



• Teun van Hellenberg Hubar (links) en Paul Rijkstra: „In Amerika is dit al een bloeiende bedrijfstak.”
FOTO: ROB DE JONG

Op de bres voor ouderen

Ze studeerden rechten in Utrecht, woonden in hetzelfde studentenhuus en werkten beiden jarenlang in het bankwezen. Teun van Hellenberg Hubar als hoofd van het juridisch en fiscale bureau van de Nederlandse Vereniging van Banken. Paul Rijkstra als private banker, onder meer bij MeesPierson en AFS Capital Management. Sinds een jaar zijn de twee studievrienden van weleer compagnons geworden. Samen staan ze aan de basis van AlterEgo Services. Een bureau dat alles voor senioren regelt, wat de thuiszorg niet doet: van financiën en administratie tot meer persoonlijke begeleiding.

„In onze privéomgeving kregen wij al regelmatig te maken met ouderen die over de hele linie hulp nodig hadden van bankzaken, correspondentie met instanties tot begeleiding naar de dokter. Wat gek, dachten we, dat er in Nederland nog vrijwel geen professionele bureaus bestaan waaraan je dit soort zaken kunt uitbesteden. In Amerika is het een bloeiende bedrijfstak”, vertellen Van Hellenberg Hubar en Rijkstra.

Met Alter Ego Services sprongen de heren in het gat in de markt. „Onze doelgroep is



heel divers. Zo helpen wij mensen bij het aanvragen van een zorgindicatie voor hun vader of moeder. Ook assisteren wij bij het afwikkelen van een nalatenschap. Of stellen we een levenstestament op voor mensen die de regie willen houden bij toekomstige ziekten, zoals dementie.”

„Een groot deel van onze cliënten zijn alleenstaanden die

niet direct een betrouwbaar persoon in de omgeving hebben die hen kan bijstaan. Maar we helpen ook senioren van wie de kinderen te druk zijn om dit te doen. Of ouderen die de boel zelf wel zouden kunnen oplossen, maar liever golfen dan de administratie doen. We doen niet aan leeftijdsdiscriminatie. Ook iemand van dertig helpen we graag bij problemen met de gemeente, bank of andere loketten.”

De vrienden genieten met volle teugen van hun nieuwe baan. „Behalve dat het erg prettig is om je eigen bureau te leiden, geeft het intensieve klantcontact ons ontzettend veel voldoening. Alles draait om vertrouwen en persoonlijke betrokkenheid. Dat misten we soms in onze vorige functies. Bij grotere instellingen is het contact met cliënten toch vaak wat zakelijker en afstandelijker.”