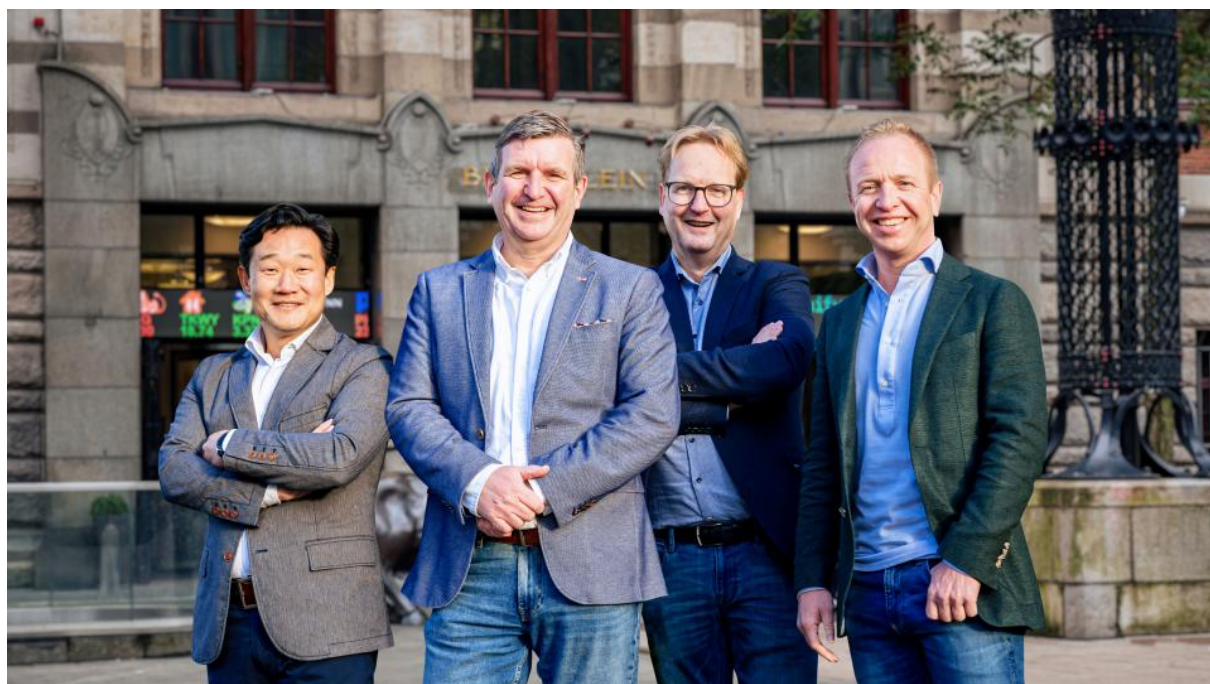


VERMOGENSBEHEER

Van bank naar beheerder, zij maakten de overstap

Lenneke Arts
03 oktober 2022



Ingegeven door reorganisaties en standaardisering, hebben verschillende private bankers en beleggingsadviseurs de afgelopen jaren de overstap van bank naar vermogensbeheerder gemaakt. Soms uit eigen beweging, soms noodgedwongen. Drie oud-bankers over hun ervaring. 'Nu luister ik naar een klant, in plaats van naar de wens van de bank.'

Als geen ander weet hij hoe het is om de overstap van bank naar vermogensbeheerder te maken, want vijf jaar geleden begon Dick Hubertus na een 10-jarige carrière bij Rabobank zijn eigen beleggingsadvieskantoor in Den Bosch samen met oud-collega Erik van Uden.



Sindsdien hebben veel oud-bankiers bij hem aangeklopt, op zoek naar een overstap richting de vermogensbeheerindustrie. 'Dan moet je op je gevoel afgaan of een bankier ook een goede ondernemer zou zijn. En heel belangrijk: of ze in hun eigen omgeving kunnen werken, klanten uit de eigen regio aan zich kunnen binden en bedienen. Iedere partner is hier verantwoordelijk voor zijn eigen klantenportefeuille en inkomsten.'

Je kunt niet tegen iedereen "ja" zeggen, aldus Hubertus. Tegen tien partners zei hij dat door de jaren heen wél. Het meest recent tegen Marc Halma, Eric Kruse en Bas Nauta. Zij maakten van respectievelijk ING, Rabobank en ING de overstap naar HIP Capital. Halma en Nauta runnen sinds dit jaar samen het nieuwe kantoor in Arnhem-Zuid, Kruse is verantwoordelijk voor het kantoor in Enschede.

Alle drie de bankiers werden getroffen door een zoveelste reorganisatie van hun werkgever, nadat ze eerdere rondes hadden "doorstaan". 'De laatste reorganisatie bij ING was mijn Waterloo', aldus Nauta. Kruse: 'Met 22 dienstjaren was ik de jongste van de 8 beleggingsadviseurs bij de lokale Rabobank. Het aantal moest terug naar 4, en ik moest eruit. Ik wist dat het ook mij een keer kon gebeuren.'

