



Van Lanschot

Journalistendag

AMSTERDAM, 27 JANUARI 2011

Presentaties

Floris Deckers

Voorzitter Raad van Bestuur
"Post-crisis bankieren"

2

Mark Buitenhuis

Concerndirecteur Private en Business Banking
"De toekomst van de private banking industrie"

27

Rob van Oostveen

Concerndirecteur Private Investments
"De toekomst van de vermogensbeheerindustrie"

41



Van Lanschot

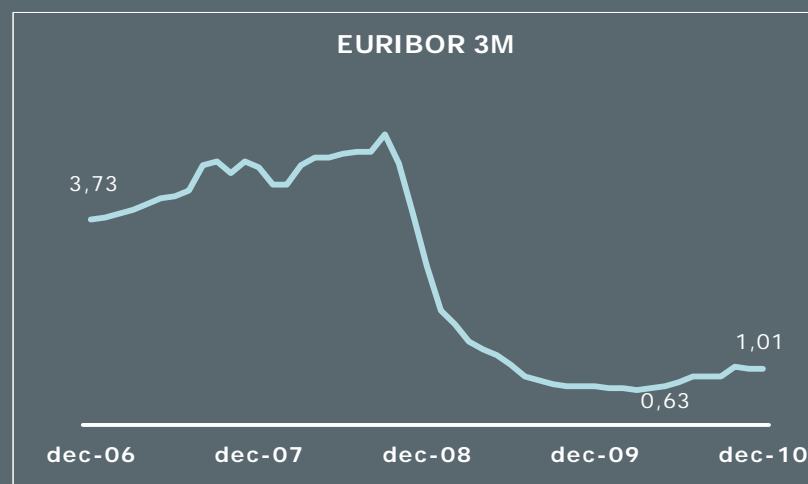
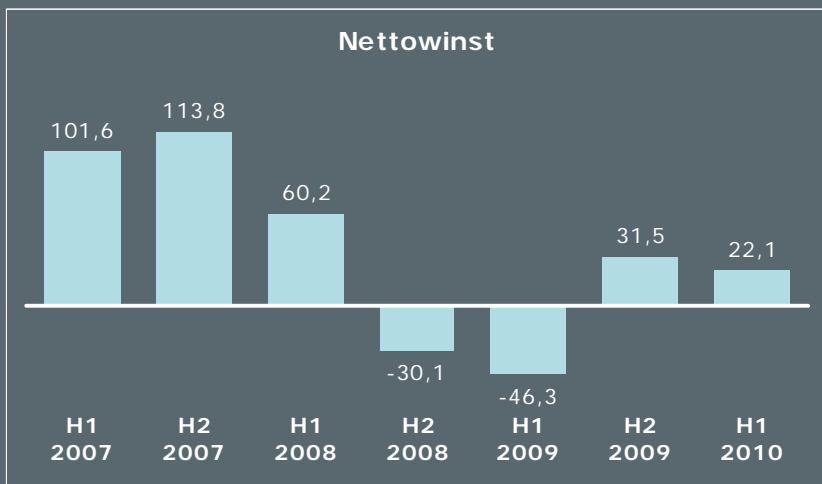
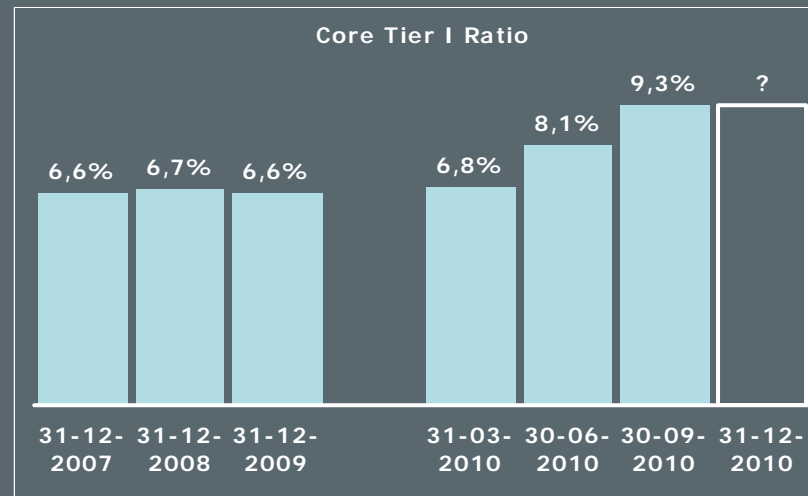
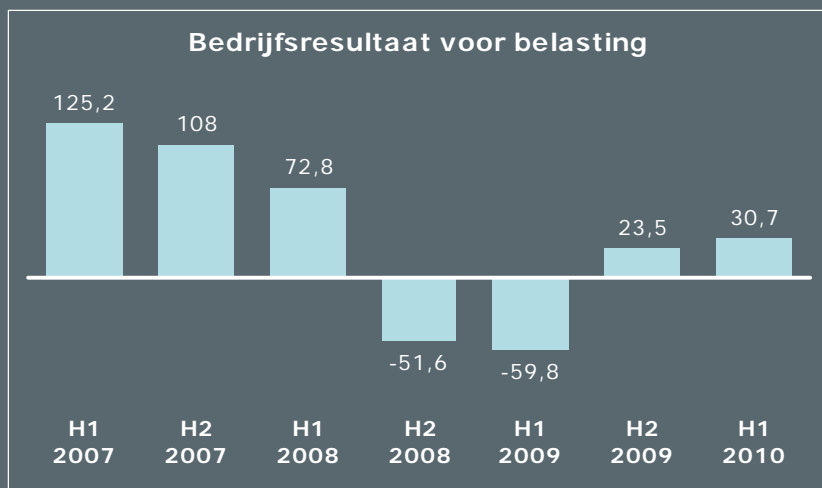
Post-crisis bankieren

