



Martijn Storsbergen

# De gouden stier is na vijf jaar terug

CEO Martijn Storsbergen  
(InsingerGilissen) over private  
banking en filantropie

Door: Redactie WvF

07-05-2026

*Filantropie Profiel*

---

**InsingerGilissen faciliteert op 19 mei het Corporate Power Congres, geprogrammeerd door het journalistieke platform Wereld van Filantropie. Sprekers zijn de nieuwe FIN-directeur Menno Tummers en CEO Sigrid van Aken van de Postcode Lottery Group, iemand die zelden in de publiciteit treedt. Een gesprek met gastheer Martijn Storsbergen. Hij is een maatschappelijk geëngageerd private banker die mensen steeds bij elkaar weet te brengen.**

---

Storsbergen, die in een eerder leven werkte voor ABN Amro, ontpopt zich als een professional met een nuchtere kijk op zijn vak. InsingerGilissen is in Nederland met zeven kantoren vertegenwoordigd en heeft daarmee een landelijke dekking. De bank zit dicht bij haar cliëntèle: klanten met een vrij besteedbaar vermogen vanaf € 1 mln. Het gaat om stichtingen en verenigingen, welgestelde families en ondernemers (M/V).

Dat ze bij InsingerGilissen regelmatig golfen met hun cliënten, is zeker niet het hele verhaal. Integendeel. Naast culturele uitjes worden informatieve thema's niet geschuwd. Het zijn 'experiences you cannot buy'. Denk aan een academische voordracht over migratiestromen of een kijkje bij een goed doel zoals het Herseninstituut. Filantropie als een van de strategische pijlers van vermogensbeheer met een focus op maatschappelijke impact.

### **Hoe past Corporate Power in deze setting?**

Storsbergen: 'In onze achterban zien we steeds meer mensen die goed willen doen met hun vermogen. Het **Corporate Power congres** past naadloos in onze reeks netwerkevents. Met Corporate Power brengen we onze eigen cliënten in contact met vertegenwoordigers van vermogensfondsen die goede doelen steunen. We kijken dus uit naar dinsdagavond 19 mei aanstaande.'

### **Hoe staat het met het groei offensief van deze bank?**

'Onze inzet op groei is niet onopgemerkt gebleven. We zijn in maart met de IEX Gouden Stier bekroond als beste private bank van Nederland. Voor de vijfde keer in tien jaar, de laatste keer in 2021. We zeggen intern bij wijze van grap: de gouden stier is weer thuis. Het is een erkenning van onze inzet voor de cliëntèle: we staan cliënten bij inzake alle financiële vraagstukken in het leven, plezierige en minder plezierige.'

'Met deze prijs hebben we de bevestiging gekregen dat de markt dit ook zo ziet. Er is sprake van groei bij bestaande en nieuwe cliënten, bij nieuwe is zelfs sprake van een steviger groei dan ooit tevoren. En ook de klanttevredenheid plust aanzienlijk. We zijn onderdeel van Quintet Private Bank in Luxemburg en ook daar zien we groei in *assets*. Tot slot noem ik onze samenwerking met BlackRock, 's wereld grootste vermogensbeheerder.'

Het gesprek komt op de markt voor private banking. Deze banken beheerden in 2024 in Nederland minstens € 218 mrd aan belegd vermogen – aldus platform Investment Officer, grofweg een vijfde van het bruto binnenlands product. Grootbanken ABN Amro MeesPierson, ING en Rabobank nemen ruim twee derde voor hun rekening. Gespecialiseerde banken als InsingerGilissen en haar *peers* (Van LanschotKempen, Delen Private Bank) volgen.

### **Wat doet de markt voor private banking vandaag?**

Storsbergen: 'De markt groeit met 4% tot 6% op jaarbasis hard. Terwijl grootbanken het marktleiderschap hebben, zie ik ook dat potentiële cliënten er meer voor open staan om naar gespecialiseerde private banks te gaan. Ik merk dat wij voorzien in een duidelijk behoefte. Wat veel zegt: grootbanken bedienen 250 à 350 kanten per *client advisor*; een gespecialiseerde private bank als de onze ongeveer 60 à 80. Tel maar uit je winst.'

## **Wat zijn belangrijke thema's bij private banking?**

‘Ten eerste de overdracht van vermogen en dit zal in de komende jaren alleen maar toenemen. We spelen daar op in met een Next Generation programma. Goed doen met je vermogen is daarbij een belangrijk onderdeel. Daarnaast zie je veel ondernemerschap in de markt. Entrepreneurs willen hun estate planning goed geregeld hebben. En tot slot voortschrijdende digitalisering in combinatie met persoonlijke tijd en aandacht voor de cliënt. Een *balancing act*.’

