



Het team bestaat uit ervaren private bankers en jonge professionals. Van links naar rechts: Rick Duijvestein, Marian Dessing, Kevin Plaisier, Yvette van Polen.

# De bank die vertrouwd voelt als familie

Tekst Jasper Gramsma Fotografie Brian Mul

“Dit is een huis, en zo voelt het ook,” concludeert Marian Dessing. “Zowel voor ons als voor onze cliënten.” De directeur van InsingerGilissen Den Haag spreekt over de markante witte villa aan de Alexanderstraat waar de eeuwenoude vermogensbeheerder gevestigd is. In de kamer met uitzicht op de weelderige tuin vertelt ze waarom dat zo belangrijk is. “Ons vak gaat over mensen, families, dromen en ambities. Wij nemen echt tijd en hebben echte aandacht om je te leren kennen. Hoe beter we je kennen, hoe beter we je kunnen helpen goedgeïnformeerde beslissingen te nemen.”

Bij InsingerGilissen dus geen vluchtige videocalls met steeds een nieuw gezicht. “Onze mensen staan vaak vele generaties bij. Daardoor zijn ze als vertrouwenspersonen nauw met de familie verweven – ze kennen zelfs de naam van de huisdieren. Cliënten zijn hier dan ook altijd welkom; sommigen spreken hier af met hun accountant of parkeren bij ons de auto als ze de stad in gaan,” schetst Dessing. “En uiteraard rijden we desgewenst naar ze toe voor een gesprek thuis aan de keukentafel.”

## INSTRUMENT

Wie vermogend is, is bevoorrecht, maar krijgt ook met ingewikkelde persoonlijke vraagstukken te maken. “De een wil risico’s afbouwen en vermogen uit z’n bedrijf halen om meer tijd aan het gezin te spenderen, de ander wil z’n landgoed of kunst goed overdragen aan de volgende generatie, en weer een ander beschouwt z’n vermogen als instrument om iets na te laten aan de maatschappij,” somt Dessing op. “Voor iedereen betekent vermogen dus iets anders, en het gaat over meer dan vermogen alleen.” Een oordeel over al die dromen en ambities hebben de private bankers nooit. “Het is juist mooi om te zien hoe anders die zijn van mens tot mens,” vindt de empathische directeur. “Met onze expertise in onder meer beleggingsadvies, wealth planning en

het oprichten van stichtingen reiken wij alleen de mogelijkheden aan om die doelen te verwezenlijken. Daarnaast onderhouden we goede relaties met fiscalisten, accountants en notarissen voor ondersteuning op andere terreinen.”

Om deze relaties en die met cliënten te verdiepen, organiseert InsingerGilissen regelmatig barbecues, netwerkborels en bijeenkomsten voor jongeren. Over die laatste zegt ze: “Velen kunnen er met hun vrienden niet over praten hoe het is om vermogende ouders te hebben; ze zien het soms zelfs als een last. Hier hebben we het erover in een veilige setting met vragen als: heb je zelf al vermogen, hoe kom je eraan en hoe ga je ermee om? Dat werkt verhelderend en bevrijdend.”

## ANDERE KIJK

Net als met zoveel andere zaken hebben de oude en de jonge garde ook op vermogen een andere kijk. “Heel interessant,” stelt Dessing. “Voor kinderen is duurzaamheid vaak leidend. Zij willen niet meer in fossiele producten beleggen, terwijl ouders juist eerder geneigd zijn te kiezen voor rendement om daarmee iets goeds terug te doen voor bijvoorbeeld de stad of een organisatie. Omdat wij vertrouwd worden, kunnen we zo’n proces in goede banen leiden.”

Zo verschillend als de clientèle is, zo divers is ook Dessings team. “Mannen, vrouwen, alle leeftijden. We hebben zeer ervaren private bankers in huis en dankzij ons interne opleidingstraject kunnen ook jonge professionals zich bij ons ontwikkelen,” legt ze met trots uit. Eén ding hebben ze gemeen: ze werken hier niet om hogerop te komen, maar om het vak waarvan ze houden uit te oefenen. “En wat is er mooier dan dat met zoveel aandacht en in deze omgeving te kunnen doen?”

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