

PERSBERICHT

Van Lanschot presenteert strategie-update 2020

's-Hertogenbosch, 26 april 2016

- Volgende fase van wealth managementstrategie: voortbouwen op het sterke fundament, benutten van kansen die veranderende wereld biedt en waarde creëren voor klanten
- Belangrijkste stappen per kernactiviteit:
 - Private Banking: verbeteren klantbeleving door investeren in omni-channel benadering en versterking van commerciële slagkracht
 - Evi van Lanschot wordt zelfstandig segment voor hoogwaardige online dienstverlening die voor iedereen toegankelijk is, aansluitend bij maatschappelijke trend van groeiende individuele verantwoordelijkheid voor de eigen financiële toekomst
 - Asset Management: realiseren van groeikansen door uitbouw met nieuwe strategieën, uitbreiding distributie in nieuwe markten en klantsegmenten en versterken positie in het Verenigd Koninkrijk als tweede thuismarkt
 - Merchant Banking bouwt voort op de krachtige positie in geselecteerde niches en bedrijfsmodel met laag kapitaalbeslag
- Investeringsprogramma van € 60 miljoen van 2016 tot 2019 voor implementatie omni-channel dienstverlening Private Bank en afronden transformatie IT-landschap
- Efficiency-slag door samenwerking met externe partijen voor universele bankdiensten, door stroomlijnen operationele processen en ondersteunende functies, en door overstap naar omni-channel servicemodel voor Private Banking
- Verminderen kapitaalbeslag door verdere afbouw van de zakelijke kredietportefeuille
- Vaststelling financiële doelstellingen 2020 en aangepast kapitaals- en dividendbeleid

Van Lanschot presenteert vandaag een strategie-update en de trading update voor het eerste kwartaal van 2016. De strategie-update lichten we vandaag toe tijdens een evenement voor beleggers en analisten. De bijeenkomst start om 13.30 uur en kan worden gevolgd via onze website.

Karl Guha, bestuursvoorzitter: 'Onze klanten kiezen voor Van Lanschot en Kempen als hun vertrouwde adviseur bij het navigeren in uitdagende financiële en economische omstandigheden en groeiende complexiteit. Deze keuze is gebaseerd op onze belangrijkste kwaliteiten: het vertrouwen en de langjarige relatie met onze klanten, en de kwaliteit en de professionaliteit van onze mensen en onze dienstverlening.

We presenteren het vervolg van onze strategie, die onze positie als gespecialiseerde en onafhankelijke wealth manager moet versterken. Onze koers en missie zoals we die drie jaar geleden hebben uitgezet blijven onveranderd. We bouwen verder op een sterk fundament, waarbij veel elementen van onze transformatie tot wealth manager al zijn gerealiseerd. We starten nu met de volgende fase waarin we inspelen op veranderende klantbehoeften, trends en ontwikkelingen in onze sector en de uitdagende economische omstandigheden.

De verantwoordelijkheid voor de opbouw van vermogen verschuift steeds meer van het collectief naar het individu. Dit is een voorbeeld van de ingrijpende veranderingen die plaatsvinden in onze sector. Daarnaast veranderen de verwachtingen van de klant door de ontwikkelingen in technologie en door digitalisering. We investeren in onze groei op de lange termijn zodat we kunnen inspelen op deze ontwikkelingen en trends. We gaan ons nog meer richten op de activiteiten voor particuliere en institutionele klanten die tot de kern van onze wealth managementdienstverlening behoren.



Tegelijkertijd gaan we door met het vereenvoudigen van processen en zoeken we naar mogelijkheden om de meer universele, gestandaardiseerde bankdiensten, zoals betalingsverkeer en hypotheekservicing, in samenwerking met externe partijen uit te gaan voeren. Op die manier verschuift onze focus nog meer van het traditionele bankbedieningsmodel naar activiteiten waarin wij uitblinken en waarde creëren voor onze klanten.

Met deze update zijn we goed gepositioneerd om onze groei te versnellen, onze winstgevendheid te verbeteren en onze positie als onderscheidende wealth manager voor 2020 en daarna te versterken.'

