



Frederik Kalff

# 'We willen overkomen zoals we zijn'

Directeur Frederik Kalff over private banking en gemoedsrust

Door: Bert Koopman

28-11-2024

*Vermogensfondsen Interview*

---

**De Nederlandse markt voor private banking groeit in hoog tempo. Een actieve speler is het Belgische Delen Private Bank (sinds 1936) dat Nederland ziet als de tweede thuismarkt. De opmars van deze bank lijkt niet te stuiten. In onze serie over private banking na ING, Rabobank en InsingerGilissen vandaag een interview met Frederik Kalff, type gentleman-bankier en directeur van de Delen Private Bank Nederland.**

---

Nederlandse private banks beheren circa € 218 mrd aan vermogen van hun cliënten. Meer dan de helft daarvan is toevertrouwd aan grote spelers als ABN AMRO MeesPierson en Rabo Private Banking, zo blijkt uit recent onderzoek van *Investment Officer*. Het platform voor beleggingsprofessionals deed in 2019 een vergelijkbaar onderzoek. Toen was nog sprake van een totaal van €128 mrd aan beheerd vermogen.

In de afgelopen vijf jaar is het aantal miljonairs en vermogende huishoudens fors gegroeid. En in de komende decennia gaan grote sommen geld over van de ene op de andere generatie. Private banking is ook een belangrijke dienstverlening voor ‘filantropiekapitalisme’ en daarmee voor de doelgroep van Filantropie Platform DDB, denk aan *major donors*, sociaal ondernemers, bestuurders van filantropische fondsen en anderen.

Het Nederlandse hoofdkwartier van Delen is gevestigd in het monumentale Apollo House in Amsterdam Zuid. Kalff – zoon van voormalig ABN AMRO-bestuursvoorzitter Jan Kalff – en opgeleid als bedrijfskundige neemt de tijd om het verhaal van Delen in Nederland uit de doeken te doen. De vertrekken van de bank zijn stijlvol ingericht en dragen bij aan een rustige atmosfeer. Delen Private Bank Nederland telt inmiddels zes vestigingen en vijftig medewerkers.



Frederik Kalff

## ***Welke ontwikkelingen ziet u op de Nederlandse markt voor private banking?***

Kalff: ‘Nederland is een welvarend en spaarzaam land. Er staat naar schatting € 500 mrd op spaarrekeningen. Dat is een deel van de markt waarnaar wij kijken want de huidige spaarrentes zijn niet voldoende om de snelheid van het huidige leven bij te houden. Denk aan inflatie en belastingdruk. Wie meer wil profiteren van zijn spaargeld kan denken aan andere oplossingen, zoals beleggen of investeren.’

‘De markt voor vermogensbeheer is versplinterd. Nederland telt 130 à 140 private banks en vermogensbeheerders met een registratie bij de Autoriteit Financiële Markten en De Nederlandsche Bank. De grote vier – MeesPierson, ING, Rabo en Van Lanschot Kempen – hebben bijna driekwart van de markt in handen. Maar de nummer 20 op de ranglijst beheert naar ik vermoed nog geen € 1 mrd. De consolidatieslag in deze sector verloopt traag.’

## ***Waar trekt u de scheidslijn tussen private banking en vermogensbeheer? Op het eerste gezicht lijkt het verschil niet groot.***

‘De grens is inderdaad niet altijd even duidelijk te trekken. Private banking gaat niet alleen over beleggen, maar ook over een brede dienstverlening. Daarbij spelen zaken als *financial planning* en *estate planning* maar ook vragen als: hoe kunnen we een klant helpen diens dromen, wensen en doelstellingen waar te maken? Hoe komen we daar? Dat voorportaal vinden wij belangrijk. Ik zie vermogensbeheer meer als een eindstation.’

## ***Wat is de groeistrategie van Delen Private Bank in Nederland?***

‘Het familiebedrijf Delen Private Bank, opererend vanuit in Antwerpen, heeft in België meer dan € 40 mrd onder beheer – enigszins vergelijkbaar met Rabo Private Banking of Van Lanschot Kempen in Nederland. Waarom zouden we dit model niet in Nederland kunnen introduceren, zo was de gedachte. Dit scenario voltrekt zich momenteel deels via organische groei, deels via overnames van bank Oyens & Van Eeghen, gevolgd door de vermogensbeheerders Nobel, Groenstate, Puur Beleggen en Box Family Office.’ (Zie kader)

‘Organische groei kost wat meer tijd. De cliëntèle moet het verhaal van Delen Private Bank leren kennen, het DNA van onze bank leren begrijpen. Wij zijn erop gebrand om daar de tijd voor te nemen, vertrouwen te winnen. Onze private bankers moeten onze benadering kunnen uitleggen. Daar ligt onze kracht. We vinden gemoedsrust belangrijk. Een klant voelt direct of de private banker tegenover hem of haar gehaast is, of werkelijk een relatie wil opbouwen.’

## ***Wat is het verhaal van Delen Private Banking?***

‘We kiezen voor duurzame groei, aangepast aan technologische ontwikkelingen én aan ingrediënten die Delen sterk hebben gemaakt: familiale verankering, het behoren tot een sterke financiële groep, persoonlijk contact, bestendigheid en een doordachte efficiëntie. Bijkomende factor is het stabiele aandeelhouderschap waarop we kunnen steunen. Eerder dit jaar bedroeg het totaal beheerd vermogen van Delen Groep € 60,4 mrd. De groep is actief in vijf landen.’