FLORIS DECKERS

VOORZITTER RAAD VAN BESTUUR

AMSTERDAM, 27 JANUARI 2011

De crisis: Dieptepunt in 2009; aanpassingen vanaf 2010



Bankieren na de crisis

- Meer regelgeving en toezicht
- Druk op het rendement
- Hogere kapitaalseisen
- Verbeterd risicobeheer
- Helder bedrijfsmodel
- Klantbelang centraal



Kleinere, grotere, andere banken?

Nieuwe regels komen van alle kanten ...











Bankieren na de crisis

- Meer regelgeving en toezicht
- Druk op het rendement
- Hogere kapitaalseisen
- Verbeterd risicobeheer
- Helder bedrijfsmodel
- Klantbelang centraal



Kleinere, grotere, andere banken?

Nieuwe regels leveren sectorbreed neerwaartse druk op rendement ...

|  Winst | <i>RoE</i> | Eigen vermogen  |
|--|---|--|
| ▪ Renteresultaat  | | |
| ▪ Provisieresultaat  | | |
| ▪ Trading resultaat  | ▪ Eigen vermogen  | |
| ▪ Operationele kosten  | | |
| ▪ Belastingen  | | |

Bankieren na de crisis

- Meer regelgeving en toezicht
- Druk op het rendement
- Hogere kapitaalseisen
- Verbeterd risicobeheer
- Helder bedrijfsmodel
- Klantbelang centraal



Kleinere, grotere, andere banken?