Private Banking

Onze focus blijft gericht op de doelgroepen waarin we een leidende positie hebben: ondernemers, business professionals & executives, medisch specialisten, verenigingen & stichtingen en vermogende particulieren. Onze belangrijkste onderscheidende kwaliteiten zijn vertrouwen, onze sterke relatie met klanten en ons diepgaande inzicht in hun langetermijndoelen, wensen en ambities. Onze diensten voor vermogensplanning voor elke leeftijdsfase helpen onze klanten om te bepalen hoe zij met hun vermogen om willen gaan om hun doelen te kunnen realiseren. We willen ons marktaandeel in private banking laten groeien door onze commerciële slagkracht te vergroten.

We verbeteren onze dienstverlening voortdurend, om aan te blijven sluiten bij de wensen en voorkeuren van onze klanten. Zo werken we aan een omni-channel-dienstverlening, waarin we de traditionele, lokale en persoonlijke Private Banking-benadering combineren met geïntegreerde digitale platforms.

Als onderdeel van de verandering naar een omni-channel servicemodel, hebben we ons kantorennetwerk aangepast aan de verwachtingen van onze klanten. Lokale aanwezigheid blijft belangrijk en daarom hebben we klantontvangstlocaties in meer dan twintig Nederlandse steden. Tegelijkertijd kunnen onze klanten een beroep doen op nieuw samengestelde teams op onze vier regiokantoren. Deze teams bestaan uit private bankers, specialisten en commercieel ondersteuners en bundelen zo kennis en expertise.

We gaan door met vereenvoudigen en vernieuwen van onze producten, met een sterke focus op de producten die direct bijdragen aan wealth management (beleggen en sparen). Zo is er bijvoorbeeld vraag naar een product dat inspeelt op de huidige lage rente, vooral van klanten met een lage risicobereidheid. Betalingsverkeer en hypotheekadvies zijn integrale onderdelen van onze dienstverlening voor Private Banking-klanten. Maar gezien de verdergaande standaardisatie van het operationele proces voor deze producten en de investeringen die ermee gemoeid zijn om te blijven voldoen aan wet- en regelgeving, onderzoeken we alternatieve manieren om deze diensten aan te kunnen blijven bieden. We denken bijvoorbeeld aan samenwerking met andere partijen, Software-as-a-Service (SaaS)-oplossingen of uitbesteding.

Evi van Lanschot

We zijn erg succesvol met Evi van Lanschot, sinds 2013 onze online service voor opbouw en behoud van vermogen voor zowel de jongere generatie als voor klanten die bewust kiezen voor online-dienstverlening. Evi speelt in op de trend dat iedereen, in alle lagen van de bevolking, een steeds grotere individuele verantwoordelijkheid krijgt voor het eigen pensioen, de kosten van gezondheidszorg en andere onderdelen van de financiële toekomst. We zijn van plan onze huidige Evi-dienstverlening uit te breiden met nieuwe producten zoals beleggingsoplossingen voor doelen met een specifieke tijdshorizon, pensioenoplossingen- zowel op individuele basis via werkgevers als rechtstreeks voor particulieren-, en een beleggingsrekening voor minderjarigen ('Evi4kids'). Bovendien gaan we data-gedreven marketing- en sales-strategieën gebruiken en passen we onze marketing- en acquisitiestrategie aan op de (wensen van de) volgende generatie. Om het potentieel

van Evi volledig te kunnen ontwikkelen, combineren we Evi Nederland en Evi België en sturen dit geheel aan als een apart segment.

Samenvattend: we schalen onze dienstverlening op tot een omni-channel servicemodel met alle private bankingdiensten voor vermogende klanten en een online aanbod via Evi van Lanschot voor de jongere generatie en de klanten die bewust kiezen voor online dienstverlening. Op die manier richten we ons op alle klanten voor wie we waarde kunnen toevoegen via het meest geschikte servicemodel.

Asset Management

Onze positie als een niche-speler in Asset Management heeft in de afgelopen tien jaar tot een aanzienlijke groei in assets under management (AuM) geleid. Onze focus blijft gericht op een beperkt aantal niche-strategieën waarin we veel ervaring en expertise hebben, en waarmee we waarde kunnen toevoegen voor onze klanten. Er zal grote vraag blijven naar actief beheerde beleggingsstrategieën met een scherpe focus. Tegelijkertijd selecteren we voor onze vermogensbeheerklanten en voor de Private Banking-assets die beheerd worden door Van Lanschot, de beste passieve fondsmanagers. Dit is onderdeel van onze dienstverlening op het gebied van totaaladvies, asset allocatie en fondsselectie.

