

Klimaatverandering

Duurzaam ondernemen en duurzame
productie aanmoedigen
pagina 5

Behoud en opbouw van vermogen

Focus op de lange termijn
pagina 7

Waardecreatiemodel

Hoe wij waarde creëren
pagina 19

Jaaroverzicht 2017



VAN LANSCHOT
KEMPEN

Gespecialiseerd in de toekomst sinds 1737

In 2017 lanceerden we een nieuwe naam en een nieuw merk voor de groep: Van Lanschot Kempen. Wat ons als groep bindt, is dat we altijd in willen spelen op veranderingen in de wereld om ons heen, zodat we het beste kunnen doen voor onze klanten.

Het nieuwe merk is een reflectie van onze ambitie om kwaliteit, waarde en groei te creëren voor klanten en andere stakeholders. Van Lanschot, Kempen en Evi zijn drie sterke merken met een rijke historie, klaar voor de toekomst.

Inhoud

Voorwoord	4
Profiel	6
Kerngegevens	8
Onze strategie	14
Hoe wij waarde creëren	18
Onze kernactiviteiten	20
Onze mensen	30
Het aandeel Van Lanschot Kempen	32
Executive Board	36
Contact & colofon	39



Voorwoord

Het jaar 2017 begon met de nodige geopolitieke onzekerheid over de gevolgen van het EU-referendum in het Verenigd Koninkrijk, de turbulente presidentsverkiezingen in de Verenigde Staten en het groeiende populisme in Europa en elders.

De grote uitdagingen van onze tijd blijven onveranderd, evenals de noodzaak om samen te blijven werken aan een betere wereld. Het goede nieuws was dat de economie wereldwijd en in Europa aanzienlijk verbeterde het afgelopen jaar.

Een relatief goed jaar

Deze ontwikkelingen zijn terug te zien in onze relatief goede prestaties in 2017. Onze kernactiviteiten presteerden gemiddeld genomen goed. Onze transformatie tot wealth manager en het werk dat daarmee gepaard ging stonden centraal. Natuurlijk moet er nog veel gebeuren, maar we zijn tevreden over wat we hebben bereikt en we hebben er vertrouwen in dat we onze doelen zullen realiseren. Daarnaast hebben we hard gewerkt aan het aantrekken van nieuw vermogen, zowel door autonome groei als door aanvullende acquisities, waarbij wij in staat waren het overgrote deel van onze nieuwe klanten te behouden. De acquisities waren ook van belang voor de versterking van onze dienstverlening aan specifieke marktsegmenten, met name family offices.

Sterke fundamentele omstandigheden; waakzaamheid geboden

Economisch gezien geldt voor 2018 in wezen hetzelfde als voor 2017. We kunnen voortbouwen op een stevig fundament en verwachten een positieve economische trend. Maar er zijn ook risico's. Door geopolitieke ontwikkelingen kan de situatie gemakkelijk kantelen en in de aandelenmarkten zit, ondanks enkele recente correcties, nog steeds veel lucht. Er zijn duidelijke tekenen van inflatie, maar of dat grote negatieve gevolgen zal krijgen is niet te zeggen. We houden de ontwikkelingen van de rente en de obligatiemarkten in ieder geval nauwlettend in de gaten voor onze klanten. Deze waakzaamheid is een cruciaal onderdeel van de verantwoordelijkheid om onze klanten te adviseren over het behoud en de opbouw van hun vermogen.

Graag wil ik twee specifieke aandachtspunten voor onze stakeholders vanuit ons perspectief belichten: diversiteit en klimaatverandering.

Diversiteit

Wij zien diversiteit als een wezenlijk onderdeel van het duurzame succes van ons bedrijf. Diversiteit leidt tot betere besluitvorming, een betere werkomgeving en minder blinde vlekken. Een divers team biedt toegang tot meer talent en daarmee tot een kwalitatief beter bedrijf. Voor een echt meritocratische, diverse organisatie moeten we iedereen gelijke kansen bieden.

Dit betekent dat we de moed en de overtuiging moeten hebben om weg te blijven van een standaardaanpak en moeten streven naar maatwerk. Diversiteit is niet zomaar een doelstelling. Het is een belangrijk onderdeel van ons doel en onze waarde als bedrijf.

Klimaatverandering

Klimaatverandering behoort tot de belangrijkste uitdagingen van onze tijd. Als het niet lukt om onze productie en consumptie te verduurzamen, kunnen we onze huidige manier van leven niet voortzetten. Het is niet meer dan redelijk dat onze stakeholders ons vragen meer inzicht te geven in onze visie op klimaatverandering en de manier waarop we daarmee omgaan.

Wij willen dit doen door rekening te houden met klimaatverandering in onze activiteiten en door te streven naar een CO₂-arme economie. We moedigen de ondernemingen waarin we beleggen aan om op duurzaam ondernemen en duurzame productie over te stappen en over duurzaamheid te rapporteren.

We zijn ook gestart met een pilot om hypotheekklanten bewuster te maken van energiebesparing en -productie en het groeiend aantal financieringsmogelijkheden voor woningisolatie en zonnepanelen. Door de positieve uitkomst van dit project hebben we de pilot uitgebreid naar alle hypotheekklanten. Verder hebben we het klimaatbeleid voor beleggingen voor onze klanten aangescherpt en beter in ons beleid voor verantwoord beleggen geïntegreerd. Ondernemingen die achterbleven met hun klimaatbeleid en -prestaties hebben we daarop aangesproken en aangespoord concrete maatregelen te nemen om hun CO₂-uitstoot te verlagen.

Tot slot

Graag wil ik onze klanten bedanken voor het vertrouwen dat zij, elke dag opnieuw, in ons blijven stellen. Afstemming van de belangen van onze klanten, onze aandeelhouders, onze medewerkers en de samenleving in het algemeen, dat is dé bijdrage die wij leveren aan duurzame waardecreatie op de lange termijn. Deze overtuiging speelt een centrale rol in de manier waarop wij ons bedrijf managen en fundamentele keuzes voor de toekomst maken.

Karl Guha
Bestuursvoorzitter





Profiel

Van Lanschot Kempen, een samensmelting van twee gespecialiseerde financial boutiques, is de oudste onafhankelijke financiële instelling van Nederland. We zijn als wealth manager, met opgeteld al bijna vier eeuwen ervaring, actief onder drie sterke merknamen:

Van Lanschot, Evi en Kempen.

Vermogen is de brandstof van vooruitgang en een pijler van onze samenleving. De individuele noodzaak en behoefte om vermogen op te bouwen creëert stabiliteit, welvaart en geluk. Behoud en opbouw van vermogen vraagt om specifieke kennis, ervaring en doordachte oplossingen voor de lange termijn. Als onafhankelijke specialist kan Van Lanschot Kempen dat als geen ander bieden.

Onze kennis en ervaring, ons track record en onze persoonlijke benadering maken ons onderscheidend binnen de gekozen marktsegmenten en bieden aantrekkelijke groeikansen. We streven ernaar onze doelstellingen in harmonie met alle stakeholders te realiseren en zo onze maatschappelijke bijdrage te leveren.

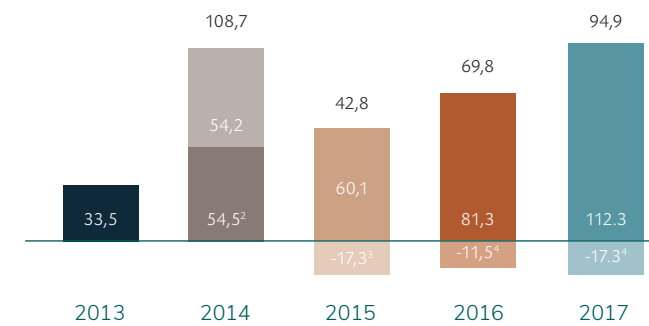
Van Lanschot Private Banking		Evi van Lanschot	
<ul style="list-style-type: none">- Gids voor klanten voor het realiseren van hun doelen- Alert, duidelijk en persoonlijke bediening op maat- Gespecialiseerde dienstverlening voor ondernemers, familiebedrijven, vermogende particulieren, business professionals & executives, healthcare professionals, en verenigingen en stichtingen- Beheerd vermogen € 22,8 miljard- Spaargelden en deposito's € 8,1 miljard, kredietverlening € 7,8 miljard- Een sterk netwerk met lokale aanwezigheid, met 37 kantoren waarvan 27 in Nederland, 8 in België en 2 in Zwitserland		<ul style="list-style-type: none">- Digitale spaar- en beleggingsdienstverlening voor behoud en opbouw van vermogen met een online coach- Gericht op de starter op de vermogensmarkt en klanten die bewust kiezen voor online dienstverlening- Speelt in op de trend van toenemende individuele verantwoordelijkheid voor zaken als pensioenen en gezondheidszorg- Beheerd vermogen € 0,9 miljard; spaargelden € 0,6 miljard- Actief in Nederland en België	
Kempen Asset Management		Kempen Merchant Banking	
<ul style="list-style-type: none">- Gespecialiseerde Europese vermogensbeheerder met een sterke focus en een duidelijke beleggingsvisie- Gefocust op een aantal beleggingsstrategieën: small caps, vastgoed, hoogdividendaandelen, vastrentende effecten en 'funds of hedge funds'- Fiduciair management met totaaloplossingen in vermogensbeheer- Gericht op banken en vermogensbeheerders met open architectuur, pensioenfondsen, verzekeraars, verenigingen en stichtingen, en family offices- Beheerd vermogen € 45,5 miljard, assets under monitoring and guidance (AuMG) € 3,5 miljard- Kantoren in Amsterdam, Londen, Edinburgh en Parijs		<ul style="list-style-type: none">- Gespecialiseerde diensten als aandelenresearch en -handel, begeleiding van fusies en overnames, kapitaalmarkttransacties en financieringsadvies- Gericht op institutionele beleggers, ondernemingen, financiële instellingen en (semi-)overheidsinstellingen- Volgt een nichestrategie in de Europese markt voor vastgoed, 'life sciences', infrastructuur, financiële instellingen en fintech, naast een sterke positie in de Benelux- Succesvolle activiteiten op het gebied van structured products en een internationaal vastgoedindexproduct- Kantoren in Amsterdam, Antwerpen, Londen en New York	

Kerngegevens

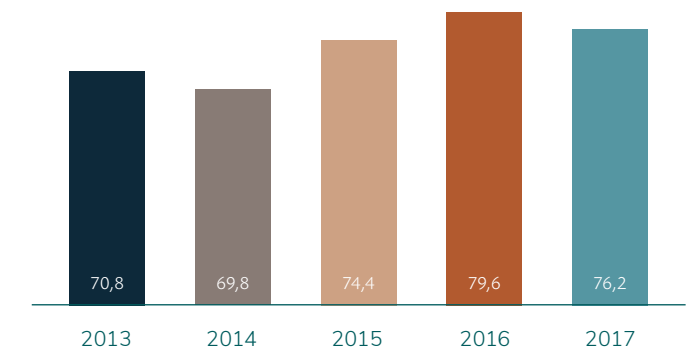
In 2013 is Van Lanschot Kempen gestart met haar wealth managementstrategie. Deze transformatie is zichtbaar in onze kerngegevens¹: de zakelijke kredietportefeuille wordt gecontroleerd afgebouwd en de kapitaalratio is sterk gestegen. Ook het nettoresultaat en rendement voor onze aandeelhouders tonen jaar op jaar verbetering.

