

Vader over de streep

Mijn vader was sinds jaar en dag klant van de Amsterdam-Rotterdam Bank, de bank die uiteindelijk ABN Amro werd. Hij was een trouwe klant, die de bij de service, dienstverlening en kosten van zijn bank geen enkel vraagteken plaatste. Toen ik bij in 1980 bij Postgiro Rijkspostspaarbank in dienst trad, had ik weinig argumenten en eerlijk gezegd ook weinig motivatie om hem te bewegen om financiële activiteiten over te hevelen naar mijn nieuwe werkgever. Ik ging bij Postgiro Rijkspostspaarbank werken om in elk geval aan inkomsten te komen. Mijn vorige werkgever, een ingenieursbureau dat waterzuiveringsinstallaties ontwierp en liet bouwen, was vrijwel failliet. Ik werkte daar op de projectadministratie en voor mij was er na afloop van mijn tijdelijke contract geen plaats meer. De entree bij Postgiro Rijkspostspaarbank verliep eigenlijk buitengewoon gladjes. Tijdens het sollicitatiegesprek wist ik met enige bravour een extra salarisstap los te peuteren, hetgeen mijn collegae mij, zodra ik daar tijdens de eerste periode van mijn dienstverband over vertelde tot mijn verbazing zeer kwalijk namen, vermoedelijk omdat zij zelf die mogelijkheid niet hadden uitgeprobeerd. Later ben ik gaan begrijpen dat die verontwaardiging een typische uiting was van de toen nog heersende ambtenarencultuur, waarbij salarisstappen alleen werden veroorzaakt door ancienniteit en niet door prestaties. Gelukkig is die cultuur in de jaren daarop redelijk snel verdwenen.

Toen ik na ruwweg een jaar in beeld kwam om plaatsvervangend teamleider te worden, werd ik meer en meer gegrepen door het bedrijf en de toenemende dynamiek die het vertoonde. Het was de periode van de aanloop naar de Postbank. Toen die Postbank er in 1986 eenmaal was, voelde ik mij allang geen gewone werknemer meer, maar Postbanker. Het gevoel van enorme verbondenheid met het bedrijf had zich ook van mij meester gemaakt. Dit gevoel is tot het eind van mijn dienstverband (2007) gebleven.



Ik trachtte natuurlijk met grote regelmaat mijn vader ervan te overtuigen, dat hij bij Postbank veel beter af was dan bij zijn favoriete Amro Bank, zowel qua kosten als ook spaarrente . Hij was echter een koppige Amro-klant, die zich niet makkelijk liet sturen. Tot hij op een dag toch maar eens de proef op de som nam. Ik had hem een foldertje gegeven over de Postbank Renterekening met de bijbehorende folder Rentepercentages. Na die informatie tot zich te hebben genomen, ging hij bij zijn vaste Amro kantoor vragen of zij hem konden uitleggen waarom de Postbank veel gunstiger spaarvoorwaarden bood dan Amro. Toen de Amro-medewerkster hem aan het loket zonder blikken of blozen vertelde, dat zijn informatie over de Postbank Renterekening (informatie die mijn vader dus zelf uit het foldertje van de Postbank had gehaald) helemaal niet klopte

(“nee hoor, u kunt van die rekeningen van Postbank helemaal niet kortingvrij opnemen en de spaarrente daarop is lager dan bij ons”), was hij ineens om. Een paar weken later was een groot deel van zijn oudedagsvoorziening ondergebracht bij Postbank Sparen.

Vanaf dat moment was ook mijn vader een warm pleitbezorger van Postbank, hetgeen mij als zoon en als Postbanker natuurlijk buitengewoon goed deed. Het voelde bijna net zo fijn als een functiewisseling die gepaard ging met een hogere salarisschaal. Ik werd vanaf dat moment ook meer en meer de financiële (Postbank-)adviseur van mijn ouders en ben dat gebleven tot uiteindelijk mijn moeder in 1999, 12 jaar na mijn vader overleed.

Peter Polak