

STAAL

MAGAZINE

Relatiemagazine
van Staalbankiers

Nr.2

WINTER 2014
JAARGANG 13



Robert-Jan Derksen
**'ER IS MEER
DAN DAT
WITTE
BALLETJE'**

+
**De geest
van Thorbecke**
in het Staatshuys

+
Eric Corton
in een verscheurd
Colombia

+
Fonds op naam
voor een
goed doel



 **Staalbankiers**

INHOUD

WINTEREDITIE 2014

In de prijzen

Staalbankiers is verkozen tot Beste Private Bank 2014. **PAGINA 6**

Betalen van de toekomst

Met je vingerafdruk of met je stem betalen? **PAGINA 12**

Staatshuys

Ben Keizers maakte van het geboortehuis van Thorbecke een inspirerende plek. **PAGINA 14**

Historisch laag

De rente staat historisch laag. Kansen en bedreigingen van de rentemaatregelen van Mario Draghi. **PAGINA 16**

Ik word altijd geleefd

Golfer Robert-Jan Derksen blikt terug op zijn carrière. **PAGINA 20**

Redder in nood

Het levenstestament kan u voor van alles behoeden. **PAGINA 28**

Fonds op naam

Een fonds op naam onderbrengen bij een goed doel. Arie Broer deed dat. **PAGINA 34**

Rustig afwachten

De beste strategie bij *market timing*. **PAGINA 36**

Peter Kox, cliënt en autocoureur

'Het is bijna taboe tegenwoordig, maar ik ben gek op auto's'

PAGINA 13

RUBRIEKEN:

Nieuws van de bank **PAGINA 4**

Voorwoord Pierre Huurman **PAGINA 5**

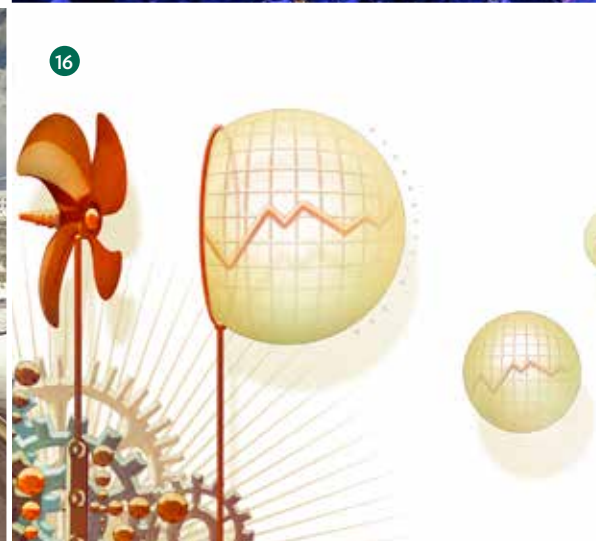
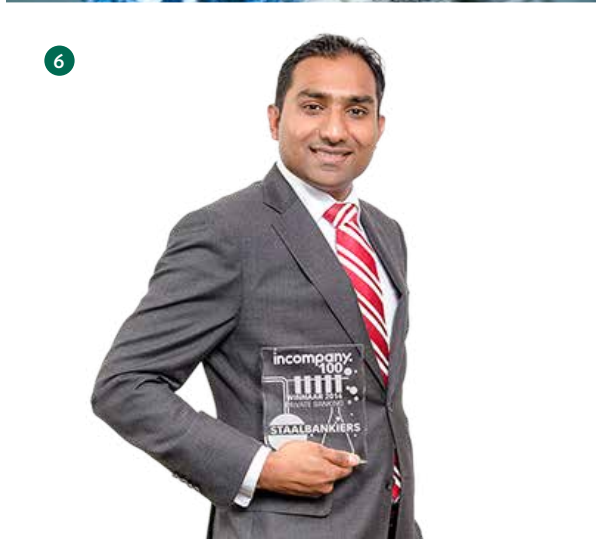
Cliënt@Staalbankiers **PAGINA 13**

Column Frits Wester **PAGINA 23**

Spotlight **PAGINA 30**

Vraagbaak **PAGINA 38**

Werken@Staalbankiers **PAGINA 39**



PANORAMA MESDAG

Je kunt er uren naar kijken: Panorama Mesdag met daarop het Scheveningen van rond 1880. Eindeloos turen naar alle details en zien of je dingen herkent. Het Paviljoen van Wied (ook wel Paviljoen de Witte genoemd), het Stedelijk Badhuis (nu het welbekende Kurhaus), de Watertoren... Ik heb naarstig gezocht naar de wijk waar ik woon, maar die bleek pas een paar jaar later te zijn gebouwd. Zo zet Panorama Mesdag je aan om in de geschiedenis te duiken. Wilt u ook een sprong in het verleden maken? Staalbankiers geeft kaartjes weg op **PAGINA 8**

HANDS OFF OUR GIRLS

Voor Serious Request ging Eric Corton naar Colombia. Hij sprak daar met meisjes en vrouwen die het slachtoffer zijn geworden van seksueel geweld. Het indrukwekkende verhaal over deze gruwelijke 'stille' ramp is opgetekend aan de hand van de emotionele tweets die hij tijdens zijn reis plaatste. U leest het op **PAGINA 24**. Zijn boodschap en die van het Rode Kruis: *hands off our girls!*

BETROKKEN OOGARTS

Als frequent bezoeker van de oogarts weet ik hoe belangrijk goede en bereikbare oogzorg is. Mocht het nodig zijn, dan ben ik binnen een halfuur in het Oogziekenhuis. Hoe anders is dat voor mensen in ontwikkelingslanden. Oogarts Hedwig Kemme zet zich in voor Eye Care Foundation, een NGO die oogheelkundige zorg biedt aan de allerarmsten. De afgelopen jaren zijn zo duizenden mensen geholpen met hun zicht. 'Tel je zegeningen', is haar lijfspreuk, zo vertelt Hedwig Kemme op **PAGINA 32**

COLOFON: STAAL Magazine is een uitgave van Staalbankiers en wordt verspreid onder de relaties van Staalbankiers. Jaargang 13, nummer 2, wintereditie 2014.
Hoofdredactie: Angela Looyé (Staalbankiers) **Eindredactie:** Maureen Land (Maters & Hermesen)
Redactieraad: Erik Boelm, Linda van Hesse, Angela Looyé, Henriëtte Smeekes, Kosterus Wildschut (Staalbankiers), Nicole van de Hoeve, Fred Hermesen, Maureen Land (Maters & Hermesen) **Concept:** Maters & Hermesen **Teksten:** Maters & Hermesen **Vormgeving en beeldredactie:** Maters & Hermesen **Lithografie:** Mark Boon **Drukwerk:** SMG Groep **Oplage:** 7000
Heeft u vragen over diensten of onderwerpen behandeld in STAAL Magazine, neem dan contact op met uw bankier of Angela Looyé 070-310 1953 of Angela.looye@staalbankiers.nl. Wilt u STAAL Magazine niet meer ontvangen, Meld het uw bankier of de redactie. Redactie STAAL Magazine Lange Houtstraat 26, 2511 CW, Den Haag 070-310 1510 redactie@staalbankiers.nl

DISCLAIMER

Deze publicatie is uitsluitend bedoeld ter informatie en is geen aanbod noch een uitnodiging om een financieel instrument te kopen of te verkopen of om deel te nemen in een bepaalde beleggings-

strategie. Elk voorbeeld gegeven in deze publicatie, geldt enkel ter nadere uitleg van het betreffende product. Aan deze voorbeelden kunnen geen rechten worden ontleend. Potentiële beleggers moeten zich bewust zijn van de risico's verbonden aan financiële instrumenten en moeten

alleen overgaan tot een investeringsbeslissing met betrekking tot deze producten na voldoende beraad, in overleg met hun eigen adviseurs. Waarbij in overweging moet worden genomen of deze producten passen binnen hun eigen risicoprofiel. Hoewel de in deze

publicatie gestelde feiten en verstrekte opinies als juist worden verondersteld en zijn gebaseerd op betrouwbare bronnen, aanvaardt Staalbankiers geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade in welke vorm dan ook, voortvloeiend uit het gebruik van deze publicatie of de

inhoud daarvan. Staalbankiers wijst op de mogelijkheid dat bepaalde informatie in deze publicatie na verloop van tijd verouderd is.

De waarde van uw beleggingen kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst.

Staalbankiers N.V. is statutair gevestigd te Den Haag aan de Lange Houtstraat 8, 2511 CW en ingeschreven bij de KvK Haaglanden onder nummer 27030700. Staalbankiers is geregistreerd bij de Autoriteit Financiële Markten (www.afm.nl) te Amsterdam. Voor meer informatie over het toezicht

op Staalbankiers N.V. kunt u bellen naar de toezichtlijn van de AFM 0900-5400540.

Reproductie, geheel of gedeeltelijk, is slechts toegestaan na schriftelijke toestemming van Staalbankiers. Deze publicatie is vervaardigd op 28 november 2014.

Nieuws van de bank

RENDEMENTEN MULTI ASSET OPTIMALISATIE

Wie zijn beleggingen spreidde volgens de Staalbankiers Multi Asset Optimalisatie methodiek, heeft een prima rendement behaald. De zeer offensieve strategie heeft een mooi rendement opgeleverd. Een zeer defensieve strategie, met een zeer laag risicoprofiel, levert nog altijd beter rendement dan op een spaarrekening. Meer informatie over onze rendementen vindt u op onze website.



STAALBANKIERS TRAKTEERT

Omdat de bank verkozen is tot Beste Private bank 2014. Lees meer op pagina 11.

“Gefeliciteerd met dit mooie resultaat. Iets om trots op te zijn.”

“Van harte gefeliciteerd! Een award waar wij ons helemaal in kunnen vinden.”

“Onze felicitaties met het behalen van de awards. Het is ongetwijfeld een beloning voor teamwork en extra inspanning.”

KERST EN OUD & NIEUW

& VERWERKING VAN
BETALINGS- EN
EFFECTENOPDRACHTEN

Wilt u rond kerst en oud en nieuw betalingsopdrachten of beleggingsorders aanleveren of invoeren? Houdt u dan rekening met aangepaste verwerkingstijden. Voor meer informatie kijkt u op www.staalbankiers.nl



NIEUW JASJE, SNELLER ANTWOORD

De website heeft een nieuwe meer actuele vormgeving gekregen en is nu ook goed leesbaar op tablet en smartphone. Ook de overzichten van Staalbankiers hebben een nieuw uiterlijk gekregen: uniform en duidelijker. Het Geïntegreerd Overzicht ziet er vanaf december net zo uit als de Verzamelnota die u eind april ontving. Het formaat is anders dan u gewend bent, maar inhoudelijk is het overzicht niet veranderd. Zeer binnenkort zullen ook de Performance Rapportage, de Margin Opgave en Effectenportefeuille (voorheen Fondsenstaat) in dezelfde stijl zijn aangepast. Door deze verbeterslag hebben medewerkers van Staalbankiers beter en directer inzicht in uw beleggingen, waardoor ze uw vragen sneller kunnen beantwoorden. En zo werken wij voortdurend aan onze dienstverlening.

Voorwoord *Pierre Huurman, directievoorzitter*

Beste lezer,

Terugblikkend en luisterend naar u als cliënt kan ik vaststellen dat 2014 een mooi jaar was. Zeker voor de beleggingen; onze beleggingsmethodiek heeft zich bewezen met goede resultaten. Maar er is meer. Zo hebben we de output voor onze cliënten verbeterd en ons betalingsverkeer geoptimaliseerd. Dat heeft voor u hopelijk tot merkbare verbeteringen geleid. We voegden twee kantoren samen tot regiokantoor Zuid-Oost. En *last but not least*: we zijn overladen met prijzen. Staalbankiers is uitgeroepen tot de beste private bank, tot organisatie met de beste reputatie en de hoogste cliënttevredenheid. Daar zijn we uiteraard heel erg trots op. Graag wil ik u nogmaals bedanken voor uw waardering – en talrijke felicitaties. Een klein gebaar terug: we geven tweehonderd toegangskaarten weg voor Panorama Mesdag. Een bijzonder museum, waar ik persoonlijk bij betrokken ben als lid van het bestuur van de Stichting Behoud Panorama Mesdag. In 2015 gaan we verder met het optimaliseren

van onze processen en systemen om onze bedrijfsvoering nog efficiënter te maken. U en uw belang als cliënt staan daarbij centraal. We gaan onze automatisering vernieuwen. Dat zult u merken aan meer overzichtelijke rapportages en verbeterd internetbankieren. We zullen komend jaar nog scherpere eisen stellen aan de adviezen die wij u geven. Ons streven: in 2015 weer tot beste private bank van Nederland verkozen worden.

Mijn laatste woorden zijn voor onze golfheld Robert-Jan Derksen. Achttien jaar was hij topsporter en dertien jaar droeg hij het Staalbankiers logo op zijn truien en polo's. Tot aan het eind van zijn professionele golfcarrière afgelopen november hebben wij hem met veel trots gesteund. Bij golfdagen met onze relaties stond hij altijd – weer of geen weer – klaar voor een *beat the pro*. Velen van u hebben met Robert-Jan een balletje geslagen, weinigen konden hem verslaan. Robert-Jan: bedankt!