Basel III: komst van nieuwe solvabiliteits- en liquiditeitsvereisten

Solvabiliteit

1. Hogere Core Tier I vereisten

Striktere definitie van kapitaal, toename risicowegingen, systeem- en countercyclische buffers

2. Introductie asset leverage

Totale activa en off-balans posten niet meer dan 33 x Tier I capital

Liquiditeit

3. Liquidity Coverage Ratio

Voldoende hoge liquiditeitsbuffers beschikbaar om potentiële uitstroom toevertrouwde middelen op te vangen

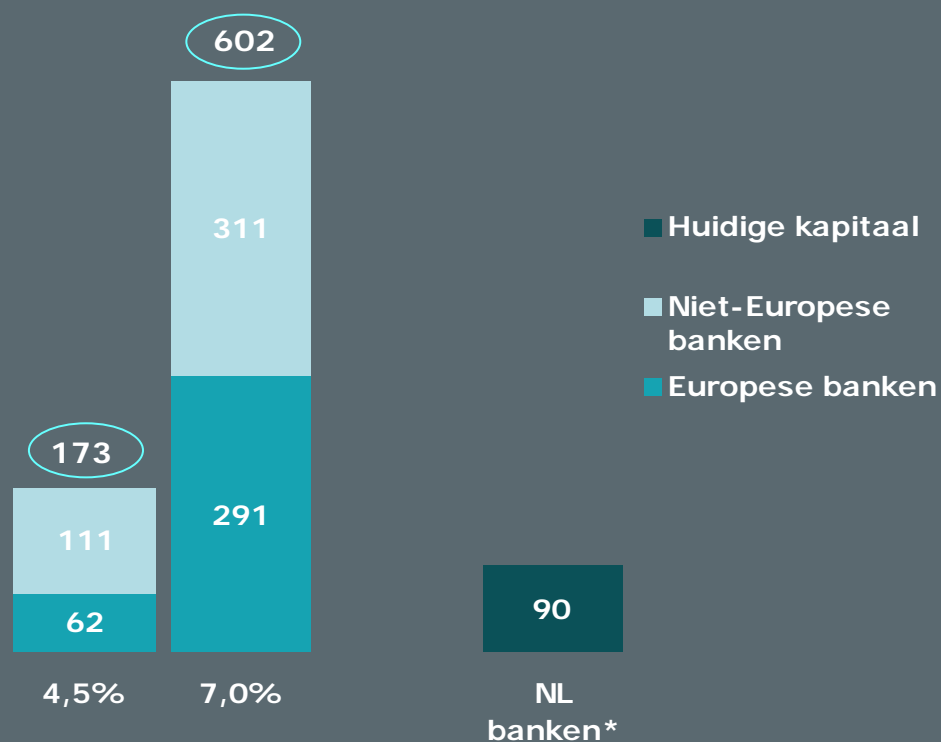
4. Net Stable Funding Ratio

Stabiele langetermijnfunding om activa te financieren




Impact van nieuwe kapitaalvereisten onder Basel III: QIS resultaten

Tekort aan kapitaal om te voldoen aan vereiste CTI (€ miljard)



* Per 30-6-10; Rabobank, ABN Amro, ING Bank, SNS Bank, Van Lanschot, Friesland Bank

Van Lanschot: klaar voor Basel III

| Basel III |  Van Lanschot |
|---|--|
| Minimumeisen CT I: 7,0% Tier I: 8,5% BIS: 10,5% | <ul style="list-style-type: none">Ratio's (onder Basel II) zijn ruim boven de minimum kapitaaleisen onder Basel III (per 30 september 2010):<ul style="list-style-type: none">- Core Tier I ratio: 9,3%- Tier I ratio: 11,6%- BIS ratio: 13,7% |
| Maximum leverage 33 | <ul style="list-style-type: none">Van Lanschot had een leverage van 13,7 per 30 september 2010, een van de laagste van alle Nederlandse banken |
| LCR / NSFR 100% | <ul style="list-style-type: none">Van Lanschot ligt op schema om ruim op tijd te voldoen aan de nieuwe vereisten voor de <i>net stable funding ratio</i> (NSFR) en <i>liquidity coverage ratio</i> (LCR) onder Basel III |

