



Tom Stams van Stams & Partners:

‘Wij zijn de lokale bank die je kent en waar je **zonder afspraak binnenloopt**’

“Wij groeien tegen de stroom in. Waar de traditionele banken zich terugtrekken uit de regio, pakken wij meer en meer marktaandeel.” Aan het woord is Tom Stams, eigenaar van Stams & Partners en de vestiging van RegioBank in Berlicum. Peter Taylor Parkins, algemeen directeur van Taylor Mates, stond in een vraaggesprek met de ondernemer stil bij de kracht van Stams’ bedrijf.

Tom Stams is de tweede generatie aan het roer van Stams & Partners. “Mijn vader – die in 1992 startte met het bedrijf – had de bancaire kennis en zijn compagnon

had verstand van verzekeringen. Na de verkoop van onze verzekeringstak in het jaar 2000 heb ik de bankactiviteiten verder uitgebouwd tot het huidige bestand. Als RegioBank zijn wij de lokale bank die je kent en waar je zonder afspraak binnenloopt. Met Stams & Partners bieden wij aanvullende (financiële) dienstverlening. Dit doen wij samen met partners die actief zijn in aanverwante dienstverlening.”

Platteland en stad

“Ik signaleer een ontwikkeling waarbij de grote banken te maken hebben met een

krimp en zich terugtrekken uit de regio’s. Welke invloed heeft dat op jouw bedrijf”, is Taylor Parkins benieuwd. Stams: “Wij groeien waar zij krimpen. Dit mede door een persoonlijke benadering en vaste gezichten voor de klant. Wij kennen niet alleen klanten die persoonlijk contact willen, maar ook klanten uit stedelijke regio’s die voor onze digitale producten kiezen. Wij zijn namelijk landelijk actief, waarbij het merendeel van onze klanten zich logischerwijs bevindt in de regio’s-Hertogenbosch, inclusief Rosmalen, Heeswijk-Dinther en onze thuishavens Middelrode en Berlicum. De afgelopen

jaren is onze groei niet alleen toegenomen vanwege het persoonlijke contact dat klanten missen bij de grote banken, maar ook vanwege onze aantrekkelijke rentes. Deze liggen voor spaarrekeningen veelal een half procent hoger en zelfs nog meer in het geval van zakelijk sparen.” “En dat is een trend die je ook bij zakelijke bankgebruikers ziet”, vraagt Taylor Parkins. “Ja, dat klopt. Onder meer onze zakelijke rente heeft een grote aantrekkingskracht. Als oplossing op het feit dat wij zelf geen rekening courant-faciliteiten hebben, kunnen wij onze zakelijke spaarrekeningen koppelen aan bedrijfsrekeningen van de grote banken. Op die manier kunnen bedrijven toch profiteren van onze rentes en spreiden zij de risico’s.” Stams biedt met RegioBank alle reguliere bankproducten die denkbaar zijn. “Van sparen tot betalen, hypotheek en een app voor internetbankieren. Wat betreft hypotheekadviesing zijn wij, net zoals Taylor Mates, volledig onafhankelijk in

ons advies en niet gebonden aan enige geldverstrekker. Dus omschrijf ik onze bank als tegenhanger van het gebonden advies van bijvoorbeeld een Rabobank.”

Samenwerking Taylor Mates

“Klanten die een rekening hebben bij RegioBank kunnen ook bij andere banken pinnen”, wil Taylor Parkins weten. Stams: “Dat klopt. Doordat de RegioBank onder SNS Reaal valt hebben onze klanten de beschikking over een wereldpas waardoor zij bij elke pinautomaat terecht kunnen.” “Nu bied je naast de bankproducten ook een aantal andere diensten aan, kun je daar wat meer over vertellen”, vraagt Taylor Parkins. Stams: “Allereerst is daar natuurlijk onze samenwerking met de verzekeringsspecialisten van Taylor Mates. Inmiddels hebben enkele honderden klanten van ons ervoor gekozen om naast de bancaire relatie met ons kantoor ervoor te kiezen om hun verzekeringsportefeuille te laten inrichten en beheren door Taylor Mates. Een samenwerking waarmee wij én onze klanten erg gelukkig zijn. Met Stams & Partners verzorgen wij verder particuliere belastingaangiftes en inkomen en risicoscans. Door samen te werken met accountants-bedrijven en notariskantoren kunnen wij eventuele problemen oplossen die wij bij het opstellen van de aangifte signaleren. Het persoonlijke contact maakt ook daar het verschil. In ons advieswerk zien wij momenteel ook veel vragen over het schenkingsrecht. Wij helpen onze klanten de juiste keuzes te maken en bijvoorbeeld niet overhaast te beslissen bij het schenken van geld aan hun kinderen voor de aankoop van een woning. Een laatste activiteit van ons bedrijf is schadeverzekeringen. In onze cross selling nemen wij deze producten mee. Wij werken daartoe samen met jouw bedrijf, Taylor Mates. Bancair en verzekeringen versterken elkaar. Ook de grote verzekeringskantoren zijn namelijk weggetrokken uit de regio en door samen te werken met Taylor Mates brengen wij het terug naar de regio.”



Tot slot reageert Tom Stams kort op enkele stellingen die Peter Taylor Parkins hem voorlegt:

• **De bank van de toekomst:** is een persoonlijke basic bank met begrijpbare producten voor zowel de digitale consument, als de consument die op locatie komt.

• **Het mooiste aan bedrijfsopvolging vader-zoon:** filosofie van het bedrijf voortzetten in de huidige tijd waarbij klantbelang voorop staat.

• **Mijn grootste hobby naast klantadvies:** weekendje London met daarbij een bezoek aan bijzondere Craven Cottage aan de oever van de Thames voor een premier league wedstrijd van Fulham.

• *Taylor Mates, ondernemers in zekerheid, is een professioneel en onafhankelijk verzekeringsintermediair voor bedrijfsleven en particulier. In Taylor Mates versus... gaat men elke uitgave van Bedrijvig 's-Hertogenbosch in gesprek met een ondernemer uit de regio. Alle publicaties zijn na te lezen op www.taylormates.nl.*