

# De beste plek om te bankieren

**ABN AMRO MeesPierson wil klanten vooruithelpen, privé én zakelijk, vertellen Ralph Hendriks en Simone Jansen. De bank heeft de expertise om voor elk financieel vraagstuk, hoe ingewikkeld ook, een oplossing te vinden. Dit gebeurt altijd met oog voor de menselijke kant en de emotionele vragen die deze keuzes oproepen.**

**“W**e zijn de enige private bank in Nederland die alle generaties van een familie bedient”, zegt Ralph Hendriks, Managing Director van ABN AMRO MeesPierson. “We adviseren niet alleen de generatie die het vermogen op dit moment in het bezit heeft, maar alle volwassen generaties.” Het tekent de dienstverlening van de koploper in private banking die vanzelfsprekend de expertise in huis heeft voor elk vraagstuk rond familie, eigendom en bedrijf, en die zijn kennis en ervaring inzet voor persoonlijke en menselijke dienstverlening. Illustratief voor persoonlijk en menselijk bankieren is verder dat ABN AMRO MeesPierson bankiers in dienst heeft die speciaal zijn opgeleid voor het bijstaan van familiebedrijven. En dat klanten met al hun financiële vragen terecht kunnen bij één bankier. “Het is aan ons om intern de expertise te regelen voor een goed antwoord.”

## FAMILIE

Inherent aan de dienstverlening is dat die veel breder is dan alleen financieel, vervolgt Simone Jansen, Head of Entrepreneur & Enterprise. “Familie gaat over harmonie, eigendom over rendement en bedrijf over continuïteit. We hebben oog voor de financiële én de emotionele vraagstukken die daarbij spelen. We kunnen als geen ander privé en zakelijk combineren, met als doel onze klanten vooruit te helpen.”

Hoe financiële en emotionele vragen kunnen samenlopen, komt duidelijk naar voren bij levensgebeurtenissen. Voorbeelden hiervan aan de zakelijke kant zijn de verkoop van een bedrijf, deelname van een nieuwe generatie in de bedrijfsleiding en het toetreden van een externe partner, waardoor er vermogen vrijkomt. Privé gaat het onder meer over scheiding, verliezen van een geliefde en vermogensoverdracht naar een volgende generatie.



## ‘Welke investeringen doe je zelf en wat wil je overlaten aan de generaties ná jou?’

### DUURZAAM INVESTEREN

Maar ook in andere situaties hebben vraagstukken vaak meerdere kanten, weet Hendriks. “Je ziet bijvoorbeeld dat als klanten hun vermogen veilig hebben gesteld, zij zich gaan afvragen welke andere factoren dan rendement belangrijk zijn. Er komt dan een verdieping. Vaak is de eerste vraag om te kijken naar duurzaam investeren in de samenleving, gevolgd door de vraag of de klant iets voor de samenleving kan terugdoen. Dan gaat filantropie een rol spelen.”

Als een klant daarvoor kiest, vindt de invulling doorgaans plaats in overleg met de familie, gaat hij verder. “We noemen dat familiebeeraad. Er ontstaat dan een samenspel tussen verschillende generaties. Met onze expertise helpen we de diverse wensen en behoeften te kanaliseren.” In de praktijk blijkt er vrijwel altijd een gemene deler te zijn in een familie. “Bijna elke familie heeft een rode draad van gedeelde waarden, vaak onbewust. Zo kwam onlangs uit een familiebeeraad naar voren dat iedereen voeding heel belangrijk vond en dat dit de rode draad moest zijn voor het helpen van anderen.”

### IMPACT

Jansen vertelt dat experts onder meer keuzes in kaart kunnen brengen voor bijvoorbeeld de onderneming en kunnen aangeven wat hiervan de impact is, zowel zakelijk als privé. Actueel zijn vraagstukken rond duurzaamheid. Familiebedrijven hebben net als alle andere ondernemingen te maken met toenemende regeldruk. “Ze moeten bijvoorbeeld transparanter zijn over duurzaamheidsinspanningen”, vertelt Jansen. “Dat vraagt onderzoek in de keten en daaruit kan naar voren

komen dat hierin aanpassingen nodig zijn. Heel vaak betekent dat opnieuw investeren. Wij kunnen daar uitstekende begeleiding bij bieden, met dank aan onze sectorexpertise.” Bankiers kunnen eveneens helpen bij het uitdenken van een strategie voor de lange termijn. Jansen: “Welke investeringen doe je zelf en wat wil je overlaten aan de generaties ná jou? In veel gevallen is uitstel mogelijk, maar dan krijgt de opvolger in het familiebedrijf, je eigen vlees en bloed, te maken met die druk. En het is een risico dat jouw bedrijf achterblijft in de markt en zo concurrentievoordeel verliest.”

Ook op andere terreinen kan ABN AMRO MeesPierson klanten verder helpen door hen een spiegel voor te houden, zoals bij bedrijfsopvolging en de gevolgen die bijvoorbeeld het uitstellen van belasting nú straks kan hebben voor de volgende generatie, zegt Hendriks. “Hoe zit het dan bijvoorbeeld met de betaalbaarheid op de lange termijn? Je neemt dan meer mee dan alleen de bedrijfsoverdracht, maar kijkt expliciet ook naar de impact op volgende generaties.”

Jansen wijst tot slot nog op de rol die de bank kan spelen als verbinder tussen familiebedrijven met vergelijkbare vragen. “Die inspiratie is van grote toegevoegde waarde in onze dienstverlening. Ook zo maken we onze dienstverlening menselijk.” <<



DEEL ONLINE