



## PERSBERICHT

### **Van Lanschot versterkt positie als onafhankelijke wealth manager door focus, vereenvoudiging en groei**

***Strategische keuze voor activiteiten gericht op behoud en opbouw van vermogen van klanten; Van Lanschot opent deuren voor starters op de vermogensmarkt en intensiveert online dienstverlening***

- Focus op private banking, asset management en merchant banking
- Nieuw service model voor private banking opent deuren voor starters op de vermogensmarkt
- Uitbreiding van online dienstverlening voor vermogensbeheer, beleggingsadvies en sparen, in combinatie met persoonlijke aandacht en specialistische kennis
- Gerichte afbouw van de zakelijke kredietportefeuille, voor zover niet gerelateerd aan private banking
- Vereenvoudiging van productportfolio, organisatie en IT-infrastructuur
- Meer efficiency en additionele afbouw van ongeveer 250 arbeidsplaatsen in 2013 en 2014
- Nieuwe financiële targets 2017: Core Tier I ratio van minstens 15%; rendement op Core Tier I eigen vermogen van 10 tot 12%; verbetering efficiencyratio naar 60 tot 65%

*'s-Hertogenbosch, 14 mei 2013*

Van Lanschot presenteert vandaag de uitkomsten van de strategische review die in de afgelopen maanden is uitgevoerd.

Karl Guha, CEO Van Lanschot: "We maken een duidelijke keuze voor een positionering als gespecialiseerde en onafhankelijke wealth manager, die zich richt op het behoud en de opbouw van vermogen voor onze klanten.

Focus, vereenvoudiging en groei – dat is de kern van deze strategische review. De keuzes die we maken, zijn gebaseerd op het profiel als gespecialiseerde wealth manager.

Onze kracht zit in de bijzondere en sterke relatie die onze gevestigde namen Van Lanschot en Kempen & Co hebben met particuliere en institutionele klanten. Private banking, asset management en merchant banking zijn de gebieden waarin wij excelleren en waarin wij ons onderscheiden met persoonlijke aandacht, kennis en ervaring.

We zien volop mogelijkheden voor groei van deze kernactiviteiten. We gaan ons private banking aanbod voor klanten in Nederland, België en Zwitserland verbeteren en uitbreiden met meer online dienstverlening. Bovendien openen we de deuren voor starters op de vermogensmarkt, zodat ook zij kunnen profiteren van de kennis en aandacht die wij geven aan onze klanten.



Asset management en merchant banking, die onder de vlag van Kempen & Co worden uitgevoerd, zijn goed gepositioneerd en laten uitstekende resultaten zien. De bestaande koers wordt voortgezet, waarbij deze activiteiten nog meer gaan bijdragen aan de versterking van de wealth management propositie die wij als groep onze klanten kunnen bieden.

Binnen de kernactiviteiten private banking, asset management en merchant banking gaan we nieuwe, gespecialiseerde banen creëren zodat we de geplande groei van deze activiteiten kunnen faciliteren.

Bij het maken van heldere keuzes hoort ook dat we de zakelijke kredietverlening zonder private banking relatie gaan afbouwen. Daarnaast gaan we het productaanbod vereenvoudigen en worden de infrastructuur en de organisatie aangepast. Een verdere afbouw van arbeidsplaatsen bij Van Lanschot is daarvan een pijnlijk, maar onvermijdelijk gevolg; een proces dat we zo zorgvuldig mogelijk zullen begeleiden.

De eerder bekendgemaakte resultaten van de bank in het eerste kwartaal van 2013 tonen onze veerkracht in voortdurende moeilijke economische omstandigheden. Van Lanschot is een gezonde en solide bank die als geen ander in staat is klanten gespecialiseerde en onafhankelijke dienstverlening te bieden op het gebied van vermogensbeheer.

Wij bouwen met de uitvoering van de strategische review een gespecialiseerde, onafhankelijke en winstgevende wealth manager, met een toekomst vol kansen en groeimogelijkheden gebaseerd op onze eigen kracht en expertise”, aldus Guha.

