



Ron Meeuwissen. (Foto: Wouter Zaalberg).

Nieuw elan bij oude private bank

InsingerGilissen wil uitstijgen boven de dagelijkse onrust

Door: Bert Koopman

03-10-2024

Vermogensfondsen Interview

De chique private bank InsingerGilissen te Amsterdam timmert hard aan de weg en maakt een opzienbarende ontwikkeling door. De bank wil midden in de samenleving staan en uitstijgen boven de waan van de dag, zo leert een exclusief gesprek met twee ervaren 'client advisors'. Ze benadrukken hun rol als vertrouwenspersoon en de zorgvuldigheid die dat vereist. 'We zijn klein genoeg om persoonlijk te zijn en groot genoeg om cliënten toegang tot de wereld te verschaffen.'

Standing. Dat is de eerste associaties bij het betreden – direct na binnenkomst – van de marmeren hal van de private bank InsingerGilissen. De hoge ruimte boven de imposante entreehal, die diverse etages telt, zorgt voor een lichte atmosfeer. Mijn gesprekspartners zeggen dat deze ruimte veel wordt gebruikt voor presentaties en bijeenkomsten voor cliënten en overige relaties. Een ook voor personeelsbijeenkomsten en -feesten.

We zijn te gast bij InsingerGilissen voor een nieuw artikel in de reeks over private banking waaronder filantropie-advies. Het betreft een bancaire praktijk met groeipotentie aangezien er in de komende decennia een majeure vermogensoverdracht is te verwachten tussen generaties. Volgens het Centrum voor Filantropische Studies van de VU zullen met name nalatenschappen – een belangrijke inkomstenbron voor goede doelen – fors groeien.

Gesprekspartners zijn *client advisors* Ron Meeuwissen (48), die na vijftien jaar ING verruilde voor een rol als director Stichtingen en Verenigingen bij InsingerGilissen, en zijn voorganger Adriaan Peijnenburg, die onlangs met pensioen ging. De nieuwe man ontpopt zich tijdens het gesprek als een enthousiaste professional, zijn voormalig collega als een ervaren vertrouwenspersoon die zijn loopbaan startte bij een groot pensioenfonds en 25 jaar geleden overstapte naar de bancaire sector waar hij al snel in aanraking kwam met filantropische stichtingen. De afgelopen vijftien jaar werkte hij bij InsingerGilissen.

Lange historische wortels

Eerst dit. InsingerGilissen ontstond in 2017 uit een fusie tussen Insinger de Beaufort en Theodoor Gilissen – twee Amsterdamse private banks met een historie die teruggaat tot respectievelijk 1779 en 1881. De fusiebank is onderdeel van het Europese netwerk Quintet Private Bank te Luxemburg. Quintet is actief in Europa en het Verenigd Koninkrijk en realiseerde in 2023 met 1.500 medewerkers een nettowinst van € 46,9 mln. Nederland is met ruim vierhonderd medewerkers een belangrijke speler binnen de Quintet-groep.*

Insinger Gilissen wordt geleid door de van ING afkomstige Frank Koster, die na zijn aantreden diverse ervaren bankiers van andere banken heeft aangetrokken. Lokale presentie wordt geapprecieerd. InsingerGilissen opende zojuist een kantoor in Zwolle. Dat brengt het aantal kantoren – naast Groningen, Amsterdam (hoofdkantoor), Eindhoven, Rotterdam en Den Haag – al op zes. Over het land verspreid werken circa negentig client advisors.

Bij InsingerGilissen draait het naast private banking voor vermogende particulieren ook om charitatief en institutioneel vermogen. Een groot deel van de cliëntèle bestaat uit welgestelde particulieren en succesvolle ondernemers. Ook betrokken bestuurders van stichtingen en filantropische instellingen weten de bank te vinden als adviseur en/of beheerder van hun eigen of het stichtingsvermogen. Voor alle bestuurders geldt dat zij zijn doordrongen van de bijzondere maatschappelijke verantwoordelijkheid die voortvloeit uit de doelstellingen van vermogen.