1. Resultaten

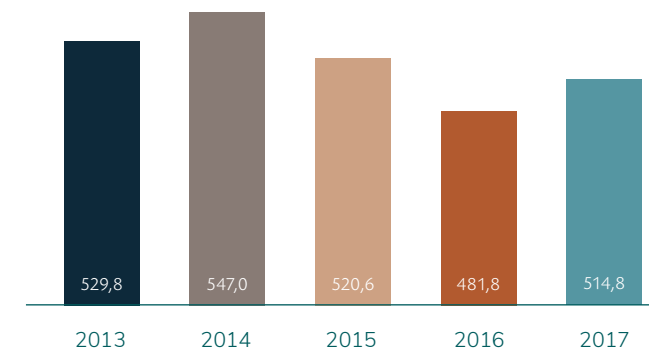
Nettoresultaat, inclusief nsd (x € miljoen)



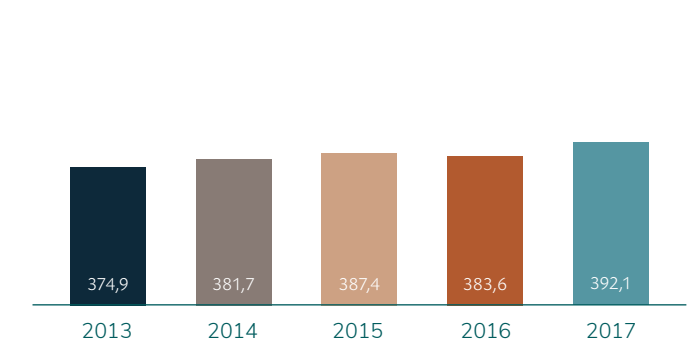
Efficiëncyratio, exclusief eenmalige baten en lasten⁵ (%)



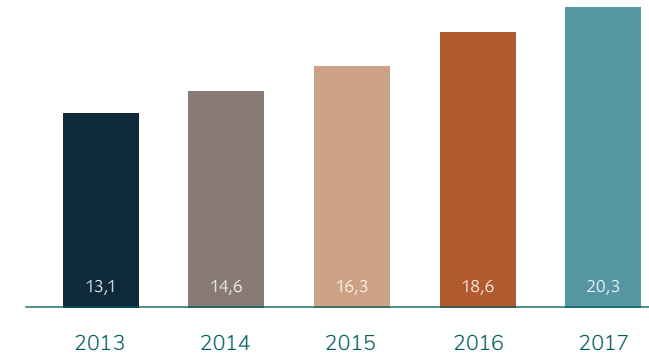
Inkomsten uit operationele activiteiten (x € miljoen)



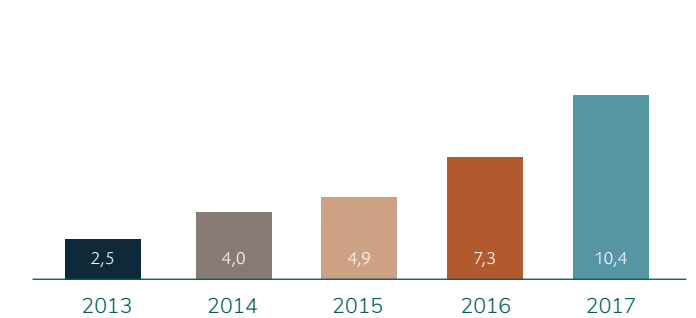
Bedrijfslasten⁵ (x € miljoen)



Common Equity Tier I-ratio, inclusief nsd⁶ (%)



Rendement op gemiddeld Common Equity Tier I-vermogen op basis van onderliggend nettoresultaat, inclusief nsd⁶ (%)



¹ Exclusief niet-strategische deelnemingen (nsd), tenzij anders vermeld.

² Eenmalige nettobate door wijziging pensioenregeling.

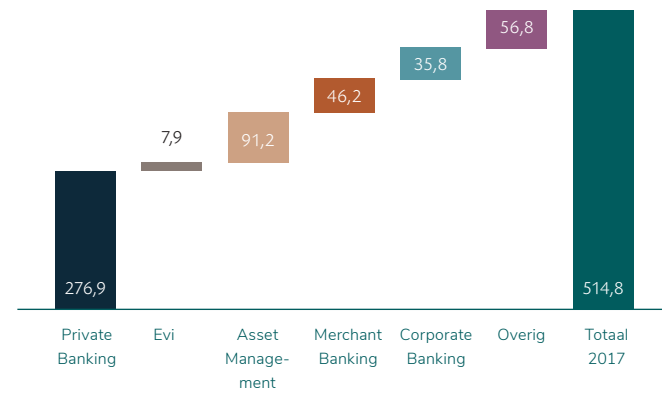
³ Eenmalige last door verkoop non-performing vastgoedleningen.

⁴ Lasten herstellkader rentederivaten en lasten van het investeringsprogramma Strategy 2020.

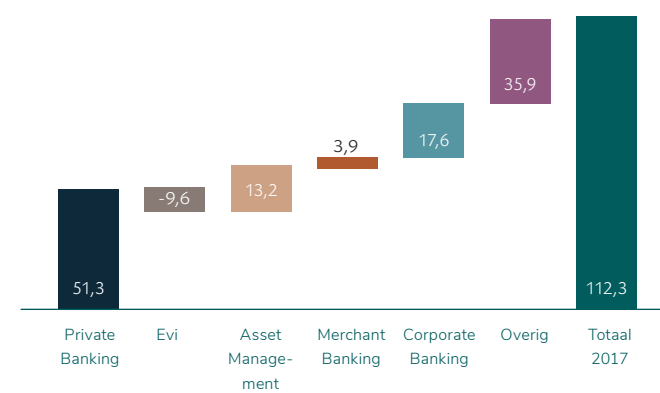
⁵ Bedrijfslasten (en ook de efficiëncyratio) van 2017 en 2016 zijn exclusief de lasten van het investeringsprogramma Strategy 2020, de amortisatie immateriële vaste activa gerelateerd aan acquisities onder bijzondere posten en lasten herstellkader rentederivaten. 2015 is exclusief een eenmalige last door verkoop non-performing vastgoedleningen en 2014 is exclusief een eenmalige nettobate door wijziging pensioenregeling.

⁶ Het jaar 2013 betreft Basel II-regelgeving. In 2014 en 2015 op basis van Basel III-regelgeving, phase-in en inclusief ingehouden winst. Vanaf 2016 fully loaded en inclusief ingehouden winst.

Inkomsten uit operationele activiteiten per segment (€ miljoen)

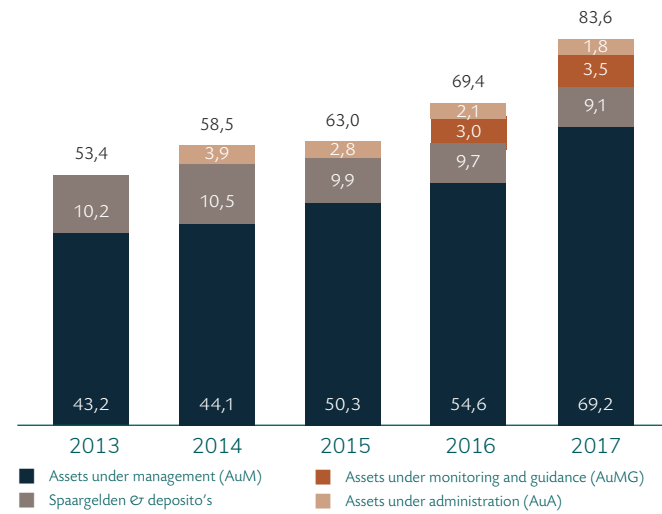


Onderliggend nettoresultaat⁷ (€ miljoen)

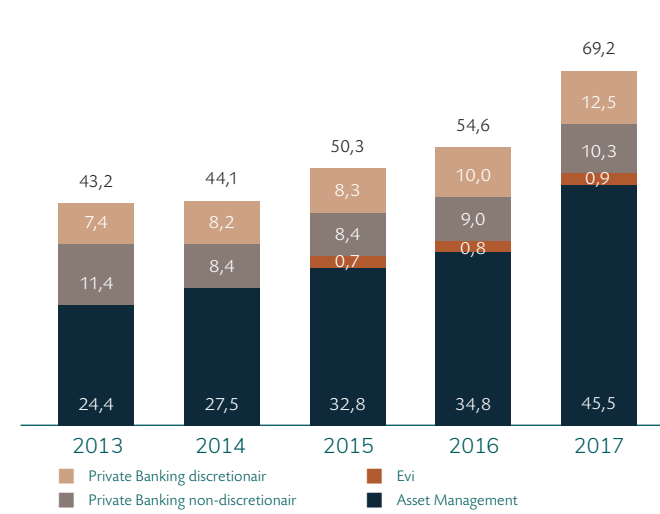


2. Client assets

Ontwikkeling client assets (€ miljard, ultimo)^{8,9,10}



Ontwikkeling assets under management^{8,10,11,12} (€ miljard, ultimo)



⁷ Onderliggend nettoresultaat is het nettoresultaat exclusief de eenmalige last voor het herstelkader rentederivaten en de gerealiseerde kosten van het investeringsprogramma Strategy 2020.

⁸ Vanaf 2015 is de rubriek AuA geïntroduceerd. Deze bevat portefeuilles die enkel bij Van Lanschot Kempen in bewaring zijn, waarop we geen of zeer beperkte invloed kunnen uitoefenen en waarop de verdiensten relatief beperkt zijn. Hierdoor zijn portefeuilles verschoven van AuM naar AuA. De vergelijkende cijfers van 2014 zijn hiervoor aangepast.

⁹ In verband met een gewijzigde interpretatie van IFRS-regels wordt met ingang van 2016 geen saldocompensatie meer toegepast. De vergelijkende cijfers van 2015 zijn hiervoor aangepast.

¹⁰ Vanaf 2017 is de rubriek AuMG geïntroduceerd. Deze bevat portefeuilles met vermogen waarvoor enkel monitoring, beperkte advisering en aanverwante diensten worden uitgevoerd. De klanten nemen zelf hun eigen beleggingsbeslissingen en Van Lanschot Kempen heeft hierop geen of beperkte invloed. Hierdoor zijn portefeuilles verschoven van AuM naar AuMG. De vergelijkende cijfers van 2016 zijn hiervoor aangepast.

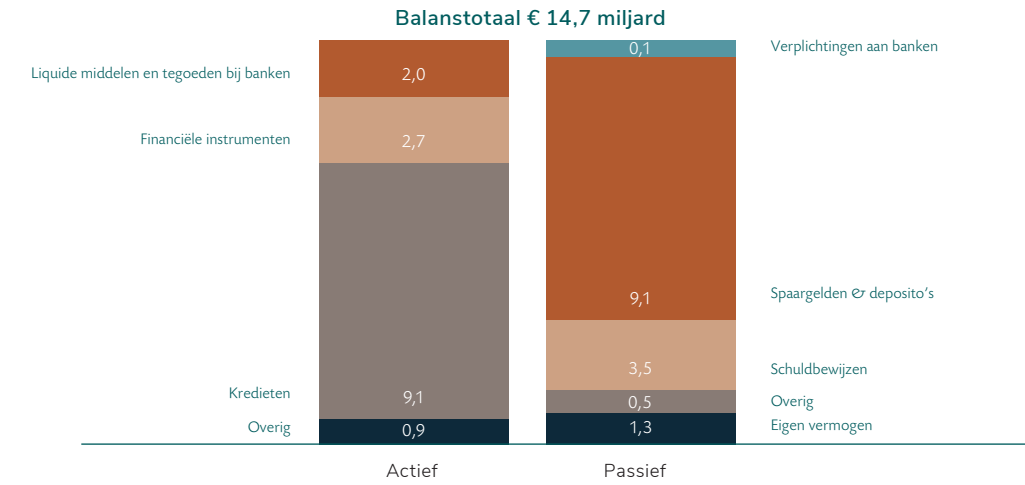
¹¹ Evi wordt vanaf 2016 als apart segment gerapporteerd, waar deze activiteiten van Evi voorheen onder Private Banking vielen. De vergelijkende cijfers over 2015 zijn hiervoor aangepast.

