hij heeft als voornaamste ambitie om die positie komende jaren verder te versterken. Het continu verbeteren van de toch al brede dienstverlening, maar ook klanten helpen in de transitie naar duurzaamheid ziet hij als belangrijkste opdracht. “Hiervoor investeren we in kennis en ervaring van onze medewerkers.”

Illustratief voor de brede scope is de holistische blik bij het inspelen op behoeften van ondernemers. “We benaderen die niet alleen vanuit het perspectief van de onderneming of de ondernemer, maar ook vanuit dat van diens familie. We faciliteren dat generaties met elkaar in gesprek gaan met een familieberaad. Dat is zeer dankbaar. Generaties met ver-

*‘Generaties zitten dicht bij elkaar dan ze vaak zelf denken, omdat ze familiewaarden delen’*

schillende vertrekpunten zitten dicht bij elkaar dan ze vaak zelf denken, omdat ze onderliggende familiewaarden delen.”

### IMPACTBELEGGEN TOEGANKELIJK

Bij het verfijnen en uitbreiden van de dienstverlening ligt de focus op trends in de markt. Zo groeit de behoefte aan differentiatie van vermogen om risico's te beperken. ABN AMRO MeesPierson speelt hierop onder meer in met het toevoegen van obligaties, private equity en gestructureerde producten. Ook de vraag naar beleggingsadvies groeit. “Veel banken bieden dit niet meer; wij breiden er juist in uit.” Een andere trend is dat klanten steeds vaker willen dat beleggingen impact hebben en willen zien hoe die bijdragen aan duurzame ontwikkeling. “ESG-beleggen is ruim vier jaar de standaard en we zien nu een duidelijke verschuiving in de richting van impactbeleggen. Om dit toegankelijk te maken voor een grotere groep klanten hebben we de grens verlaagd van 2,5 miljoen naar 50.000 euro.”



DEEL ONLINE