E-NIEUWSBRIEF

Op de hoogte blijven van actualiteiten en andere bankzaken? De e-nieuwsbrief van Staal-bankiers verschijnt acht keer per jaar. We zetten u graag op de mailinglijst. Via uw bankier of via www.staalbankiers.nl



Drie keer in de prijzen

Beste Reputatie, Grootste Klanttevredenheid en Beste Private Bank 2014. De *Incompany 100* had dit jaar een primeur: nooit eerder scoorde een organisatie zo'n hoog gemiddelde.

TEKST SEBASTIAAN VAN DER LUBBEN FOTO'S JURGEN HUISKES

Kennis, prijs, service, resultaat – het zijn de belangrijke variabelen waarop Staalbankiers afgelopen jaar door zakelijke beslissers is beoordeeld. Onderzoeksbureau Motivaction vroeg klanten van banken en financiële dienstverleners deze organisaties een cijfer te geven. Staalbankiers kreeg gemiddeld een 7,7 voor service, een 7,9 voor houding en maar liefst een 8,2 voor het oplossen van actuele problemen. Nooit eerder kwam een deelnemer aan de *Incompany 100* op zo'n hoog (gemiddeld) eindcijfer: de 7,6 was genoeg om Staalbankiers als Beste Private Bank 2014 uit te roepen. Daarnaast bleek Staalbankiers de beste in de categorieën Reputatie en Klanttevredenheid.

Succes is nooit vanzelfsprekend

Na het lauweren is de opdracht eenvoudig: zorg voor consolidatie van dit resultaat of, beter nog, zorg voor verbetering ervan. Bob Rietveldt, cliënt bij Staalbankiers, snapt waarom 'zijn' bank zo hoog scoort. Maar hij waarschuwt ook: 'Probeer vooral die aandacht voor de klanten en die korte lijnen te handhaven, ook als de bank groeit. En blijf aan de kwaliteit van de dienstverlening werken. Als ondernemer weet

ik: succes is prachtig, maar nooit vanzelfsprekend en gemakkelijk verkregen. Je moet keihard blijven werken om het te behouden.'

Rietveldt weet dat als geen ander. Hij ontwikkelt met zijn bedrijf innovatieve schepen voor de *offshore* en is bij Staalbankiers gaan bankieren toen hij zijn meerderheidsbelang verkocht. Hij zocht een private bank waar hij zijn vermogen goed gespreid en voor langere tijd kon wegzetten. De dienstverlening van zijn bank is in de loop der jaren steeds meer toegespitst op zijn behoeften. 'Het contact is intensief en persoonlijk. Daardoor leer je elkaar ook beter kennen. Rik (zijn bankier, red.) en ik praten zowel over privé zaken als over zakelijke aangelegenheden. Ik informeer hem ook regelmatig over de bedrijfssituatie.'

Blijven excelleren

Zijn advies om vooral te blijven excelleren knoopt Pierre Huurman, directievoorzitter van Staalbankiers, in beide oren: 'Volgend jaar willen we weer die eerste prijzen in de wacht slepen. Hoogwaardige dienstverlening is ons streven.' Hij nodigt klanten dan ook uit: 'Kom gerust met uw suggesties, we doen er alles aan om onze dienstverlening nog beter te maken.'



Ro Dielbandhoesing
(Financial Risk Manager)

'Cliënten krijgen bij ons de hoogste prioriteit. Altijd. Een probleem komt bij ons bovenop – en niet onderop – de stapel te liggen. De medewerkers van Staalbankiers zijn enorm betrokken. We zijn flexibel als het moet en helder over wat wel en wat niet kan. Cliënten waarderen dat, blijkt. De behoeften van de cliënten blijven vervullen, is onze belangrijkste ambitie voor het komende jaar. Blijven luisteren ook. Intern moeten bankiers en staf elkaar blijven opzoeken. Als een bankier merkt dat er iets speelt bij een cliënt, moeten wij klaarstaan om

er als het nodig is iets aan te doen.

Niet alleen bij Financial Risk, ook bij alle andere stafafdelingen. Het kan altijd beter.'

Vildan Albayrak-Ekiz
(Coördinator Midoffice)

'We zijn bezig met een onderzoek naar een nieuw IT-systeem, dat sneller, efficiënter en mooier kan rapporteren. Verbeteringen waarmee we volgend jaar weer hoge ogen kunnen gooien. Het was geen complete verrassing dat we de prijzen wonnen, in het contact met onze cliënten zijn wij heel erg goed. Ik was trots, want je krijgt toch waardering voor je werk. Die betrokkenheid wordt beloond. Nu is het oppassen niet gemakkelijk te worden en achterover te leunen. We zijn aan het investeren in verbeteringen en we kunnen als geen ander met mensen omgaan. Als we er een schepje bovenop doen, winnen we volgend jaar weer.'



Daniëlle Broekman
(Compliance)

'Ik vind het terecht dat Staalbankiers de beste Private Bank van Nederland is geworden en ik heb het meteen gedeeld, zeker. Ik ben gewoon trots op dit resultaat. We zijn een kleine overzichtelijke bank en we kennen onze cliënten. Dat persoonlijke contact is heel belangrijk, het is onze filosofie. En het heeft volgens mij meegespeeld in de beoordeling. De bank is hierin ook stabiel gebleven en dat moeten we zo houden om volgend jaar weer die prijs in de wacht te slepen. We moeten blijven geloven in en uitgaan van onze eigen kracht.'



Persoonlijk contact is onze filosofie

De medewerkers van Staalbankiers die veelal achter de schermen hun werk doen, hebben samen met de bankiers gezorgd dat Staalbankiers in de prijzen is gevallen. En daar zijn ze trots op.

SCHEVENINGEN IN 1880
VAN HET SEINPOSTDUIN AF
DOOR **H. W. MESDAG**,
BIJGESTAAN DOOR
S. MESDAG V. HOUTEN VOOR HET DORP SCHEVENINGEN
TH. DE BOCK VOOR DE LUCHT EN DE DUINEN
H. BREITNER VOOR DE KAVALLERIE EN ARTILLERIE
DE VAN HET PANORAMA
LEUNING TOT DOEK
35 M.
14 M.
14 M.
120 M.
1680 M.

BIJZONDER FAMILIEBEDRIJF

Panorama Mesdag hangt al sinds 1881 stralend aan de Zeestraat in Den Haag. STAAL Magazine stapte samen met directeur Sander Uitdenbogaard in dit oudste panorama van de wereld.

TEKST LEONIE HAGE FOTO'S MARTIN DIJKSTRA

De zee, het strand, de schepen en het vissersdorp Scheveningen rond 1880. Wie Panorama Mesdag binnenstapt, raakt automatisch betoverd door de aanblik. Het licht, de details en vooral de enorme omvang van het doek (1680 vierkante meter). Hage-naar of niet: je raakt er niet snel op uitgekeken.

Al snel failliet

Hendrik Willem Mesdag werd geboren in 1831 in Groningen. Nadat hij eerst bij zijn vader in het bedrijf had gewerkt, wijdde hij zich sinds 1864 geheel aan de schilderkunst – iets dat hij altijd al leuk had gevonden. Hij bouwde naam op als zeeschilder en kreeg in 1880 van enkele Brusselse ondernemers de opdracht om een panorama te schilderen, een genre dat in die tijd vooral in België en Frankrijk zeer populair was. De opdrachtgevers lieten aan de Zeestraat in Den Haag een zestienhoekig rotondegebouw neerzetten om het gigantische doek tentoon te spreiden. In mei 1881 begon Mesdag samen met zijn vrouw Sientje en enkele vrienden, waaronder de schilders

Blommers en Breitner, aan het beschilderen van het doek. Slechts vier maanden daarna, op 1 augustus 1881 voltooide Mesdag zijn panorama. In het begin trok het veel bekijks, maar toch ging het net zoals de andere panorama's in de wereld, nog geen vier jaar later failliet met de opkomst van de fotografie. Dat ging Mesdag zo aan het hart, dat hij het eind 1886 zelf kocht en exploiteerde. Maar ook daarna liep het niet storm, ondanks dat Mesdag de tuin tussen de rotonde en de Zeestraat liet volbouwen met expositiezalen om meer publiek te trekken. Alles zonder resultaat: Mesdag moest er tot aan zijn dood in 1915 ieder jaar zelf op toeleggen.

Neven en nichten aandeelhouders

Na de dood van zijn vrouw Sientje en vijf jaar voor zijn eigen dood schonk Mesdag in 1910 het panorama aan zijn familie door 33 neven en nichten elk een aandeel te geven. De taak van de 33 aandeelhouders van deze bijzondere familievennootschap was de exploitatie en openstellingen van het panorama voor het publiek te garanderen. Tot op de dag van

Sander Uitdenbogaard:
'Het mooiste stukje is
het zicht op Paviljoen
De Witte. Daar zit zo
veel geschiedenis in'

vandaag zijn de 33 aandelen in handen van de nazaten van de oorspronkelijke aandeelhouders. Zij hebben de eredaan om het panorama te beheren en te behouden voor de toekomst. De dagelijkse leiding van Panorama Mesdag is in handen van Sander Uitdenbogaard. Hij werkte jarenlang in de financiële sector en studeerde daarnaast in zijn vrije tijd kunstgeschiedenis. Begin 2013 kreeg hij de kans om directeur van Panorama Mesdag te worden en maakte hij de overstap. 'De geschiedenis is natuurlijk fantastisch', vertelt hij. 'Zowel het doek zelf, als het private eigendom. Dat geeft het museum ook een bijzondere status. Wij krijgen geen subsidie van de overheid, althans niet structureel en houden met de exploitatie onze eigen broek op. Voor de renovatie kregen we ondersteuning van onder andere de Europese Unie, de gemeente en Fonds 1818. Zonder deze steun zou dit resultaat ondenkbaar zijn geweest.'

Torenhoge gasrekening

Sinds Uitdenbogaard aan het roer staat, vaart hij een andere koers dan zijn voorgangers. Jarenlang werd de organisatie in beslag genomen door een grootscheepse renovatie van het doek en verbouwing van het pand. In de jaren negentig werd het doek verstevigd en gerestaureerd, een klus die zijn weerga niet kende. De verbouwing startte in 2010 – het pand werd, dankzij het vrijkomen van het pand ernaast, gemoderniseerd en aangepast aan de eisen van de brandweer. Uitdenbogaard: 'Er gingen echt jaren van voorbereidingen aan vooraf. Nu gebouw en doek voorlopig weer mee kunnen, is het tijd om aan de organisatie te werken. De focus ligt op marketing en communicatie: meer mensen moeten weten dat we er zijn. Ze moeten er willen komen én terugkomen; tenslotte moet de gasrekening wel worden betaald. Echt, je wil niet weten hoe hoog die is.'

Om een breder publiek te trekken, zijn er de laatste jaren steeds wisselende exposities in Panorama Mesdag, zoals afgelopen zomer de succesvolle tentoonstelling van de Brit Patrick Hughes. Optische illusie staat centraal in zijn werk, de schilderijen lijken mee te bewegen met het publiek. Tot en met 1 maart heeft het project New Horizons van Bruno van den Elshout een prominente plek. Hij maakte

Staalbankiers trakteert en geeft 200 gratis toegangskaarten weg

Staalbankiers is tot Beste Private Bank verkozen en daarvoor willen we u bedanken. En omdat we als bank met Haagse roots een speciale band hebben met Panorama Mesdag, geven we tweehonderd

toegangskaarten weg aan onze cliënten. **Geïnteresseerd?** Stuur een mail met daarin uw naam en adresgegevens naar marketing@staalbankiers.nl. Maximaal twee kaarten per cliënt.

een jaar lang ieder uur een foto van de Noordzeehorizon. Uitdenbogaard: 'Naast de tentoonstellingen bezoeken, kun je tegenwoordig dineren of recepties houden in het panorama zelf of in de museumzalen. Ook werken we samen met andere musea. Bijvoorbeeld met de Mesdag Collectie, de oude privécollectie van Mesdag die hij verkocht aan de staat. Het is echt een absolute aanrader om ook daar eens een kijkje te nemen. En volgend jaar is het Mesdag-jaar, dan is het honderd jaar geleden dat hij is overleden. Daar gaan we allerlei activiteiten omheen organiseren.'

Paviljoen de Witte

Terug naar het doek. Wat vindt Uitdenbogaard zelf eigenlijk van het panorama? Staat hij er iedere dag even naar te kijken? 'Dat niet', lacht hij. 'Maar ik ben er nog lang niet op uitgekeken. Er zitten zo veel details in, je ziet steeds weer wat anders. Ook de reacties van het publiek zijn zo leuk. Ik vind het geweldig als iemand ineens een plek herkent of heel verbaasd is over een stukje van het doek.' En het mooiste stukje? Dat is wat Uitdenbogaard betreft het zicht op Paviljoen de Witte. Je kijkt er direct op als je de trap opkomt. 'Daar zit zo veel geschiedenis in: van Nederland, het koningshuis, het Scheveningen van vroeger. En je ziet er het trammetje dat ervoor gezorgd heeft dat Scheveningen zo populair geworden is. Het is een cliché, maar het blijft fascinerend.'