### **Versterking private bank**

De scherpe keuze voor de activiteiten rond het behoud en de opbouw van vermogen is gebaseerd op onze kracht en expertise op dit gebied. Wealth management is de kernactiviteit van Van Lanschot die wij aanbieden aan bestaande en nieuwe klanten. De klant bepaalt zelf op welke manier en op welk moment dienstverlening en advisering moet plaatsvinden. Ook binnen private banking zien we een toenemende vraag naar online dienstverlening, in combinatie met persoonlijke aandacht en service door een adviseur.

Van Lanschot anticipeert hierop met meer online mogelijkheden voor vermogensbeheer, beleggingsadvies en sparen. Naarmate de complexiteit van financiële behoeften en vragen van een klant toenemen, wordt specialistische kennis steeds belangrijker. Wij zien op alle vermogensniveaus uitstekende mogelijkheden om onze expertise en ervaring toegankelijk te maken voor verschillende klantgroepen. Daarmee gaan de deuren van de bank ook open voor starters op de vermogensmarkt die bij de opbouw van hun vermogen deskundig ondersteund en geadviseerd willen worden.

Van Lanschot is en blijft de private bank voor vermogende klanten, ondernemers en familiebedrijven. Daarnaast richt Van Lanschot zich op business professionals & executives, healthcare professionals en verenigingen & stichtingen. Deze klanten hebben speciale behoeften op het gebied van vermogensregie, beleggingsdienstverlening en financiering. Van Lanschot heeft de kennis en expertise in huis om hen dat te bieden.

De dienstverlening voor klanten met grotere vermogens of met meer complexe financiële vraagstukken wordt uitgebreid. Vooral in dit segment kan Van Lanschot klanten meerwaarde bieden door de toegankelijkheid van de merchant banking en asset management activiteiten van Kempen & Co. Institutionele advisering op het gebied van vermogensbeheer, corporate finance en securities is daardoor binnen handbereik van onze klanten.



Van Lanschot zal zich blijven onderscheiden met een duidelijke lokale aanwezigheid, bestaande uit een netwerk van in totaal 34 kantoren en klantontvangstlocaties in Nederland, België en Zwitserland.

In België hebben wij een kansrijke positie om onze aanwezigheid en ons marktaandeel in private banking aanzienlijk te vergroten. Ook hier zal de introductie van nieuwe online producten en services leiden tot het bedienen van meer klanten met vermogen op verschillende niveaus. Wij blijven ook in Zwitserland actief met kantoren in Zürich en Genève, ter ondersteuning van onze dienstverlening aan klanten in Nederland en België.

### **Groei asset management en merchant banking**

Kempen & Co heeft zich in de afgelopen jaren succesvol gepositioneerd als internationale speler op het gebied van asset management, corporate finance en securities. Als gespecialiseerde zakenbank en vermogensbeheerder boekt het uitstekende resultaten in een aantal geselecteerde sectoren.

Kempen Capital Management (KCM) opereert met een sterke lange termijn focus en een duidelijke beleggingsvisie, gericht op een aantal beleggingsstrategieën waarin het tot de top behoort. Bovendien biedt KCM pensioenfondsen en verzekeraars een alternatief voor een eigen beleggingsafdeling. KCM groeit via het behalen van uitstekende beleggingsresultaten voor haar klanten.

Kempen & Co securities en corporate finance hebben toonaangevende posities in de Benelux op het gebied van effectendienstverlening, begeleiding van overnames en kapitaalmarkttransacties. In een drietal kernsectoren (indirect vastgoed, life sciences en cleantech) hebben securities en corporate finance sterke Europese posities opgebouwd die nog veel ruimte laten voor verdere groei. Het klantenbestand van securities beslaat internationale vermogensbeheerders en institutionele beleggers, waaronder nagenoeg alle grootste beleggers wereldwijd. Corporate finance richt haar dienstverlening op (beursgenoteerde) bedrijven in de doelmarkten en private equity partijen.