¹² Van de AuM was in 2017 75% gescreend.

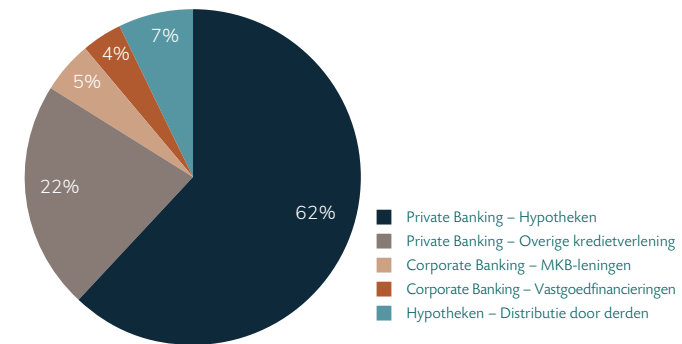
¹³ Balans wordt op duurzaamheid gescreend.

3. Balans

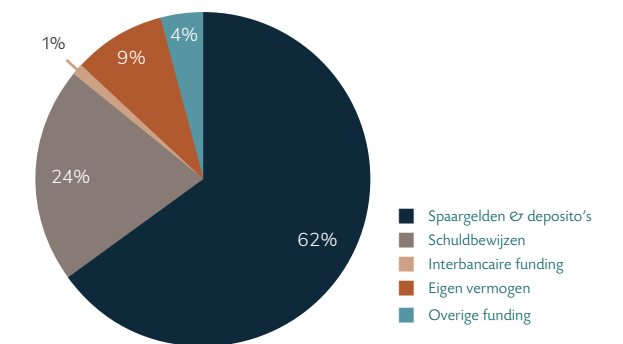
Balans per 31 december 2017 (€ miljard)¹³



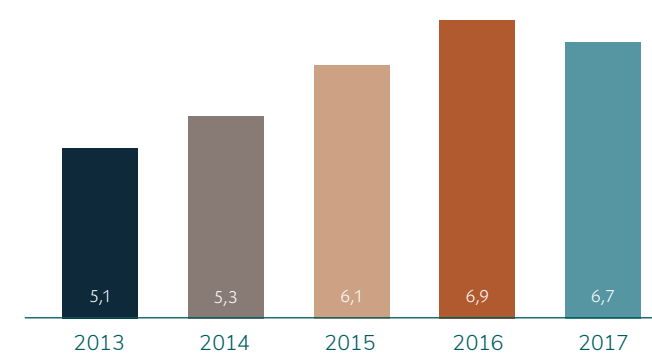
Kredietportefeuille, exclusief voorzieningen (100% = € 9,2 miljard)



Fundingmix (100% = € 14,7 miljard)



Leverageratio (fully loaded) (%)



In deze samenvatting hanteren we onafgeronde cijfers waardoor de totaalbedragen kunnen afwijken van de optelling. Daarnaast zijn de procentuele mutaties gebaseerd op de onafgeronde cijfers.

Kerngegevens (€ miljoen, tenzij anders vermeld)	2017	2016	Notes
Inclusief niet-strategische deelnemingen (nsd), tenzij anders vermeld			
Resultaat			
Inkomsten uit operationele activiteiten (exclusief nsd)	514,8	481,8	Private Banking, Evi, Asset Management en Merchant Banking genereren 82% van de operationele inkomsten
Bedrijfslasten (exclusief nsd)	392,1	383,6	Hogere loonkosten door de acquisitie van Staalbankiers en UBS in Nederland en andere samenstelling personeelsbestand
Bijzondere waardeverminderingen kredieten	-11,9	-6,9	Vrijval voorziening door verbeterde kwaliteit van reeds voorziene kredieten en lagere voorziening voor Incurred But Not Reported (IBNR)
Nettoresultaat	94,9	69,8	Inclusief lasten herstellkader rentederivaten (netto € 1,3 miljoen) en kosten gerelateerd aan het investeringsprogramma Strategy 2020 (netto € 16,1 miljoen)
Onderliggend nettoresultaat ¹⁴	112,3	81,3	Alle activiteiten dragen positief bij. Door investeringen in technologie, product-ontwikkeling en marketing is Evi nog verlieslatend
Balans			
Kredieten	9.103	9.624	Afname voornamelijk door verdere afbouw Corporate Banking-portefeuille
Spaargelden & deposito's	9.145	9.680	Afname in lijn met fundingstrategie
Balanstotaal	14.659	14.877	
Eigen vermogen	1.349	1.354	
Risicogewogen activa	4.979	5.623	Daling onder andere door afbouw Corporate Banking-portefeuille en verbeterde kredietkwaliteit
Common Equity Tier I-ratio (%) ¹⁵	20,3	18,6	Ratio ruim boven onze doelstelling van 15-17%. Van Lanschot Kempen voldoet aan Basel III-kapitaaleisen.
Tier I-ratio (%) ¹⁵	20,3	18,6	
Total Capital-ratio (%) ¹⁵	22,1	19,5	
Basel III			
Liquidity Coverage Ratio (%)	163,6	156,6	Ruime liquiditeitspositie
Net Stable Funding Ratio (%)	129,2	130,6	Goede diversiteit binnen het fundingprofiel
Leverageratio (%) (fully loaded) ¹⁵	6,7	6,9	
Client assets (€ miljard)¹⁰	83,6	69,4	
– Assets under management	69,2	54,6	Groei door instroom bij Asset Management, Private Banking en Evi, acquisitie en positieve koersresultaten
– Assets under monitoring and guidance	3,5	3,0	
– Assets under administration	1,8	2,1	
– Spaargelden & deposito's	9,1	9,7	Afname in lijn met fundingstrategie
Overig financieel			
Rentemarge (%)	1,32	1,39	Lage renteomgeving zorgt voor druk op rentemarge
Toevoeging kredietvoorziening als % van de gemiddelde RWA	-0,22	-0,11	Vrijval onder andere door verbeterde kwaliteit van kredieten en lagere voorziening voor IBNR
Efficiencyratio exclusief eenmalige lasten (%) ⁵	76,2	79,6	Hogere provisie-inkomsten en opbrengsten uit effecten en deelnemingen zorgen voor verbetering efficiencyratio, bedrijfslasten in 2017 zijn vergelijkbaar met 2016.
Onderliggend nettoresultaat per aandeel (€)	2,61	1,89	
Rendement gemiddeld Common Equity Tier I-vermogen (%)	10,4	7,3	Rendement op basis van onderliggend nettoresultaat
Fundingratio (%)	100,5	100,6	
Medewerkers			
Aantal fte (exclusief nsd) (ultimo jaarstand)	1.658	1.670	

¹⁴ Het onderliggend resultaat betreft het nettoresultaat gecorrigeerd voor de lasten van het herstellkader rentederivaten en de kosten van het investeringsprogramma Strategy 2020.

¹⁵ Fully loaded en inclusief ingehouden winst.



Toewijding op de lange termijn

Ik ben geboren en getogen in Rusland, heb op de middelbare school in de Verenigde Staten gezeten en ben vervolgens teruggegaan naar Rusland voor mijn bachelor sociale wetenschappen en talen. Omdat ik meerdere talen spreek heb ik vier jaar lesgegeven, onder andere spraakles Engels aan een Russische operazanger. Niet bepaald een voor de hand liggende achtergrond voor een loopbaan in de financiële sector...

Door twee businessgerichte masteropleidingen, een langdurig verblijf in Nederland en een stage bij een Nederlandse bank kwam ik erachter dat ik me in de bankwereld als een vis in het water voel. Als lid van het Responsible Investment-team van Kempen Capital Management (KCM) heb ik te maken met alle zaken op het gebied van milieu, maatschappij en corporate governance die er bij ondernemingen en fondsen spelen. We hebben drie hoofdactiviteiten: het meenemen van niet-financiële risico's en kansen in een investment case; het fungeren als

kenniscentrum voor interne stakeholders; en het communiceren met klanten over de betekenis van duurzaamheid en ze daarin (bij)scholen. Mijn specialisatie is het klimaat. Dat betekent dat ik let op de CO₂-prestaties van ondernemingen, maar ook op zaken als biodiversiteit, ontbossing en water.

Het aantrekkelijke van onze filosofie over vermogensbeheer is onze langetermijnvisie. We zijn een gespecialiseerd team dat gelooft in kiezen voor de beste oplossingen op de lange termijn. Om een metafoer te gebruiken: de auto die het verst rijdt, is niet alleen financieel het efficiëntste, maar ook het vriendelijkste voor maatschappij en milieu. Bij KCM betekent toewijding dat we kunnen lezen en schrijven met onze klanten. En dat we alleen in de beste ondernemingen beleggen en de beste oplossingen nastreven.

Valeria Dinershteyn – responsible investment analyst, Kempen Capital Management

Onze strategie

Onze transformatie naar een gespecialiseerde, onafhankelijke wealth manager begon in 2013. In april 2016 volgde de actualisering van onze wealth managementstrategie. Onze missie en werkwijze zijn onveranderd en we bouwen voort op het stevige fundament. We zijn een volgende fase ingegaan waarin we inspelen op veranderende klantbehoeften, trends en ontwikkelingen in de sector.

De samenleving en onze sector veranderen ingrijpend. Een voorbeeld is de verschuiving van de verantwoordelijkheid voor de opbouw van pensioen van het collectief naar het individu.

Daarnaast veranderen de verwachtingen van de klant door technologische ontwikkelingen en digitalisering. Deze ontwikkelingen bieden kansen voor Van Lanschot Kempen. Hierna leest u per kernactiviteit hoe wij deze kansen willen gaan benutten.

Van Lanschot Private Banking <ul style="list-style-type: none">– Verbetering van klantbeleving door omni-channel servicemodel– Groei toevertrouwd vermogen door verdere versterking van de propositie voor de doelsegmenten en aanscherping van de effectiviteit	Evi van Lanschot <ul style="list-style-type: none">– Bieden van toegankelijke, hoogwaardige online dienstverlening met de kennis van een private bank– Inspelen op de trend naar meer individuele verantwoordelijkheid voor onder meer het eigen pensioen
Kempen Asset Management <ul style="list-style-type: none">– Uitbreiden van distributie in nieuwe markten en klantsegmenten– Introduceren van nieuwe beleggingsstrategieën– Verder uitbouwen van het Verenigd Koninkrijk als tweede thuismarkt	Kempen Merchant Banking <ul style="list-style-type: none">– Voortzetten van bedrijfsmodel met laag kapitaalbeslag– Voortbouwen op solide, duurzame positie in gekozen niches

We gaan door met de afbouw van de zakelijke kredietportefeuille van Corporate Banking en met het vereenvoudigen van processen en de organisatie. We kiezen voor samenwerking met externe partijen voor de uitvoering van de meer universele, gestandaardiseerde bankdiensten, zoals betalingsverkeer en hypotheekservicing. Zo verschuift onze focus nog meer naar activiteiten waarin wij uitblinken en waarde creëren voor onze klanten.

De trend van toenemende automatisering van processen zorgt ervoor dat we minder mensen nodig hebben, maar wel mensen met specifieke kennis en vaardigheden. We blijven dan ook investeren in onze medewerkers. We streven naar een ondernemende en persoonlijke cultuur waarin mensen hun talenten kunnen ontwikkelen, zich betrokken voelen en zich bewust zijn van de maatschappelijke dynamiek waarbinnen Van Lanschot Kempen opereert.

