

In de bancaire wereld is de laatste jaren bijzonder veel aandacht voor private banking. De vermogende particulier is voor banken een interessante doelgroep. Hierbij moet echter wel worden opgemerkt dat 'vermogen' in dit kader op verschillende manieren wordt uitgelegd. Zo spreken sommige partijen al van private banking bij een vermogen van € 75.000, terwijl anderen uitgaan van een vrij belegbaar vermogen van € 1,0 miljoen als ondergrens. Bij Dijkstra Beaumont Wealth Management, een nieuwe maar ervaren speler in de markt van private banking, legt men de lat nog aanzienlijk hoger. Zij richten zich op het topsegment van de markt. Het bedrijf biedt een interessante propositie voor vermogende particulieren met een vrij belegbaar vermogen van € 5,0 miljoen en meer, waarvan in aanvang minimaal € 1,0 miljoen wordt belegd via Dijkstra Beaumont. We spreken met de beide vennoten mr. M.R.M. (Chiel) Beaumont en drs. A.G. (Ad) Dijkstra.



Dijkstra Beaumont Wealth Management

Nieuwe speler in topsegment

De markt voor private banking is de laatste jaren sterk gegroeid. Het topsegment van de markt, waarop Dijkstra Beaumont Wealth Management zich richt, blijft echter klein en overzichtelijk. Het is een echte nichemarkt, hetgeen dus ook vraagt om een uiterst specialistische aanpak. “We richten ons op de bovenkant van de markt,” vertelt Ad Dijkstra, “en ons onderscheidend vermogen schuilt dan ook in het leveren van werkelijk maatwerk. We werken voor een kleine groep klanten die we uiterst persoonlijke service bieden.”

Ad Dijkstra en Chiel Beaumont gingen in maart van dit jaar van start. Ze hebben een landelijke scope vandaar dat het bedrijf centraal in het land is gevestigd in Utrecht. Beide heren zijn echter oude bekenden in Noord-Nederland. Zowel Dijkstra als Beaumont waren jaren werkzaam in het Noorden van het land en laatst genoemde is nog altijd woonachtig in het hartje van de stad Groningen. Voor de komende jaren verwachten zij een gestage groei van hun organisatie die nu vijf medewerkers telt. “We willen in een aantal

jaren doorgroeien naar 10 tot 15 medewerkers,” vertelt Dijkstra. “Het moet echter geen grote organisatie worden, want dan verspelen we onze meerwaarde.” De medewerkers zijn stuk voor stuk hooggekwalificeerd en worden door Dijkstra en Beaumont persoonlijk geselecteerd. Dijkstra: “We hebben een ruime ervaring als het gaat om personeel in ons segment van dienstverlening en daarmee scherp op het netvlies wie bij ons en onze klanten goed aansluiten”.

Dijkstra en Beaumont laten zich beide karakteriseren als door de wol geverfde financiële professionals. Zowel Dijkstra als Beaumont kan bogen op meer dan 20 jaar leidinggevende en specialistische ervaring in de financiële wereld. Zo heeft Ad Dijkstra nog aan de basis gestaan van het opzetten van private banking bij de ABN Amro Bank in de tweede helft van de jaren tachtig. Hij was werkzaam als Regiodirecteur Private Banking Regio Noord, als Algemeen Regiodirecteur Overijssel & Flevoland en later Concerndirecteur van de ABN Amro in Amsterdam. Chiel Beaumont startte zijn carrière in het

bankwezen circa 20 jaar geleden bij de ABN Amro Bank. Hij werkte op managementniveau bij diverse banken en deed zowel ervaring op in corporate banking als private banking. Hij maakte onder andere deel uit van conerndirectie van de Friesland Bank en zijn laatste functie was die van Regiodirecteur Noord bij SNS Reaal.

Persoonlijk

De expertise van de twee ervaren heren wordt nu gebundeld in Dijkstra Beaumont Wealth Management. Het ondernemerschap trok hen. Bovendien is er een gat in de markt ontstaan, aldus beide heren. “Onze ervaring en die van ons bekende klanten is, dat de vele reorganisaties van de afgelopen jaren de servicegerichtheid en de continuïteit in het relatiemanagement van de banken niet ten goede zijn gekomen,” stelt Chiel Beaumont. “Ons beeld is dat dit een van de redenen is waarom ze deze doelgroep minder adequaat kunnen bedienen. De focus lijkt bij een aantal marktpartijen te zeer intern gericht te zijn en wij hebben de overtuiging dat bij banken bijvoorbeeld ook te veel klanten aan één contactpersoon wor-



ent "private banking"

den gekoppeld. Op deze manier kan het een lastige opgave worden om de persoonlijke en pro actieve service te bieden die de doelgroep van private banking verdient. Wij bedienen dan ook maximaal 30 cliënten per persoon. Een persoonlijke benadering is hiermee beter gegarandeerd."

Partnerships

Naast deze expertise werkt Dijkstra Beaumont Wealth Management met verschillende partnerships. Zo wordt er samengewerkt met Union Bank of Switzerland (UBS), een begrip in de financiële wereld en daarbuiten, en tevens met Theodoor Gilissen bankiers, een topvijfspeler in de Nederlandse markt voor private banking. Uiteraard beschikt Dijkstra Beaumont Wealth Management als financiële instelling over de vereiste vergunningen en staat zij onder toezicht van Autoriteit Financiële Markten (AFM) en De Nederlandse Bank N.V..

Onafhankelijk

De corebusiness laat zich omschrijven door de combinatie van vermogenbeheer -op basis van een mandaat wordt

iemands vermogen beheerd- en vermogensadvies, waarbij telkens in overleg met de klant invulling wordt gegeven aan de beleggingen. Voorts staan zij garant voor financial consultancy en advies op uiteenlopend financieel terrein, ook voor bedrijven. Hierbij richten Dijkstra en Beaumont zich op continuïteit in relatiemanagement en vooral een strikt onpartijdige dienstverlening. "Het belang van de klant kan bij ons alleen maar centraal staan," stelt Chiel Beaumont. "We hebben geen eigen producten die we moeten "pushen", noch worden we direct of indirect door derden betaald als we een advies aan een klant geven. Onze onpartijdigheid is gewaarborgd. We staan voor onafhankelijk advies en dat is iets waar de markt ons inziens grote behoefte aan heeft."

De doelgroep bestaat uit ondernemers, DGA's, vrije beroepsbeoefenaren en mensen met familievermogen. Dijkstra en Beaumont fungeren voor hen als sparringpartner. Het is daarbij prettig om te weten dat men zaken doet met mensen die in verschillende financiële keukens hebben gekeken en weten hoe

daar de hazen lopen. Ze kennen de klappen van de zweep. De tarifiering is hierbij marktconform. "We staan de cliënt terzijde met deskundig advies," stelt Dijkstra. "We zijn ervaren, onpartijdig en onafhankelijk en beschikken over de vereiste vergunningen. Bovendien kunnen we onze cliëntèle ook goed adviseren over alle andere bankzaken, want dat is sinds jaar en dag ons metier. En voor fiscale en andere relevante vraagstukken hebben we onze contacten die we in de loop der jaren hebben opgebouwd en waar we al jaren zaken mee doen. Zo hebben we met onze op maat gesneden dienstverlening op het gebied van private banking veel voordelen ten opzichte van de dienstverlening van bijvoorbeeld de banken."

Tekst Tjitte Faber

Dijkstra Beaumont Wealth Management

Newtonlaan 115
3584 BH Utrecht
Telefoon 030-2106222
Fax 030-2106800
www.dijkstrabeaumont.nl