Opkomst en ondergang van panorama's

Panorama Mesdag is waarschijnlijk het bekendste, maar zeker niet het eerste panorama. Het concept is bedacht door Robert Barker, een Ierse schilder en tekenleraar – hij vroeg er in 1787 patent op

aan. Een panorama bestaat bij de gratie van ruimtelijke illusie. Vóór het betreden van het panorama raakt de bezoeker met opzet gedesorienteerd. Zo loop je in Panorama Mesdag door een donkere

tunnel voordat je de ruimte betreedt. Eenmaal binnen zie je de diepte van het beeld niet en ook niet hoe het licht binnenvalt. Een panorama is nooit één met de werkelijkheid te vergelijken.

In 1881, een dag voor de opening van Panorama Mesdag, opende aan de Bezuidenhoutseweg in Den Haag een ander panorama zijn deuren. In 1887 al ging Panorama Wauters failliet. In dezelfde

jaren openden panorama's in Amsterdam en Rotterdam hun deuren. Geen ervan bleek bestand tegen de opkomst van de fotografie. Behalve – dankzij Mesdag – zijn familie – Panorama Mesdag.

HET BETALEN VAN DE TOEKOMST BEGINT NU

PayPal, iDeal en automatische incasso vinden we allang niet meer zo vreemd. Eén op de zeven Nederlanders doet aan internetbankieren, volgens het CBS. We voelen ons al aardig thuis in de virtuele betaalwereld. Maar aan dit rijtje betaalmogelijkheden moet u misschien nog even wennen.

TEKST ELODIE KINT ILLUSTRATIE SALTSTOCK

1. BANKIEREN MET STEM-BEDIENING

Steeds meer banken experimenteren met bankieren via stembediening. Op de applicatie voegt u een stemprofiel toe en vervolgens kunt u opdrachten geven aan een virtuele assistent. Bedragen overmaken of je saldo opvragen bijvoorbeeld. Het is de bedoeling dat deze applicatie in de toekomst zelfs antwoord kan geven op vragen of een betaling al binnen is of hoeveel geld u nog heeft om op vakantie uit te geven.

2. PARKEERGELD MOBIEL BETALEN

Parkeerkosten afrekenen met uw telefoon. Het is al mogelijk in 123 gemeenten, maar slechts negen procent van de parkeerders betaalt al op deze manier. Via een applicatie op uw mobiel kunt u aangeven dat u geparkeerd staat en u betaalt pas als u op het punt staat om weg te gaan. Het bedrag wordt automatisch van uw rekening afgeschreven. Zo betaalt u alleen de tijd dat u daadwerkelijk gebruikmaakt van de parkeerplaats.

3. BETALEN MET UW VINGERAFDRUK

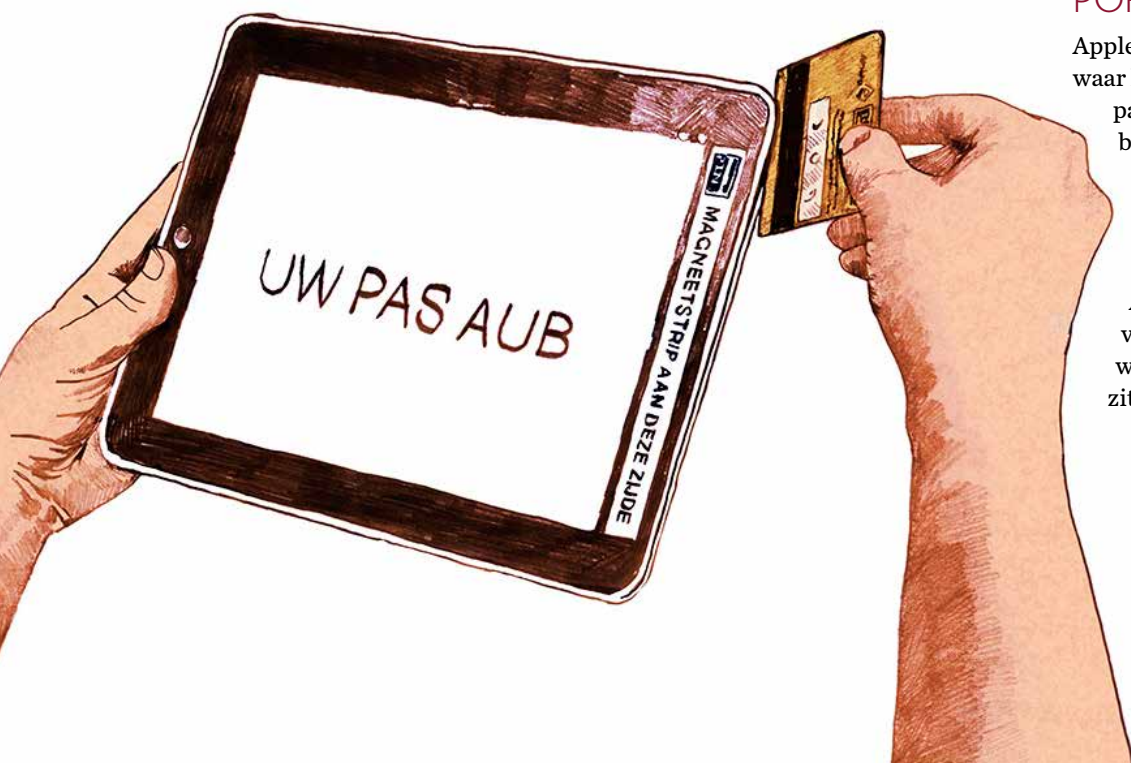
Het klinkt misschien als een gadget uit een James Bond-film, maar het zou kunnen dat we over een paar jaar allemaal onze betalingen goedkeuren met een vingerafdruk in plaats van met een pincode. In veel smartphones zit al een soort antenne die de telefoon kan verbinden met een mobiele betaalterminal. Bij het bevestigen van een betaling hoeft u alleen nog maar het scherm aan te raken en de transactie is rond.

4. CONTACTLOOS BETALEN

Geen kijkje in de toekomst, want contactloos betalen kan al in Nederland. U legt uw pasje simpelweg op de automaat of aan de zijkant en betalingen worden direct van uw rekening afgeschreven. Bij bedragen onder de 25 euro in ieder geval. Moet u meer betalen, dan toetst u nog even uw pincode in. Vanwege de veiligheid geldt een maximumbedrag van 50 euro dat u achtereenvolgens kunt betalen zonder pincode. Loopt het aantal betalingen toch op, dan pint u gewoon even tussendoor en staat de teller voor contactloos betalen weer op nul.

5. UW TELEFOON ALS PORTEMONNEE

Apple is bezig met een besturingssysteem waar helemaal geen pinpas meer aan te pas komt. Het idee is dat u uw mobiel alleen nog tegen een kassa aan hoeft te tikken om de betaling af te ronden. Dit kan met een draadloze verbinding via Bluetooth tussen de telefoon en het verkooppunt. Als beveiligingsmethode zou de vingerafdruksensor gebruikt kunnen worden die nu al in veel smartphones zit ingebouwd.



Clïënt
@STAALBANKIERS



Peter Kox is autocoureur, met een indrukwekkende internationale racecarrière. Zijn agenda is zo overvol dat hij met bankzaken niet kan of wil bezig zijn. Vertrouwen in zijn bankier is voor Kox dan ook een belangrijk goed.

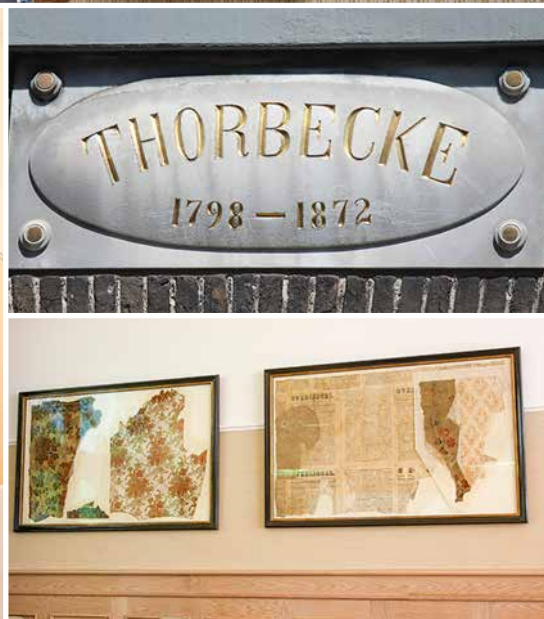
‘De liefde voor auto’s zat er al vroeg in. Mijn moeder zette me als kleine jongen wel eens in de auto voor het huis, dan was ik zo twee uur zoet. Het is bijna een taboe tegenwoordig, maar ik ben gek op auto’s en ik wilde racen. Van huis uit was daar geen financiële armslag voor. In 1983 had ik het geluk te mogen meedoen met een talentenjacht van Philip Morris. Je kon een jaar racen winnen. Uit vijfduizend inzendingen mochten zeshonderd mensen meedoen aan de selectie op Zandvoort, en ik won. Nu ben ik vijftig en ik race nog steeds. Dat doe ik zolang ik vind dat ik nog competitief genoeg ben. Het luistert nauw: je kunt zomaar tweitiende van een seconde te langzaam zijn. Het is geen voetbal hè? Gelijk spel bestaat niet.

Ik reis veel, niet alleen in de zomermaanden, deze winter zit ik onder andere in Abu Dhabi en Australië. Vorig jaar was ik tweehonderd nachten van huis. Daarom heb ik een bankier nodig die ik kan vertrouwen. Marcel Zwiers (zie pag. 39) ken ik al jaren en vertrouw ik. Hij is oprecht en ik voel dat hij zijn best doet voor mij. Ik kan hem ook altijd bereiken wanneer ik hem nodig heb; dat korte lijntje is prettig. Lang geleden heb ik wel mijn eigen vermogen beheerd, maar daar werd ik financieel niet wijzer van. Liever ben ik helemaal niet bezig met mijn financiën, dus is het fijn dat Staalbankiers mij ontzorgt.’

www.koxracing.com



Ben Keizers
en Thorbecke



IN HET STAATSHUYS WAART DE GEEST VAN THORBECKE

‘IEDEREEN IS HIER WELKOM, LIBERAAL OF NIET’

Hij laat geen kans liggen om Thorbecke te citeren. Ben Keizers, groot bewonderaar van de liberale staatsman, heeft Thorbeckes geboortehuis in Zwolle gekocht. Hij toverde het om tot een stijlvol inspiratiecentrum voor overheid en samenleving.

TEKST BART DE HAAN FOTO STAATSHUYS

Het is april 2013 als Ben Keizers min of meer toevallig ontdekt dat het geboortehuis van Thorbecke te koop staat. Op de stoep van een verwaarloosd pand, vallen alle puzzelstukjes op hun plek. Hij staat voor het huis waar op 14 januari 1794 de vormgever van onze parlementaire democratie is geboren. En laat Keizers nou op zoek zijn naar een plek om bestuurders en burgers bijeen te brengen. ‘Teder mens heeft wel zo’n moment in zijn leven dat alle lijntjes bij elkaar komen. Voor mij was dit zo’n moment.’ De ondernemer uit Oldenzaal, draalde niet en kocht het pand aan de Thorbeckegracht 11. ‘De huizenprijzen waren op dat moment gunstig genoeg om mijn impulsieve daad te rechtvaardigen. Al plagen goede vrienden me regelmatig door te stellen dat dit een wel bijzonder duur marketinginstrument is.’

De geest van Thorbecke

Maar denk niet dat Keizers ook maar één dag spijt heeft gehad van zijn aankoop. Integendeel. Na een geestdriftige renovatie is een sfeervol overlegcentrum ontstaan. Keizers: ‘We willen het gedachtegoed van Thorbecke toepassen op deze tijd.’ Het idee om oud met nieuw te combineren zie je overal in het interieur terug. Achter de ovale vergadertafel hangen flarden behang uit de negentiende eeuw én de kranten die de Thorbeckes gebruikten als isolatiemateriaal. Die kranten stammen uit 1845, drie jaar voordat de vermaarde telg Johan Rudolph zijn *finest*

hour beleefde met de grondwetsherziening. En zo is de geest van Thorbecke nog steeds aanwezig. Naast de open haard spreekt een 3D-print van zijn buste, de gasten toe. Zijn beeltenis kijkt overal tevreden toe terwijl gids Keizers vrijuit filosofeert over de wijze waarop Thorbecke gedacht zou hebben over bijvoorbeeld de grote decentralisaties in het sociale domein. ‘Hij had het onnodig complex gevonden. Zoals zijn geboortehuis aan een opknappertoe toe was, zo is zijn Huis van Staat ook aan renovatie toe.’

