

'HET BEGINT MET EEN GOED GESPREK'

"We willen dé voorkeursbank zijn voor familiebedrijven en vermogende families – klanten die we zakelijk én privé bedienen, onder één dak en over generaties heen. Zij zijn de ruggengraat van Noordwest-Europa." Ralph Hendriks en Peter Tijssen helpen klanten overzicht, regie en toekomstbestendige keuzes te realiseren.

“We zijn nieuwsgierig naar wat onze klanten drijft, welke ambities ze koesteren en wat ze willen nalaten”, vertelt managing director Ralph Hendriks. “Vermogen is voor ons geen optelsom van cijfers, maar een verhaal over mensen, dromen en keuzes.” Als de nummer één private bank van Nederland, met groeiambities daarbuiten, kijkt ABN AMRO MeesPierson verder dan landsgrenzen. “Onze ambitie? Een plek in de Europese top vijf van private banks.”

Juist in een wereld waarin zekerheden vervagen en veranderingen elkaar snel opvolgen, groeit de behoefte aan overzicht en oplossingen. “Klanten zoeken niet alleen advies over beleggen, maar over alles wat raakt aan vermogen, familie en continuïteit”, zegt Peter Tijssen, hoofd Wealth Structuring & Financial Planning. “De vanzelfsprekendheden van vroeger zijn verdwenen. Mensen willen grip houden op hun vermogen in een steeds onvoorspelbaardere wereld.”

Regie en inzicht

Het verschil maakt deze vermogensbank door samen overzicht en inzicht te creëren. “We brengen alle facetten van het vermogen in kaart en helpen klanten om prioriteiten te stellen”, vertelt Tijssen. “Interactief, samen aan tafel. We rekenen scenario's door en laten direct zien wat keuzes betekenen voor vermogen, belastingdruk of inkomen. Zo krijgt een klant grip, en daarmee regie.”

Regie nemen is hét sleutelwoord. Niet alleen om de juiste beslissingen te nemen, maar ook om als familie of ondernemer toekomstbestendig te blijven. “We begeleiden klanten bij het maken van hun eigen plan”, vult Hendriks aan. “Of het nu gaat om bedrijfsoverdracht, schenken, filantropie of beleggingsbeleid: het draait om rust en overzicht, nu én op de lange termijn. Die plannen herijken we jaarlijks.”

Familie en waarden

Hendriks vervolgt: “Veel klanten komen bij ons op het moment dat er grote beslissingen moeten worden genomen. Dan gaat het niet alleen om vermogen, maar om wat echt telt. Daarom organiseren wij familieberaden en bouwen we samen aan het Familieplan.” Hij licht toe: “We brengen generaties samen en stellen de vraag: wat zijn jullie familiewaarden? Dat lijkt eenvoudig, maar is vaak de meest uitdagende vraag. Toch ontstaat er iets bijzonders: een gedeeld gevoel van richting en verbondenheid.”

Filantropie is daarbij steeds vaker een thema. “Veel klanten willen iets teruggeven aan de maatschappij”, vult Tijssen aan. “Ook dat vraagt om zorgvuldigheid. Wij helpen idealen en financiële realiteit te verbinden, zodat filantropie duurzaam en betekenisvol wordt opgenomen in het vermogensplan.”

Persoonlijk en deskundig

De aanpak is verankerd in kernwaarden: persoonlijk, betrouwbaar, deskundig en proactief. “Dat zijn voor ons geen loze woorden”, benadrukt Hendriks. “Technologie ondersteunt ons daarbij. Nieuwe digitale tools en AI nemen rekenwerk uit handen en versnellen scenarioanalyses, zodat wij ons volledig kunnen richten op wat er echt toe doet: luisteren, meedenken en richting geven.” Opvallend is dat ook jongere klanten juist behoefte hebben aan persoonlijk advies. “Je zou verwachten dat zij, als digital natives, minder begeleiding zoeken, maar het tegendeel is waar”, zegt Tijssen. “Juist zij willen sparren over hoe ze hun vermogen verantwoord kunnen inzetten voor zichzelf, familie én maatschappij.”

Ambitie en belofte

De ambitie van ABN AMRO MeesPierson is helder: klanten helpen grip te houden op hun vermogen – vandaag, morgen en voor generaties die volgen. Hendriks: “Dat doen we met een breed scala aan oplossingen: van beleggingsadvies en vermogensbeheer tot kredieten en financiële planning. Binnen vermogensbeheer bieden we maatwerk, met toegang tot exclusieve mogelijkheden zoals gespecialiseerde fondsen en duurzame strategieën die impact maken.” Tijssen: “Recent hebben we ons vermogensbeheerconcept vernieuwd, zodat we nog meer maatwerk kunnen bieden. Dit stelt ons in staat om portefeuilles beter af te stemmen op persoonlijke doelen, risicoprofielen en actuele thema's, zoals veiligheid, defensie, duurzaamheid en impact.” “Vertrouwen is geen resultaat; het is ons vertrekpunt”, vult Hendriks aan. “Samen vertalen we ambities naar een plan dat rust geeft en ruimte biedt voor groei. Wij zorgen dat uw vermogen werkt voor wat u belangrijk vindt.” ●



deel online

Peter Tijssen en Ralph Hendriks
‘Vermogen is geen optelsom van cijfers, maar een verhaal over mensen, dromen en keuzes’