Sterke verbetering van kapitaalratio's in 2010

Kapitaalratio's per 30 september 2010*

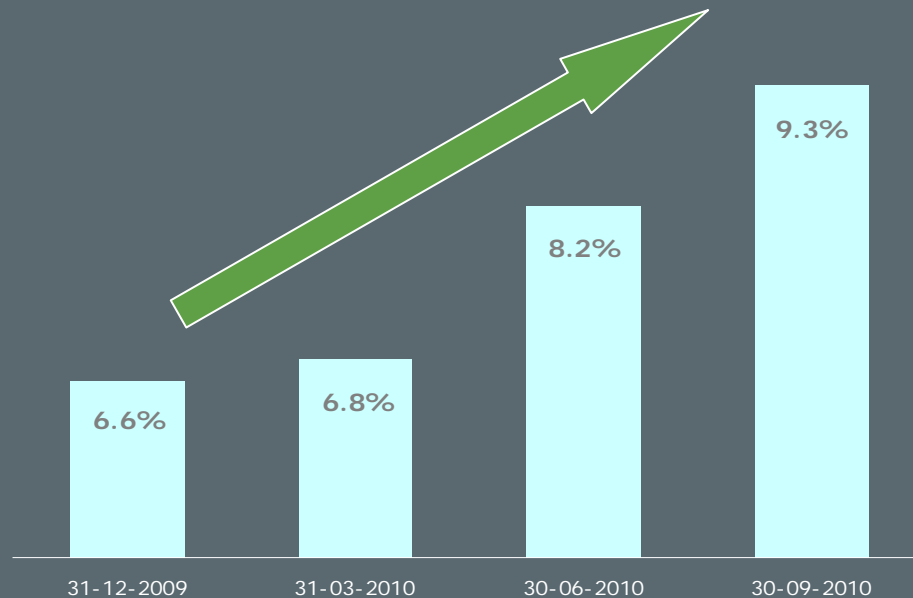
- Core Tier I ratio 9,3%
- Tier I ratio 11,6%
- BIS total capital ratio 13,7%

Sterke stijging Core Tier I ratio in 2010

Belangrijkste factoren:

- Conversie prefs naar gewone aandelen
- Migratie van retailportefeuille van Standardised Approach naar Foundation-IRB op 1 juli 2010
- Reductie van risk weighted assets
- Toevoeging van winst aan kernkapitaal