Investering in klantbeleving, mensen, groei en kostenverlaging

Met onze dienstverlening spelen we in op de grotere zelfredzaamheid onder veel van onze klanten, al gaat digitaal bij Van Lanschot Kempen altijd hand in hand met persoonlijk contact. Om onze positie en klantbeleving te versterken, investeren we in de periode van medio 2016 tot en met 2019 een bedrag van € 60 miljoen in IT, in aanvulling op de gebruikelijke jaarlijkse veranderingskosten van circa € 20 miljoen. Met dit investeringsprogramma financieren we de introductie van ons omni-channel private bankingmodel en kunnen we de transformatie van ons IT-landschap afronden. Hiermee verbeteren we bovendien de efficiëntie van onze mid- en backoffice, met lagere bedrijfslasten als gevolg.

Kapitaalmanagement

Sinds het begin van onze transformatie naar een gespecialiseerde, onafhankelijke wealth manager in 2013 hebben we onze zakelijke kredietportefeuille met succes afgebouwd. Onze kapitaalratio¹ bedraagt nu 20,3%. Die ratio zal nog verder stijgen naarmate we de zakelijke kredietverlening verder afbouwen. Daarnaast willen we onze aandeelhouders een goed rendement bieden. Op basis van onze huidige plannen en de huidige wet- en regelgeving streven we ernaar om tot en met 2020 tenminste € 250 miljoen aan onze aandeelhouders terug te geven. Met ingang van boekjaar 2016 hebben we onze doelstelling voor de pay-out ratio verhoogd van 40-50% naar 50-70%. In december 2017 hebben we een kapitaalruggave gedaan van ruim € 41 miljoen. Inclusief het dividend over 2016 hebben onze aandeelhouders daarmee in totaal meer dan € 90 miljoen van ons teruggekregen. Voor 2017 stellen wij een dividend voor van € 1,45 per aandeel (circa € 60 miljoen).

VAN LANSCHOT KEMPEN FOUNDATION

We ondersteunen projecten in de gemeenschap die bijdragen aan een betere wereld voor volgende generaties. Alle initiatieven bij Van Lanschot en Kempens hebben we ondergebracht in één organisatie: de Van Lanschot Kempens Foundation. Dankzij extra schenkingen van medewerkers kende de Foundation in 2017 een forse groei van de financiële middelen. Ook namen honderden medewerkers het afgelopen jaar deel aan meer dan twintig verschillende projecten. De stichting richt zich met haar activiteiten op vier thema's: financiële educatie, gezondheid, kunst en cultuur, en sociale cohesie via sport. Ons streven is een zo groot mogelijk positief effect voor mensen die onze steun nodig hebben. Voor een zo professioneel mogelijke uitvoering van die activiteiten werken we samen met gespecialiseerde partners, zoals JINC, Hartstichting, Humanitas, De Zonnebloem, Amsterdam Cares, Bart de Graaff Foundation, IEX Scholenstrijd en nog vele andere organisaties. We streven standaard naar een combinatie van een financiële schenking en de onbetaalde inzet van medewerkers. Het mes snijdt op die manier aan twee kanten: goed voor de samenleving, goed voor onze medewerkers. Na een succesvol eerste jaar hopen we de impact van de stichting in 2018 verder te vergroten. Zeker omdat 85% van onze medewerkers in een enquête heeft aangegeven zich ten minste één keer per jaar als vrijwilliger te willen inzetten voor een goed doel.

vanlanschotkempens.com/vlkf



**VAN LANSCHOT
KEMPEN** Foundation

¹ CET I-ratio (fully loaded, inclusief ingehouden winst).



De snelste overleeft

Als hoofd User Experience binnen het Digital & Innovation-team kijk ik van buiten naar binnen, niet van binnen naar buiten. Het draait om de klantreis. Ik breng belanghebbenden en producteigenaars bij elkaar en verbind alle klanttrajecten en ervaringen in alle kanalen. Dat is Digital & Innovation. Van Lanschot is altijd goed geweest in de financiële 'gebruikerservaring' in de rol van gids voor de klant. Veel van onze klanten spreken hun private banker regelmatig en beschouwen deze vaak als een vriend. Pas sinds kort kijken we ook naar de digitale gebruikerservaring. Hoe helpen we zowel klanten als onze private bankers de digitale technologie bij te benen? Met toegevoegde waarde voor beiden en zonder verstoring van hun kostbare relatie.

Ik ben diep onder de indruk hoe we ons digitale landschap van de grond af hebben opgebouwd. Niet de slimste of de sterkste overleeft, maar de partij die zich het snelst aanpast. Dat vind je ook terug in onze missie: inspelen op veranderingen vormt de basis van ons DNA. We hebben goed ingespeeld op de technologische ontwikkelingen en op de vraag van onze klanten. Dat gaat wel wat verder dan een mooie nieuwe website; we zien de toegevoegde waarde van onze financiële adviseurs voor onze klanten. En we kijken naar manieren waarop we die waarde via alle kanalen kunnen creëren.

Massimiliano Alberto Manzini – hoofd User Experience, Digital & Innovation, Van Lanschot Private Banking

Hoe wij waarde creëren

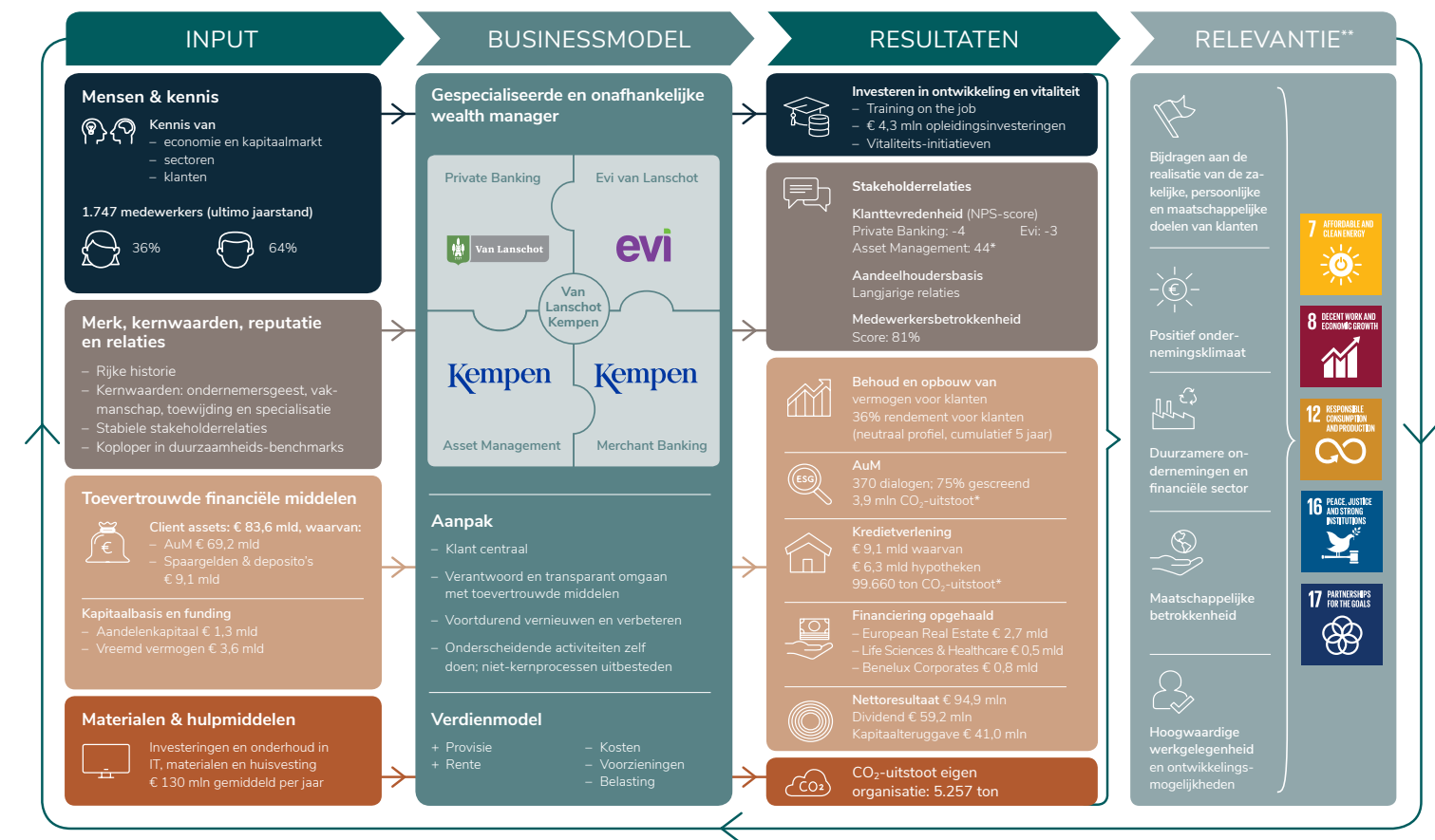
We willen een bijdrage leveren aan de realisatie van de zakelijke, persoonlijke en maatschappelijke doelen van onze klanten. We positioneren ons daarom als gespecialiseerde, onafhankelijke wealth manager. Onze missie: het behoud en de opbouw van vermogen voor onze klanten en voor de samenleving. Het genereren van vermogen is essentieel voor het creëren en behouden van stabiliteit in onze samenleving. Dat vraagt om een lange-termijnvisie waarin rekening wordt gehouden met economische, sociale en milieuaspecten.



In de schematische weergave van ons waardecreatiemodel laten we de waarde en impact zien die we op de lange termijn creëren. Ons businessmodel levert direct resultaten op. We stellen klanten in staat vermogen te behouden en op te bouwen en we verschaffen financiering of begeleiden hen bij het verkrijgen daarvan. Medewerkers bieden we naast een financiële beloning ook persoonlijke ontwikkeling en aandeelhouders ontvangen dividend en koersrendement. Daarnaast geven we ondernemingen en managers van fondsen waarin we beleggen feedback op hun duurzaamheidsprestaties, zodat zij deze kunnen verbeteren. En ook met overige stakeholders – maatschappelijke organisaties, toezichthouders en andere financiële instellingen – onderhouden we langjarige, stabiele relaties.

In de laatste kolom van het waardecreatiemodel geven we een beeld van onze maatschappelijke relevantie op de korte

en lange termijn. Vermogen biedt mensen de mogelijkheid hun zakelijke, persoonlijke en maatschappelijke doelstellingen te realiseren. We dragen bij aan een positief ondernemingsklimaat door ondernemers in staat te stellen te investeren en risico's te nemen. Door onze actieve dialoog met ondernemingen en fondsmanagers ondersteunen we een duurzamer bedrijfsleven en een duurzamere financiële sector. Met de inzet van financiële middelen, medewerkers en ons netwerk dragen we bij aan diverse maatschappelijke uitdagingen en ontwikkelingen, voornamelijk op het terrein van kunst, behoud van cultureel erfgoed en het stimuleren van sociaal ondernemerschap. Verder bieden we onze mensen al jaren hoogwaardige werkgelegenheid en ontwikkelingsmogelijkheden. Tot slot houdt ons maatschappelijk bestaansrecht in dat we met onze kernactiviteiten een bijdrage leveren aan de Sustainable Development Goals (SDG's) van de Verenigde Naties, specifiek aan de vijf hieronder genoemde SDG's.



* Onze CO₂-meting heeft betrekking op circa twee derde van de activa van onze balans en ongeveer op de helft van ons beheerd vermogen. De cijfers zijn reële schattingen en worden komend jaar verder verrijkt. Voor meer informatie, zie ons jaarverslag 2017.
 ** Zie onze website voor voorbeelden.

Onze kernactiviteiten

Van Lanschot Kempen is een gespecialiseerde, onafhankelijke wealth manager. Onze vier kernactiviteiten zijn Van Lanschot Private Banking, Evi van Lanschot (online sparen en beleggen), Kempen Asset Management (vermogensbeheer) en Kempen Merchant Banking. Hierna leest u per kernactiviteit wat de belangrijkste ontwikkelingen in 2017 waren.