## **Worden uw cliënten onrustig van de geopolitieke spanningen?**

‘Dat verschilt. Dit is hét tijdgewricht waarin je je als private bank kunt onderscheiden. Door je proactief op te stellen tegenover je cliënten en ze mee te nemen in alle ontwikkelingen. Dus ook voor de consequenties die geopolitieke onrust voor de beleggingsportefeuille kan hebben. Maar onze business is niet om de markt te voorspellen. Wij willen vooral duiden en met cliënten de consequenties bespreken. En ze op zakelijke wijze adviseren.’

Dan: ‘Dat wil niet zeggen dat er helemaal geen onrust is. Bepalend is de risicobereidheid van de cliënt. Voor sommigen is nu het moment aangebroken om in te stappen. Andere klanten laten weten dat hun lange termijn doel niet is veranderd. We proberen een deel van hun risico te mitigeren zodat de onderkant van de portefeuille is afgedekt. Het belangrijkste is dat we hier gesprekken over voeren.’

## **Intussen blijft de Amerikaanse president onvoorspelbaar ...**

‘Als je continu onvoorspelbaar bent, wordt dat een constante. Toen een jaar terug de importheffingen kwamen ontstond er onrust. Er gebeurt op dit vlak nog steeds het een en ander, maar je ziet niet dat klanten onrustiger zijn dan eertijds. Wel zijn er heel veel meningen over wat er dagelijks allemaal gebeurt.’

## **Eerder gaf u blijk van ‘een rotsvast vertrouwen’ in uw bank. Nog steeds?**

‘Dat is niet veranderd. Ik zie dat wij de juiste dingen doen. We zijn in staat om de cliënt bij te staan bij belangrijke beslissingen en zien een grote klanttevredenheid. Daarnaast zijn wij een aantrekkelijke werkgever. We weten de juiste mensen aan ons te binden. Er heerst hier een open, transparante cultuur waarin medewerkers zich veilig voelen.’

## **InsingerGilissen berekent een all-in-fee. Werkt dat voor alle klanten?**

‘Voor ons is belangrijk dat wij de klant een brede dienstverlening aanbieden. Daar zit een verdienmodel achter en dat is de *fee* die wij heffen over het vermogen. En daar geldt het gelijkheidsprincipe. Cliënten met bepaalde vermogens betalen inderdaad dezelfde fee.’

## **Is de performance van de bank naar wens, denk aan de kostenstructuur en het rendement?**

‘We berekenen de performance na kosten en die was in 2025 heel goed. Vandaar de Gouden Stier. Bij het platform Finner, dat alle beleggingspartijen in Nederland vergelijkt, staan we in de top 3 van de private banking markt. Dat stemt tot tevredenheid.’

## **Klanten kunnen kiezen uit diverse private banks. Hoe komen ze uit bij InsingerGilissen?**

‘Onze bestaande Cliënten openen regelmatig hun eigen netwerk om nieuwe klanten bij ons te introduceren. Mond-tot-mondreclame is de beste introductie die je kunt krijgen. Daarnaast bedienen we ons van eigen netwerken. Tot slot hebben we een aantal toeleveranciers van data die klanten opleveren. We hebben niet zoals grootbanken een retail-netwerk dat de zakelijke clientèle naar private banking brengt.’

## **Wat is u toekomstbeeld met InsingerGilissen in deze ‘roaring twenties’?**

‘Mijn doel met deze private bank is dat wij de eerste keuze zijn als mensen op zoek zijn of van bank willen veranderen. Wij willen harder groeien dan de markt en de top private bank van Nederland zijn. Daar werken we hard naartoe.’



## **Langs de meetlat**

InsingerGilissen werd dit voorjaar voor de vijfde maal in één decennium uitgeroepen tot ‘beste private bank van Nederland’. Dat gebeurde al vier keer achtereenvolgend in de periode 2018 – 2021. Het betreft een prijs in het leven geroepen door de Nederlandse beleggerswebsite IEX. De basis vormt een onderzoek onder bijna 9.000 beleggers. Vervolgens beoordeelt een vakjury de genomineerden in diverse categorieën waaronder private banking.

Volgens de jury overlegde InsingerGilissen in 2025 ‘een mooie stabiele groei in klanten en belegd vermogen’. De bank deed dat met ‘prima beleggingsresultaten’. Initiatieven die volgens de jury in het oog sprongen, waren fondsen die beleggers eenvoudiger toegang bieden tot niet beursgenoteerde activa (*private markets*) zoals private equity. Ook de gespecialiseerde dienstverlening voor vermogende families en *family offices* gooide hoge ogen.

Criteria van de jury waren naast expertise en service informatievoorziening, prijs-kwaliteitverhouding en rendement. Storsbergen: ‘Deze erkenning is vooral een bevestiging van het vertrouwen dat cliënten in ons stellen. Elke dag zetten onze collega’s zich in om cliënten persoonlijk en met langetermijnvisie te begeleiden. Dat we hiervoor worden onderscheiden, zien we als een compliment aan onze cliënten én aan onze mensen.’

Abonneer je op ons gratis Journaal:

*E-mail adres*

*Schrijf je in*