Bakermat Zwolle

Op 30 oktober is het Staatshuys geopend door de burgemeester van Zwolle en de Overijsselse commissaris van de Koning. Waar ze in Zwolle doorgaans soberheid betrachten in de verering van hun helden, werpen zij rond Thorbecke die schroom af. Sinds 1992 is een bronzen beeld van Thorbecke zo ongeveer het eerste dat treinreizigers zien na aankomst in Zwolle. Een school en een gracht (één van de mooiste van het land) zijn naar hem vernoemd. Maar al die inspanningen ten spijt wekt de verbintenis tussen Thorbecke en Zwolle ook nog regelmatig verbazing op. Toen Keizers minister Plasterk aansprak over de verwerving van Thorbeckes geboortehuis, diende die hem van repliek. ‘Ach, u heeft het pand op de Garenmarkt 9 in Leiden gekocht?’ Een begrijpelijke *faux pas* want de Thorbeckes hebben daar inderdaad gewoond, maar de bakermat is toch echt Zwolle.

Inspirerende gesprekken

Geen nieuws voor de uiteenlopende gezelschappen die de weg naar het Staatshuys al wisten te vinden. ‘We verhuuren het Staatshuys nooit aan meer dan één gezelschap tegelijk’, stelt Keizers. Hij benadrukt met klem dat de deuren openstaan voor iedereen. ‘Je hoeft beslist geen liberaal te zijn. Ik neem gasten na een dag vol inspirerende gesprekken in het Staatshuys graag mee naar restaurant De Atlas onder de Peperbus, een bijzondere plek voor sociaaldemocraten, want daar is in 1894 de SDAP opgericht.’ Het Staatshuys beschikt over de modernste digitale en elektronische snufjes, inhoudelijke ondersteuning en lunches kunnen ook geleverd worden. www.staatshuys.nl

KANSEN EN BEDREIGINGEN VAN DE HISTORISCH LAGE MARKTRENTTE

Geld was nog nooit zo goedkoop

In september verlaagde de Europese Centrale Bank (ECB) het belangrijkste rentetarief naar 0,05 procent. Nooit eerder was de rente zo laag. Voorzitter Mario Draghi hoopt zo de Europese economie uit het slop te trekken. Wat zijn de kansen en bedreigingen van deze 'Draghinomic'?

TEKST RODY VAN DER POLS MMV ERIK BOELM ILLUSTRATIES RHONALD BLOMMESTIJN

KANSEN

1

Goedkoop geld leidt tot extra investeringen

Geen beter moment om een hypotheek af te sluiten dan nu. Om nu als bedrijf krediet te nemen voor uitbreiding, een concurrent over te nemen of te investeren in nieuwe productiefaciliteiten. Het is in elk geval de vurige wens van de ECB. Want zowel bedrijven als consumenten houden sinds het uitbreken van de crisis in 2008 de hand op de knip. Gevolg: we breken maar niet uit die negatieve economische spiraal, waardoor nu zelfs een *triple dip* op de loer ligt. De enige remedie: het geld moet weer rollen. De renteverlaging van de ECB kan dan ook gezien worden als de ultieme verleidingspoging om bedrijven en consumenten over hun bestedingsschroom heen te helpen. Dit onder het motto: wie nu geen geld leent, is een dief van zijn eigen portemonnee.

2

Zwakke euro wakkerd de inflatie – en dus de kooplust – aan

Een zwakke munt betekent dat import juist duurder wordt. Voor consumenten jammer, voor de Europese economie als geheel een opsteker. Want de eurozone kan wel een beetje prijsstijging gebruiken. De afgelopen maanden is de inflatie gedaald tot onder de 1 procent, terwijl het ideaal van de ECB 2 procent is. Prijsstijgingen worden immers gezien als een belangrijke motor voor economische groei, omdat ze aanzetten tot consumptie. De grootste nachtmerrie van de centrale bankiers is dan ook dat Europa in een situatie van permanente deflatie terechtkomt, met Japan in de jaren negentig als afschrikwekkend voorbeeld. Immers, bij dalende prijzen stellen consumenten hun uitgaven uit. Waarom zou je vandaag een auto kopen die morgen goedkoper is? Het gevolg is dat consumenten hun geld blijven oppotten, waardoor een zichzelf versterkende cyclus van dalende prijzen begint. Zie daar maar eens uit te breken.

3

Goedkope euro is goed voor de export

In de eurozone valt voor beleggers momenteel weinig te verdienen, mede door de lage rentestand. Gevolg: het geld verdwijnt naar markten waar betere rendementen te verwachten zijn. Denk aan de Verenigde Staten en opkomende landen. Het effect van deze ontwikkeling is dat de euro in waarde daalt. Jammer voor vakantiegangers die binnenkort naar een bestemming buiten Europa vliegen, een zegen voor alle bedrijven die op export drijven. Want een devaluerende euro betekent dat hun producten in de rest van de wereld goedkoper worden. Denk aan de Duitse auto's die naar China worden verscheept. De Europese concurrentiepositie verbetert aanzienlijk.

4

Lage rente geeft banken de tijd om aan te sterken

Veel banken hebben rake klappen gekregen tijdens de crisis door dat ze grote bedragen moesten afschrijven op 'slechte leningen'. Om een nieuwe bankencrisis te voorkomen, is bovendien de regelgeving aangescherpt: banken moeten voortaan grotere buffers aanhouden als tegenwicht voor het geld dat ze uitlenen. Voor veel banken is de lage rente daarom een mooie gelegenheid om de bankbalans aan te vullen en zo weer wat vet op de botten te kweken.

5

Opkoopprogramma zorgt voor extra economische impuls

De ECB heeft niet alleen het rentekanon in stelling gebracht. Voorzitter Mario Draghi kondigde begin september eveneens een groot-schalig opkoopprogramma aan. Dat opkoopprogramma kan oplopen tot duizend miljard euro. Deze geldinjectie is hard nodig om de inflatie aan te wakkeren in de eurozone (zie ook kans nummer 3). De opzet bestaat eruit dat de ECB leningen van banken opkoopt en zo extra geld in de economie pompt. Vooralsnog gaat het uitsluitend om 'veilige'

leningen, zoals hypotheek- en bedrijfskredieten; in elk geval geen schuldpapieren van zwakke eurolanden. Dat laatste is een absoluut taboe voor sterke eurolanden als Nederland en Duitsland en daarom wordt dit ook wel de 'nucleaire optie' genoemd. De ECB is bang dat hiermee de druk wegvalt bij regeringen om economische hervormingen (denk aan de herziening van het pensioenstelsel in Frankrijk) door te voeren die hard nodig zijn voor economische stabiliteit op de lange termijn.

Er ligt een triple dip op de loer. De enige remedie: het geld moet weer rollen



1

Politiek: pak je rol

Renteverlagingen en opkoopprogramma's alleen zijn niet zaligmakend. Ook de overheid moet de economie stimuleren. Althans, dat is de visie van Keynesiaanse economen. Die vinden, conform Keynes' theorie, dat regeringen in tijden van teruggang juist extra moeten investeren om de economische motor aan te jagen. Ook binnen de ECB lijkt deze zienswijze aan kracht te winnen; onlangs hintte Draghi dat landen die hun begroting redelijk op orde hebben nu de belasting maar

eens moeten verlagen. Deze uitlatingen van het ECB-bestuur zijn niet onomstreden. Vooral Duitsland is bang dat ze door landen als Frankrijk en Italië worden misbruikt om impopulaire hervormingsmaatregelen uit te stellen. Vandaar dat vooral de Noord-Europese landen een principieel punt maken van de noodzaak tot bezuinigingen en hervormingen om het begrotingstekort onder controle te krijgen, alvorens stimuleren aan de orde is. Deze 'partijstrijd' zal tot hij is beslist voor onrust blijven zorgen.

2

Goedkoop geld werkt alleen als de bank het ook doorsluist

De macht van de ECB is beperkt tot de rentes die zij doorberekent aan de Europese banken. Het is vervolgens aan de banken om dat rentevoordeel ook aan hun klanten te schenken in de vorm van goedkopere leningen. Echter, dat gebeurt lang niet altijd. Veel banken gebruiken de extra marge van de gedaalde rente om de eigen noodzakelijke buffers aan te leggen (zie kans nummer 4). Daarbij komt dat veel banken sinds de crisis liever op safe spelen en weinig bereidheid tonen om geld uit te zetten in de vorm van (risicovolle) leningen aan ondernemers. Om banken hier min of meer toe te dwingen, heeft de ECB sinds kort de rente verhoogd die banken betalen om hun overvloedige middelen te stallen tot 0,2 procent. Met deze 'boete' hoopt de ECB dat banken weer geld gaan verdienen zoals banken dat horen te doen: door geld uit te lenen aan ondernemers en consumenten.

3

Gezinnen en bedrijven zijn afwachtend

Het spook van de crisis waart nog altijd rond: gezinnen en bedrijven zijn afwachtend en stellen investeringen en uitgaven uit. Recente berichten in de media over een dreigende *triple dip* zijn daarbij niet echt geruststellend. Als gevolg van deze voortdurende onzekerheid over de financiële toekomst hebben bedrijven de afgelopen jaren hun winst vooral opgepot, zodat ze niet hoeven te lenen bij de banken. En consumenten zijn druk bezig geweest schulden af te lossen en hun spaarrekening te spekken. Goedkoop geld alleen is niet voldoende om de Europeanen weer vertrouwen te geven in de economische toekomst. Daarvoor moet een positieve cyclus op gang komen van toenemende koopkracht, banengroei, loonstijgingen, enzovoort. Maar daarvoor zijn die consumentenbestedingen en bedrijfsinvesteringen hard nodig. En die blijven juist uit vanwege onzekerheid. Het bekende kip-ei verhaal kortom. En dat maakt het bezweren van deze crisis ook zo lastig. De stimuleringsmaatregelen van de ECB hebben veel weg van een poging jezelf aan je eigen haren uit het moeras te trekken.

5

Nieuwe bubbles in de maak?

Niet alle economen reageerden onverdeeld enthousiast op de renteverlaging gekoppeld aan het opkoopprogramma van de ECB. De critici vreesden dat de toevloed van goedkoop geld leidt tot nieuwe economische *bubbles*. Immers, kapitaal gaat altijd op zoek naar rendement. In tijden van lage rentestanden en economische onzekerheid betekent dat al snel geld belegd wordt in goud bijvoorbeeld, een investering die minder bijdraagt aan de productiviteitsgroei die zo hard nodig is. Daarbij komt dat *bubbles* steevast vergezeld gaan van economische onzekerheid en schade.

4

Pensioenfondsen in problemen

Een ander zorgelijk aspect van de lage rentestand is de dalende dekking van de pensioenfondsen. Zij moeten hun verplichtingen contant maken tegen een zeer lage rente, waardoor ze interen op hun buffers. Als deze situatie te lang aanhoudt, zullen de pensioenfondsen maatregelen moeten nemen om hun financiële buffers te vergroten. Eigenlijk hebben ze daarvoor slechts twee opties: de premies verhogen of korten op de uitkering. Kiezen tussen twee kwaden, want beide maatregelen zijn schadelijk voor het consumentenvertrouwen en de koopkracht. En dat is precies het tegenovergestelde van wat de ECB met de renteverlaging beoogt te bereiken.



OOGKLEPPEN AF

In januari kondigde Robert-Jan Derksen zijn afscheid als professioneel golfer aan. Op een regenachtige dinsdag in oktober blikt hij terug op zijn carrière. 'Ik kijk enorm uit naar het huiselijke.'

TEKST STEFAN KLEIN KOERKAMP FOTO'S FRANK RUITER

Heb je eigenlijk nog wel zin in dat laatste toernooi in Turkije?

'Haha, absoluut. Het is een mooi toernooi waar ik nog één keer vrijuit kan spelen. Een mooie afsluiter.'

Het was onzeker of je naar Turkije zou gaan, wat ging er mis in Hong Kong?

'Ik speelde mijn slechtste ronde van het jaar. Ik kwam rechtstreeks uit Portugal, waar het toernooi verregende. Dat sloopt je: elke dag om vijf uur 's ochtends op en dan de hele dag start-stop, tussen de buien door. En meteen door naar Hong Kong. Ik was doodmoe. Vervelend, want ik ging er voor niets heen. Geen hoofdtoernooi, geen geld verdiend.'

Klinkt zwaar. Is dat een gemiddelde week van een professioneel golfer?

'De Europese Tour waarin ik speel – World Tour was een betere naam geweest – loopt het hele jaar door, met toernooien over de hele wereld. Op dinsdag vertrek ik, woensdag spelen we een rondje met de sponsors, de zogenoemde pro-am. Donderdag en vrijdag een soort kwalificatietoernooi en als je daar goed doorkomt, speel ik op zaterdag en zondag het hoofdtoernooi. Maandag is mijn vrije dag of mijn reisdag als ik aan de andere kant van de wereld zit. Vijfendertig weken per jaar ben ik van huis. Wanneer ik wel thuis ben, train ik, of ben ik druk met sponsordagen. Eigenlijk word ik constant geleeft. En als ik verslap, zakt mijn ranking en mag ik niet meer deelnemen aan toernooien.'

En dat leven ben je zat?

