

Strategische review 2013-2017



Van Lanschot



KEMPEN & CO

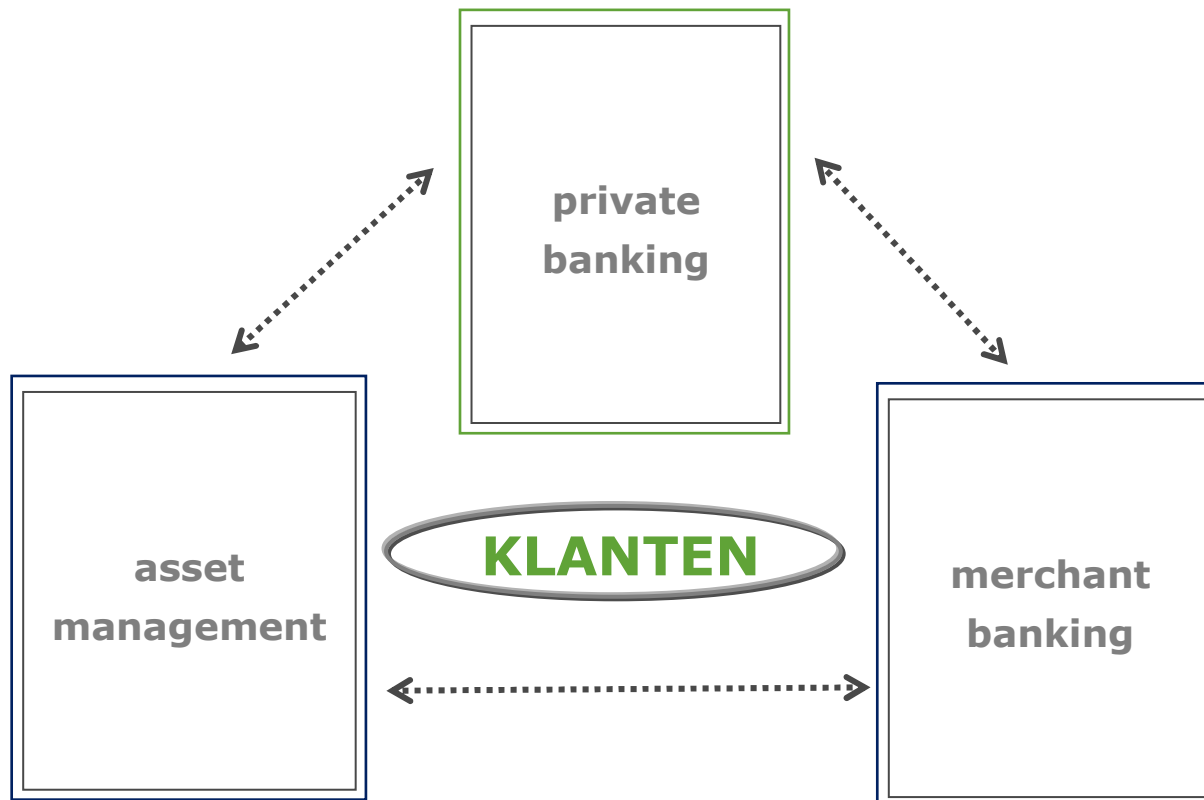
14 mei 2013

Samenvatting



-
- Duidelijke keuze voor positionering als **gespecialiseerde, onafhankelijke wealth manager**
 - Ons doel is **behoud en opbouw van vermogen** voor klanten
 - Wij zijn er sterk van overtuigd dat wealth management **aantrekkelijke groeikansen** biedt en dat ons **intrinsiek en onderscheidend vermogen** op dit gebied ligt
 - Onze strategie:
 - **Focus** op private banking in combinatie met asset management en merchant banking; gerichte afbouw van activiteiten die niet gerelateerd zijn aan private banking
 - **Vereenvoudiging** van ons productaanbod, service model en IT/operations
 - **Groei** door een gewijzigd aanbod voor klanten in private banking, en het voortzetten van het succes van asset management en merchant banking
 - Ons business model leidt tot een **verkorte balans** en een **sterke kapitaalpositie**

Samen werken we voor het behoud en de opbouw van vermogen voor klanten



We kiezen voor wealth management, omdat ...