We breiden onze bestaande capaciteit uit en intensiveren onze distributie naar specifieke landen en klantsegmenten met een focus op de UK, Frankrijk en Duitsland. Het doel is het creëren van een bredere en meer gediversifieerde basis voor onze inkomsten. We doen dit op een kosten-efficiënte manier, door de inzet van internationale specialisten met gerichte kennis van specifieke segmenten, zowel in Amsterdam als in Londen. Op deze manier hebben we voldoende capaciteit om te groeien in onze bestaande strategieën.

We introduceren binnenkort een aantal aanvullende beleggingsstrategieën zoals een high-yield fonds, een diversified growth fonds en een strategie 'focusing capital on the long term'. In Nederland willen we onze positie versterken door nieuwe mandaten te sluiten. We verwachten dat deze markt verder zal consolideren, zowel aan de klanten- als aan de aanbiederskant, en dat biedt ons goede kansen.

We zullen gebruik maken van onze positie en onze brede ervaring in Nederland om de fiduciaire activiteiten in het Verenigd Koninkrijk, één van de snelst groeiende markten, verder uit te breiden. Het VK is een van de snelst groeiende markten voor fiduciair vermogensbeheer, en we streven ernaar hier onze tweede thuismarkt te ontwikkelen. Onze versterkte lokale aanwezigheid zetten we ook in voor de groei van onze niche-strategieën; daarvoor maken we gebruik van wholesale distribution en consultants.

Merchant Banking

In onze Merchant Banking-activiteiten, Corporate Finance en Securities, blijven we ons op niches gerichte bedrijfsmodel met laag kapitaalbeslag gebruiken. Onze specialistische teams in Corporate Finance geven onze klanten onafhankelijk en hoogwaardig advies over de optimale structuur, timing en positionering van de transacties die ze van plan zijn te doen. Onze klanten profiteren van ons wereldwijde netwerk van specialistische investeerders, aandeelhouders, bedrijven en andere marktleaders. We helpen robuuste bedrijven te creëren, die in staat zijn allerlei verschillende uitdagingen het hoofd te bieden.

Kempen Corporate Finance is leider in de geselecteerde niches voor fusies en overnames, kapitaalmarkttransacties en debt advisory. De kracht van Securities ligt in de specialistische research naar beursgenoteerde bedrijven in een aantal niche-markten, en in het vermogen om liquiditeit aan te boren voor internationale institutionele investeerders.



We blijven focussen op onze geselecteerde niches in Europees vastgoed, Europese Life Sciences en gezondheidszorg en Benelux small- en midcaps. In deze markten voegen we waarde toe voor onze klanten en hebben we sterke en duurzame posities veroverd. We zullen zorgvuldig geselecteerde niches toevoegen aan ons palet en onze positie in Benelux small- en midcaps uitbreiden, vooral in Corporate Finance. We blijven daarnaast ook gestructureerde producten bouwen voor de Private Banking-klanten van Van Lanschot en voor andere partijen.

Financiële gevolgen

Met deze vervolgstappen in onze wealth managementstrategie leggen we de basis voor verdere duurzame winstgroei. Wij streven naar meer provisie-inkomsten door middel van groei in beheerd vermogen. Tegelijkertijd willen we onze rente-inkomsten beschermen door actief management van balansposten als onze krediet- en beleggingsportefeuille, evenals onze funding.

In de periode van 2012 tot en met 2015 hebben we bij Van Lanschot structurele kostenverlagingen doorgevoerd. Voor een deel stonden daar investeringen in winstgevende groei bij Kempen tegenover. De bedrijfslasten zijn in deze periode per saldo met 6% gedaald. De vandaag aangekondigde plannen voorzien onder meer in een eenmalig investeringsprogramma van € 60 miljoen voor de periode van medio 2016 tot 2019, in aanvulling op wat wij beschouwen als genormaliseerde jaarlijkse veranderingskosten van circa € 20 miljoen. Met dit investeringsprogramma willen we ons omni-channel private banking-model introduceren, Evi verder ontwikkelen en de transformatie van ons IT-landschap afronden. Dit verbetert bovendien de efficiëntie van onze mid- en backoffice, met structureel lagere bedrijfslasten als gevolg. Op de korte termijn voorzien wij hogere kosten, onder andere door toezichtskosten, de groei van Evi en de versterking van onze distributiecapaciteit bij Asset Management. Per saldo verwachten wij echter dat de structurele kosten in deze strategische planperiode dalen.