Client advisors moeten van vele markten thuis zijn. Deskundigheid en inlevingsvermogen strijden voortdurend om voorrang. Want de cliëntèle wil goed geholpen worden. Dat wil zeggen op de hoogte gehouden worden, geïnformeerd en geïnspireerd worden, onderdeel zijn van de InsingerGilissen-

gemeenschap. Al snel wordt één ding duidelijk: vermogensbeheer draait niet alleen om feiten en context, maar ook om emotie en actie.



Ron Meeuwissen (l.) en Adriaan Peijnenburg (Foto: Wouter Zaalberg). *Op het vlak van private banking valt het nodige te kiezen. Wat maakt de dienstverlening bij InsingerGilissen bijzonder?*

Voormalig client advisor Adriaan Peijnenburg: ‘Cliënten doen bij InsingerGilissen hun verhaal in vertrouwelijkheid. Je bent hun vertrouwenspersoon en daar moet je uiterst zorgvuldig mee omgaan. Deze positie veronderstelt dat je een hechte band opbouwt met de cliënt. Onze mensen zijn goed opgeleid, weten veel. Als private banker wil je je schouders eronder zetten. Een eerlijk advies geven. Het gaat om substantieel vermogen. Hoe algemeen het ook klinkt: je werkt altijd in het belang van de kant.’

Hij vervolgt: ‘Een goed gesprek met een cliënt leidt soms tot een majeure wijziging in het beleid. Ik had ooit een cliënt die wilde dat zijn stichting voor eeuwig zou blijven bestaan. Na een aantal gesprekken kwam hij tot het inzicht: waarom zou ik mijn familie – sommigen zaten in het bestuur van de stichting – belasten met eeuwigheidswaarde? Met als gevolg dat de stichting meer is gaan uitgeven. Het vermogen moest in een kwart eeuw op zijn.’

Nieuwe man Ron Meeuwissen: ‘Integriteit en vertrouwelijkheid zijn belangrijk. Onze cliënten zijn in hun dagelijks leven niet gewend om met iedereen te spreken over zaken die hier over tafel gaan. We hebben diverse typen client advisors in dienst variërend van ingetogen tot flamboyant. Voor oud geld heb je iemand anders nodig dan voor een cliënt die snel rijk werd met vastgoed. Als er geen klik is, moet je zo professioneel zijn om een cliënt over te dragen.’

Met welke vragen helpen jullie de cliëntèle?

AP: ‘Dat is een hele reeks. Waar moeten we naartoe werken? Wat zijn de doelstellingen? En als de antwoorden op deze vragen uitgekristalliseerd zijn komen andere zaken aan bod. Hoe ver kijken jullie vooruit? Wat is jullie visie op beleggen? Wat zijn uitgangspunten om het vermogen in stand te houden? Wanneer worden jullie zenuwachtig?’

‘Bij stichting speelt nog iets anders. Daar draait steeds om goed rentmeesterschap. De bank moet immers verantwoording afleggen aan het bestuur dat het vermogen graag in stand wil houden. Om aan die wens te voldoen moet een behoorlijke redenment behaald worden. De *pay-out* ratio van het gemiddelde vermogensfonds verschilt nogal. Als je op jaarbasis en gecorrigeerd voor 2% inflatie 3% van het vermogen wilt uitkeren is een rendement van minimaal 5% vereist.’

Jullie bieden filantropie-advies aanvullend aan. Wat is de strategie?

AP: ‘We helpen vermogende particulieren bij het structureren van hun schenkingen. Desgewenst kijken we ook wat de mogelijkheden zijn om (een deel van) hun nalatenschap te schenken aan goede doelen. Bij stichtingen en verenigingen – het terrein waarop ik decennia werkzaam was – is een belangrijke vraag welke risico’s men kan, mag en moet nemen om doelen te realiseren.’

RM: ‘Het InsingerGilissen Filantropieteam heeft expertise op het gebied van goede doelen en helpt particulieren en stichtingen bij het opzetten van bijvoorbeeld een fonds op naam. Zo mogelijk bij onze cliënt koepelstichting Ars Donandi – voor uiteenlopende doelstellingen zoals cultuur en

cultuurhistorische projecten. Fondsen op naam zijn erg populair en hun aantal is snel groeiend.’