... dit ons intrinsiek en onderscheidend vermogen is

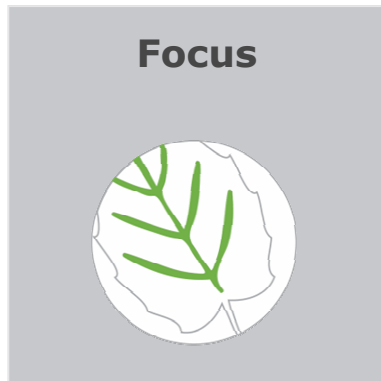
We kunnen bouwen op onze intrinsiek en onderscheidend vermogen op het gebied van private banking, asset management en merchant banking; en we werken samen voor nieuwe en bestaande klanten



... het aantrekkelijke groeimogelijkheden biedt

Er is ruimte voor een onafhankelijke wealth manager van hoge kwaliteit en met een hoog serviceniveau. Het is een aantrekkelijk business model

Onze strategie: focus, vereenvoudiging en groei



Onze strategie is focus – Focus betekent keuzes maken



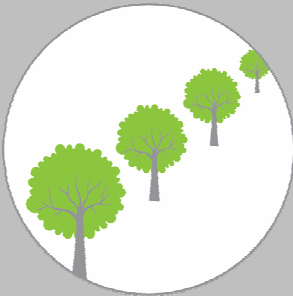
- Private banking aanbod verder **versterken** door specifieke serviceconcepten ...
 - personal banking
 - private banking
 - private office
- ... en specialistische dienstverlening voor
 - ondernemers
 - healthcare professionals
 - business professionals & executives
 - verenigingen & stichtingen
- **Blijvende focus** op asset management en merchant banking
- **Actieve afbouw** van activiteiten die geen duidelijke link hebben met private banking

Focus betekent keuzes maken – Kredietverlening alleen aan private banking klanten



- **Actieve afbouw** van zakelijke kredietverlening zonder relatie met private banking
- Gemanaged in aparte business unit door **gefocust management**
- **Doelstelling: halvering** van de risico gewogen activa van € 4,4 miljard in de komende 5 jaar
- **Herallocatie van kapitaal** naar meer winstgevende activiteiten

Onze strategie is vereenvoudiging – Vereenvoudiging betekent verhoging van onze effectiviteit en efficiency



- **Transparant en vereenvoudigd** aanbod van producten en diensten
- **Efficiënte organisatie**, met gecentraliseerde teams voor de mid-office private banking en beleggingsexpertise
- **Lean** IT en **gestroomlijnde** backoffice
- **Significante reductie van kostenbasis** van € 409 miljoen in 2012 naar ca. € 340 miljoen in 2017

Onze strategie is groei – We voorzien groei in onze kernactiviteiten



- **Private banking**
 - Groei in vermogen dat klanten ons toevertrouwen
 - Meer gefocust service model
 - Hoogwaardig en passend productaanbod
 - Dicht bij de klant blijven
- **Asset management**
 - Profiteren van sterk meerjarig track record in beleggingsstrategieën en geïntegreerde oplossingen
 - Geografische uitbreiding cliëntenbasis
- **Merchant banking**
 - Selectieve verbreding van productaanbod
 - Uitbreiding geografisch werkgebied door heel Europa binnen geselecteerde niches

Om groei in deze kernactiviteiten te faciliteren, creëren we **70 nieuwe arbeidsplaatsen** in de komende 2 jaar

Groei in private banking betekent ...



