



# 'We willen de beste private bank zijn'

Bank ten Cate focust op eenvoud en consistentie

Door: Bert Koopman

13-01-2025

*Filantropie Interview*

AMSTERDAM – Private banking is *booming business*. Nederlandse *private banks* beheren samen minstens \$ 218 mrd aan vermogen. Volgens het financiële platform Investment Officer is dat een stijging met 70% ten opzichte van vijf jaar terug. Deze explosieve groei weerspiegelt de forse toename van het aantal miljonairs en vermogende huishoudens in Nederland. Bij private banks draait het om persoonlijke aandacht en maatwerk.

Achter het enige familiebedrijf in de Nederlandse bankensector gaat een onafhankelijke private bank schuil met een geschiedenis die teruggaat tot 1881. Gefundeerd op een rijke ondernemerstraditie, gebouwd met brede en gedegen expertise. De bank, in eigendom van de familie Ten Cate, koestert haar zelfstandigheid.

Niet winstmaximalisatie, maar continuïteit, eenvoud, focus en organische groei staan voorop. Bezien door een bedrijfsmatige bril valt de platte organisatie op. Managementlagen ontbreken, lijnen zijn kort waardoor snelle besluitvorming mogelijk is. De 71 medewerkers worden geleid door een driekoppige directie die kiest voor collegiaal bestuur.

Het gesprek vindt plaats in de vergaderzaal aan de tuinzijde van het omstreeks 1615 gebouwde dubbele koopmanshuis aan de Herengracht. De bank is sinds 2004 in dit chique, statige pand gevestigd. Klantgesprekken in Amsterdam worden gehouden in de stijlkamer direct links van de entree. Deze ambiance past uitstekend bij de eigenheid en de waarden die Bank ten Cate wil uitstralen.



Directielid Wouter Haanappel.

## **Wie zijn de cliënten die hun vermogen aan Bank ten Cate toevertrouwen?**

Haanappel: 'Onze clientèle bestaat voor de helft uit families voor een kwart uit (ex-)ondernemers en voor nog eens een kwart uit Verenigingen & Stichtingen. Onze cliënten staan centraal in alles wat wij doen. Eigen beleggingsproducten voeren we niet. Klanten kunnen dus vertrouwen op volledig onafhankelijk advies. Met als doel een relatie voor de lange termijn realiseren, gestoeld op wederzijds vertrouwen.'

## **Effectief vermogensbeheer is complex en tijdrovend, zelfs voor doorgewinterde professionals. Wat is de aanpak van Bank ten Cate?**

'Wij houden het simpel. Overzichtelijkheid kenmerkt onze organisatie en werkwijze. Uitdaging is om het cliënten gemakkelijk te maken met een gestructureerd en gedisciplineerd beleggingsbeleid gericht op kwaliteitsgroei aandelen. Kleinschaligheid is onze kracht. Het mooiste is als klanten tevreden zijn en geld bijstorten. Onze naam en de resultaten die we behalen helpen hierbij. Mond-tot-mondreclame en de radiocampagne doen de rest. Groei van het beheerd vermogen (thans ruim € 5 mrd) is echter geen doel op zich, tevreden klanten wel.'

## **Hoe karakteriseert u de private bankers van Bank ten Cate?**

'Onze medewerkers – onder wie circa veertig private bankers verspreid over Nederland – zijn ons belangrijkste kapitaal. Zij zijn degenen achter de hoogstpersoonlijke dienstverlening die Bank ten Cate & Cie typeert. Onze private bankers hebben een ruime ervaring in private banking en/of vermogensbeheer. Naast een bovengemiddelde interesse in beleggen en de financiële markten is het kunnen opbouwen van een langdurige vertrouwensrelatie essentieel. Bij Bank ten Cate hebben de private bankers veel vrijheden en mogelijkheden om hun vak uit te oefenen. Wij merken dat we hierdoor als werkgever attractiever zijn dan grootbanken.'

'We bieden onze private bankers geen gangbare carrièrepaden, ze komen niet in de directie. Wel bieden we ze continuïteit. We werven en selecteren zelf en zijn gespitst op professionals die tot aan hun pensioen private banker willen zijn. Mede hierom besteden we veel tijd en aandacht aan het tevreden houden van zowel de private bankers als de overige medewerkers. Continuïteit in de dienstverlening is datgene wat Bank ten Cate onderscheidt in private banking. Onze private bankers bouwen hun eigen portefeuille op met maximaal tachtig cliënten per bankier. Bij de grootbanken zijn dat er vaak veel meer.'

## **Bank ten Cate verwelkomde in 2022 een achtkoppig private banking team van concurrent InsingerGilissen. Een 'war for talent'?**

'Ervaren en kundige private bankers zijn inderdaad schaars. Deze nieuwe collega's vormden een welkome aanvulling op onze dienstverlening aangezien wij hiermee onder andere ook kennis en ervaring op het gebied van fiduciair vermogensbeheer hebben binnengehaald. Voordat we ze aannamen zijn we maanden in gesprek geweest. Hun netwerk leidt tot nieuwe cliënten, onder meer in het segment Verenigingen & Stichtingen alsook onder succesvolle, gefortuneerde directeuren grootaandeelhouders (dga's).'

