

Persbericht

Van Lanschot Kempenn presenteert update wealth management-strategie en financiële doelstellingen 2027

Amsterdam/'s-Hertogenbosch, 20 juni 2024

Hoofdpunten

- Versterken van onze positie als toonaangevende wealth manager in West-Europa, met een sterke uitgangspositie in Nederland en België
- Streven naar een jaarlijkse groei in assets under management (AuM) van 10% door autonome groei, overnames en koersresultaten
- Vasthouden van sterk momentum bij private banking in Nederland, België en Zwitserland door extra groeikansen te benutten
- Investment Management Clients en Investment Banking Clients zijn goed gepositioneerd voor hernieuwde winstgevendheid en versterkte ondersteuning van Private Clients
- Financiële doelstellingen 2027:
 - 10% gemiddelde groei in AuM per jaar
 - 67% - 70% cost/income ratio
 - 17,5% CET 1-ratio, Basel IV 'fully loaded'
 - >18% rendement op CET 1-kapitaal
 - 70% - 90% dividenduitkering
- Het is ons voornemen het extra kapitaal per eind 2024 boven een CET 1-ratio van 17,5% (Basel IV 'fully loaded') te distribueren aan aandeelhouders, gelijktijdig met het in 2025 uit te keren dividend over 2024 (onder voorbehoud van goedkeuring van de toezichthouder)
- De Investor Day-webcast start om 10:00 uur CEST en is beschikbaar via vanlanschotkempenn.com

Van Lanschot Kempenn organiseert vandaag een Investor Day. Naast een update van onze wealth management-strategie 'Growing further together,' presenteren we de financiële doelstellingen voor 2027. Voortbouwend op de gedisciplineerde uitvoering van de strategie en het kapitaalmanagement van de afgelopen jaren, richten we ons op schaalbare groei, altijd vanuit onze focus op de beste klantervaring.

Maarten Edixhoven, voorzitter Raad van Bestuur: 'We hebben de strategische en financiële doelstellingen, die we in 2022 hebben vastgesteld, gerealiseerd. We zijn gegroeid, autonoom en door overnames, waarbij we onze capital-light propositie behielden. Met Mercier Van Lanschot is België onze tweede thuismarkt in private banking geworden, naast Nederland. Tegelijkertijd hebben we maatregelen getroffen om te zorgen voor schaalbare en winstgevendende groei in al onze klantsegmenten. Dat alles in lijn met onze missie: het behoud en de opbouw van vermogen voor onze klanten en de samenleving op een duurzame manier.'

We zijn uitgegroeid tot een toonaangevende wealth manager met een profiel dat uniek is in onze markten. Met de 'Growing further together'-strategie willen we onze positie in West-Europa verder

versterken in onze gekozen markten voor private banking, investment management en investment banking. Met ons aanbod staan we onze klanten bij als trusted advisor op transformatiemomenten in hun leven en ondernemingen, van de opbouw van een bedrijf tot de overdracht van vermogen aan de volgende generatie tot teruggeven aan de samenleving.

We zetten ons groeipad voort en streven naar een gemiddelde jaarlijkse toename met 10% van AuM door een mix van autonome groei, een gedisciplineerde 'bolt-on' overnamestrategie en koersresultaten. Al onze klantsegmenten zullen bijdragen aan die schaalbare groei. Door onze expertise in private banking te combineren met onze eigen 'investment engine' en capaciteiten op het gebied van investment banking, kunnen we talloze mogelijkheden voor cross-selling en co-creatie bereiken. Steeds in dienst van onze klanten.

We zien ernaar uit verder te groeien, samen met onze klanten, collega's en andere stakeholders. De absolute sleutel tot ons succes is en blijft onze persoonlijke klantbenadering, in combinatie met onze ondernemersgeest. Ik wil al onze collega's bedanken dat ze dit dagelijks waarmaken voor onze klanten.'

Inspelen op groeikansen in al onze klantsegmenten

Het momentum voor Private Clients Nederland blijft sterk. We zetten in op het verder vergroten van ons marktaandeel in een groeiende wealth management-markt met gunstige trends die aansluiten bij onze sterke punten. Met diverse aanvullende initiatieven versnellen we de groei, bijvoorbeeld in het 'ultra-high net worth'-segment en het 'affluent'-segment via Evi van Lanschot.

Private Clients België, met Mercier Van Lanschot als sterk nieuw merk, bevindt zich in een goede uitgangspositie om in een groeiende markt de 'top-of-mind' private bank te worden. Daarbij combineren we een onderscheidend lokaal profiel met een optimale benutting van het Van Lanschot Kempens-platform.

De afgelopen twee jaar lag bij Investment Management Clients de nadruk vooral op het inrichten van een schaalbaar operationeel model, het verbeteren van de commerciële slagkracht en het verdiepen van de samenwerking met Private Clients. Zoals we het eerste kwartaal van dit jaar al hebben gezien, is dit segment inmiddels goed gepositioneerd voor toenemende winstgevendende en schaalbare groei.

Na een lastig 2023 verbeteren de marktomstandigheden voor Investment Banking Clients. We hebben aan de kostenkant diverse maatregelen getroffen, terwijl de capaciteit voor toekomstige groei in de gekozen sectoren is gehandhaafd. Daarnaast richten we ons in dit segment op het verder benutten van de voordelen van een nauwere samenwerking met onze private banking-activiteiten.

