

## ABN AMRO Private Banking

# Juist nu van toegevoegde waarde

TEKST STUDIO ZINGEVER FOTOGRAFIE PAUL VAN DE LOOI

Op de dag van het interview sneeuwt het rondom het kantoor van ABN AMRO Private Banking. Gelukkig brandt in de hal van het fraaie pand de open haard. Een treffende metafoor voor de situatie



waarin de bank zich bevindt. Anno 2008 is er volop tumult in de bankenwereld, maar tegelijkertijd groeit ABN AMRO. Kortom, een uitgelezen moment voor een gesprek met René Verkerk, Private Banker bij ABN AMRO. “Klanten hebben in deze tijd behoefte aan persoonlijk en kundig advies.”

“Wij hebben begrip voor de onrust, maar er is nu vooral behoefte aan inhoudelijk advies, vertrouwen en rust. Met name aan dit laatste schort het nogal eens: er wordt veel onnodige paniek gezaaid. Vooral in de pers. In 2009 is het dan ook onze toprioriteit om onze cliënten deskundig te blijven informeren over wat er in de wereld gebeurt”, licht Verkerk toe.

2008

ABN AMRO Private Banking bedient cliënten met een vrij belegbaar vermogen van minimaal €1 miljoen van advies.

Hoe staat uw bank ervoor?

“Afgelopen jaar zijn onze klanten bijzonder betrokken geweest bij onze bank. Gelukkig is er slechts een klein aantal klanten vertrokken. Op dit moment zien wij juist dat klanten naar ons toekomen, omdat wij een veilige basis hebben.”

Heeft het imago een deukje opgelopen?

“Wij merken juist nu dat onze klanten ons een warm hart toedragen. ABN AMRO is recent natuurlijk veranderd, maar de geest is hetzelfde gebleven. Er is geen ander personeel, er zijn geen andere locaties, dus in de kern is er niets gewijzigd.”

Alleen de topman dan.

“Ja, daar zijn wij blij mee! Zalm heeft veel ervaring, die kan ons verder brengen.”

2009

Verkerk en zijn collega's hopen op hun

beurt vooral rust te brengen. “Wij willen die rust creëren door nog intensiever met onze bestaande klanten om te gaan en vooral aandacht te besteden aan een passende bestemming voor het vermogen van onze klanten. In deze tijd verlangen onze klanten zoveel mogelijk zekerheid met een acceptabel rendement. Samen met onze specialisten zoeken wij naar een voor de klant optimale combinatie. Juist nu kunnen wij ons vakmanschap tonen”, stelt Verkerk.

Volop investeringsbereidheid

De adviezen van de bankexperts uit Zeist zijn persoonlijk van aard. Aan de hand van een zogenoemd Persoonlijk Kompas begeleiden de private bankers de cliënten.

Heeft u een voorbeeld van zo'n advies?

“Een onderdeel van het Persoonlijk Kompas is het overdragen van vermogen naar de kinderen. Hoe willen onze klanten hun kinderen voorbereiden op het vermogen dat ze eens gaan krijgen? Wij houden onder de naam Generation Next Academy presentaties waarin kinderen van vermogende ouders vertrouwd gemaakt worden met verschillende thema's rond vermogen, zodat het geld ook door de volgende generatie(s) goed wordt beheerd.”

Tot slot, waarom zou een miljonair juist naar ABN AMRO gaan?

“Omdat hij bij ons toegang krijgt tot een totaalconcept van financiële dienstverlening. Dit betreft onder meer estate planning, beleggen en informal investment services. Deze laatste zijn investeringsnetwerken waarbij wij de vragers en bringers van geld uit onze klantenkring bij elkaar brengen. In een tijd waarin de investeringsbereidheid relatief mager is, is dit zeker een interessante optie. Kortom, wij voegen wat toe.”

[www.abnamroprivatebanking.com](http://www.abnamroprivatebanking.com)