



Martijn Storsbergen

Het rotsvaste fundament van Martijn Storsbergen

Nieuw directeur InsingerGilissen
klaar voor nieuwe groeifase

Door: Bert Koopman

19-03-2025

Filantropie Interview

Martijn Storsbergen is sinds 1 maart de nieuwe directeur van private bank InsingerGilissen. Private banks zijn een belangrijke transit voor filantropisch geld. En als vermogensbeheerder een onmisbare dienstverlener voor welgestelde particulieren, succesvolle ondernemers, stichtingen en verenigingen. Volgens analisten is de Nederlandse markt voor private banking in vijf jaar met 70% gegroeid tot minstens € 218 mrd. Een conservatieve schatting. InsingerGilissen wil daar optimaal van profiteren.

AMSTERDAM – We spreken de nieuwe directeur op het chique hoofdkantoor aan de Herengracht in Amsterdam. De energieke Storsbergen, afkomstig van ABN AMRO, steekt na de *pleasentries* enthousiast van wal. In een rustige kamer aan de tuinzijde spreekt hij hartstochtelijk over private banking. Hij weet daarbij een heldere toon te treffen. Snel wordt duidelijk dat we aan tafel zitten met een doorgewinterde bankier.

Storsbergen treedt aan in een ingewikkelde tijd. De shocktherapie van de Amerikaanse president Donald Trump houdt de gemoederen in de Westerse wereld dagelijks bezig. Geopolitiek bepaalt de agenda, ook die van Nederland. Een gunstig vestigingsklimaat, goede sociale verhoudingen en een veerkrachtige economie staan stevig onder druk. Parlementaire kracht fragmenteert en de regering blinkt niet uit in daadkracht.

De directeur van InsingerGilissen maakt een koersvaste indruk. Hij gelooft heilig in de eigen kracht van zijn private bank. Met als troef het persoonlijk contact met de klant. Daarmee wil hij het verschil maken. Het signaal dat hij afgeeft: 'We zijn goed ingericht om (toekomstige) klanten breed te adviseren. Met tijd voor persoonlijk contact een brede propositie die wordt gekenmerkt door toegevoegde waarde op alle financiële facetten.'

Worden cliënten onrustig in deze turbulente tijden?

'Geopolitiek gebeurt er veel. Je ziet president Trump van links naar rechts schieten. Wat wordt de rol van Europa? Deze omstandigheden hebben veel impact op de maatschappij, op de aandelenmarkten en op de mensen. Klanten worden daar onrustig van. Hoe ga je om met je vermogen? Voor ons als private bank is belangrijk dat we dit soort zaken met onze klanten bespreken, de mogelijke scenario's doorlopen inclusief risico's en toekomstperspectieven.'

'Vermogen is ook een zorg. Dergelijke gesprekken hebben hun uitwerking op de inrichting van beleggingsportefeuilles. Wil je risico's mitigeren? Wil je bepaalde sectoren uitsluiten of juist in bepaalde sectoren beleggen? Maar het begint steeds op een metaniveau met als hamvraag: wat is voor jezelf belangrijk? Onze relatiemanagers kennen hun klanten van haver tot gort. Ze weten welke klanten direct contact op prijs stellen bij turbulenties op de financiële markten.'

Wat zijn uw drijfveren als professional?

'De omgeving waarin wij werken is heel waardevol. Daarbij is het belang van onderlinge contacten super belangrijk. Ik wil dat medewerkers zich hier gelukkig voelen. Als dat zo is, stralen ze dit automatisch uit tegenover klanten. Ik doe zelf nog regelmatig klantgesprekken en vind het fijn om klanten te kunnen helpen, naast onze klanten te staan op momenten die ertoe doen en mee te denken over belangrijke financiële zaken in het leven.'



Storsbergen in de stadstuin

Wat zijn trends in private banking?

‘Deze groeimarkt is volop in beweging. We zien veel ondernemers die hun bedrijf overdragen. Daarnaast zien we een grote groep particulieren die hun vermogen doorgeeft aan de tweede en derde generatie. Dat zijn de twee grote trends. Daar focussen we op een daar speelt filantropie een belangrijke rol in. We tillen het gesprekken met onze cliënten graag eerst naar en hoger niveau. Beleggen is vervolgens een middel om een hoger doel te bereiken.’

‘We zitten als partner naast de klant. Vragen die tijdens gesprekken met cliënten spelen: Wat is belangrijk voor je? Hoe wil je omgaan met je onderneming? Hoe dek je je risico’s goed af? Hoe ga je om met estate planning? Denk aan het doorgeven van vermogen aan de tweede of derde generatie. Hoe ziet je financieel plan eruit? Als de antwoorden op deze kernvragen zijn uitgekristalliseerd, komen zaken aan de orde als beleggen of kredietverlening.’

Hoe onderscheidt InsingerGilissen zich?

‘We stellen ons op als *critical friend* en proberen scenario’s die niemand wil te voorkomen. Indien zich een tegenslag voordoet, wat gebeurt er dan met het vermogen? Stel: een succesvol ondernemer met een prachtig bedrijf overlijdt plotseling en er is niets geregeld. De nazaten hebben dan de rouw wegens het verlies en moeten tegelijkertijd een jaar lang alle zeilen bijzetten om de continuïteit van het bedrijf veilig te stellen. Ga er maar aan staan.’