Afhankelijk van inleg, risicoprofiel en soort beleggingsportefeuille brengt InsingerGilissen eenmalige en doorlopende kosten in rekening. Hoe zit het met extra dienstverlening?

AP: ‘Naast klassiek vermogensbeheer en -advies bieden we als extra dienstverlening onder meer financiële planning, vermogensstructurering, estate planning en investeren in vastgoed aan. Voor onze particuliere relaties bieden we bij een vermogen vanaf € 1 mln een Private Plan aan en stichtingen krijgen de mogelijkheid om een ALM-studie te laten uitvoeren. Zo’n plan wordt op onze kosten opgesteld door externe partijen zoals Ortec en Sprenkels, specialisten in *asset liability management* zodat waardeontwikkelingen aan beide kanten van de balans gelijk lopen.’

RM: ‘Voor bestuurders van stichtingen is naast een ALM-studie ook onze Shoe box service inbegrepen. InsingerGilissen kan desgewenst de gehele financiële administratie uit handen nemen. We komen dan bij de cliënt de spreekwoordelijke schoenendoos met facturen ophalen om betalingen te verrichten waarmee de bestuurder verder ontzorgd wordt. Het is hier allemaal mogelijk.’

Wat zijn dominante trends in private banking?

AP: ‘Er komt steeds meer vermogen vrij. Je hebt de gegoede families, zeg maar oud geld, maar ook de jonge ondernemers uit bijvoorbeeld de IT hoek. Sommigen zijn op hun 32ste financieel onafhankelijk. Deze categorie cliënten wil je ook graag bedienen. Dat vereist een type private banker die hun taal spreekt.’

RM: ‘We krijgen hier regelmatig bedrijfsfamilies met kinderen aan tafel. Deze kinderen – meestal zelfbewuste jongvolwassenen – kijken doorgaans op een andere manier naar de wereld. Ze zijn vaak kritisch en meer uitgesproken. Vooral op het vlak van milieu, mensenrechten en gender. Maar ook waar het de *work life balance* betreft, het evenwicht tussen werk en privé.’

Over het wegwerken van jullie opgelopen achterstanden bij witwascontroles is in de financiële pers eerder het nodige gepubliceerd. Kritische waarnemers zien de laatste tijd bij InsingerGilissen een meer naar buiten gerichte houding, midden in de samenleving willen staan, niet achter hypes aanlopen, uitstijgen boven de onrust

...

AP: ‘We zijn inderdaad extroverter geworden. Er zijn hier de laatste tijd ongeveer 25 collega’s binnengehaald van grootbanken. Daarnaast zijn we uitgebreid met het aantal kantoren in Nederland. We blijven als InsingerGilissen klein genoeg om persoonlijk te zijn – cliënten en de generaties na hen te begeleiden bij het nemen van financiële beslissingen – en groot genoeg om cliënten toegang te geven tot de wereld.’

RM: ‘Bij een meer naar buiten gerichte houding past bijvoorbeeld ook ons IDFA-sponsorship. Dit filmfestival en InsingerGilissen hebben vanuit een gedeelde liefde voor de artistieke documentaire al jarenlang een hechte samenwerking. Dat zorgt er voor dat IDFA zich kan blijven ontwikkelen tot een plek waar je blik wordt verruimd door documentaires én ontmoetingen met filmmakers. Het levert mooie

programma's op.'

Welke professionals in de financiële wereld of daarbuiten zijn mede vormend geweest voor jullie loopbaanontwikkeling?

AP: 'Ik begon mijn loopbaan bij een groot pensioenfonds. Mijn baas liep met mij het gebouw door en we kwamen bij de Postkamer. Hij zei toen: "Dit zijn de belangrijkste mensen van het bedrijf." Die woorden zijn mij altijd bijgebleven. Je hebt elkaar allemaal nodig. Een kwestie van respectvol met elkaar omgaan. Dat geldt ook voor een private bank.'