Veranderende bankenwereld



Ze hebben de bankwereld en het beroep van private banker en beleggingsadviseur flink zien veranderen in tien, vijftien jaar tijd. Halma: 'In 2008 begon ING als één van de eerste grootbanken met gestandaardiseerd beleggen, de andere banken volgden. Beleggingsadvies vroeger en nu, dat is een verschil van dag en nacht. Eigenlijk zijn beleggingsadviseurs pakketten-verkopers geworden.'

Nauta: 'Commercie is belangrijker geworden bij de bank, de klant is verdwenen naar de rand van de scope. Randzaken als ambities, targets zijn naar de voorgrond gekomen. En regelgeving natuurlijk, dat kost veel meer tijd. Ik wil wegblijven bij *bank bashing*, maar op een gegeven moment werkte zo'n omgeving niet meer voor mij en dan moet je je eigen weg gaan.'

Kruse: 'Bij Rabobank ging het aantal klanten per adviseur omhoog. Logisch, dezelfde hoeveelheid klanten moest bediend worden, terwijl er minder adviseurs over waren. Eigenlijk hadden we twee keer zoveel klanten als mogelijk, als je iedereen genoeg aandacht wil geven.'

Instapdrempel

Intussen ging de instapdrempel bij de grootbanken voor maatwerk omhoog, meestal naar 1 miljoen, onder druk van toegenomen regelgevingkosten. Hubertus: 'Daardoor mis je de klant van de toekomst. Met een ondernemer die zijn eerste 2, 3 ton heeft verdiend, kun je een leven lang vooruit. Door hun opgehoogde instapdrempel, zullen banken voornamelijk oud geld blijven aantrekken.'

'En ook bedoeld, hoor. Maar het leuke is, dat wij kunnen bedenken hoe wij het willen. Wat een goed klantenaantal is, hoe we op eigen kracht kunnen blijven doen waar we goed in zijn. Daardoor hebben we in vijf jaar een beheerd vermogen van richting de 200 miljoen euro op kunnen bouwen. Vijf jaar lang met de juiste mensen, leuke dingen doen. Het is logisch dat daar iets uit voortkomt. En ook nodig, voor de continuïteit van je onderneming.'

Salaris

Halma, Kruse en Nauta beamen dat het even slikken was, om hun vaste, comfortabele salaris gedag te zeggen, net als hun collectieve pensioenregeling. Tegelijkertijd halen ze allemaal voldoening uit hun overstap. Vooral vanwege de vrijheid om dienstverlening te kunnen uitvoeren op de manier die hen aanstaat.



Nauta: 'Zoals ik nu klanten bedien, zo deed ik dat ook bij de bank. Met het grote verschil: nu luister ik alleen naar wat de klant wil, en niet naar de organisatie die een wens heeft hoe iets wordt uitgevoerd.'

Kruse: 'De invulling van klantcontact kan zoals je dat zelf wil, en ook bij de invulling van portefeuilles hebben we meer vrijheid dan bij de gemiddelde grootbank. Zeker nu met de stand van zaken bij obligaties, is het fijn dat we alternatieven kunnen aanbieden. Daarnaast gaat het bij een vermogensbeheerder veel meer om elkaar dingen gunnen. Alleen ben je sneller, samen kom je verder.'

Halma: 'Als een klant tegen me zegt, kom maar bij me langs thuis, dan doe ik dat. Ik voel me nu weer écht private banker. Ik heb me jaren geleden afgevraagd, zij we nog wel een private bank, wat is een private bank eigenlijk? Voor mij is dat een andere definitie dan die de bank er nu aan geeft. Wilde iemand 100.000 euro overboeken, dan moest je als adviseur tegen een klant zeggen dat hij dat zelf kon doen. Private banking gaat voor mij heel erg ver, ik wil veel kunnen doen voor een klant. Een bank wil dat niet meer.'

Doorverwijzingen

‘Weet je, ik vind het verbazingwekkend hoe snel het is gegaan. Bas en ik zijn nog geen jaar bezig en we hebben al de eerste doorverwijzingen van klanten en intermediairs. Vroeger lag de winst daarvan bij een bank, nu grotendeels bij onszelf.’

Hubertus: ‘Als je een verhaal hebt dat je zelf bedacht en volledig omarmd hebt, is dat iets anders dan verkoper zijn. Dat is waarom wij zitten waar wij zitten, in de regio. En over de banken: we zijn daar wel allemaal opgeleid. Dat geeft klanten een fijn gevoel, dus we nemen daar ook heel veel positiefs van mee.’



Kruse: ‘Zonder hen had ik dit niet kunnen doen.’

Hubertus: ‘Ik net zo goed niet. Al vroeg had ik in mijn hoofd dat ik een eigen kantoor wilde beginnen. Maar ik was me er wel bewust van dat ik een mannetje van eind 20 was. Dan moet je eerst tien jaar bij een bank leren hoe professioneel beleggen werkt.’