‘Onze waarden – persoonlijk, familiaal, duurzaam, behoedzaam, efficiënt – vormen het kompas bij alles wat we doen. Onze efficiency is mede gestoeld op onze geavanceerde digitale diensten: de Delen app en Delen Online. Daarmee zijn portefeuilles tot in detail te volgen. Documenten als aktes, contracten (levens)testamenten worden toegevoegd aan het digitale archief. Je hebt in één oogwenk totaaloverzicht. Aan de achterkant zijn we een IT-bedrijf.’

‘Een andere belangrijke waarde is behoedzaamheid met als doel gemoedsrust. Ik citeer onze oprichter André Delen: “Je kunt niet net op tijd voorzichtig worden. Je bent het of je bent het niet.” Het zegt veel over de filosofie van deze bank. We laten ons niet leiden door hypes. We gaan niet *coûte que coûte* voor het hoogste rendement, maar op de lange termijn willen we als risicobewuste speler de beste zijn. Dat is Delen Private Bank. Voor vandaag en morgen.’

### ***Hoe staat het met de clientèle in Nederland?***

‘We hanteren geen harde ondergrens. Een advocaat die € 100.00 bij elkaar heeft gespaard kan hier goed terecht en bij ons het vermogen verder opbouwen. Daarnaast zien we veel families. Soms hebben we drie opeenvolgende generaties in de boeken. De kern van onze clientèle vormen 50-plussers met een vrij te beleggen vermogen tussen € 1 mln en € 5 mln – met hun kinderen in verband met de toekomstige vermogensoverheveling. Steeds meer ondernemers (dga’s) weten hun weg naar ons te vinden, maar we verwelkomen ook (*young*) *professionals*.’

‘Onze klanten hebben niet één maar twee private bankers als contactpersoon. Daarnaast hebben we financial & estateplanners paraat. Twee private bankers per cliënt kan eigenlijk niet uit – tenzij je het efficiënt hebt geregeld. Er is onze bankers alles aan gelegen dat ze hun klant goed leren kennen. Als ze niet weten dat er een appartement is in Frankrijk dat soms wordt verhuurd, kunnen ze niet vragen: “Heeft u zich gemeld bij de Franse fiscus”?’

### ***Wat zijn verbeterpunten?***

‘De integratie van de vermogensbeheerders die we hebben overgenomen vraagt focus. Het hogere doel is *One team, one dream*. Vijftig medewerkers op zes locaties in Nederland vraagt om bezielde leiderschap, structuur aanbrengen ook. Met oog op de volgende generatie klanten investeren we in het aantrekken van jongere professionals, in de categorie 20 tot 50 jaar. Als hier een jeugdige ICT-miljonair komt, wil deze aangesproken worden in zijn eigen taal.’

***U was eerder werkzaam bij Lombart Odier & Cie, een bank met solide Zwitserse roots. Je kunt wel zeggen dat private banking in Zwitserland is uitgevonden. Dat moet in uw voordeel zijn geweest ...***

‘Mijn mentor was destijds Patrick Odier, later chairman van de supervisory board. “Vertrouw niet iedereen”, zei hij me. Odier was erg van het luisteren en vragen stellen. In mijn tijd bij Lombart Odier zat ik aan de institutionele kant van het vermogensbeheer. Een interessante en leerzame tijd bij een bank met een traditie die teruggaat tot 1796 – een tijdspanne van 228 jaar waarin de bank veertig financiële crises wist te trotseren.’

## *Wat zijn toekomstplannen?*

‘We koesteren onze sympathieke uitstraling, we zijn geen cowboys. Dit alles vanuit de wens om de klant zo goed mogelijk te bedienen. Praktisch ingesteld en goed voorbereid. Private banking is mensenwerken en maatwerk. Met een lange-termijnbril op. Niet al te gefixeerd zijn op een deal. Daarbij sluit ik niet uit dat we nog eens een filantropiedesk beginnen. Alles overwegende is ons belangrijkste signaal: overkomen zoals we zijn.’

## **NEDERLAND ALS TWEEDE THUISMARKT**

Bij Van Lanschot Kempen, InsingerGilissen en Ten Cate & Cie fronsen ze de wenkbrauwen over de groeispuurt van Delen Private Bank. De concurrentie op de groeiemarkt voor private banking is fel. Dat betrekkelijk nieuwe spelers zich in Nederland snel weten in te vechten blijkt uit de casus van dit Vlaamse huis – een slimme combinaties van organische groei en gerichte overnames. Het beheerd vermogen in Nederland bedraagt inmiddels € 3,5 mrd.

De weg naar landelijke dekking in Nederland voltrok zich in enkele stappen. Het begon in 2016 met de overname van Oyens & Van Eeghen. Na de integratie van deze eeuwenoude vermogensbeheerder volgde het Amsterdamse Nobel Vermogensbeheer inclusief een portefeuille van een kleine 500 relaties. Daarmee maakte Delen in Nederland een sprong naar circa 800 klanten. Het uitbreken van de coronapandemie in 2020 betekende tijdelijk pas op de plaats maken.

Vorig jaar werd het groeipad voortgezet met de overname van Groeistate Vermogensbeheer uit Twente. In januari 2024 volgden de Noordwijkse ‘boutique’ Puur Beleggen. En later Box Consultants uit Eindhoven, een zogeheten *multi-client* family office / vermogensbeheerder. Inmiddels is bij Delen sprake van landelijke dekking met kantoren in Amsterdam, Heerenveen, Hengelo, 's-Hertogenbosch, Noordwijk en Waalre en meer dan 2.500 cliënten.

*Dit is het vierde artikel in een serie over private banking. Eerder kwamen aan bod: [ING Private Banking \(25 juli\)](#), [Rabo Private Banking \(19 september\)](#) en [InsingerGilissen \(3 oktober\)](#).*