### **Afbouw zakelijke kredietportefeuille**

Zakelijke activiteiten die passen binnen het relatiemodel van private banking, zoals onder andere het financieren van business professionals & executives en healthcare professionals, worden voortgezet en beheerd door de specialisten op dit gebied.

De focus op het behoud en de opbouw van vermogen betekent dat de zakelijke kredietportefeuille verder wordt afgebouwd. Daartoe wordt deze activiteit in een aparte business unit ondergebracht en door een team van experts separaat beheerd.

De naar risico gewogen activa in de zakelijke kredietportefeuille van € 4,4 miljard worden bijna gehalveerd in de komende vijf jaar. Deze afbouw van het leningenboek maakt risicodragend kapitaal vrij. Dit draagt onmiddellijk bij aan de verbetering van de Core Tier I ratio.

### **Vereenvoudiging productportfolio en IT-infrastructuur**

Onze gekozen focus als gespecialiseerde wealth manager leidt ertoe dat we activiteiten, producten en diensten die niet tot de kern van deze focus behoren gaan afbouwen. Onze productportfolio vertoont in sommige opzichten nog de kenmerken van een algemene bank. Klanten vragen bovendien veel meer om een overzichtelijk en helder aanbod.



Daarom gaan wij ons productaanbod aanzienlijk vereenvoudigen. Dat leidt, behalve tot een betere aansluiting bij de klantbehoefte, er ook toe dat we de organisatie en de IT-infrastructuur van onze bank kunnen verkleinen en stroomlijnen. De efficiency zal daardoor aanzienlijk verbeteren, ook omdat we de beschikbare middelen veel gericht kunnen inzetten voor onze kernactiviteiten.

### **Organisatorische en personele impact**

De uitkomsten van de strategische review hebben gevolgen voor onze organisatie en onze medewerkers. De afbouw van de zakelijke kredietportefeuille, de vereenvoudiging van onze productportfolio en verkleining van de infrastructuur en de organisatie leiden tot het stroomlijnen van afdelingen en het terugbrengen van het aantal functies.

Dit gaat gepaard met een verlies van ongeveer 250 arbeidsplaatsen (FTE's) in 2013 en 2014, door middel van reorganisatie, herstructurering, performance management en natuurlijk verloop. Gedwongen ontslagen kunnen niet worden uitgesloten. We verwachten dat dit gepaard zal gaan met een reorganisatielast van € 20 miljoen.

Dit is een verlenging van het lopende investerings- en kostenreductieprogramma dat werd aangekondigd in januari 2012. Van de toen aangekondigde afbouw van arbeidsplaatsen zal het merendeel eind 2013 gerealiseerd zijn. Op langere termijn is een verdere aanpassing van de organisatie en het aantal arbeidsplaatsen voorzien. Dit zal met name geschieden door toepassing van performance management en natuurlijk verloop.

Wij zullen dit alles voor de betrokken medewerkers zo zorgvuldig mogelijk begeleiden. Deze voorgenomen besluiten, waarop het Sociaal Plan dat in 2012 met de vakbonden is overeengekomen van toepassing is, worden ter advisering aan de Ondernemingsraad voorgelegd.

### **Vestigingslocatie hoofdkantoor Van Lanschot**

We hebben onderzoek gedaan naar de beste vestigingslocatie voor het hoofdkantoor, staffuncties en ondersteunende diensten. De wortels en de historie van Van Lanschot liggen in 's-Hertogenbosch. Daarom blijft het hoofdkantoor van onze bank hier gevestigd. Naast de statutaire hoofdzetel blijft ook het merendeel van de ondersteunende diensten in 's-Hertogenbosch gevestigd. Een aantal afdelingen, waarvoor het arbeidsmarktpotentieel vooral in de Randstad is geconcentreerd, zal op termijn worden overgeplaatst naar Amsterdam.