## **Families en ondernemers nemen vaak hun kinderen mee. Deze jonge generatie heeft doorgaans een ander mens- en wereldbeeld. Het zijn uw cliënten van morgen. Investeert u in hippe private bankers die hun taal spreken?**

‘Daar zit een uitdaging, iets om over na te denken. De vraag is hoe we de nieuwe doelgroep, zo vanaf 25 jaar, kunnen bereiken. We moeten constant op de hoogte zijn van hun behoeften en wensen. Ze zijn bijvoorbeeld vaak geïnteresseerd in duurzaamheid in brede zin. Niet alleen in beleggingen, ook in wat gebeurt met de planeet. Punt is dat een private banker die hier in dienst treedt makkelijker een portefeuille opbouwt als hij of zij ervaren is en een netwerk heeft.’

## **Continuïteit blijft het credo?**

‘Al ruim 140 jaar is ons hoogste doel het langdurig zorg dragen voor de vermogens die aan ons zijn toevertrouwd. Wij investeren het geld van onze cliënten zorgvuldig daarbij rekening houdend met hun duurzaamheidsvoorkeuren.’

## **Wat zijn actuele en relevante trends in private banking?**

‘Allereerst de majeure vermogensoverdracht van mensen tussen 55 jaar en 75 jaar. In de komende jaren zullen ze hun vermogen doorgeven aan de volgende generatie(s) en deels aan goede doelen. Daarbij is het als gezegd een uitdaging voor private bankers om nieuwe generaties cliënten aan hen te binden en hen te blijven boeien.’

## **Hoe hoog legt u de lat als private bank?**

‘Daarnaast noem ik de voortschrijdende digitalisering wat wij eerder zien als middel dan als doel. In plaats van beeldbellen – vaak usance bij grootbanken – prefereren wij gesprekken aan tafel. Dat kan hier op kantoor of bij de cliënt thuis. We willen dicht bij de klant staan.’

‘Wij hebben maar één ambitie: de beste private bank van Nederland zijn. Dit is echter iets wat anderen over ons moeten zeggen. Bank ten Cate & Cie koestert daarbij haar zelfstandigheid als gerespecteerd en zelfstandig familiebedrijf. In de komende jaren zal er in de kern niet veel veranderen. We zullen met kleine stapjes onze dienstverlening blijven verbeteren teneinde relevant te blijven voor onze cliënten. Zoals gezegd is groei van het vermogen onder beheer hebben geen doel op zich. Continuïteit is en blijft dat wel. Wat ook blijft is het familiale karakter en onze boetiekstijl als private bank.’

## **Tot slot**

Analisten dichten Bank ten Cate & Cie vijf sterren toe waar het gaat om indicatoren als transparantie, organisatie, kostenbeleid, beleggingsbeleid en risicomanagement. Anders gezegd: onafhankelijkheid, kennis en ervaring, een persoonlijke aanpak en een onberispelijke dienstverlening blijken succesfactoren die er toe doen in een gespecialiseerd marktsegment dat snel uitdijt en een moordende concurrentie kent.

## Verenigingen & Stichtingen

*Robbert Ruijgrok is bij Bank ten Cate verantwoordelijk voor een gespecialiseerde afdeling gericht op financiële dienstverlening aan Verenigingen & Stichtingen. Hij heeft dertien jaar ervaring in dit metier en werkt zeven jaar voor Bank ten Cate. Ruijgrok wordt geassisteerd door vier private bankers die zich deels met dit segment bezighouden. Cliënten zijn voornamelijk goede-doelenfondsen, vermogensfondsen en religieuze instellingen.*

*‘De clientèle is divers’, zegt Ruijgrok. Hij illustreert dit met een overzicht van enkele logo’s. Naast de Protestantse kerk en Natuurmonumenten treffen we het Gelderse Kasteel Huis Bergh aan. Een nieuwe klant is Stichting Clingendael, denktank en opleidingsinstituut voor diplomaten.*



Robbert Ruijgrok

## Trends

*Ruijgrok onderschrijft de dominante trend onder verenigingen en stichtingen: ze willen zich verder professionaliseren en zoeken vakkundige vermogensbeheerders. Daarnaast ziet hij een tendens waarbij vermogende particulieren steeds meer geld overdragen naar goede-doelenstichtingen. Het is druk aan de desk voor verenigingen en stichtingen.*

*De overname van het achtkoppige team van InsingerGilissen legde zijn afdeling geen windeieren. ‘Mede dankzij hun beleggingsmandaten kunnen we maatportefeuilles inrichten op strategisch, tactisch en operationeel niveau. En daarmee doordringen tot de kern van wat een stichting wil. Klanten zeggen het te waarderen dat we zaken snel kunnen regelen.’*

*Grote verenigingen en stichtingen hebben in toenemende mate behoefte aan één partij die kan adviseren over meerdere portefeuilles en die kan meekijken over een periode van tien tot twintig jaar, weet Ruijgrok. ‘Een penningmeester in het bestuur van een vereniging of stichting heeft hooguit twee zittingstermijnen van elk vier jaar. Fiduciair management, waarbij één vermogensbeheerder het totaaloverzicht heeft, wordt steeds belangrijker.’*

*Dit is het zesde artikel in een serie over private banking. Eerder kwamen aan bod: ING Private Banking (25 juli), Rabo Private Banking (19 september) en InsingerGilissen (3 oktober) en Delen Private bank (28 november), ABN Amro MeesPierson (12 december).*