**private
banking**

- **Nieuw service aanbod** – personal banking:
 - een *inclusive* aanbod voor klanten voor het behoud en de opbouw van hun vermogen
 - deuren open voor “starters” op de vermogensmarkt
- State-of-the-art **online dienstverlening** voor vermogensbeheer, beleggingsadvies en sparen, in combinatie met persoonlijke aandacht en specialistische kennis van bankers
- **Specialistische expertise en advies** voor meer complexe vermogensvraagstukken in private banking en private office, profiterend van expertise in asset management en merchant banking
- **Lokale zichtbaarheid** met 34 kantoren en cliëntontvangstlocaties in Nederland, België en Zwitserland

Groei in private banking betekent een keuze in serviceniveau voor onze klanten



Serviceniveau

Personal banking

Private banking

Private office

		<ul style="list-style-type: none"> Private equity, duurzaam beleggen Maatwerk vermogensbeheer en fiduciair management Family office aanbod
	<ul style="list-style-type: none"> Vermogensstructurering Beleggingsadvies Hypotheke en geldleningen Pensioenadvies Verzekeringen 	<ul style="list-style-type: none"> Internationale vermogensstructurering Beleggingsadvies Hypotheke en geldleningen Pensioenadvies Verzekeringen
<ul style="list-style-type: none"> Hypotheke Verzekeringen 		
<ul style="list-style-type: none"> Financiële planning 	<ul style="list-style-type: none"> Vermogensbeheer Financiële planning Estate planning 	<ul style="list-style-type: none"> Vermogensbeheer Financiële planning Estate planning
<ul style="list-style-type: none"> Online bankieren, beleggen en sparen 	<ul style="list-style-type: none"> Online bankieren, beleggen en sparen 	<ul style="list-style-type: none"> Online bankieren, beleggen en sparen

Groei in asset management betekent ...



asset
management

- Verder bouwen op het huidige uitstekende track record in onze **geselecteerde beleggingsstrategieën** en **geïntegreerde oplossingen** voor institutionele beleggers door:
 - Uitbreiding in selectief aantal Europese landen met onze beleggingsstrategieën
 - Toenemende penetratie in de Nederlandse institutionele markt met geïntegreerde oplossingen
 - Inspelen op groeiende beleggingsactiviteit binnen private banking

Groei in merchant banking betekent ...



merchant
banking

- Voortbouwen op de **leidende posities binnen corporate finance en brokerage** in de Benelux
- Uitbreiden van de sterke Europese posities in de geselecteerde niches onroerend goed, life sciences en cleantech door een verticaal geïntegreerde benadering
- Selectieve verbreding van product- en dienstenaanbod
- Gebruikmaken van breed ondernemersnetwerk van Van Lanschot

Belangrijkste prioriteiten voor de komende twee jaar om op korte termijn resultaten te realiseren



2013

Introductie van nieuwe online propositie

Lancering van marketing campagne voor personal banking

Oprichting corporate banking business unit

Rationalisatie van productaanbod

Afronding grootste deel arbeidsplaatsreductie in kader van lopende programma

2014

Migratie grootste deel van productadministratie naar nieuwe backoffice

Omvorming van aantal kantoren naar nieuwe cliëntontvangstlocaties

Additionele reductie van 250 arbeidsplaatsen afgerond

Verhuizing van bepaalde afdelingen naar Amsterdam; hoofdkantoor blijft in 's-Hertogenbosch

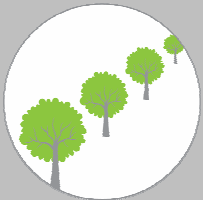
Een wealth manager met een korte balans en sterke kapitaalpositie



Focus



Vereenvoudiging



Groei



Doelstellingen 2017

- Core Tier I ratio $> 15\%$
- Rendement op Core Tier I eigen vermogen van 10-12%
- Efficiencyratio van 60-65%

Disclaimer



Voorbehoud inzake uitspraken die een verwachting bevatten

In deze presentatie 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 de presentatie zijn genoemd heeft geen accountantscontrole plaatsgevonden.