### **Financiële doelstellingen**

Op 26 april jl. heeft Van Lanschot de resultaten bekend gemaakt over het eerste kwartaal van 2013. De stijging van de winst naar € 24,8 miljoen en de aanzienlijke verbetering van de Core Tier I ratio naar 11,9% tonen onze veerkracht in voortdurende moeilijke economische omstandigheden. Het fundament van Van Lanschot blijft onverminderd solide, hetgeen blijkt uit de sterke kapitaals- en liquiditeitspositie.

De strategische keuze voor activiteiten gericht op het behoud en de opbouw van vermogen voor klanten leidt naar verwachting tot verbetering van onze winstgevendheid en van onze kapitaalratio's.



Wij introduceren daarom nieuwe financiële doelstellingen voor 2017:

- Core Tier I ratio van minstens 15%
- Rendement op Core Tier I eigen vermogen van 10 tot 12%
- Efficiencyratio van 60 tot 65%

Als onderdeel van de plannen wordt een aanzienlijke verlaging van de kosten nagestreefd, leidend tot een verlaging van het kostenniveau van € 409 miljoen in 2012 naar circa € 340 miljoen in 2017.

De doelstellingen voor Leverageratio, Net Stable Funding Ratio en Liquidity Coverage Ratio worden gehandhaafd, en gekoppeld aan de Basel III eisen die vanaf 2014 gaan gelden.

Wij blijven op termijn streven naar realisatie van het huidige dividendbeleid – het uitkeren van 40 tot 50% van de aan aandeelhouders toe te kennen nettowinst. Op de korte termijn ligt de prioriteit bij het behalen van de doelstellingen ten aanzien van het kapitaal.

---

***Een presentatie over de strategische review is beschikbaar op [www.vanlanschot.nl/overvanlanschot](http://www.vanlanschot.nl/overvanlanschot)***

**Media Relations:** +31 73 548 35 25; [mediarelations@vanlanschot.com](mailto:mediarelations@vanlanschot.com)

**Investor Relations:** +31 73 548 33 50; [investorrelations@vanlanschot.com](mailto:investorrelations@vanlanschot.com)

Van Lanschot NV is de houdstermaatschappij van F. van Lanschot Bankiers NV, de oudste onafhankelijke bank van Nederland met een geschiedenis die teruggaat tot 1737. Als wealth manager is Van Lanschot, met haar merknamen Van Lanschot en Kempen & Co, actief in private banking, asset management en merchant banking, met als doel het behoud en de opbouw van vermogen van haar klanten. Van Lanschot NV is genoteerd aan Euronext Amsterdam. [www.vanlanschot.nl](http://www.vanlanschot.nl).

## **DISCLAIMER**

### **Voorbehoud inzake uitspraken die een verwachting bevatten**

In dit document zijn verwachtingen over toekomstige gebeurtenissen opgenomen. Deze verwachtingen zijn gebaseerd op de huidige informatie en veronderstellingen van het management van Van Lanschot met betrekking tot bekende en onbekende risico's en onzekerheden. De uitspraken over verwachtingen betreffen geen vaststaande feiten en zijn onderhevig aan risico's en onzekerheden. De feitelijke resultaten kunnen hiervan aanzienlijk afwijken als gevolg van de risico's en onzekerheden die verband houden met de verwachtingen van Van Lanschot ten aanzien van, onder andere, inschattingen van het marktrisico, dan wel met betrekking tot batengroei of, meer in het algemeen, het economische klimaat en juridische en fiscale ontwikkelingen. Van Lanschot benadrukt dat de verwachtingen enkel van kracht zijn op de specifieke data en aanvaardt geen verantwoordelijkheid voor het herzien of bijwerken van enige informatie naar aanleiding van veranderingen in beleid, ontwikkelingen, verwachtingen en dergelijke. Op de cijfers met betrekking tot verwachtingen over toekomstige gebeurtenissen die in het document zijn genoemd heeft geen accountantscontrole plaatsgevonden.