'Het reizen is zwaar, die agenda die constant in het teken van golf staat ook. Een simpel voorbeeld: onlangs overleed de oma van mijn vriendin. Tijdens de begrafenis stond ik in de regen in Portugal. Trouwerijen, verjaardagen – het gaat allemaal langs mij heen. Naarmate ik ouder word, wordt dat moeilijker. Er is meer dan dat witte balletje.'

Kun je van dat witte balletje, het middelpunt van je leven, wel afstand nemen?

'Dat denk ik wel. Als ik me ergens op focus, zet ik oogkleppen op. Ik ben vrij laat gaan golfen, rond mijn veertiende. Op dat moment behoorde ik tot de beste Nederlandse tennisers van mijn lichting. Ik zag mezelf op Wimbledon en Roland Garros, tennis was mijn leven. Toen ik echter ook aanleg bleek te hebben voor golf, moest ik kiezen. Vanwege de spectaculaire progressie die ik boekte – zeker in vergelijking tot tennis waar ik voor mijn gevoel niet veel beter meer in werd – koos ik voor golfen.'

Die oogkleppen gaan nu af. Is dat omdat je weer het gevoel hebt dat je je niet meer verbetert?

'Nee. Dit jaar was qua resultaten een heel goed jaar. Maar ik snap wat je bedoelt, in 2003 en 2005 won ik een toernooi, daarna niet meer. Ik ben er vaak dichtbij geweest en daar kan ik als professioneel golfer goed van leven, maar voor een sportman is één keer winnen beter dan tien keer

Wanneer: dinsdag 21 oktober, 11.00 uur

Locatie: Golfclub Rijk van Nunspeet

Consumpties: twee cappuccino's (Robert-Jan), twee koffie (interviewer)

Stand van zaken tijdens interview: Robert-Jan is net terug uit Hong Kong, waar hij zijn 'slechtste ronde van het jaar' speelde.

Stand van zaken nu: Robert-Jan speelde afgelopen november zijn laatste toernooi van zijn 18-jarige carrière in Turkije. Na 394 golftoernooien is hij gestopt.

‘Ik wil de Putting Academy tot de beste van de wereld maken’

tweede zijn. En ja, ik baal er wel van dat het me niet vaker gelukt is.’

Volgens je coach roep je al jaren dat je rond je veertigste wilt stoppen.

‘Weet je: het vervelende aan golf is dat je zelf een keuze moet maken om te stoppen. Ik ben geen Arjen Robben; ik kan tot in lengte van dagen nog heel goed blijven golfen. Voor je het weet, speel je in de seniorentoer. Toch vroeg ik me lang geleden al af: wil ik dit mijn hele leven blijven doen? Het antwoord is nee. Er zijn naast de mooie ook te veel vervelende momenten.’

Zoals?

‘Tien uur in een vliegtuig zitten naar Hong Kong en daar je dag niet hebben. Elke week in een ander hotel en uit de koffer leven. De constante druk om het maximale eruit te moeten halen.’

Heb je het maximale eruit gehaald?

‘Als je ziet waar golf vijftientig jaar geleden stond in vergelijking met nu: ja, ik denk het wel. We hadden eerst Rolf Muntz, toen kwamen Maarten Lafeber en ik. Als ik dan nu zie hoeveel verder Joost Luijten is, dan is dat dankzij ons voorwerk. Wij hebben de golfsport in Nederland wel op de kaart gezet. Daar ben ik trots op. Maar of mijn hoogtepunt achter mij ligt? Dat weet je nooit met golf.’

Enig idee wat je straks gaat doen?

‘Ik ben druk met de Putting Academy hier in Nunspeet, die wil ik tot de beste van de wereld maken. Voor de rest? Geen idee. Ronald de Boer gaf me een tip: neem zes maanden helemaal vrij. Dan pas heb je de innerlijke rust om met een gezond verstand vervolgstappen te nemen. Dus bedrijven die me benaderen houd ik nog even af: bel over een half jaar maar weer.’

En persoonlijk? Je bent veertig, tijd voor een gezin?

‘Nee, daar ben ik nooit van geweest. Maar ik kijk wel enorm uit naar het huiselijke. Simpele dingen. Op zo’n regenachtige dag als vandaag lekker met z’n tweeën op de bank een filmpje kijken. Ik kan me niet heugen wanneer ik dat voor het laatst heb gedaan. Heb er simpelweg de energie niet voor – binnen een half uur ben ik knock-out.’

Dan wordt het misschien ook hoog tijd om te stoppen.

‘Juist. En om die reden heb ik nog geen seconde spijt gehad van mijn beslissing. Ondanks het mooie jaar en



het prachtige afscheid dat ik in september kreeg op de KLM Open.’

De beste spelers van Nederland trainen op de Putting Academy. Nog sponsortips voor jeugdig talent?

‘We hebben samen een mooie naam opgebouwd in de golfwereld, het zou jammer zijn als dat verdwijnt. Maar misschien blijf ik nog wel verbonden aan Staalbankiers. Daar moeten we het nog maar eens over hebben met elkaar.’

Bel over een half jaar maar weer?

‘Precies.’

Ambassadeur voor Staalbankiers

Voor veel van onze relaties staat golf gelijk aan ontspanning, persoonlijk contact en kwaliteit van leven. Door Robert-Jan Derksen vanaf 2002 te sponsoren, benadrukte Staalbankiers de professionele kant van golf. Om als topsporter aan de top te blijven, moet je veel doen. Robert-Jan Derksen heeft zijn carrière lang een enorme inzet en gedrevenheid getoond om overal het beste uit te halen. Dat sprak



en spreekt ons aan als Staalbankiers: met liefde voor het vak topprestaties leveren. Staalbankiers is er dan ook trots op dat Robert-Jan het logo van de bank zo lang op zijn borst droeg.

Column
Frits Wester

Alles wordt anders

Iedereen vraagt vandaag de dag om zekerheid. Zekerheid van inkomen, zekerheid van baan, hypotheek, pensioen, zorg voor later. Ook van de bank. Geen risicovolle producten meer, maar opbrengst gegarandeerd. Als het even niet zo uitkomt als verwacht, dan is het de schuld van een ander. Vooral natuurlijk van de politiek. En ondanks dat de kiezer vandaag de dag uitermate ongeduldig is en snel resultaat verwacht, is het voor een deel ook aan diezelfde politiek te wijten. Gewoon omdat die decennia lang zekerheden en garanties wilde geven en wekken die totaal niet waar te maken zijn. En dat wist iedereen ook wel. Maar toch. Dan moet je niet raar opkijken als mensen zich teleurgesteld en ontevreden afwenden. We behoren tot de welvarendste landen van de wereld, en natuurlijk kan altijd alles beter en natuurlijk zijn er mensen die het echt niet breed hebben. Integendeel zelfs. En nogmaals: maar toch. Want wat doen we zelf?

Zelf lig ik sinds een half jaar in scheiding. Na 31 jaar samen. Over het hoe en wat ga ik het niet hebben, daar is al genoeg zin en onzin over geschreven en bericht in kranten, bladen en op tv. Bijzondere ervaring, dat kan ik u wel verzekeren. Best gek wanneer je bij de kassa van de supermarkt of het tankstation je privéleven in chocoladeletters naast je ziet. En die andere mensen in de rij óók. Maar goed, dat had je kunnen weten Wester. Dus niet zeuren over die emotionele achtbaan. Waar het mij meer om gaat, is dat alle zekerheden die je ooit dacht te hebben er ineens niet meer zijn. En je kunt niemand de schuld geven.

Alles wordt anders. Een al dan niet tijdelijk ander huis, dat ook weer iets van een thuis moet worden. Weer leven als een student. Bordjes, glazen,

wasmachine regelen of bed, bank en tafel. En ga zo maar door. Gelukkig hecht ik niet aan spullen en kan ik met weinig toe. Maar toch. Weer je nieuwe infrastructuur vinden – met mijn oude gitaar als vriend voor de avond. In het weekeinde naar je nieuwe relatie. Voor het eerst in twintig jaar weer eens met de trein en geen idee meer hebben hoe dat werkt. Even helemaal terug naar af. Al die kleine dingen die vanzelfsprekend waren en dat ineens niet meer zijn. Zoveel te regelen, zoveel te behouden en ook opnieuw te ontdekken. Nu is dit nog een keuze. Ik heb het bewust niet over andere mensen die iets overkomt waar totaal geen keuze aan ten grondslag ligt, wat veel en veel ingrijpender is dan wat ik nu meemaak.

Maar wat ik wel wil zeggen, is dat wij in onze grote zoektocht naar zekerheid zelf vaak onze grootste onzekerheid zijn. *Sa ist en net oars*. Oh ja, dat is Fries. Mijn nieuwe vriendin is een Friezin, vandaar. Maar dat wist u vast al.

‘Zekerheden die je ooit dacht te hebben, zijn er ineens niet meer’



ERIC CORTON VOOR HET RODE KRUIS EN 3FM

Stille rampen op de kaart zetten

Eric Corton, acteur, radio- en televisiemaker én ambassadeur van het Rode Kruis zet zich in december weer in voor 3FM Serious Request. Het doel: seksueel geweld tegen meisjes en vrouwen in oorlogs- en conflictgebieden op de kaart zetten. Lees het interview naar aanleiding van zijn tweets vanuit Colombia op de volgende pagina.

TEKST MAUREEN LAND FOTO HOLLANDSE HOOGTE

Het is inmiddels traditie. In de dagen voor kerst staat ergens in Nederland het Glazen Huis, waar 3FM dj's zich in opsluiten zonder te eten. Met 24/7 live radio vestigen ze de aandacht op een stille ramp en zamelen geld in voor het Rode Kruis. Wat begon in 2004 als een plannetje van een paar radiomakers om 'iets goeds te willen doen voor anderen' – de kerstgedachte – groeide uit tot een mega-event, dat jaarlijks duizenden mensen (van schoolkinderen tot studen-

ten, van hele sportclubs tot bedrijven) betrokken actie doet voeren. De eerste Serious Request in 2004 leverde ruim 900.000 euro op voor de vluchtelingen in Darfur. In 2013 is met allerlei ludieke acties bijna 12,5 miljoen euro opgehaald om kindersterfte door diarree te bestrijden. Maar geld inzamelen is niet het enige en zelfs niet het belangrijkste doel. 'Dat een stille ramp op de kaart wordt gezet, een ramp waar niemand behalve het Rode Kruis oog voor heeft, dat is

het belangrijkste doel', vindt Eric Corton. 'De stem van 3FM' is sinds het begin betrokken bij 3FM Serious Request en al acht jaar ambassadeur voor het Rode Kruis. Hij is vaak in Afrika om er reportages te maken voor het Rode Kruis en inmiddels ook privé, omdat hij van Afrika houdt. In 2004 kwam hij in Oeganda Lisa tegen, een aids-wees. Lisa heeft geen familie die voor haar kan zorgen, dus doet het Rode Kruis dat. Ze kan daarom naar school gaan, en later wil ze advocaat worden. Corton

bezoekt haar regelmatig en weet dat ze nergens zou zijn geweest zonder het Rode Kruis – en met haar de 1,2 miljoen wezen die Oeganda telt. Ook die worden allemaal op een of andere wijze geholpen door het Rode Kruis, dat wereldwijd veertig miljoen vrijwilligers telt. Voor Lisa en voor al die mensen die niks hebben, zet Corton zich met liefde in. 'Het Rode Kruis is bij een ramp altijd als eerste ter plekke en als laatste weg. Rampen raken me elke keer weer, daarom blijf ik dit doen.'



Verhalen van verstrekkend verdriet uit Colombia

@EricCorton • 20 okt
Wat.....een...land... Mooi, verscheurd, warm, liefdevol en bloedstollend geweld-dadig.. @SeriousRequest #colombia

‘Ik heb lang geleden een half jaar in Argentinië gereisd, een land in opkomst toen. Colombia is zó anders. In Bogota merk je weinig tot niets van het conflict, die stad swingt: veel rijke mensen, hippe clubs, restaurants. Ben ik hier wel in het goede land, dacht ik na de eerste dag – tot ik in een *safe house* kwam en met mijn neus op de feiten werd gedrukt. Daar zaten vrouwen die naar de stad gevlucht waren na seksueel misbruik. In de jungle heerst keihard geweld. Gewapende groepen trekken rovend rond en eisen zaken op: kippen, spullen, vrouwen. Jonge jongens nog, vaak onder invloed, eigenen zich het recht toe vrouwen, zelfs meisjes van twaalf of dertien te misbruiken. Op het moment heerst een relatieve rust in Colombia, maar de bevolking is angstig door jaren oorlogsgeweld. Over het seksueel geweld dat ook oorlogsgeweld is, spreken vrouwen niet, bang voor het taboe en nog banger voor de

dodenlijst. Als je praat, vermoorden ze jou of je familie.’