'Van recenter datum is mijn ervaring met de Haëlla Stichting die met lef wereldwijd kleinschalige initiatieven steunt waarvan de doelgroep direct profijt heeft en waarbij vrijwilligers betrokken zijn. Ik zat daar in het bestuur van de uitgavenstichting en ben nog steeds betrokken bij de vermogensstichting van dit fonds. Ik heb veel respect voor de wijze waarop directeur Elise Kant vorm geeft aan deze kleinschalige en effectieve armoedehulp.'

En u, Ron Meeuwissen? Tijdens uw transfer van ING naar InsingerGilissen ontmoette u Martijn Storsbergen, hoofd Private Banking en afkomstig van ABN AMRO MeesPierson ...

RM: 'Aan mijn vuurdoop bij InsingerGilissen bewaar ik goede herinneringen. De energie spatte er vanaf. Ik werd hier met open armen ontvangen. "We maken er hier met elkaar iets moois van, ik zie het je doen", zei Martijn. Het feit dat je zoveel vertrouwen krijgt, geeft veel kracht. Er wordt hier gedacht in mogelijkheden, er heerst hier bepaald geen mentaliteit van hokjes en schotten. Mijn entree bij InsingerGilissen voelde als een warm bad.'

Fondsen op naam

Het InsingerGilissen Filantropieteam heeft expertise op het gebied van goede doelen en helpt particulieren en stichtingen bij het opzetten van een fonds op naam bij een van onze cliënt koepelstichtingen Ars Donandi (uiteenlopende doelstellingen) en de Nachenius Tjeenk Stichting (cultuur en cultuurhistorische projecten).



Adriaan Peijnenburg. Wie een groot deel van het vermogen wil bestemmen voor een specifiek maatschappelijk initiatief, kan overwegen een eigen stichting op te richten of te kiezen voor een goede-doelenfonds – ‘fonds op naam’ – dat is onder een (koepel)stichting hangt.

Het Filantropieteam gaat een persoonlijk gesprek aan met de cliënt over de maatschappelijke impact die men wil maken. Een fonds op naam is een mooie optie waarbij de wensen en eigen identiteit ten aanzien van het schenken aan organisaties die de wereld een stukje beter maken geborgd zijn.

Zo'n fonds op naam is geschikt voor schenkers die een actieve filantropische rol willen spelen en daarbij omvangrijke donaties in gedachten hebben. Via het fonds op naam heeft men de zekerheid dat het geld wordt geschonken aan de gewenste goede doelen.

Het beheer, de uitvoering van de doelstelling(en) en de administratieve verplichtingen liggen bij het bestuur van de (koepel)stichting. Schenkers kunnen zelf bepalen hoe zij betrokken willen blijven. Ze kunnen naam en gezicht aan het fonds verbinden of anoniem blijven. Wat een fonds op naam ook aantrekkelijk maakt, is dat het fonds wordt geleid volgens de waarden en normen van de schenker(s). Via een adviescommissie kunnen kinderen, kleinkinderen of andere naasten bij de donaties van het fonds betrokken worden.

Ars Donandi (45 actieve fondsen, belegd vermogen circa € 70 mln) is een koepelstichting voor fondsen op naam met uiteenlopende doelstellingen, maar er zijn ook andere, vergelijkbare organisaties zoals de Nachenius Tjeenk Stichting (cultuur). De koepelstichtingen hebben een eigen bestuur waarin geen medewerkers van InsingerGilissen vertegenwoordigd zijn.

Steeds meer goede-doelenstichtingen met een ANBI-status zetten hun stichting om in een fonds op naam en brengen dit fonds onder bij een (koepel)stichting. Dit voorkomt problemen rondom de continuïteit van het bestuur, dan wel de uitvoering van de almaar oplopende administratieve lasten van een stichting. De koepelstichting stimuleert ook de betrokkenheid van oud-bestuursleden bij het giftenbeleid van hun fonds.

**Tot Quintet Private Bank Europe behoren naast InsingerGilissen: Puilaetco (België); Quintet Danmark; Merck Finck (Duitsland); Quintet (Luxemburg) en Brown Shipley (VK). Dit is de derde aflevering in de artikelenserie over private banking. Eerder verschenen artikelen over ING (25 juli) en Rabobank (19 september).*