

TEAM VERMOGENSMANAGEMENT LIMBURG OVER HUN VAK

# “UW VERMOGEN VERDIENT MEER”

“Vermogensmanagement gaat over zoveel meer dan alleen het instandhouden van je vermogen door rendement te maken op beleggingen. Daarom hanteren we als slogan: “Uw vermogen verdient meer”, vertelt vermogensmanager John Bellemakers. Hij geeft samen met collega’s Erno Cornelissen, John Duijkers en de beleggingsspecialisten Dick van Esch, Jos Hamers en Frits Vroomen een inkijkje in de wereld van vermogende klanten. “In feite bieden wij financiële rust aan onze klanten, particulieren, ondernemers en vermogende instellingen. Wij verschaffen hen de zekerheid dat alles rond hun vermogen goed is geregeld.”



De heren maken deel uit van het specialisten-team Vermogensmanagement Limburg, dat met veertien vermogensmanagers, tien beleggingsspecialisten en tien assistenten zorg draagt voor alle financiële vragen van vermogende klanten in de provincie. “Alle zeven Rabobanken in Limburg hebben hun eigen vermogensmanagers en beleggingsspecialisten, daarmee zijn we niet alleen marktleider, maar ook altijd dichtbij.” In de ogen van de Rabobank heeft vermogensmanagement toegevoegde waarde wanneer je over minimaal €500.000 belegd vermogen beschikt. Voor bedragen lager dan €500.000 kan de klant prima terecht bij de private-banker van de lokale bank. Alle leden van het team vermogensmanagement beschikken over veel ervaring, ze hebben van de wereld rond vermogen in de loop der jaren hun specialisme gemaakt. “We werken intern nauw samen met de collega’s van bedrijven, verzekeren en private banking. We kunnen bovendien een beroep doen op een team specialisten op het hoofdkantoor in Utrecht. Rabobank is met een beheerd vermogen van 50 miljard euro de tweede partij in Nederland. Binnen Limburg beheren wij een evenredig bedrag en zijn we marktleider.

Al meer dan tien jaar behoort Rabobank tot de best presterende vermogensbeheerders in Nederland.”

## VERTROUWEN

John Bellemakers, Erno Cornelissen, John Duijkers, Dick van Esch, Jos Hamers en Frits Vroomen zijn ervaren in hun vak. “Je hebt die ervaring nodig, omdat je als vermogensmanager de financiële vertrouwenspersoon van veel klanten bent. Alles draait om vertrouwen en discretie, vertrouwen is een voorwaarde om zaken te doen en een relatie op te bouwen. Voordat je dat vertrouwen krijgt, heb je een heel traject doorlopen. Het begint met de wens van de klant om zijn vermogen voor de toekomst veilig te stellen en dan is de Rabobank als coöperatieve bank een sterk merk. Een succesvolle relatie zit voor een deel in het rendement dat je maakt op beleggingen en dat je nodig hebt om het vermogen te behouden of uit te bouwen. Maar het gaat veel verder, we nemen ze bijvoorbeeld mee in andere financiële vraagstukken. Daar hebben we als bank andere specialisten voor. We kunnen een rol spelen bij het regelen van een nalatenschap of schenkingen,

bij bedrijfsoverdrachten, maar ook bij het regelen van wilsonbekwaamheid of na het overlijden van een klant. We bieden met vermogenszorg diensten aan na het overlijden van cliënten, als adviseur of, indien de familie dit wenst, als executor en eventueel ook als bewindvoerder. Soms krijgen we de vraag te zoeken naar een goed doel, waar iemand een deel van zijn vermogen bij leven of na overlijden aan wil besteden. Samen met onze charitymanager onderzoeken we de mogelijkheden van informal investing te onderzoeken. Dat zijn allemaal andere zaken dan een hoog rendement, vaak zaken die bij de klant belangrijker zijn en hem persoonlijk dieper raken.

## DE BASIS

Elke relatie begint met een gedegen kennismaking. “We zorgen voor inzicht in de volledige financiële situatie en vragen de cliënt naar zijn doelen en ambities. Wat wil je doen met je geld, wat baart je zorgen, hoe laat je je vermogen voor je werken voor wat jij belangrijk vindt? Als dat helder is, maken we een reëel plan dat is toegespitst op de wensen van de klant. We regelen



**“IN FEITE VERKOPEN  
WIJ FINANCIËLE RUST  
AAN ONZE KLANTEN, DE  
ZEKERHEID DAT ALLES  
ROND HUN VERMOGEN  
GOED IS GEREGELD”**

alle financiële zaken, vaak in samenspraak met collega's van bijvoorbeeld de afdeling bedrijven of verzekeringen, maar we onderhouden ook contacten met accountants, fiscalisten en juristen. Kortom: wij zijn de persoonlijke adviseur met als doel de klant maximaal financieel te ontzorgen. Dat kan heel ver gaan. We spreken de taal van de klant, we staan hem in alles bij, we zijn altijd aanspreekbaar en bereikbaar en – als ze daar prijs op stellen - zoeken we verbindingen voor hen met andere klanten. Vaak doe je ze daar een groot plezier mee, vergeet niet dat we over een enorm netwerk beschikken.” De focus ligt altijd op de lange termijn. “Dan kun je een relatie opbouwen.”

**BELEGGEN**

Rendement mag dan vaak niet het allerbelangrijkste zijn, belangrijk is het wel. “Beleggen is een vak”, vertelt Dick van Esch. “Zeker na de crisis van 2008 werd het inrichten van een beleggingsportefeuille uitermate complex. Dat kun je niet meer zelf doen, daar heb je echte specialisten voor nodig. En die hebben we, hier in ons team Limburg en in Utrecht. De klant weet dat zijn

portefeuille bij een goede organisatie in beheer is. Dat geeft rust en daar gaat het om.” Gevraagd naar de kernwaarden waar een geslaagde vermogensmanager over moet beschikken, heerst er eenstemmigheid: inlevingsvermogen, discretie en een visie op de lange termijn, zodat je de kans krijgt een klant ook echt te leren kennen. “Dat is het belangrijkste, dat je je klant kent, dat je weet hoe hij denkt en hoe hij in het leven staat, dat je dus weet waar zijn belangen en zijn prioriteiten liggen. Het zit nooit in de diensten of producten, die kunnen andere aanbieders ook leveren. Het zit in de relatie die je met je klant hebt. Dat is waar het om gaat, dat je weet hoe een specifieke ondernemer denkt, waar zijn belangen liggen en hoe hij tegen zijn bedrijf, maar ook tegen zijn toekomstige leven aankijkt. Dat kun je alleen voor elkaar krijgen als je elkaar lang kent en onvoorwaardelijk vertrouwt. Ik denk dat daar de kern van ons vak ligt: een kans krijgen, vertrouwen winnen en dat vertrouwen over een lange periode meer dan waarmaken. Dan doen we het goed, dat is waar we ons in onderscheiden.”

[www.rabobank.nl](http://www.rabobank.nl)