@EricCorton • 19 okt
Gisteren een ongehoord triest verhaal opgetekend.. Een jong vrouwenleven verwoest door de driften van een groep mannen.. @SeriousRequest #colombia

‘Het eerste verhaal dat ik hoorde, was van een vrouw met kind, die werk als was- en kookvrouw zocht en vond. Toen ze werd opgehaald voor haar eerste werkdag, werd ze ontvoerd en naar een rebellenkamp gebracht. Daar maakten ze haar tot concubine. Geslagen, geschopt, misbruikt en twee maanden zwanger weet ze uiteindelijk te ontsnappen. Haar ouders verstoten haar en haar verkrachterskind, ze vlucht met kind en baby naar Bogota. Ze verzamelt alle moed en doet aangifte op het politiebureau. Vier dagen na die aangifte weet de rebellenleider haar ‘vreemd genoeg’ te vinden. Nu staat ze op een dodenlijst, draagt een kogelvrijvest en kan niet zonder de bescherming van het Rode Kruis. Zij is niet de enige, maar wel een van de weinigen die erover durft te praten. Dit

geweld en verdriet, waar wij geen weet van hebben, is zo verstrekkend. Daarom moet het op de kaart.’

@EricCorton • 19 okt
Ondertussen verhalen horen van seksueel geweld in Colombia... Wat een verstrekkend verdriet.. Zou me bijna schamen dat ik man ben...echt... Nou ja...Misschien niet schamen voor het feit dat ik man ben... Maar wel voor een heleboel van mijn soortgenoten...vreselijk.. @SeriousRequest #colombia

‘In de jungle – The Wild West, zoals het daar genoemd wordt – zijn er veel strijdende partijen. Seksueel geweld en intimidatie is hier dagelijkse kost. Ik sprak een meisje dat op haar elfde in een busje werd getrokken en naar een huis werd gebracht waar nog dertig andere meisjes zaten, om daar verkracht te worden. Na afloop werd ze teruggebracht en uit het busje geschopt: als ze er ooit over zou praten, zouden ze haar huis in de fik steken. De volgende dag namen ze haar weer mee, en dat deden ze tweeëneenhalf jaar lang. Ziekmakend. Dan wil je geen man meer zijn als zo’n meisje

van zestien je dit vertelt. ‘Als God mij dood wilde, dan was ik nu al dood’, zei ze. Het Rode Kruis hielp haar. Ze geven deze meisjes en vrouwen eerstelijns hulp, medisch en psychisch. Ze laten ze hun verhaal vertellen, geven ze de kans melding te maken van het misbruik, confidentieel. Ook voorlichting: wat kan wel en wat niet – seksueel misbruik is taboe, maar ook zo gewoon daar. Het Rode Kruis haalt als het echt nodig is vrouwen uit hun gemeenschap, evacueert hen desnoods met een helikopter. En daarna helpen ze de vrouwen – en hun kinderen – aan onderdak, een baan.’

@EricCorton • 20 okt
Merk dat het me hard raakt en tot in mijn slaap bezighoudt..... Wat een verstrekkend geweld.. @SeriousRequest

‘Dit grote en gruwelijke verdriet, ik probeer het te beleven als ik er ben. Hier zet ik het van me af, dat moet wel. Maar daar ben ik er kapot van en slaap ik niet. Hoe moet ik dit in godsnaam overbrengen? En waarom doet niemand iets voor die vrouwen? Het is Colombia, we kennen dit land toch alleen van een paar voetballers, de drugskartels en Tanja Nijmeijer? Maar overall waar oorlog is of waar conflicten zijn – Colombia, Centraal Afrika, Zuid Soedan, Syrië – zijn vrouwen slachtoffer van verkrachting. Mensonwaardig, vernederend. Vrouwen plegen zelfmoord hierom. Deze vrouwen, alle vrouwen die ik sprak, willen nooit meer een man. Nooit meer.’

@EricCorton • 4 nov
En donderdag maak ik samen met @MarcoBaay een begin aan montage van heftige verhalen uit Colombia voor deze editie van @SeriousRequest

Bekijk de reportages die Eric Corton voor Serious Request maakte in Colombia van 18 t/m 24 december op NPO 1 en 3 en luister naar 3FM.

Doneren?
seriousrequest.3fm.nl en
www.rodekruis.nl



Wereldwijd wordt een op de vijf vrouwen verkracht of op een andere wijze seksueel misbruikt. In oorlog- en conflictgebieden zijn vrouwen en meisjes extra kwetsbaar. Seksueel geweld wordt er als een vernederend wapen ingezet, met grote lichamelijke en psychische gevolgen voor de slachtoffers. Een gruwelijke stille ramp, die ook economische en sociale impact

heeft. Seksueel misbruik is door schaamte omgeven; slachtoffers worden vaak door hun familie verstoten en buiten de gemeenschap gesloten. Het Rode Kruis helpt meisjes en vrouwen die tijdens conflicten met seksueel geweld te maken krijgen. De organisatie zorgt voor opvang, medische zorg en psychische begeleiding, maar zet zich ook in om deze vrouwen

een toekomst te geven, met scholing of een startkapitaal. Bovendien geeft het Rode Kruis voorlichting over de gevolgen van seksueel geweld aan publiek, politie en strijdkrachten en gaat het gesprek met hen aan. Met als doel slachtoffers binnen hun familie en gemeenschap te houden en seksueel misbruik tijdens oorlogen en conflicten te verminderen.

Met opgestroopte mouwen



Gijs de Vries (55) is sinds dit jaar algemeen directeur van het Nederlandse Rode Kruis (en sinds kort ook cliënt van de Institutendesk van Staalbankiers). Zijn Rode Kruis-agenda: meer bekendheid, jongeren betrekken en intensiever samenwerken met bedrijven.

‘Ik wil van het Rode Kruis dé noodhulporganisatie maken die iedereen kent. Bij al onze activiteiten zullen we consequent de boodschap uitdragen: wij helpen mensen in nood, dichtbij en ver weg, met opgestroopte mouwen. Ik wil meer jongeren bij onze activiteiten betrekken, zij kunnen zorgen voor nieuwe ideeën en een andere dynamiek. Neem 3FM Serious Request, een uniek evenement en precies het juiste evenement voor deze doelgroep. Daar kunnen we in relatie tot andere evenementen en activiteiten nog veel van leren. Ook op mijn lijstje: de contacten en samenwerking met het bedrijfsleven intensiveren. Ik denk dat het goed is in deze tijd creatief en zakelijk om te gaan met fondsenwerving. Met mijn ervaring en netwerk hoop ik daarin een belangrijke rol te kunnen spelen.’



FOTO BEN HOUDRIJK

REDDER IN NOOD

Handelingsonbekwaam of dementerend? In een levenstestament legt u vast hoe u uw leven voortzet wanneer u dit zelf (tijdelijk) niet kunt. Ineke Meuwese, toegevoegd notaris bij Dirkzwager in Arnhem schetst vier situaties uit haar praktijk* waarbij een levens- testament redding had kunnen bieden.

TEKST LEONIE HAGE FOTO LINELLE DEUNK

Zorg dat de kantonrechter niet voor u beslist

Het echtpaar Van Assem heeft een prachtige villa op de Utrechtse Heuvelrug. Omdat mevrouw Van Assem aan het dementeren is en snel verslechtert, willen ze het huis verkopen en kleiner gaan wonen. Er is een koper, maar de notaris vindt mevrouw al te verward om te tekenen. De zaak moet daarom naar de kantonrechter. Deze wijst de partner aan als bewindvoerder en hij mag de belangen van zijn vrouw waarnemen. Maar voor de verkoop van het huis heeft hij nog wel toestemming nodig van de rechter – die moet beslissen of de verkoop- prijs wel in het belang is van de vrouw. Uiteindelijk wordt het huis verkocht, maar hadden meneer en mevrouw Van Assem een levenstestament gehad, had dat veel rompslomp gescheeld.

Houd uw onderneming operationeel

Als directeur-grotaandeelhouder (DGA) is Thomas ter Baak als enige in zijn bedrijf beslissingsbevoegd. Hij krijgt een acute blindedarmonsteking en wordt geopereerd. Als er onverwachts complicaties ontstaan, wordt hij kunstmatig in slaap gehouden. Ondertussen heeft hij drie medewerkers in dienst die op hun salaris wachten, leveranciers moeten worden betaald. Ter Baak heeft – net als overigens zo'n negentig procent van de bv's in Nederland – geen voorziening opgenomen in zijn statuten voor wanneer hij als directeur uitvalt. Gevolg? Het bedrijf en de medewerkers lopen enorme schade. Dat zou niet gebeurd zijn als hij in een levenstestament een bewindvoerder had aangewezen.

HET LEVENSTESTAMENT: HEFT IN EIGEN HAND

In een levenstestament geeft u duidelijkheid over hoe u verder wilt leven wanneer u uw eigen belangen niet meer kunt behartigen. De notaris kan de akte laten vastleggen in het Centraal Levens Testamenten Register (CLTR). Het levenstestament is een aanvulling op een 'normaal' testament, waarin staat wat er met de erfenis en het nalatenschap moet gebeuren. Regelt u beide

niet, dan laat u de gevolgen volledig over aan de wet. Toegevoegd notaris Ineke Meuwese: 'Het levenstestament is eigenlijk een soort verzekering dat alles geregeld is als je zelf geen beslissingen meer kunt nemen. Ook voor de omgeving is het vaak een heel prettig document – zo weten ze zeker dat ze goed handelen.' U kunt heel veel zaken laten vastleggen in een

levenstestament. Wat er met uw huis en vermogen moet gebeuren, maar ook met bijvoorbeeld een waardevolle kunstcollectie. U kunt er medische zaken in vastleggen – denk aan wensen omtrent euthanasie of een behandelverbod. In een levenstestament kunt u ook allerlei persoonlijke voorwaarden aangeven. Dat kan bijvoorbeeld handig zijn in het geval van schenkingen. Zo kunt



Ineke Meuwese:
'Het levenstestament is eigenlijk een soort verzekering dat alles geregeld is als je zelf geen beslissingen meer kunt nemen.'

Kies zelf wie uw belangen gaat behartigen

Mevrouw Vriens is een vermogende, alleenstaande dame zonder kinderen. Ze krijgt een beroerte en moet verhuizen naar een verpleeghuis. Met haar familie, wat verre neven en nichten, heeft ze weinig contact maar neef Hans werpt zich toch op om de belangen te behartigen. Mevrouw Vriens had eerder al met een goede vriend besproken dat hij dit voor haar zou doen als zij niet meer goed kan handelen. Ze was bang dat haar neven en nichten niet het beste met haar voor zouden hebben. De kantonrechter is onverbiddelijk in het aanwijzen van de bewindvoerder: familie gaat voor. Als mevrouw Vriens in een levenstestament had opgenomen dat haar goede vriend haar belangen zou behartigen, was neef Hans niet in beeld gekomen.

Laat uw nalatenschapsplanning niet stagneren

In het kader van zijn nalatenschapsplanning schenkt meneer Westerhuis jaarlijks twintigduizend euro aan zijn drie kinderen. De laatste tijd raakt hij verward en kan hij zijn eigen bankzaken niet meer regelen. De kantonrechter wijst één van zijn zoons aan als bewindvoerder. Op het punt van de schenkingen is hij, net als alle rechters, terughoudend: zijn die schenkingen wel in het belang van meneer Westerhuis? De kantonrechter twijfelt en zet de schenkingen stop. Dat heeft een bijkomend nadeel: de eigen bijdrage van meneer Westerhuis voor de AWBZ is gebaseerd op inkomen én vermogen. Omdat het schenkingstraject niet vervolgd wordt, stijgt de eigen bijdrage van meneer Westerhuis flink. Had hij een levenstestament gehad, dan had het schenkingstraject vervolgd kunnen worden en was de eigen AWBZ-bijdrage niet gestegen.

**De casussen in dit artikel zijn echt, de namen zijn gefingeerd.*

u een vermogensgrens bepalen. Zodra die bereikt is, stoppen de schenkingen. Ineke Meuwese: 'Ik heb zelfs een mevrouw in mijn praktijk gehad die er te allen tijde verzorgd uit wilde blijven zien. Zij liet vastleggen dat haar dochter ervoor moest zorgen dat ze elke week naar de manicure en pedicure zou gaan.' Een belangrijke vraag bij het opstellen van

het levenstestament is: wanneer gaat het in? Er zijn twee mogelijkheden. Óf direct na het zetten van de handtekening óf na beoordeling van een onafhankelijk arts. Als er sprake is van een levenstestament, hoeft de kantonrechter geen bewindvoerder aan te wijzen, dit is dan automatisch degene die genoemd wordt in het levenstestament.



Spotlight

In deze rubriek aandacht voor bedrijven en interessante initiatieven van cliënten van Staalbankiers.

KRACHTPATSER

'Oceaankruisvaarder' en student Boyan Slat (20) uit Delft heeft voor zijn plan om de *plastic soup* op te ruimen de prestigieuze 'Champion of the Earth Award' van de Verenigde Naties ontvangen. Niet voor niets: een eiland aan onafbrekbaar plastic zo groot als Frankrijk en Spanje bij elkaar vervuult onze oceanen. Ook onze stranden worden door plastic overspoeld en plastic komt terecht in de magen van vogels en vissen. In de eerste tien jaar van deze eeuw is evenveel plastic geproduceerd als in de hele eeuw ervoor. Waar stopt het? Bij onze eigen plasticconsumptie. Te beginnen bij de boodschappentas.