Van Lanschot Private Banking

Persoonlijke bediening op maat – overal en altijd

Private Banking richt zich op het behoud en de opbouw van vermogen voor onze klanten en de samenleving. We fungeren als gids voor onze klanten in elke fase van hun leven. Door onze eeuwenlange geschiedenis hebben we vertrouwen opgebouwd. En door onze toekomstgerichte visie kunnen we het tempo van verandering (vooral de toenemende digitalisering) goed bijbenen.

We richten ons met gespecialiseerde teams en producten en diensten op maat op een aantal specifieke doelgroepen: ondernemers, familiebedrijven, vermogende particulieren, business professionals & executives, healthcare professionals en verenigingen & stichtingen. We zijn actief in Nederland, België en Zwitserland.

Omni-channel

We willen niet alleen relevant zijn voor onze klanten, maar ook onmisbaar in onze dienstverlening; waar en wanneer de klant deze service maar wil. Het Digital XL-programma van Van Lanschot gaat dan ook verder dan alleen beleggingsadvies en productaanbod. Het plan is om onze dienstverlening te verrijken met de gedetailleerde kennis die we over onze klanten hebben, zodat we klanten nog beter van dienst kunnen zijn. Daarnaast onderzoeken we mogelijkheden om diensten aan te bieden die verder gaan dan onze traditionele dienstverlening, zoals een conciërgeservice. Met behulp van de meest recente digitale ontwikkelingen bij Private Banking kunnen we ook echt 'omni-channel' zijn: de klant kiest hoe hij bediend wil worden en wij zorgen dat die

In 2017 heeft Private Banking een positieve groei gerealiseerd met ruim € 0,5 miljard¹ aan beheerd vermogen en hebben we twee acquisities afgerond. Wereldwijd lieten de Europese aandelenmarkten en Amerikaanse groeisectoren een positieve ontwikkeling zien. Ook de opkomende markten liften mee op de versnelling van de wereldwijde economische groei.

kanalen met elkaar verbonden zijn. Onderdeel van dit proces is een verbetering van onze digitale kanalen en de bouw van een platform voor verdere ontwikkeling en innovatie. In 2017 hebben we diverse nieuwe tools uitgerold: de Intake Beleggen tool, de Vermogensbeheer App en de Beleggingsadvies App.

Data analytics

Voor Private Banking maken we steeds meer gebruik van data analytics, gericht op verbetering van de klantervaring. We willen nog relevanter voor de klant worden en op het juiste moment de juiste propositie aanbieden. Ook willen we onze inspanningen op het juiste type potentiële klant richten. Zo zijn er gebeurtenissen in het leven van de klant waardoor zijn financiële omstandigheden veranderen. Dat is van invloed op iemands beleggingsbeslissingen en daar komt onze kennis en expertise van pas. Kijken we naar de business professional dan weten we hoe de financiële behoeften liggen als de klant twee jaar partner is bij een accountants- of advocatenkantoor. We kunnen de klant daar ruim van tevoren over adviseren.

¹ Exclusief klanten die na de overname van Staalbankiers en de wealth managementactiviteiten van UBS in Nederland hebben besloten de overstap naar Van Lanschot niet te maken.

Nieuwe producten beleggingsportefeuille

We hadden eind 2017 een ruime keuze voor onze klanten: beleggingsadvies, vermogensbeheer en productadvies. Voor ons eigen vermogensbeheerproduct hanteren we een actieve beheerfilosofie en dankzij de overname van Staalbankiers kunnen we de klant nu nog meer keuze bieden. Het Index+ model van Staalbankiers is gebaseerd op optimalisatie van beleggingen over verschillende beleggingscategorieën en sectoren. Het rendement is ook anders dan op een actief beheerde portefeuille. In 2017 groeide ook de belangstelling voor ons adviesproduct, wat heeft bijgedragen aan de sterke groei van het beheerd vermogen (AuM).

Verantwoord en duurzaam beleggen; impactbeleggen

Duurzaam beleggen is een van onze ambities. We hebben ons duurzame aanbod in 2017 verder uitgebreid, met meer variatie voor de klant en meer producten en diensten die bijdragen aan 'doing good' (in plaats van 'doing no harm'). In januari gingen we van start met ons nieuwe duurzame beleggingsproduct Duurzaam+, dat goed werd ontvangen door klanten. Ook onze dienstverlening op het gebied van impactbeleggen hebben we in 2017 uitgebreid. Dat biedt onze klanten de mogelijkheid om naast een financieel rendement ook een positieve maatschappelijke, sociale en/of milieu-impact te realiseren.

Acquisitie wealth management UBS Nederland

We hebben in 2017 de wealth managementactiviteiten van UBS in Nederland overgenomen, waardoor we € 2,5 miljard beheerd vermogen konden toevoegen. Met deze acquisitie versterken we onze positionering en ons profiel aan de bovenkant van de markt voor wealth management. Het integratieproces is inmiddels met succes afgerond.

Groeien in België

Private Banking in België had een goed jaar in 2017. Het beheerd vermogen groeide netto met 5%. Die toename is te danken aan een combinatie van nieuwe klanten en bestaande klanten die meer van hun beleggingen aan ons toevertrouwen. Groei werd ook geboekt bij de twee nieuwe kantoren die we in 2016 in Luik en Vosselaar hebben geopend. Tot voor kort lag onze focus vooral bij het Vlaamstalig deel van België, maar we breiden nu ook verder uit naar Wallonië.

'PERSOONLIJKE SERVICE – OVERAL EN ALTIJD'

Samenwerken op het gebied van hypotheek en betaaldiensten

We hebben in 2017 twee belangrijke strategische outsourcingprojecten uitgevoerd. Allereerst ging onze hypotheekadministratie naar Stater, een externe hypotheecaire dienstverlener. Dit gedetailleerde migratieproces is geheel volgens plan in september 2017 afgerond. Het tweede project was de uitbesteding van onze betaaldiensten aan de fintech Fidor. De overeenkomst is in maart 2017 getekend en we liggen op koers om het verbeterde aanbod voor betalingsverkeer voor het einde van 2018 te lanceren.



Klaar voor de toekomst

Doen wat goed is voor de klant. Daar kom ik 's ochtends mijn bed voor uit! Als private wealth manager moet je het vertrouwen van je klanten verdienen. Dat doe je door hun gids te zijn. Nu en in de toekomst. Mijn team en ik beheren de portefeuilles van onze klanten en speuren naar potentiële groei door deel te nemen aan lokale netwerken. We kijken continu naar manieren om de klantervaring nog beter te maken.

Een van mijn taken als lid van het managementteam van Private Banking is het helpen verbeteren van onze strategie. Na bijna 20 jaar voor grote banken te hebben gewerkt, vind ik het ontzettend fijn om de voordelen van een kleinere, gespecialiseerde instelling mee te mogen maken. Minder hiërarchie, met korte lijnen en effectieve besluitvorming. En we hebben altijd direct contact met de klant.

Voor mij betekent ondernemersgeest dat je vooruit kijkt. Dat je in kansen en mogelijkheden denkt. Dat je keuzes maakt en afgewogen risico's neemt. En dat je weet dat die keuzes effect hebben en echt waarde toevoegen. Van Lanschot Kempen kent een diepgewortelde traditie van ondernemerschap waardoor we altijd goed op veranderingen kunnen inspelen.

Wat de toekomst betreft, zien we duidelijke kansen in snel veranderende marktomstandigheden. Hierdoor kunnen we onze klanten nog beter bedienen. Voor mij persoonlijk betekent ondernemersgeest een kans om mijn ervaring en ideeën in te zetten en op die manier het verschil te maken.

Judith Jeuring – regiodirecteur Private Banking Zuid-Nederland, Van Lanschot Private Banking

Evi van Lanschot

Beleggen voor iedereen

Met Evi heb je altijd een beleggingsexpert bij de hand. Letterlijk, want Evi is 'mobile-first'. De online spaar- en beleggingscoach van Van Lanschot Kempen begeleidt beginnende en ervaren beleggers in Nederland en België naar een betrouwbare oplossing op het gebied van beleggen, pensioen en sparen. Iedereen is welkom bij Evi, vanaf een inleg van € 1.000,-. Alle Evi fondsen voldoen aan onze duurzaamheidscriteria.

Investeringen in onze online propositie en dienstverlening wierpen in 2017 hun vruchten af en het klantenbestand van Evi groeide aanzienlijk. Het aantal klanten dat de online coach gebruikt voor beleggen, steeg met circa 45% naar 13.000. Dat is een goede basis voor verdere groei van het beheerd vermogen. Per saldo nam het beheerd vermogen in 2017 met 11% toe. Het belegd vermogen bij Evi komt daarmee uit op een totaal van € 0,9 miljard. Het aan Evi toevertrouwde vermogen bedroeg eind 2017 € 1,5 miljard (2016: € 1,5 miljard).

Evi is in 2017 door haar klanten beoordeeld met een gemiddeld rapportcijfer van 7,5 (2016: 7,4); onze Net Promoter Score (NPS) steeg van -11 in 2016 naar -3 in 2017. Klanten die het afgelopen jaar een verbetering bij Evi registreerden, noemden vaak verbetering van de communicatie, informatievoorziening en dienstverlening als reden voor hun beoordeling. Voor het tweede jaar op rij won Evi de Gouden Stier voor beste online vermogensbeheerder. De jury was vooral onder de indruk van onze heldere communicatie en klantgerichte dienstverlening.

Evi is het afgelopen jaar uitgegroeid tot een volwassen e-commercebedrijf, terwijl de start-up mentaliteit, de bereidheid om te experimenteren en om met nieuwe ideeën aan de slag te gaan is behouden. Het jaar 2017 was een overgangsjaar: we hebben onze onlinepositie uitgebreid, de aanloopkosten per klant verlaagd, het beheerd vermogen verhoogd en het instapproces voor de klant verbeterd.

Verbetering omni-channelaanbod Evi

Eind 2016 bestond het productaanbod van Evi al uit:

- Evi Beheer: de klant geeft het beleggen uit handen en wordt volledig ontzorgd;
- Evi Pensioen: een fiscaalvriendelijke langetermijnoplossing;
- Evi Doelbeleggen: een tool waarmee de klant zijn financiële doelen kan realiseren en zijn risicoprofiel kan verlagen richting de gekozen einddatum;
- Evi4Kids: een beleggingsrekening voor de (klein) kinderen, gericht op de lange termijn en met oog voor de risico's van beleggen.

In 2017 heeft Evi haar producten nog toegankelijker en gemakkelijker gemaakt voor de klant, via mobiel of desktop, app of website. 'Mobile-first' is een belangrijk onderdeel van onze online strategie en klantacceptatie via de (responsive) website is nu mogelijk. We hebben onze productapps zo ingericht dat er via één portal een overzicht van alle beschikbare producten zichtbaar is. Intern zijn we nog scherper geworden op e-commerce en dienstverlening. Eén centrale klantenservice beantwoordt vragen over alle kanalen.

Data analytics

Een speciaal team binnen Evi houdt zich sinds 2017 bezig met data en de kansen die er liggen, met als doel het juiste aanbod voor de juiste klant. Zo kunnen we klanten beter bieden wat ze zoeken en ze de juiste content aanbieden. Onze campagne 'Iedereen verdient Evi' maakt ook gebruik van data analytics: met verschillende online berichten bereiken we verschillende doelgroepen, op basis van leeftijd en gebeurtenissen in het leven. Het succes van deze campagne leverde een bijdrage aan de groei van de klantantallen in 2017.