Financiële doelstellingen 2027

Nadat de in 2022 geformuleerde doelstellingen zijn gerealiseerd, introduceren we nu onze financiële doelstellingen voor 2027:

- Een gemiddelde groei in AuM van 10% door autonome groei, overnames en koersresultaten.
- Aanscherping van de doelstelling voor de cost/income ratio van 70% naar 67%-70%, in lijn met onze focus op schaalbare groei.

- Een sterke kapitaalpositie met een doelstelling voor de CET 1-ratio van 17,5% Basel IV ‘fully loaded’. Door fusies en overnames mag de CET 1-ratio tijdelijk tot maximaal 2,5% daaronder komen, met een toezegging deze binnen twee jaar terug te brengen naar het streefdoel van 17,5%. Dat kan van invloed zijn op de dividenduitkering.
- We verhogen ons rendementsdoel van 12% rendement op CET 1-kapitaal (RoCET 1) naar >18% RoCET 1.
- Het is onze intentie om het grootste deel van de nettowinst aan onze aandeelhouders uit te keren, een reflectie van onze ‘capital-light’ propositie. We verhogen de doelstelling voor dividenduitkering dan ook van 50% - 70% naar 70% - 90%.

Onze focus op de lange termijn vereist dat we ons inzetten voor een leefbare toekomst. Begin 2024 hebben we onze duurzaamheidsdoelstellingen aangescherpt, met de nadruk op het verminderen van onze CO₂-voetfadruck en van de CO₂-intensiteit in al onze segmenten en in de organisatie als geheel. Deze doelstellingen blijven ongewijzigd.

Investor Day-programma en live webcast

De Investor Day begint om 10:00 uur CEST en wordt live uitgezonden via vanlanschotkempenn.com. Registratie is noodzakelijk.

Programma:

- Strategie: Maarten Edixhoven, voorzitter Raad van Bestuur
- Private Clients Nederland: Wendy Winkelhuijzen, lid Raad van Bestuur
- Private Clients België: Thomas Vanderlinden, CEO Mercier Van Lanschot
- Investment Management Clients: Erik van Houwelingen, lid Raad van Bestuur
- Investment Banking Clients: Wendy Winkelhuijzen, lid Raad van Bestuur
- Financiële doelstellingen en vooruitzichten: Jeroen Kroes, lid Raad van Bestuur en CFO
- Q&A met analisten en beleggers

De presentaties worden aan het begin van het programma op de website gepubliceerd. Een opname volgt na afloop.

Media Relations

Maud van Gaal
T 020 354 45 85
mediarelations@vanlanschotkempenn.com

Investor Relations

Jan-Willem Plomp
T 020 354 45 90
investorrelations@vanlanschotkempenn.com

FINANCIËLE AGENDA

22 augustus 2024 Publicatie halfjaarresultaten 2024
31 oktober 2024 Publicatie trading update derde kwartaal 2024



Over Van Lanschot Kempen

Van Lanschot Kempen is een onafhankelijke, gespecialiseerde wealth manager, actief in private banking, investment management en investment banking. Ons doel is het behoud en de opbouw van vermogen, op een duurzame manier, zowel voor onze klanten als voor de samenleving waar we deel van uitmaken. Door onze langetermijnfocus creëren we positieve financiële en niet-financiële waarde. Van Lanschot Kempen, genoteerd aan Euronext Amsterdam, is de oudste onafhankelijke financiële instelling van Nederland met een geschiedenis die teruggaat tot 1737.

Zie voor meer informatie: vanlanschotkempen.com

Disclaimer en voorbehoud inzake uitspraken die een verwachting bevatten

In dit persbericht kunnen verwachtingen en doelstellingen over toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen zijn opgenomen. Deze verwachtingen en doelstellingen zijn gebaseerd op huidige inzichten, informatie en veronderstellingen van het management van Van Lanschot Kempen met betrekking tot bekende en onbekende risico's, ontwikkelingen en onzekerheden. Deze verwachtingen en doelstellingen betreffen geen vaststaande feiten en zijn onderhevig aan dergelijke risico's, ontwikkelingen en onzekerheden die vanwege hun aard buiten de macht liggen van Van Lanschot Kempen en haar management. Werkelijke resultaten, prestaties en omstandigheden kunnen aanzienlijk afwijken van deze verwachtingen en doelstellingen.

Van Lanschot Kempen benadrukt dat verwachtingen en doelstellingen die in dit persbericht zijn opgenomen enkel van kracht zijn op de specifieke data waarop deze zijn geuit en Van Lanschot Kempen aanvaardt geen verantwoordelijkheid voor of verplichting tot het herzien of bijwerken van enige verwachting naar aanleiding van nieuwe informatie of enige andere verandering.

Dit persbericht is geen (uitnodiging tot het doen van een) aanbod tot het (ver)kopen of anderszins verkrijgen van of inschrijven op financiële instrumenten en is geen advies of aanbeveling om enige handeling te verrichten of na te laten. Onderdelen van dit persbericht bevatten voorwetenschap in de zin van artikel 7 van EU Verordening 596/2014.

Dit persbericht is een vertaling van het origineel in het Engels en wordt alleen ter informatie verstrekt. In geval van afwijkingen, geldt de Engelstalige versie. Aan deze vertaling kunnen geen rechten worden ontleend.