De XSBags – *extra strong paperbags* – van ondernemer Richard van den Heuvel bieden een milieuvriendelijk alternatief. Er is een tas die 15 kg kan dragen en een bag box die 20 kilo aan kan. IJzersterk, waterafstotend, gemaakt van gecertificeerd papier en veel vaker te gebruiken dan een plastic tas. De XSBag vind je op 350 plekken in Nederland: van Jumbo tot Albert Heijn, van Ekoplaza tot C1000. 'Ze zijn voor de retail *image-wise* heel interessant', aldus Van den Heuvel die momenteel bezig is met de ontwikkeling van een papieren krat, ter vervanging van de plastic statiegeldkrat. Gebruikt u de XSBag, dan bestrijdt u de *plastic soup*. En daar helpt u Boyan Slat weer mee.

www.xspaperbags.nl



ORGANISCH LICHT

Een pompoen als hanglamp, een courgette aan de muur. Alles aan de sfeervolle *Jeplights* is handwerk. Een intensief maakproces, vertelt ontwerpster Jeannette Ephraïm, dat begint bij de oogst van pompoenen. De vruchten worden als mal gebruikt en bekleed met polyester – de organische vorm van de lamp. De pompoen haalt Jeannette er vervolgens uit, via een gat in de polyester.

Wordt het een staande of hangende lamp of gaat hij aan de muur? De ontwerpster weet het al als de pompoen nog aan de plant zit. Naast de pompoenen vindt ze ook inspiratie in andere vruchtgewassen, zoals aubergines, komkommers en stoofpeertjes. De kleur van de lampen wordt

al bij het vormen van de mal bepaald: paars, petrol, okergeel. Het resultaat: fantasierijke lampen waar je van alles in kan zien.

www.jeplights.nl en www.jepnet.nl



Driemaal gefeliciteerd!



Staalbankiers behaalt de hoogste score (7,61) van alle deelnemende zakelijke dienstverleners.



Staalbankiers behaalt de hoogste score (7,61) in de sector private banking dit jaar en verbreekt tevens het elfjaar oude record.



Staalbankiers heeft voor de derde maal een nummer 1 notering voor de beste reputatie (7,45).

Incompany 100, het grootste klanttevredenheidsonderzoek onder zakelijke dienstverleners.

9 VRAGEN AAN

*Hedwig
Kempe*

In iedere STAAL Magazine
9 persoonlijke vragen
gekozen uit een lijst
van 109 vragen. Een cliënt
van Staalbankiers
antwoordt.

TEKST LEONIE HAGE
FOTO LINELLE DEUNK



1 Mooi aan uw werk?

‘Dat het zo breed is. Je bent niet alleen oogarts, maar hebt ook te maken met een hele organisatie daarachter: de vakgroep en het ziekenhuis. Het is fijn mensen te kunnen helpen. Technisch is mijn vak geweldig, maar ik houd ook van de organisatorische kant. Aan mijn werk voor non-profitorganisatie Eye Care Foundation vind ik mooi dat je iets van de grond af aan kunt opbouwen. Het is fijn je ervaring en kennis te kunnen inzetten. We werken voornamelijk in Cambodja, Laos en Nepal. Dertig jaar geleden is de stichting begonnen met oogkampen, nu bouwen we oogklinieken en begeleiden we de opleiding van de lokale oogartsen en verpleegkundigen. Ik vind het heerlijk dat ik mijn eigen tijd kan indelen en daardoor langer weg kan gaan. Zo ben ik dit najaar een maand in Azië geweest.’

2 U mag een ander beroep kiezen, wat wordt het?

‘Tijdens mijn studie heb ik lang getwijfeld tussen oogheelkunde en radiologie. Buiten de medische wereld zou ik misschien kiezen voor logistiek. Ik ben heel erg geïnteresseerd in logistieke processen. Een polikliniek oogheelkunde zoals in het Rijnland Ziekenhuis verwerkt per dag gauw zo’n 250 patiënten. Plus nog hun begeleiders – dus honderden mensen. Dat moet je goed organiseren. Toen Eye Care Foundation net begon, organiseerden we in Nepal (en nog steeds trouwens) kleinere oogkampen in de bergen waarbij al het materiaal te voet meegenomen moet worden. Tijdens grote oogkampen in Cambodja in de jaren negentig zagen we wel een paar duizend mensen en moesten we een triage doen, beoordelen wie wel en niet geopereerd kon worden. Daar komt veel logistiek bij kijken.’

3 Wat maakt dat u fluitend naar uw werk gaat?

‘De mensen om je heen bepalen of het leuk is of niet. Als het te druk is, of er is gezeur dan is dat minder erg als je goede en prettige mensen om je heen hebt.’

4 Wat is uw lijfspreuk?

‘Tel je zegeningen. De moeder van een goede vriendin zei dat altijd. Ze was een wijze vrouw, ik gebruik deze spreuk nog vaak. Het is makkelijk om alleen te kijken naar wat er fout gaat of naar wat je niet hebt. Maar soms is het juist heel goed om even stil te staan bij wat je wél hebt.’

5 Nu stoppen met werken of doorgaan tot uw 75ste?

‘Ik moet er nog niet aan denken om helemaal te stoppen. Ik heb mijn praktijk wel verkocht en een jaar een sabbatical genomen, omdat het fysiek en mentaal te veel werd. Mede door het overlijden van mijn echtgenoot. Nu kijk ik uit naar iets anders. Zo lang het kan ga ik door. Ik wil graag voldoende tijd overhouden voor de Eye Care Foundation en daarnaast part-

*‘Ik moet er
nog niet aan
denken om
helemaal
te stoppen’*

Hedwig Kempe (61) is oogarts. Eind 2013 verkocht zij na 26 jaar haar praktijk in het Rijnland Ziekenhuis in Leiderdorp. Daarvoor werkte ze bij het Leids Universitair Medisch Centrum (LUMC). Sinds 1995 is zij als vrijwilliger betrokken bij oogheelkundig ontwikkelingswerk. Hedwig Kempe is bestuurslid en medisch adviseur van Eye Care Foundation, een NGO die oogzorg biedt aan de allerarmsten, vooral in Aziatische ontwikkelingslanden. Ze woont met haar partner in Koudekerk aan de Rijn (Zuid-Holland) en heeft vier kinderen.
www.eyecarefoundation.nl

time of op projectmatige basis werken. Maar zeker niet in hetzelfde tempo; het beroep is zo ontzettend veel zwaarder geworden de laatste jaren. Je bent voor veel meer medewerkers verantwoorde-lijk, ziet veel meer patiënten op een dag, beslissingen moeten daardoor veel sneller genomen worden. Fysiek en mentaal zou ik dat niet meer fulltime aankunnen. Ik waarschuw jongere collega’s daar ook voor: ze kunnen dit tempo niet tot hun 67ste volhouden, er moet echt worden nagedacht over oplossingen om de werklust anders te verdelen en vooral de oudere collega’s te ontlasten.’

6 Van wie leerde u het meest?

‘Van mijn opleiders in het LUMC. Zij leerden mij nauwkeurig te werken en dat je eerst een stap moet afmaken voor je aan een nieuwe begint. Als je dat niet doet, ontstaat er chaos en ga je fouten maken. Ik heb er veel plezier van gehad.’

7 Waar kunt u heel hard om lachen?

‘Om een goeie grap, al kan ik ze niet zelf vertellen. Ik lees altijd Fokke en Sukke en de Ik-jes in NRC. De laatste keer dat ik heel erg heb gelachen was om een filmpje van internet dat mijn dochter doorstuurde. Het ging over ‘de gemengde kleuren Piet’. Als je alle kleuren door elkaar op je gezicht smeert, wordt het weer bijna zwart. Dat vond ik humor.’

8 Wie zijn uw helden?

‘Ik heb niet direct een held, maar ik heb in het algemeen grote bewondering voor mensen die hun nek durven uit te steken, die veranderingen teweeg durven brengen zonder bang te zijn voor hun eigen positie.’

9 Waar ter wereld zou u een jaar willen wonen?

‘Voor Eye Care Foundation zou ik wel een jaar in Zuidoost-Azië willen zitten. Privé kies ik voor Nieuw Zeeland. Een prachtig land met veel ruimte en een hele on-Europese mentaliteit. Er is meer gemeenschapszin. De mensen werken hard, maar met veel aandacht voor elkaar.’

FONDS OP NAAM

Voor kinderen met een handicap

Arie Broer was ruim 31 jaar regent van de Van de Merwe Sliker stichting die geld doneert aan blinde en gebrekkige kinderen. Onlangs besloot de stichting het opgebouwde vermogen over te hevelen naar de NSGK. Dat gebeurde met een fonds op naam.

TEKST MARCEL GANSEVOORT FOTO'S SUSANNE REULING



Arie Broer:
'Er gebeuren prachtige dingen met het geld'

Het verhaal begint in 1958 als Arie Adrianus van de Merwe en Maria Josephina Sliker een testament opmaken. Het kinderloze echtpaar, al behoorlijk op leeftijd, beschikt over een flink vermogen dat ze aan een goed doel wil besteden. Ze besluiten de Van de Merwe Sliker stichting in het leven te roepen. Als ze in 1964 kort na elkaar overlijden, gaat de stichting van start. Drie regenten hebben de taak om het fonds te beheren en het kapitaal te beleggen in aandelen, obligaties en hypotheek. De rekeningen worden uitgekeerd aan het welzijn van blinde en gebrekkige kinderen.

Regentendilemma

'Mevrouw van de Merwe was op het eind van haar leven slechtziend en had grote affiniteit met deze kinderen', zegt Arie Broer. Hij nam in 1982 het stokje over van één van de regenten en was tot vorig jaar secretaris en penningmeester van de stichting. 'Jaarlijks kwamen we bij elkaar. Ik bracht financieel verslag uit en we beoordeelden welke projecten we konden steunen. De giften varieerden van

vijfhonderd tot vijfduizend – toen nog – gulden. Dat varieerde van steun voor een blindeninstituut tot speciale scholen waar ze kinderen opvangen met een zwakke gezondheid.' In 2013 stond de stichting voor een dilemma. Het zoeken naar opvolgers om de stichting te runnen, bleek moeilijker dan gedacht. Er werd zelfs geopperd de stichting op te heffen. 'Maar dat was het laatste wat Van de Merwe had gewild', benadrukt Broer.

Fonds op naam

Met een fonds op naam verbindt u de naam van een bedrijf, dierbare of uzelf aan een goed doel. U bepaalt zelf aan welk doel u uw financiële steun geeft. Eenvoudig gezegd is een fonds op naam een potje met geld dat rendeert op de financiële markt. Een bank, zoals Staalbankiers, beheert het vermogen en streeft het beste rendement na. Het grote voordeel van een fonds op naam is dat het goede doel waar het fonds wordt ondergebracht, is vrijgesteld van schenkingsbelasting en successierechten. Er wordt geen belasting geheven voor vermogensoverdracht.

Hij ging op zoek naar een oplossing en kwam bij het NSGK terecht, een stichting die al sinds 1950 opkomt voor kinderen en jongeren met een handicap in Nederland. 'De uitgangspunten van de NSGK lagen heel dicht bij onze doelstellingen. Bovendien, ze hebben mensen in dienst die niets anders doen dan beoordelen of steunaanvragen op de goede plek terecht komen. Iets wat voor ons best lastig was om te doen.'

Deskundigheid

Broer zocht contact en er volgde al snel een afspraak. 'Toen ik merkte hoeveel spirit de mensen bij de NSGK hebben, waren we het snel eens. Wij wilden graag dat de stichting nog een aantal jaren doorging, onder het beheer van de NSGK.' Samen besloten de partijen een fonds op naam op te richten. Afgesproken is dat de NSGK de stichting nog tien jaar voortzet. 'Zo hebben wij het idee dat wij rechtdoen aan bedoelingen van de oprichter.' Heeft Broer nog tips voor stichtingen die in dezelfde situatie zitten? 'Zoek een organisatie

die vertrouwen uitstraalt en deskundig is en dicht bij je eigen doelstellingen aansluit. Ga niet over een nacht ijs. Het NSGK heeft mankracht en deskundigheid en wij blijven nog vijf jaar betrokken bij de stichting. Er gebeuren prachtige dingen met het geld. Ik denk dat de Van der Merwe's daarboven met enige trots naar ons kijken.'



Lucille Werner zet zich in voor NSGK

Blij met de samenwerking



NSGK zet zich in voor kinderen en jongeren met een handicap. Zodat zij met hun beperking gewoon kunnen spelen, leren, sporten, wonen en werken. Directeur Ingrid Tuinenburg:

'Je ziet vaker dat stichtingen problemen hebben met opvolging. Of niet de expertise in huis hebben om de projecten die ze ondersteunen, te overzien. Voor deze stichtingen is het fijn om dit werk deels of helemaal uit te besteden. Naast de fiscale voordelen kun je in een fonds op naam alle wensen van de stichting vastleggen. Zo kunnen de grondbeginselen van de stichting in stand worden gehouden. De regenten kunnen de eindverantwoordelijkheid houden, maar krijgen van ons raad en advies. Een deel van het vermogen (50.000 euro) beheren we, een deel (200.000 euro) verdelen we gedurende vier jaar over verschillende projecten. Zoals het begeleiden van kinderen met een visuele handicap op een manege. We zijn blij met de samenwerking, want het werkt voor beide partijen heel positief. De stichting is verlost van de kennis- of opvolgingsproblematiek en wij kunnen nog meer kwaliteit leggen in onze projecten.'