De toevoegingen aan de kredietvoorzieningen zijn de afgelopen jaren gedaald. Wij verwachten dat deze neerwaartse trend richting een genormaliseerd niveau doorzet. Voor een deel is dat te danken aan de afbouw van de Corporate Banking-activiteiten, waar we de komende jaren ook mee doorgaan. Het resultaat: steeds minder activa op de balans. De precieze vereisten en impact van de nieuwe voorstellen van de Basel-commissie inzake risicogewichten en IRB-modellen zijn nog niet bekend. Onze huidige inschatting is echter dat de eventuele toename van de risicogewogen activa ruimschoots zal worden gecompenseerd door de daling van onze risicogewogen activa in verband met de afbouw van de Corporate Banking-kredietportefeuille.

Financiële doelstellingen

Van de in 2013 geformuleerde financiële doelstellingen voor 2017 hebben we onze doelstelling voor de CET I-ratio van >15% inmiddels ruim behaald. Door een verdere daling van kredietrisico (Pijler I), is de verwachting dat het toezichtskader de komende jaren een hogere CET I-ratio zal gaan eisen om ook Pijler II-risico (zoals rente- en concentratierisico) te dekken. Op basis van het huidige toezichtskader en de huidige bedrijfsactiviteiten lijkt een CET I-ratio van 15%-17% toereikend. Zoals we eerder al hebben aangegeven, verwachten we niet dat onze beoogde efficiëncyratio van 60-65% in 2017 wordt bereikt, maar we vinden dit wel een realistische doelstelling voor 2020. Op basis van de huidige verwachtingen en marktsituatie verwachten wij dat een rendement op CET I van 10-12% haalbaar is op de middellange termijn.

Na deze strategische update richt Van Lanschot zich niet meer op de doelstellingen voor 2017 maar op de nieuwe doelstellingen voor 2020:

- Common Equity Tier I-ratio: 15-17%
- Efficiëncyratio: 60-65%
- Rendement op CET I: 10-12%

Kapitaalbeleid

Sinds het begin van onze transformatie naar onafhankelijke gespecialiseerde wealth manager in 2013 hebben we onze zakelijke kredietportefeuille met succes afgebouwd. Deze afbouw wordt voortgezet, leidend tot minder activa op de balans en hoge kapitaalratio's, zelfs als er rekening wordt gehouden met de nieuwe voorstellen van de Basel-commissie. Tegenover die hoge kapitaalratio's willen wij een aantrekkelijk rendement voor onze aandeelhouders zetten. Op basis van onze huidige plannen, die overigens geen grote overnames die het karakter van onze onderneming zouden veranderen bevatten, en gezien de vooruitzichten voor toekomstige wet- en regelgeving verwachten wij een kapitaaloverschot van ten minste € 250 miljoen. Dit kapitaaloverschot zullen we teruggeven aan onze aandeelhouders, onder voorbehoud van goedkeuring van de toezichthouder. We verhogen onze beoogde pay-out ratio daarom van 40-50% naar 50-70%.

Media Relations: 020 354 45 85; mediarelations@vanlanschot.com

Investor Relations: 020 354 45 90; 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.

Disclaimer en voorbehoud inzake uitspraken die een verwachting bevatten

In dit document kunnen verwachtingen over toekomstige gebeurtenissen zijn 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, ontwikkelingen en onzekerheden. De uitspraken over verwachtingen betreffen geen vaststaande feiten en zijn onderhevig aan risico's, ontwikkelingen en onzekerheden, die van nature buiten de macht liggen van Van Lanschot en haar management. De feitelijke resultaten kunnen hiervan aanzienlijk afwijken als gevolg van de risico's, ontwikkelingen en onzekerheden die verband houden met de verwachtingen van Van Lanschot ten aanzien van, onder andere, maar niet gelimiteerd tot, inschattingen met betrekking tot batengroei, kostenontwikkeling, (macro)economisch klimaat, de rentestand, politieke en marktontwikkelingen, handelingen van toezichthoudende, regelgevende en private instanties en juridische en fiscale ontwikkelingen. Van Lanschot benadrukt dat de verwachtingen enkel van kracht zijn op de specifieke data waarop deze zijn geuit en aanvaardt geen verantwoordelijkheid voor of verplichting tot het herzien of bijwerken van enige informatie naar aanleiding van nieuwe informatie of veranderingen in beleid, ontwikkelingen, verwachtingen en dergelijke.

Op de cijfers die in het document zijn genoemd heeft geen accountantscontrole plaatsgevonden. Dit document 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.