

Vol vertrouwen in de Nederlandse markt

Voor duizenden zakelijke klanten heeft de dienstverlening van Deutsche Bank in Nederland toegevoegde waarde, weet Chief Country Officer Kees Hoving. De bank wil de komende jaren de positie hier verder verstevigen. "Nederland is een topland voor onze bank."

■ Investment Banking ■ Commercial Banking ■ Asset Management ■ Wealth Management

Deutsche Bank is een van de grootste banken ter wereld, zowel gemeten naar balanstotaal als naar spreiding over en aanwezigheid in verschillende landen. Wereldwijd heeft de bank zo'n drieduizend kantoren in meer dan zeventig landen. De spreiding zorgt voor een stevige positie in een globaliserende wereld, dankzij de combinatie van een groot internationaal netwerk en diepgaande kennis van de lokale markt.

In Nederland bedient Deutsche Bank de zakelijke markt en vermogende particulieren. Bij de bank werken achthonderd mensen, verdeeld over kantoren in Amsterdam, Rotterdam en Eindhoven. Dat is klein, vergeleken met Nederlandse banken die ook retail doen, maar precies goed voor de doelgroep van de bank in Nederland, zegt Kees Hoving, sinds 1 april als Chief Country Officer de hoogste baas van Deutsche Bank in Nederland. "Onze lijnen zijn kort en onze betrokkenheid is groot. We kunnen heel snel schakelen, kennis aan tafel krijgen en, belangrijk voor de klant, snel beslissen. We werken met kleine teams die de klant goed kennen. En, zo nodig, is senior management direct betrokken. Als we zaken kunnen doen, worden bijvoorbeeld kredietvoorstellen snel aangeboden en zijn die vaak zelfs al goedgekeurd."

Daarnaast is de Nederlandse organisatie natuurlijk wél gewoon onderdeel van het grote wereldwijde netwerk. "Als een Nederlands bedrijf exporteert naar of importeert uit opkomende markten, dan profiteert het van onze relaties in die landen. We werken wereldwijd als één team voor de klant."

Handelsfinanciering is een van de terreinen waar Deutsche Bank in een handelsland als Nederland specifieke toegevoegde waarde heeft, vervolgt Hoving. Dit valt onder commercial banking, net als betalingsverkeer, leningen en vreemde valuta. "Wij hebben systemen die de verwerking van volumes op grote schaal mogelijk maken", licht Hoving toe. "In het SEPA-betalingsverkeer zijn wij bijvoorbeeld nummer één

in Europa. Met de diensten als commercial bank staan we in de top 4 in Nederland. Bij investment banking staan we in de top 3, samen met JP Morgan en Goldman Sachs. Zo hebben we de beursgang begeleid van onder meer ABN Amro, ASR en Nationale-Nederlanden." Behalve op genoemde terreinen biedt Deutsche Bank in Nederland vermogensbeheer aan voor vermogende particulieren en institutionele beleggers.

Uitleggen

"Klanten hebben veel vertrouwen in ons", aldus Hoving. Hij vertelt dat zijn collega's en hij dat horen in gesprekken met die klanten. "Maar we beseffen terdege dat we als sector op achterstand staan. Het betekent dat we goed moeten blijven uitleggen wat we doen en waarom we dat doen." Een misverstand dat nog weleens opduikt, is bijvoorbeeld dat Deutsche Bank uit Nederland zou weggaan. Hoving legt uit dat dit te maken heeft met het inleveren van de Nederlandse bankvergunning. "We hadden sinds 2010 twee bankvergunningen, een van de AG en een van de NV. Op de vergunning van de AG zijn we al honderd jaar actief in Nederland. Op het moment dat de integratie van de NV in de AG was voltooid, hadden we de vergunning voor de NV niet meer nodig. We blijven dezelfde dingen doen. Ons plan voor Nederland is helder. We hebben duidelijke keuzes gemaakt. We blijven hier. Nederland is een topland voor onze bank."

Als grote internationale speler ligt Deutsche Bank onder een vergrootglas. Eerder dit jaar bleek dat bijvoorbeeld bij de publicatie van een rapport van het Internationaal Monetair Fonds (IMF). Hierin nam het IMF de Duitse financiële sector onder de loep. Het constateerde dat de Deutsche Bank van de wereldwijde systeembanken het meest verweven is met andere systeembanken. "Het IMF wilde daarmee aangeven hoe nauw onze bank is verbonden met het financiële

'We werken wereldwijd als één team voor de klant'

systeem. Maar verschillende media hebben het uitgelegd alsof er nu een actueel risico is en brachten dat als het nieuws. Gelukkig begrijpen onze klanten hoe het zit als we het hebben uitgelegd."

Referenties

Ook in zijn contacten met potentiële klanten merkt Hoving dat die zich niet laten afschrikken om klant te worden. Het helpt enorm dat bestaande klanten tevreden zijn en vertrouwen hebben, vindt hij. "We vragen klanten soms of ze bereid zijn om een referentie te geven aan een bedrijf waarmee we in gesprek zijn. Het feit dat ze daartoe bereid

zijn, sterkt ons in de overtuiging dat we onze positie op de Nederlandse markt de komende jaren volgens plan verder kunnen uitbouwen."

Kees Hoving

