

Mijn naam is Yvette van Polen, ik ben Senior Private Banker bij InsingerGilissen in Rotterdam. Ik werk sinds 1997 in de bancaire sector en ben inmiddels ruim tien jaar actief binnen private banking.

Na bijna drie decennia in het vak blijft één aspect voor mij het belangrijkste: de relatie met cliënten. Cliënten leren kennen, hun doelen begrijpen en hen begeleiden bij complexe keuzes geeft mij de meeste voldoening.

Naast mijn werk ben ik echtgenote en moeder van een dochter van 23 jaar. Dat persoonlijke perspectief herinnert mij er iedere dag aan dat financiële beslissingen zelden op zichzelf staan. Ze hangen vaak samen met familie, ondernemerschap, langetermijndoelen en belangrijke gebeurtenissen in het leven. Die bredere context begrijpen vormt een belangrijk onderdeel van mijn werk als private banker.

Mijn overstap naar vermogensbeheer volgde na vele jaren in commercial banking. Ik werkte met veel plezier samen met ondernemers, maar na verloop van tijd raakte ik steeds meer geïnteresseerd in de mensen achter de onderneming. Private banking bood mij de mogelijkheid om diepgaandere gesprekken te voeren en duurzame relaties op te bouwen.

De mens achter de portefeuille

Voor mij gaat private banking om veel meer dan het beheren van vermogen. Het gaat om het helpen realiseren van persoonlijke doelen, het ondersteunen van cliënten bij belangrijke beslissingen en het bieden van vertrouwen op cruciale momenten in hun leven. Iedere cliënt heeft een eigen verhaal, eigen prioriteiten en een eigen definitie van succes. Juist dat maakt dit vak zo interessant.

Een sterke cliëntrelatie begint met vertrouwen. Voordat je advies kunt geven, moet je eerst begrijpen wat iemands situatie, ambities en zorgen zijn. Wanneer cliënten zich vrij voelen om te delen wat echt belangrijk voor hen is, kun je hen veel beter helpen bij het nemen van de juiste beslissingen.

Eén ervaring is mij gedurende mijn hele loopbaan bijgebleven. Nadat ik een cliënt had begeleid tijdens een belangrijke periode in zijn of haar leven, ontving ik een handgeschreven kaart. Daarin bedankte de cliënt mij voor het luisteren, het begrijpen van de zorgen en de ondersteuning tijdens een moeilijke situatie.

De kaart zelf was eenvoudig, maar de boodschap maakte indruk. Het herinnerde mij eraan dat ons werk niet alleen draait om financiële expertise. Vaak zit de grootste waarde in het nemen van de tijd om te luisteren, vertrouwen te geven en iemand te helpen overzicht en duidelijkheid te krijgen op een belangrijk moment.

Dat zijn de ervaringen die bevestigen waarom ik voor dit vak heb gekozen. Wanneer cliënten zich gehoord, begrepen en ondersteund voelen, weet je dat je echt iets hebt kunnen betekenen.

Wat ik daarnaast waardeer, is dat een dag zelden verloopt zoals gepland. Cliëntgesprekken, marktontwikkelingen en nieuwe kansen zorgen regelmatig voor onverwachte wendingen.

De afwisseling maakt het bijzonder

Juist die afwisseling houdt het werk interessant. Iedere uitdaging vraagt om een andere aanpak en iedere dag biedt de kans om iets nieuws te leren. Het combineren van analytisch denken met het opbouwen van relaties is een van de aspecten van mijn werk die ik het meest waardeer.

Hoewel cliëntrelaties centraal staan in mijn functie, behaalt niemand succes alleen. Bij InsingerGilissen delen collega's hun kennis en expertise en werken zij samen aan één gezamenlijk doel: het realiseren van het beste resultaat voor onze cliënten. De bereidheid om elkaar te helpen, ideeën uit te dagen en samen te werken creëert een omgeving waarin iedereen zich kan blijven ontwikkelen.

Hoe langer ik in deze sector werk, hoe meer waardering ik krijg voor samenwerking. Cliënten hebben vaak één vast aanspreekpunt, maar achter ieder goed resultaat staat een team van specialisten dat bijdraagt vanuit zijn eigen expertise. Die manier van samenwerken ervaar ik iedere dag, zowel binnen InsingerGilissen als met collega's binnen Quintet.