'MOBILE-FIRST IS EEN BELANGRIJK ONDERDEEL VAN ONZE STRATEGIE'

Verder ontwikkelen in België

Evi in België was tot september 2017 onderdeel van Van Lanschot België, maar is nu volledig geïntegreerd. Hierdoor kunnen we nu centraal gebruikmaken van de expertise, technologie en werkwijzen die binnen heel Evi zijn opgebouwd. Dat maakt Evi schaalbaar naar andere markten. De focus in België: nieuwe klanten binnenhalen. En van spaarders ook beleggers maken.

Prioriteiten voor de toekomst

In 2018 sluit Evi haar dienstverlening nog meer aan op klantwensen, door te investeren in vernieuwde processen, infrastructuur en online zichtbaarheid. We willen het aantal klanten fors uitbreiden. Het acceptatieproces wordt daarom nog makkelijker, de klant krijgt het beste van het beste in online vermogensbeheer en we worden nog relevanter voor onze verschillende doelgroepen. Nu Evi volwassener wordt, is schaalbaarheid de sleutel voor meer klantbereik en beheerd vermogen.



Kempen Asset Management

Focus op de lange termijn

Kempen Asset Management, dat in de markt opereert als Kempen Capital Management (KCM), is een gespecialiseerde vermogensbeheerder met een duidelijke beleggingsfilosofie. Bij KCM geloven we in langjarig beheer ('stewardship') voor onze klanten en andere stakeholders. Voor onze klanten realiseren we duurzame inkomsten op twee belangrijke gebieden: beleggingsstrategieën en fiduciair beheer.

Met onze beleggingsstrategieën richten we ons op een select aantal segmenten: small caps, vastgoed, hoogdividendaandelen, duurzame waardecreatie, bedrijfsobligaties, fundamenteel indexeren, staatobligaties en 'funds of hedge funds'. Onze fiduciaire diensten bestaan uit onder andere strategisch advies, managerselectie, monitoring en integraal risicomanagement. We verzorgen onze diensten voor pensioenfondsen, verzekeraars, family offices en verenigingen & stichtingen. Daarnaast voegen we via onze vermogensbeheeractiviteiten waarde toe voor de klanten van Van Lanschot Private Banking en Evi.

De netto-instroom was in 2017 sterk en we deden het beter dan de gemiddelde vermogensbeheerder. De groei van het beheerd vermogen (AuM) lag ruim boven het marktgemiddelde: van € 34,8 miljard in 2016 naar € 45,5 miljard in 2017. We introduceerden nieuwe beleggingsstrategieën en belegden daar ook zelf in. In Europa hebben we verder uitgebreid: met Mncap Pension Plan haalden we onze eerste nieuwe Britse institutionele klant binnen en we openen een kantoor in Parijs.

Verdere groei bestaande producten; ontwikkeling nieuwe proposities

Ons streven is om langjarig beheer naar duurzame inkomsten te vertalen. Voor de klant voegen we waarde toe op het gebied van beleggen, dienstverlening en innovatie. Bij de ondernemingen waarin we beleggen en de producten die we realiseren, kijken we naar drie belangrijke economische factoren:

1. (Il)liquiditeitspremie: onze bestaande producten in vastgoed, small caps en hedge funds zijn verder uitgebreid. We zijn op dit moment bezig met een nieuwe multi-managementoplossing voor beleggen in private markets. Die wordt in de eerste helft van 2018 geïntroduceerd.
2. Directe inkomsten: onze bestaande producten zijn hoogdividend, bedrijfsobligaties, Europees high-yield en vastrentende fondsen. We hebben in 2017 het Structured Credit Fund, European High-yield Fund en het Income Fund gelanceerd.
3. Duurzame waarde: we geloven dat focus op de lange termijn een prioriteit zou moeten zijn voor al onze stakeholders. Aan die strategie houden we ons al jaren bij small caps, maar we doen dit nu ook bij de large caps.

Via de internationale nieuwswebsite SHIFTO.org ('powered by Kempen') bereiken we beleggers die zich richten op de lange termijn.

Focus op grote pensioenfondsen in Nederland

Wij streven naar een uitbreiding van onze positie op het gebied van pensioenen en verzekeraars. In 2017 haalden we mandaten binnen voor drie grote pensioenfondsen en één verzekeringsmaatschappij. De eerste helft van 2017 gingen we van start als fiduciair manager voor Pensioenfonds Banden & Wielen en COOP (nu onderdeel van BPFL) en in het tweede halfjaar voor Stichting Pensioenfonds UWV. Verzekeraar a.s.r. stelde Kempen Asset Management aan als fiduciair manager voor Het Nederlandse pensioenfonds, waaruit het mandaat van het pensioenfonds van Arcadis volgde.

Innovatie voor een betere dienstverlening

Ook in 2017 hebben we weer ingezet op innovatie. We investeren tijd en middelen op drie gebieden.

1. Individualisering: mensen nemen steeds meer hun financiële toekomst in handen. Ook pensioenen worden individueler en gaan veelal van toegezegde-pensioenregeling naar toegezegde-bijdrageregeling. Vaak is er een gat tussen wat mensen denken aan vermogen nodig te hebben en het feitelijke vermogen. Wij willen ze helpen dat gat te dichten, onder andere met tools en oplossingen die inzicht bieden.
2. Verzilveren van de liquiditeitspremie: de zoektocht naar rendement leidt beleggers steeds vaker naar niet-liquide private markets. Wij willen beleggen in deze markten toegankelijker maken voor onze klanten.
3. Beter inzet kunstmatige intelligentie: met behulp van kunstmatige intelligentie willen we onze organisatie verbeteren, onder andere de manier waarop we onderzoek doen en/of onze producten distribueren.

Onze kennis van de markten en onze research verbeteren we met behulp van technologie en data analytics. Ons streven daarin is om onze beleggingen en de kwaliteit van onze dienstverlening nog beter te maken. Van onze klanten krijgen we ook steeds vaker het verzoek om meer informatie, zodat zij zelf afgewogen beslissingen kunnen nemen. We zullen onze data-infrastructuur zo moeten inrichten dat we antwoorden hebben op vragen die voortvloeien uit een verdere individualisering.

Bouwen aan een cultuur van presteren

We werken voortdurend aan onze bedrijfscultuur en aan het persoonlijk betrekken van onze mensen bij onze strategie. In onze beleggingsstrategie stemmen we de belangen van onze medewerkers af op die van onze klanten: onze mensen beleggen ook hun eigen geld in het fonds dat ze beheren. Dat bevordert niet alleen de ondernemersgeest en de wil om te slagen, maar ook de focus op de lange termijn. Mensen werken in kleine teams en hebben zeggenschap over de beslissingen die ze nemen. Het resultaat? Onze fondsen hebben in 2017 goed gepresteerd. Van onze klanten kregen we een nog hogere NPS. Deze steeg van 22 in 2013, naar 32 in 2015, tot 44 in 2017.

'EIGEN GELD IN FONDSEN DIE WE BEHEREN'

Verantwoord beleggingsbeleid: engagement in 2017

In ons verantwoorde beleggingsbeleid speelt engagement een duidelijke rol. Door actief contact te onderhouden met ondernemingen en beleggingsfondsen moedigen we ze aan tot positieve veranderingen. In de loop van 2017 spraken we 105 ondernemingen direct aan op 141 duurzaamheidsthema's (ESG of Environmental, Social en Governance). Met nog eens 248 ondernemingen was er contact via collectieve engagementinitiatieven. We voerden een dialoog met 17 externe fondsmanagers, onder andere met a.s.r. over de introductie van het Sustainable Euro Credit Fund. Voor een beter overzicht van de markt en de ESG-prestaties in bepaalde sectoren, markten en regio's nemen we veelal deel aan kaders als de Principles for Responsible Investment (PRI) van de Verenigde Naties. Daarnaast hebben we het stembeleid verder doorontwikkeld, zodat er in 2017 goed onderbouwd en onafhankelijk kon worden gestemd.

Positieve impact en de duurzaamheidsdoelen

De duurzaamheidsdoelen zijn door de Verenigde Naties vastgesteld en dienen als agenda om wereldwijde uitdagingen aan te gaan richting 2030, zoals klimaatverandering en het tegengaan van armoede en honger. We hebben verschillende activiteiten ontplooid in relatie tot deze duurzaamheidsdoelen. Zo hebben we begin 2018 een Global Impact Pool opgezet voor onze klanten, waarin wordt belegd in ondernemingen die positief bijdragen aan de duurzaamheidsdoelen (zoals klimaat en energie, circulaire economie en welzijn). Daarnaast participeerden we in een werkgroep van De Nederlandsche Bank voor het opzetten van duurzaamheidsindicatoren die institutionele beleggers kunnen gebruiken om te rapporteren over de doelen.

Kempen Merchant Banking

Eén aanspreekpunt voor al onze niches

Corporate Finance en Securities vormen samen Merchant Banking. Corporate Finance is binnen haar niches toonaangevend op het gebied van fusies en overnames, kapitaalmarkttransacties en debt advisory services. Het team geeft klanten hoogwaardig en onafhankelijk advies over de beste structuur, timing en positionering van de transacties die zij overwegen.

We hebben in 2017 ons klantenbestand naar nieuwe landen uitgebreid. We bedienen nu ook klanten in onder andere Spanje, Zweden en Zwitserland. Kempen heeft een kantoor in Londen geopend voor sales en research. Daarmee krijgen we toegang tot meer talent en zitten we dicht bij de Britse klant. In augustus is besloten ook in België een kantoor te openen. Dat kantoor gaat in 2018 van start. In New York hebben we al zo'n 25 jaar een vestiging. Voor een scherpe focus bij deze uitbreiding van onze activiteiten stemmen we onze doelmarkten (subsectoren, landen/regio's) binnen Securities en Corporate Finance/ Equity Capital Markets (ECM) zorgvuldig op elkaar af.

We investeren in langjarige relaties met onze huidige en potentiële klanten. Daarvan plukken we vaak de vruchten in de vorm van vervolgoopdrachten. Dit is ook het idee achter de uitbreiding van ons klantenbestand, waarbij we ons laten leiden door een langetermijnvisie: ook zonder de directe zichtbaarheid van een transactie investeren we in relaties.

MiFID II heeft verstrekking gevolgen voor onze Securities-activiteiten. De reden: de kosten voor research en uitvoering moeten worden losgekoppeld. Voor klanten die aan MiFID II moeten voldoen, sluit Kempens sinds 1 januari 2018 een aparte overeenkomst af. Voor execution wordt ook apart betaald.

Securities levert specialistische research over beursgenoteerde ondernemingen binnen dezelfde nichemarkten als Corporate Finance, en verschaft liquiditeit aan internationale beleggers. Onze belangrijkste niches zijn European Real Estate, Life Sciences, Financial Institutions & Fintech, Infrastructure en Benelux Corporates/ local alpha.

Kempen is een nichespeler; vanwege de gespecialiseerde aard van onze researchproducten en het soort trading waarmee we ons bezighouden, hebben we het vertrouwen dat we op beide terreinen goed gepositioneerd zijn.

'WE INVESTEREN IN LANGJARIGE RELATIES'

Diversificatie producten

Kempen Merchant Banking ontleent haar bestaansrecht aan haar uitgebreide sector kennis, fusie- en overname-deskundigheid, kapitaalmarktvervaring en sterke relaties met klanten. In al onze nichesectoren bij elkaar voerden we in 2017 in totaal 32 transacties uit. Alle bedrijven die door Corporate Finance worden bediend, worden vooraf gescreend op ESG-criteria. We hebben ons productaanbod in de loop van 2017 verder uitgebreid. Kempen verzorgt nu ook financieringsadvies en onderhandse plaatsingen. Op die manier zijn we minder afhankelijk van één inkomstenstroom.

We hadden vorig jaar onze eerste onderhandse plaatsing buiten Nederland voor het Italiaanse vastgoedconcern COIMA SGR, waarbij we gebruikmaakten van onze ervaring met vergelijkbare transacties op de Nederlandse markt.