SIT AND WAIT

De aandelenmarkt verslaan is mogelijk. Als je meer weet dan alle andere beleggers, vervolgens op het juiste moment stopt en ook weer meedoet. Ziedaar de kwetsbaarheid van *market timing*.

TEKST SEBASTIAAN VAN DER LUBBEN MMV ERIK BOELM FOTO THINKSTOCK

Wie de aandelenmarkt goed wil *timen*, moet precies op het juiste moment beslissen te stoppen en weer mee te doen, schrijft Forbes-redacteur Rick Ferri eerder dit jaar. De kans dat dat lukt, is ongeveer vijftig procent.¹ De kans om die beslissing twee keer op het juist moment te nemen, bedraagt ongeveer vijftientwintig procent. ‘*This*’, concludeert Ferri droogjes in het Amerikaanse zakenblad, ‘*is what makes market timing so difficult*.’ Het risico dat het mis gaat, neemt bij elke keus om in of uit te stappen, toe. Het twee keer juist *timen* van

de markt gaat in driekwart van de gevallen mis.

Sleutel tot succes

Market timing is een beleggingsstrategie gebaseerd op twee aannamen: gedragingen van markten zijn te voorspellen op basis van informatie die gewoon voor handen is (geen voorkennis) en beleggers anticiperen op de juiste wijze op die voorspelde ontwikkelingen. De sleutel tot ‘timingsucces’ is dus

kennis en informatie. Kennis van dreigende recessies, energiecrises, renteschommelingen of kennis over geopolitieke conflicten met grote economische gevolgen. Het probleem is echter dat iedereen die informatie heeft. Sterker, die informatie zit al in de prijs van het aandeel versleuteld. De aandelenmarkt is dodelijk efficiënt in het vertalen van informatie naar een prijs. Ook al is de belegger de enige met kennis van alle prijsbepalende factoren, dan nog biedt *market timing* ten dele uitkomst. Zo

leidt kennis mogelijk tot een goede timing om bepaalde aandelen te verkopen en dus om uit de markt te stappen. De vraag is of dezelfde informatie ook het juiste moment bepaalt om (weer) aandelen te kopen. En het juiste moment van toetreding *timen*, blijkt bijzonder lastig. Mitch Zacks (senior portfolio-manager Zacks Investment Research) stelt dat veel beleggers op tijd uit de markt stapten toen Lehman Brothers in 2008 implodeerde. Maar wisten die beleggers ook dat de bodem was bereikt toen de S&P 500 index uiteindelijk op 676 punten bleef steken, op het punt dus dat alle markten niet pessimistischer gestemd konden zijn? Het slechtste wat een belegger kan overkomen, concludeert Zacks, is dat hij of zij de markt per ongeluk goed *timet*. Die beslissing geeft beleggers het gevoel de markt te kunnen lezen. David Swensen, chief investment officer van Yale University, stelt dat ‘*market timing defined as a short-term bet against long-term policy targets, requires being right in the short run about factors that are impossible to predict in the short run*.’² Kortom, je moet eigenlijk factoren kunnen voorspellen die onvoorspelbaar zijn.

Wat is het alternatief? *Sit and wait*, stelt Zacks. Voor ruim veertig gebeurtenissen die de markt tussen 1973 en 2013 beïnvloedde, was maar één strategie de beste: wachten en op een dieptepunt aandelen

kopen. Ook berekeningen van Forbes-journalist Gregg Fisher wijzen daarop. Een belegger die crises uitzit, aandelen aanhoudt en de markt de tijd gunt zich te herstellen, behaalt volgens Fischer in twintig jaar een rendement van ongeveer acht procent per jaar. In tegenstelling tot de beleggers die denken al die crises voor te kunnen zijn. Hun rendement, volgens Fischer, schommelt rond de vijf procent per jaar.³

‘Het slechtste wat een belegger kan overkomen, is dat hij of zij de markt per ongeluk goed *timet*’

Ook Elroy Dimson, Paul Marsh en Mike Staunton (London Business School) hebben aangetoond dat de markt verslaan heel moeilijk, zo niet onmogelijk is. De onderzoekers gebruikten een *market-timing* model, gebaseerd op informatie die alle beleggers vanaf 1920 hadden kunnen hebben. Investerders in het model moesten hun aandelen verkopen als de markt onderuit dreigde te gaan en weer aankopen bij herstel. ‘*Sadly*’, concludeert *The Economist*, ‘*this model was a complete*

flop.’⁴ Het bleek dat investeerders op deze wijze juist een lager rendement haalden, dan wanneer ze hun aandelen hadden vastgehouden.

Geduldig wachten

Blijven zitten en geduldig wachten dus. Of het nu de oliecrisis van 1973 was, het Amerikaanse recordtekort op de begroting van 1983, de grootste belastingverhoging in de Amerikaanse geschiedenis van 1993 of de invasie in Irak in 2003: er was geen beter rendement te behalen dan de markt de markt te laten, het aandelenpakket het aandelenpakket en te wachten op herstel. Want dat herstel komt er – met ongeveer zes procent per jaar. Ook tijdens en na crises. Mits het pakket voldoende is gespreid over verschillende *beleggingscategorieën*. Spreiden en een lange termijnvisie zijn dus de belangrijkste ingrediënten om beleggers te wapenen tegen de volatiliteit van de markten om toch een goed rendement te halen. Ingrediënten die in de beleggingsfilosofie van Staalbankiers, *Multi Asset Optimalisatie*, ook sterk worden benadrukt.

¹ Rick Ferri, The Problem With Market Timing, Forbes 12 juni 2014; <http://www.forbes.com/sites/rickferri/2014/06/12/the-problem-with-market-timing/>

² David Swensen, Pioneering Portfolio Management, Free Press, 2009

³ Gregg Fisher, The Trouble With Market Timing, Forbes; <http://www.forbes.com/sites/greggfisher/2012/05/07/the-trouble-with-market-timing/>

⁴ Sadly this model was a complete flop; in every single market (out of 20), the approach generated a lower return than investors would have achieved had they just used a buy-and-hold strategy and stuck with equities.” Buttonwood, The Economist 6 februari 2013; <http://www.economist.com/blogs/buttonwood/2013/02/investing-1>





Vraagbaak

Kosterus Wildschut is financial planner bij Staalbankiers. Hij beantwoordt vragen die bij cliënten leven. Dit keer: vermogensoverdracht bij leven.

Ik wil fiscaalvriendelijk aan mijn kleinkinderen schenken, maar ze mogen er nog niet over kunnen beschikken. Welke mogelijkheden heb ik?

De vrijstelling voor schenkingen aan kleinkinderen bedraagt 2.092 euro voor de schenkbelasting (in 2014). Benut u deze vrijstelling, dan treedt 'generation skipping' op – u schenkt belastingvrij. Wanneer u een hoger bedrag wilt schenken, geldt een schijventarief van 18% tot 117.214 euro en 36% voor daarboven (getal 2014). Mogen uw kleinkinderen nog niet over de schenking beschikken? Een schenking onder bewindvoering kan de oplossing zijn. Uzelf kunt de bewindvoerder zijn, of u kunt de ouders van uw kleinkinderen die taak geven.

Een paar jaar geleden hielp ik mijn dochter met een hypotheeklening voor haar woning. Nu wil ik haar woonlasten verminderen met de tijdelijk verhoogde woningschenkvrijstelling. Kan dat en zo ja, waar moet ik op letten?

De tijdelijke verhoogde woningschenkvrijstelling geldt tot 1 januari 2015. U kunt eenvoudigweg gebruik maken van de vrijstelling door een gedeelte van de hypotheek aan uw dochter kwijt te schelden. Wel moet u op het volgende letten:

- het bedrag van eerder benutte eenmalig verhoog-

de schenkingsvrijstellingen wordt ingekort op de maximale vrijstelling van 100.000 euro;

- de kwijtschelding van het betrokken hypotheekbedrag moet uiterlijk op 31 december 2014 plaatsvinden;
- schriftelijke vastlegging is vereist – een notariële akte niet;
- beroep op de vrijstelling: voor 1 maart 2015 via de aangifte schenkbelasting.

Wilt u dat uw schenking alleen ten goede komt aan uw dochter en niet aan de huidige of toekomstige partner, dan kunt u een uitsluitingsclausule opnemen.

Wij hoorden van een 180-dagen regeling bij schenkingen, wat is dat precies?

Schenkt u een bedrag aan bijvoorbeeld uw kinderen of kleinkinderen en komt u binnen 180 dagen na de schenking te overlijden, dan wordt het bedrag van de schenking als erfdeel gezien en bij de erfenis opgeteld. De 180-dagen regeling treft dus fiscaal gunstige schenkingen in het zicht van overlijden. Over de erfdelen inclusief bedoelde schenking wordt boven het vrijgestelde bedrag (19.868 euro) erfbelasting geheven volgens het schijventarief van 10% tot 117.214 euro en 20% over het meerdere (getallen 2014). Schenk dus tijdig en wees bewust van de regeling als u al op leeftijd bent en een zwakke gezondheid heeft.

Neem voor een advies over de mogelijkheden van vermogensoverdracht contact op met uw bankier

Bankier

@STAALBANKIERS



Het mooiste aan zijn werk als bankier vindt Marcel Zwiars (46) het vertrouwen dat hij van zijn cliënten krijgt. 'Goed kunnen luisteren is een belangrijk onderdeel van mijn werk.'

'Bij Staalbankiers structureren we vermogens, dat is meer dan financieel plannen alleen. Als bankier moet ik me kunnen verplaatsen in een cliënt en dus goed kunnen luisteren. Mijn taak is servicegericht, ik adviseer mijn cliënten iets te doen, maar vaak ook juist iets niet te doen. Bij beleggen geldt in het algemeen dat je niet teveel moet in- en uitstappen, maar volhouden. Je kunt beter het doel voor de lange termijn voor ogen houden, anders wijk je af van je eigen doelstellingen. Die boodschap overbrengen bij cliënten kan wel eens lastig zijn.

De kleinschaligheid van Staalbankiers vind ik prettig. Onze directeur kan ik gewoon op zondag thuis bellen. We werken hecht samen in kleine teams. Omdat wij geen grote marketingmachine achter ons hebben, doen we veel zelf. Je bent je eigen ondernemer. Vaak ben ik bij sportevents te vinden. De ene keer zit ik in de VIP-box bij een voetbalwedstrijd, de volgende keer heb ik een golfdag met (potentiële) cliënten.

Dat sociale aspect van mijn vak is zeker leuk. Maar het allermooiste vind ik dat mijn cliënten mij vertrouwen. Zoals Peter Kox (lees pag. 13) die het beheer van zijn geld volledig aan mij toevertrouwt zodat hij zich kan bezighouden met racen. Dát geeft mij een goed gevoel. In Brabant zeggen we wel 'menneke' tegen een vakman. We hebben allemaal wel mennekes die we kunnen bellen als er iets moet gebeuren aan huis of tuin. Daar vergelijk ik mezelf graag mee. Het financiële menneke, dat ben ik.'



Wij begrijpen als geen ander dat het belangrijkste kapitaal op de achterbank zit

Dromen willen verwezenlijken is één, dromen kunnen verwezenlijken is een ander verhaal. Dat laatste begrijpen wij als geen ander. Het is dus goed te weten dat er een private banker is die met u mee leeft. Die u onafhankelijk advies geeft in de volle breedte. En met een op uw lijf geschreven financiële planning, wordt uw doel ons doel.



ADRESSEN KANTOREN

Regio Zuid-Holland
Kantoor Den Haag
Lange Houtstraat 26
Postbus 327
2501CH Den Haag
070-310 1510
denhaag@staalbankiers.nl

Regio Noord-Holland
Kantoor Haarlem
Prinsen Bolwerk 1
Postbus 5070
2000 GB Haarlem
023 553 59 00
haarlem@staalbankiers.nl

Regio Midden
Kantoor Utrecht
Maliebaan 72
Postbus 13210
3507 LE Utrecht
030-239 80 30
utrecht@staalbankiers.nl

Regio Noordoost
Kantoor Zwolle
Eekwal 3
Postbus 1081
8001 BB Zwolle
038 429 76 70
 zwolle@staalbankiers.nl

Kantoor Enschede
M.H. Tromplaan 9
Postbus 194
7500 AD Enschede
053 487 87 10
enschede@staalbankiers.nl

Regio Zuidoost
Kantoor Oosterbeek
Stationsweg 44
Postbus 272
6860 AG Oosterbeek
026 339 65 00
oosterbeek@staalbankiers.nl