‘Daar staat tegenover dat we een brede proposities kunnen bieden, de goede mensen in huis hebben. Ze hebben de tijd en ruimte om in dergelijke situaties indringende gesprekken te voeren. We onderscheiden ons ten opzichte van de grootbanken doordat we klein genoeg zijn om het persoonlijk te houden en groot genoeg om voor cliënten de wereld binnen te halen. Onze relatiemanagers hebben tachtig klanten in portefeuille en geen 250 zoals bij de grote banken.’

Hoe bindt u de relatiemanagers aan de bank?

‘InsingerGilissen zit aan de wervende kant van de arbeidsmarkt. We hebben twintig nieuwe relatiemanagers aangetrokken afkomstig van diverse partijen. Onze relatiemanagers waarderen het dat ze tijd kunnen nemen voor hun kanten – een gevarieerd samengesteld gezelschap. Dit heeft zijn weerslag op de profielen van onze relatiemanagers. Wie bijvoorbeeld aan tafel zit met een agrariër moet op dat vlak affiniteit en sectorkennis hebben.’

Dan: ‘Er heerst hier een cultuur van korte lijnen, dit is een veilige omgeving om te werken. Een werksfeer waarbij je je kunt uitspreken, lol kunt hebben met collega’s. Wat ik als aantredend directeur terugkrijg is positieve energie. Denk aan passie en klantgerichtheid. Zich kunnen inleven of verplaatsen in de gesprekspartner. Door het persoonlijk contact zien klanten ons steeds meer als alternatief, dat kunnen zij kennelijk steeds moeilijker vinden. Daar zit de *sweet spot* voor onze groeiambities.’

Hoe om te gaan met jong vermogenden?

‘Dat is heel persoonlijk en verschilt per situatie. Het kan zijn dat we dan een jongere relatiemanager of specialist inzetten, een *digital native*. Het kan ook zijn dat de tweede of derde generatie liever iemand heeft met iets meer vlieguren en dus een bepaald comfort. Deze gang van zaken slaat ook terug op onszelf. Want intussen zijn we een stimulerende werkgever voor zowel jonge als meer ervaren relatiemanagers – een zeer divers gezelschap. Jong zijn wil overigens niet zeggen dat er geen behoefte is aan persoonlijk contact. Er zijn genoeg jonge tech-ondernemers en *influencers* die juist daarom de weg naar ons hebben gevonden.’

‘Goeddoen is ook bij de tweede en derde generatie belangrijk. We zeggen hier wel “Goed doen is het nieuwe rijk zijn.” Vandaar dat we investeren in onze afdeling Filantropie. Want filantropie speelt een rol van betekenis bij het doorgeven van vermogen binnen families – een financieel plan en estate planning. Onze samenwerking met Ars Donandi – de koepelstichting waar we fondsen op naam onderbrengen – speelt daarbij een belangrijke rol.’

Waar staat InsingerGilissen over vijf jaar?

‘We zijn goed zichtbaar in de markt. We hebben op dit moment 65 relatiemanagers, ook wel *client advisors* geheten. Ze kunnen terugvallen op meer dan 35 assistenten. Ze zijn verspreid over zeven kantoren: Amsterdam, Den Haag, Rotterdam, Eindhoven, Zwolle, Utrecht en Groningen. De ambities? Blijven investeren in groei. Ten opzichte van 2023 zien we een aanzienlijke groei in aantallen klanten en assets en willen deze trend in de komende jaren vasthouden.’

Tot slot

Storsbergen kan in de komende jaren voortvarend voortbouwen op de *legacy* van zijn voorganger Frank Koster die sinds januari 2022 directeur was bij InsingerGilissen. Diens taak was de organisatie omvormen en uitrusten voor duurzame groei. Daartoe behoorde het versterken van het managementteam en de integratie van de bank in Quintet Private Bank, de moedermaatschappij van InsingerGilissen met het hoofdkwartier in Luxemburg.

Koster wist InsingerGilissen vanaf 2022 door een lastige periode te loodsen. De Nederlandsche Bank eiste – simpel gezegd – meer inspanningen op het vlak van KYC (*know your customer*). Dit leidde tot enige negatieve publiciteit en het vertrek van een aantal medewerkers. De omslag diende zich aan in 2023. Sindsdien heeft InsingerGilissen de weg omhoog hervonden. Het is weer een geliefde private bank en een populaire werkgever.’

De prioriteiten van Storsbergen zijn duidelijk. Samen met de collega’s in Nederland, op het Europese continent en in het Verenigd Koninkrijk wil hij de dienstverlening verbreden de relaties met cliënten – privé en zakelijk – verdiepen. Voortbouwend op wat hij noemt ‘ons rotsvaste fundament’. Het doet een beetje denken aan de legendarische woorden van de wiskundige Archimedes: Geef mij een vast punt en ik zal de aarde bewegen.