Uitbouw transacties

Kempen heeft in 2017 diverse transacties uitgevoerd, zowel in verschillende regio's en landen, als vanuit verschillende rollen in onze niches:

- **Real Estate:** met de financiering voor het Zweedse vastgoedconcern Kungsleden hebben we een nieuwe markt aangeboord. In Frankrijk waren we betrokken bij een transactie van € 632 miljoen voor Carmila, een bedrijf dat onroerend goed rond de hypermarkten van Carrefour beheert;
- **Life Sciences:** Kempen Merchant Banking gaf in 2017 diverse nieuwe klanten in heel Europa advies. Dat ging onder andere om Mithra, Newron en Wilson, naast een aantal belangrijke vaste klanten, zoals Nanobiotix en Biocartis. Bij argenx zijn we als enige Europese instelling uitgenodigd om te adviseren over de beursgang aan het Amerikaanse NASDAQ ter waarde van \$ 115 miljoen. Later hebben we het Belgische bedrijf nog bijgestaan met het ophalen van \$ 266 miljoen kapitaal;
- **Financial Institutions & Fintech:** we hebben private equity-firma Blackfin Capital Partners geadviseerd over de acquisitie van het snelgroeiende Nederlandse Buckaroo, een betaaldienst met ruim 5000 aangesloten bedrijven;
- **Benelux Corporates/local alpha:** we hebben Volker-Wessels bij haar beursgang geadviseerd. Deze transactie ter waarde van € 648 miljoen is in mei 2017 met succes afgerond.

Uitrol innovatieve gestructureerde producten

Onze resultaten bij Securities in 2017 kwamen overeen met die in 2016. Onze gestructureerde beleggingsproducten leverden dankzij gunstige aandelenmarkten een goede prestatie voor onze klanten. In 2016 hadden we al een platform voor deze producten gelanceerd onder de naam SC Pro. In 2017 hebben we dat verder uitgebreid naar de buitenlandse activiteiten van Van Lanschot Private Banking.

We hebben ook het verdere proces aangesloten bij het platform, met als gevolg dat het transactieproces efficiënter verloopt.

Een nieuwe standaard voor duurzaamheid

Global Property Research (GPR), een onderdeel van Kempen Merchant Banking, verzorgt diensten voor toonaangevende financiële instellingen die gespecialiseerd zijn in vastgoedindices op maat. Samen met vastgoed-expert La Française kondigde GPR in 2017 de introductie aan van een nieuwe internationale duurzame vastgoedindex voor institutionele beleggers: de GPR IPCM LFFS Sustainable GRES. In deze nieuwe index komen maximaal 150 duurzame internationale namen op het gebied van onroerend goed. De selectie vindt plaats op basis van de vastgoedactiviteiten, ESG-prestaties en marktkapitalisatie.

Gebruik data analytics

Een groot deel van het jaar 2017 is besteed aan het leggen van een fundament voor onze beoogde datagedreven aanpak. Aan de hand van de informatie die we krijgen uit ons datawarehouse, kunnen we de juiste aandelen aan de juiste klanten aanbieden. We weten welke activiteiten het meest winstgevend zijn. In de toekomst kunnen inzichten uit externe data ons helpen bij onze researchproducten.

Conferenties

Kempen Merchant Banking staat in de sector bekend om haar conferenties waar beleggers en ondernemingen met elkaar in contact komen. Zo hebben we in 2017 conferenties op het gebied van Life Sciences en European Real Estate georganiseerd (dat laatste in zowel Nederland als New York). In totaal hebben bijna 300 beleggers en 150 ondernemingen onze conferenties bijgewoond.

Onze mensen

Voor een professionele dienstverlener als Van Lanschot Kempen is het essentieel dat medewerkers niet alleen professioneel, kundig en ervaren zijn, maar ook vitaal, zowel mentaal als fysiek. Daarom investeren we in opleiding en ontwikkeling, bieden we een vitaliteitsprogramma aan en onderzoeken we jaarlijks met behulp van een enquête de betrokkenheid van medewerkers. In de loop van 2017 hebben we ook kernwaarden gedefinieerd, het gesprek rond diversiteit en inclusie voortgezet, en verder gewerkt aan een cultuur van open feedback en dialoog.

Van Lanschot Kempen heeft in 2017 een nieuwe HR-strategie uiteengezet. De drie speerpunten van deze strategie zijn gericht op feedback en het omgaan met veranderingen: medewerkersbetrokkenheid, leiderschapsontwikkeling en prestatie management. We streven naar een organisatie waarin medewerkers zich vrij voelen om input te geven, niet alleen over hun eigen functioneren maar op elk gebied. We zijn daarom gestart met een pilot voor een nieuw proces van prestatie management. Dat wordt in 2018 uitgerold en is vooral gericht op continu feedback geven en ontvangen.

Gedeelde kernwaarden

Ieder onderdeel van ons bedrijf heeft een eigen waardevolle cultuur. Daarnaast vormt Van Lanschot Kempen ook als groep steeds meer een eigen identiteit. We hebben vier op competentie gebaseerde kernwaarden gedefinieerd: ondernemersgeest, vakmanschap, toewijding en specialisatie. De invoering van deze waarden is werk in uitvoering. We verankeren de waarden in onze wervingsactiviteiten, prestatie management en ontwikkelgesprekken.

‘ONDERNEMERSGEEST, VAKMANSCHAP, TOEWIJ- DING EN SPECIALISATIE’

Diversiteit en inclusie

Voor Van Lanschot Kempen is diversiteit essentieel voor duurzaam succes. Meer diversiteit betekent betere besluitvorming en een beter werkklimaat. Dit betekent dat we onbevooroordeeld mensen willen werven en promotie willen toekennen, en de verschillende talenten en kwaliteiten van onze mensen willen stimuleren. Diversiteit binnen onze organisatie draagt bij aan onafhankelijk denken. Als onderdeel van ons diversiteitsstreven willen we ook mensen met een arbeidsbeperking helpen een baan te vinden. In 2018 is budget vrijgemaakt om ook voor hen een rol binnen Van Lanschot Kempen te vinden.

Toetsen betrokkenheid medewerkers

Medewerkersbetrokkenheid is van het grootste belang voor ons bedrijf. In het najaar van 2017 hebben we een nieuwe enquête onder alle medewerkers uitgevoerd. Hierbij is gebruikgemaakt van het zogenoemde 3E-model: ‘engaged, enabled, energised’. De enquête bestond uit 60 vragen en bestreek uiteenlopende onderwerpen, van de vraag of medewerkers Van Lanschot Kempen zouden aanbevelen als goede werkgever tot het nemen van verantwoordelijkheid voor de eigen loopbaanontwikkeling. In 2017 was de score op medewerkersbetrokkenheid 81% met een respons van 82%.

Investeren in mentale en fysieke vitaliteit

We willen gezondheidsproblemen (mentaal of fysiek) liever voorkomen dan genezen. Ook in 2017 hebben we daarom geïnvesteerd in vitaliteit-initiatieven. Twee voorbeelden: dagelijks gratis fruit voor medewerkers en korting op een abonnement bij een sportschool. In 2018 krijgen medewerkers een persoonlijk vitaliteitsbudget dat ze kunnen gebruiken voor een vitaliteitsprogramma dat bij hen past. Het ziekteverzuimpercentage daalde van 3,9% in 2016 naar 2,7% in 2017. We blijven focussen op gezondheid en vitaliteit op de werkvloer om dit percentage verder te verbeteren. Ziekteverzuim en verzuimpreventie blijven een prioriteit voor Van Lanschot Kempen.

Opleiding en training

Al onze medewerkers hebben regelmatig performance-gesprekken. In 2017 investeerden we € 4,3 miljoen (2016: € 3,7 miljoen) in opleidingen en trainingen voor onze medewerkers. Speerpunt van onze nieuwe HR-strategie is de ontwikkeling van onze leidinggevenden. Speciaal voor hen hebben we een leiderschapsprogramma ontwikkeld.

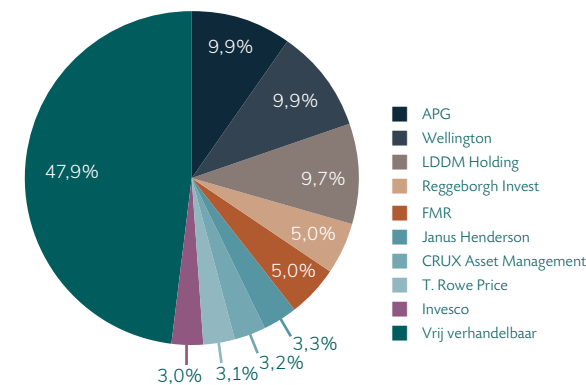
De beste mensen

Van Lanschot Kempen is een succesvolle organisatie en toptalenten kunnen bij ons echt het verschil maken. Onze focus op verantwoord ondernemen wordt steeds belangrijker voor nieuwe mensen die ervoor kiezen bij ons te werken. De relatief kleine schaal van het bedrijf en de persoonlijke benadering die daarmee samenhangt, blijken telkens weer belangrijk te zijn voor kandidaten. We hebben de ambitie om de meest aantrekkelijke werkgever te zijn voor gespecialiseerde professionals, we bieden ruime ontwikkel- en groeikansen, veel verantwoordelijkheid en de kans om te werken met de besten in ons vakgebied.

Het aandeel Van Lanschot Kempen

Het geplaatste aandelenkapitaal van Van Lanschot Kempen NV (Van Lanschot Kempen) bestond per 31 december 2017 uit 41.146.668 gewone aandelen A met elk een nominale waarde van € 1,00. Certificaten van gewone aandelen A Van Lanschot Kempen worden sinds 29 juni 1999 verhandeld op Euronext Amsterdam (ISIN Code: NL0000302636; ticker: VLK.AS). Eind 2017 bedroeg de marktkapitalisatie van Van Lanschot Kempen € 1.068 miljoen.

Aandeelhoudersbasis



Rabobank heeft in september 2017 haar resterende belang van 9,74% in Van Lanschot Kempen verkocht. Dat belang was verworven als onderdeel van de overname van Friesland Bank in 2012. Deze verkoop is in overeenstemming met de strategie van Rabobank om de balans te optimaliseren, mede door de verkoop van de niet-kernactiva. De aandelen zijn met succes bij institutionele beleggers geplaatst.

Per 31 december 2017 hadden het management en de medewerkers van Van Lanschot Kempen samen ruim 2% van het aandelenkapitaal in handen.

Research

We worden op dit moment actief gevolgd door vijf sell-side analisten. Deze partijen schrijven regelmatig research rapporten over Van Lanschot Kempen: ABN AMRO, Goldman Sachs, ING, Kepler Cheuvreux en UBS. Nadere informatie hierover is te vinden op vanlanschotkempen.com/aandeel.

Creditratings

We laten periodiek onze kredietwaardigheid beoordelen door Fitch Ratings (Fitch) en Standard & Poor's (S&P). We dragen zorg voor een hoge kredietwaardigheid door de bankbalans in dienst van de klant te stellen en door enkel risico's te nemen die we goed kunnen beheersen en begrijpen. Dit heeft zijn uitwerking in gedegen processen voor risicobeheersing en in een sterke kapitaal- en liquiditeitspositie.

Creditratings	Standard & Poor's	Fitch Ratings
Langetermijn creditrating	BBB+	BBB+
Outlook langetermijn creditrating outlook	Stable outlook	Stable outlook
Korte termijn creditrating	A-2	F2
Datum laatste persbericht	15 september 2017	30 augustus 2017

Onze huidige creditratings reflecteren daardoor een gezonde kapitaal- en fundingpositie en een laag risicoprofiel.

Dividendbeleid en dividend 2017

We streven ernaar om tussen de 50% en 70% van het onderliggende nettoresultaat toekomend aan de aandeelhouders uit te keren als dividend. Het feitelijk voor distributie beschikbare bedrag is het nettoresultaat gecorrigeerd voor minderheidsbelangen en het saldo van geselecteerde bijzondere posten. In 2017 is er voor twee bijzondere posten gecorrigeerd: de kosten in verband met het IT-investeringsprogramma Strategy 2020 en de extra kosten voor het herstell kader derivaten.

Het voor uitkering aan de aandeelhouders beschikbare onderliggende nettoresultaat bedroeg € 106,9 miljoen, een onderliggende winst per aandeel van € 2,61¹. De behaalde resultaten en solide kapitaalpositie geven ons aanleiding om een hoger dividend voor te leggen aan onze aandeelhouders: € 1,45 per gewoon aandeel A (2016: € 1,20). Uitgaande van het aantal uitstaande aandelen per 31 december 2017 (exclusief ingekochte eigen aandelen) bedraagt het dividend in totaal € 59,2 miljoen. Dit komt overeen met een payout-ratio van 55,4% over het onderliggende nettoresultaat toekomend aan aandeelhouders, oftewel 66,2% van de vrij beschikbare nettowinst. Het niet uitgekeerde deel, € 30,3 miljoen, wordt toegevoegd aan de reserves.

1 Op basis van het gewogen aantal uitstaande gewone aandelen.

Kapitaalmanagement

Een van de pijlers van onze strategie is het verlagen van de kapitaalintensiteit van onze activiteiten. Met het afbouwen van de zakelijke kredietportefeuille van Corporate Banking en het optimaliseren van de inzet van kapitaal in andere bedrijfsonderdelen nemen onze risicogewogen activa en daarmee de kapitaalbehoefte sterk af. Als gevolg hiervan wordt onze vermogensstructuur minder efficiënt: er is overtollig kapitaal dat niet nodig is voor het uitvoeren van de kernactiviteiten. Dit komt tot uitdrukking in de kapitaalratio die per ultimo 2017 hoger ligt dan onze doelstelling voor 2020 (15-17%).

Wij kiezen ervoor overtollig kapitaal uit te keren aan onze aandeelhouders. Dit kapitaal is niet nodig voor het doen van investeringen aangezien deze, inclusief het strategisch investeringsprogramma, vanuit de winst-en-verliesrekening te financieren zijn. Wij zullen geen grote overnames doen die het karakter van Van Lanschot Kempen zouden veranderen. Kleinere acquisities, waarvan de overnames van de private bankingactiviteiten van Staalbankiers en van de wealth managementactiviteiten van UBS Nederland voorbeelden zijn, hebben een beperkte impact op onze kapitaalpositie. Het aanhouden van overtollig kapitaal voor eventuele acquisities is daarom niet nodig.

Wij zien het uitkeren van dividend als een goede en efficiënte manier om kapitaal terug te betalen aan onze aandeelhouders. In aanvulling hierop kunnen we, binnen de geldende wet- en regelgeving, ook kiezen voor andere opties, zoals het inkopen van aandelen of het terugbetalen van agio.

Kapitaalteruggave

In augustus 2017 heeft Van Lanschot Kempen voorgesteld kapitaal aan de aandeelhouders uit te keren ter waarde van € 1,00 per aandeel. Vervolgens is in december in totaal ruim € 41 miljoen aan de aandeelhouders teruggegeven. De kapitaalteruggave is gedaan ten laste van de vrij beschikbare agioreserve, waarmee deze teruggave is vrijgesteld van Nederlandse dividendbelasting. De kapitaalratio blijft ook na deze kapitaalteruggave ruim boven onze kapitaal-doelstelling van 15-17%.

Deze kapitaaluitkering is de volgende stap in de uitvoering van onze kapitaalstrategie. Het is onze ambitie om, onder voorbehoud van goedkeuring van de toezichthouder, voor de periode tot en met 2020 ten minste € 250 miljoen terug te geven aan onze aandeelhouders. Inclusief de kapitaal-teruggave en het in 2017 betaalbaar gestelde dividend hebben we hiervan al ruim € 90 miljoen aan de aandeelhouders teruggegeven.

FINANCIËLE AGENDA 2018

25 april	Trading update eerste kwartaal 2018
31 mei	Algemene Vergadering van Aandeelhouders
4 juni	Ex-dividend datum
5 juni	Registratiedatum
12 juni	Betaaldatum dividend 2017
22 augustus	Halfjaarcijfers 2018
2 november	Trading update derde kwartaal 2018

Gespecialiseerde kennis en ervaring

Als fiscalist beheer en bewaak ik alles op btw-gebied en zorg ik voor een optimale btw-positie. Na mijn master fiscaal recht ben ik in 2013 bij Van Lanschot Private Office terechtgekomen. Eerst zes maanden als trainee en daarna ben ik meteen in de wereld van de btw gedoken. In mijn dagelijks werk stel ik richtlijnen op, geef ik advies en doe ik aanbevelingen. Ik zorg dat ik op de hoogte ben van de laatste ontwikkelingen op het gebied van btw, deel deze met mijn collega's en pas ze toe waar nodig. Verder train ik onze mensen op het gebied van btw, verzorg ik relevante documentatie en instructies, en coördineer ik de uitbesteding van btw-activiteiten.

Het jaar 2017 stond in het teken van het implementeren van acquisities en het openen van nieuwe kantoren in het buitenland, zoals in het Verenigd

Koninkrijk en Frankrijk. Dat heeft veel impact op mijn dagelijks werk gehad. Meer landen betekent namelijk ook geheel nieuwe wet- en regelgeving en buitenlandse btw-systemen en -adviseurs. Dat vraagt om focus en geduld, maar het is wel heel leerzaam. In de Dikke Van Dale wordt specialiseren gedefinieerd als 'zich toeleggen op (een bepaald onderdeel van) een vak'. Dat is precies wat ik doe. Belastingen is een zeer uitgebreid vakgebied. Ik leg me specifiek toe op btw in de financiële sector. Dat is bijna een specialisme binnen een specialisme. Die specialisatie vind je in de hele onderneming: door onze gespecialiseerde kennis en ervaring kunnen we heel klantgericht werken.

Romaris Veldema – fiscalist, Finance, Reporting & Control

Executive Board

Van Lanschot Kempen heeft een Executive Board bestaande uit de leden van de Raad van Bestuur van Van Lanschot en de Directie van Kempen. Zij sturen gezamenlijk de kernactiviteiten Van Lanschot Private Banking, Evi van Lanschot, Kempen Asset Management en Kempen Merchant Banking aan.



Karl Guha (1964)
Bestuursvoorzitter
Benoemd op 2 januari 2013



Constant Korthout (1962)
Chief Financial Officer/
Chief Risk Officer
Benoemd op 27 oktober 2010



Arjan Huisman (1971)
Chief Operating Officer
Benoemd op 6 mei 2010



Richard Bruens (1967)
Van Lanschot Private Banking
Benoemd op 15 mei 2014



Leni Boeren (1963)
Kempen Asset Management
Benoemd op 5 februari 2018



Leonne van der Sar (1969)
Kempen Merchant Banking
Benoemd op 1 augustus 2017



Paul Gerla (1966)
Paul Gerla, lid van de Executive Board van Van Lanschot Kempen, heeft in februari 2018 zijn functies binnen de groep neergelegd in verband met gezondheidsproblemen. Vanwege zijn grote verdiensten voor ons bedrijf hebben we hem benoemd tot erevoorzitter van Kempen.



Net als een smid

Als managing director Securities bij Kempen Merchant Banking heb ik te maken met institutionele klanten, zoals pensioenfondsen en vermogensbeheerders. Bij die laatste groep kun je denken aan beleggingsfondsen, hedgefondsen en vermogende particulieren, maar ook family offices.

Ik ben 25 jaar geleden in de financiële sector begonnen en heb tot nu toe een heel afwisselende carrière gehad: derivatenhandel, advisering, vermogensbeheer, effecten. Sinds ik bij Kempen werk, zijn mijn collega's en ik vooral druk bezig geweest met de voorbereidingen voor MiFID II. Aan de technologie-kant betekende dat samenwerken met IT. Voor wat betreft de business moesten we vooral goed schakelen met de researchteams.

Wat me aan het effectenteam opvalt, is de ondernemersgeest. Mijn ouders waren allebei ondernemer, dus dat is een kwaliteit die ik direct herken en waardeer. Iedereen neemt zijn verantwoordelijkheid. Vakmanschap ken ik van mijn vader. Die was smid. Een van de sterke punten van Kempen is het samenbrengen van vraag en aanbod: de juiste koper voor de juiste verkoper. Hoe we dat doen en de plek waarop we die handel drijven, is in de loop der jaren dan misschien veranderd, maar het vak is in wezen nog altijd hetzelfde. Dat is wat een echte vakman onderscheidt: kennis, vaardigheid en ervaring. Net als bij een smid dus.

Elbert Rodenburg – managing director Securities, Kempen Merchant Banking

Contact & colofon

Dit overzicht van het Jaarverslag 2017 is een uitgave van Van Lanschot Kempen N.V.

Via investorrelations@vanlanschotkempen.com kunt u extra exemplaren aanvragen. U kunt dit overzicht en het volledige Jaarverslag 2017 (alleen in het Engels) ook online bekijken: vanlanschotkempen.com/results

Contact

Voor meer informatie, vragen of uw reactie op dit jaaroverzicht kunt u contact opnemen met:
Van Lanschot Kempen
Hooge Steenweg 29
5211 JN 's-Hertogenbosch
Telefoon 020 354 45 90
vanlanschotkempen.com

Colofon

Redactie: Van Lanschot Kempen
Teksten en interviews: Vicky Hampton
Vertaling: Anita Graafland, Marcel Lemmens
Fotografie: Bert Teunissen, Jessy Visser
Vormgeving en dtp: Capital Advertising

Deze uitgave is milieuvriendelijk geproduceerd, gebruikmakend van 100% plantaardige inkt en FSC Mix creditpapier.

Disclaimer

De informatie die is opgenomen in deze publicatie is uitsluitend bestemd voor algemene doeleinden. Deze publicatie is geen aanbod of een uitnodiging tot het doen van een aanbod en u kunt aan deze publicatie geen rechten ontleen. Bij de totstandkoming van deze publicatie hebben wij de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht bij de selectie van externe bronnen. Wij kunnen niet garanderen dat de informatie van deze bronnen die in deze publicatie is opgenomen juist en volledig is of in de toekomst zal blijven. Wij aanvaarden geen aansprakelijkheid voor druk en zetfouten. Wij zijn niet verplicht de informatie die we hebben opgenomen in deze publicatie te actualiseren of te wijzigen. Alle rechten ten aanzien van de inhoud van de publicatie worden voorbehouden, inclusief het recht van wijziging.

In geval van verschillen tussen het Engelse jaarverslag en dit Nederlandse jaaroverzicht heeft het Engelse jaarverslag voorrang.

Overige informatie

Van Lanschot Kempen N.V., statutair gevestigd aan de Hooge Steenweg 29 5211 JN te 's-Hertogenbosch, KvK nr. 16014051, is de moedermaatschappij van F. van Lanschot Bankiers N.V. ('Van Lanschot Bankiers') en Kempen & Co N.V. ('Kempen'). Van Lanschot Bankiers is statutair gevestigd aan de Hooge Steenweg 29 5211 JN te 's-Hertogenbosch, KvK nr. 16038212, is als bank geregistreerd in het Wft-register en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank N.V. en de Autoriteit Financiële Markten. Kempen is statutair gevestigd aan de Beethovenstraat 300 1077 WZ te Amsterdam, KvK nr. 34186722, is als beleggingsonderneming geregistreerd in het register beleggingsondernemingen en staat onder toezicht van de Autoriteit Financiële Markten.