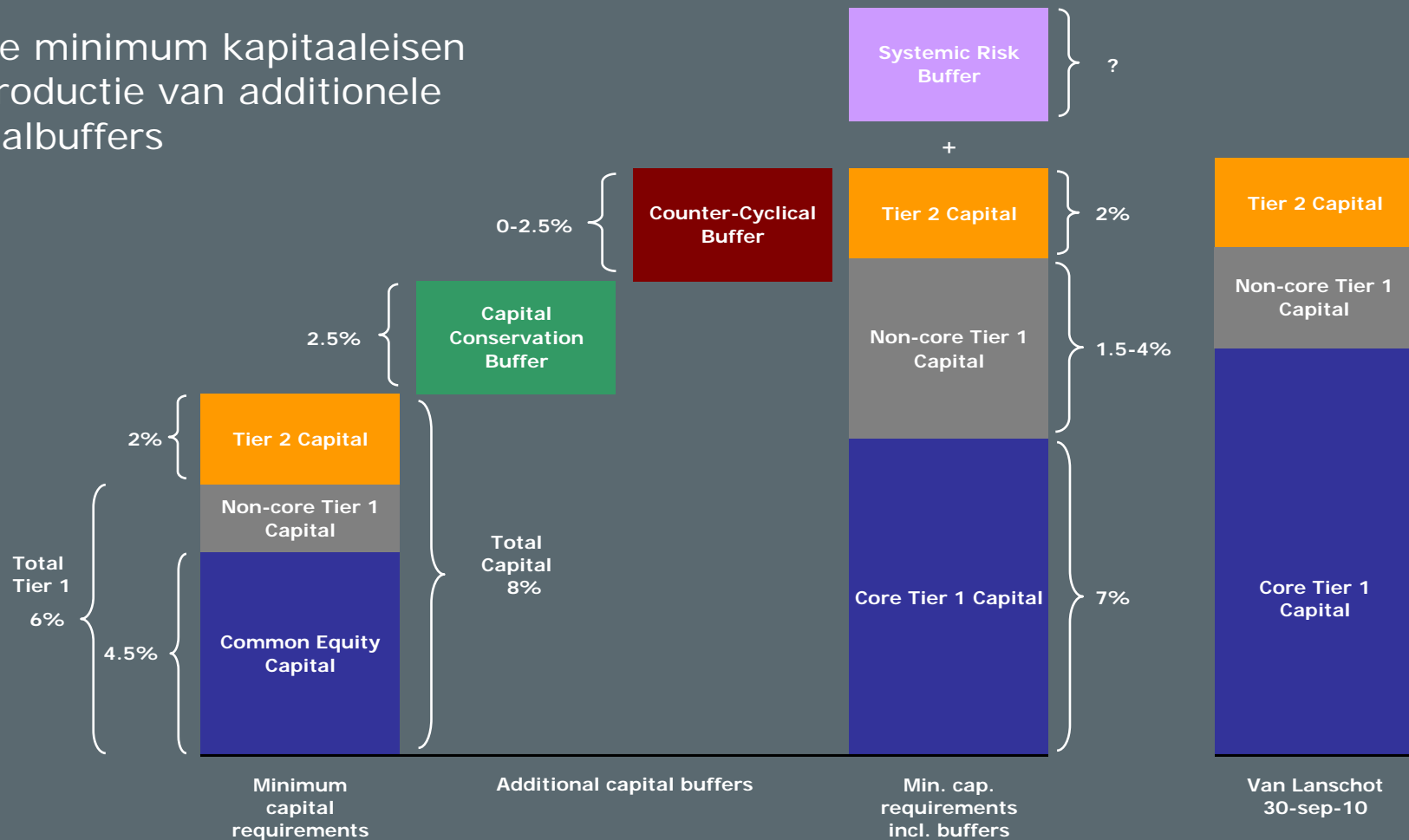
Solide ratio's zonder staatssteun



Ontwikkeling van Core Tier I ratio in 2010

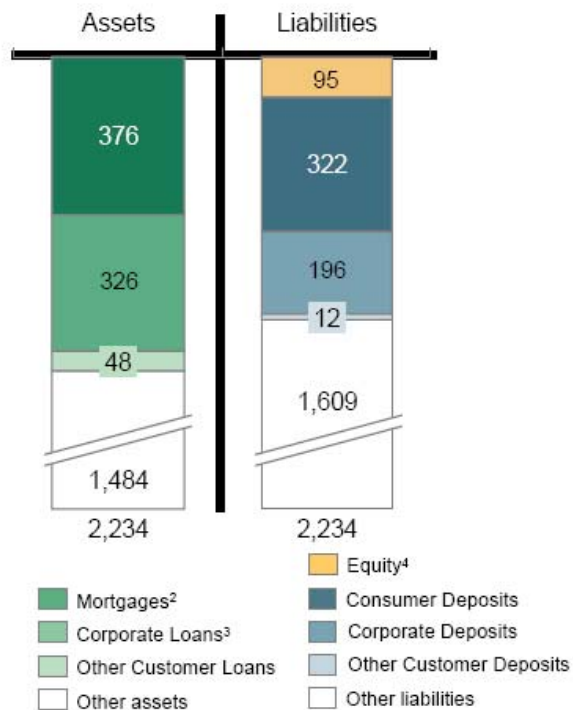
Basel III: kapitaalraamwerk

Hogere minimum kapitaaleisen en introductie van additionele kapitaalbuffers

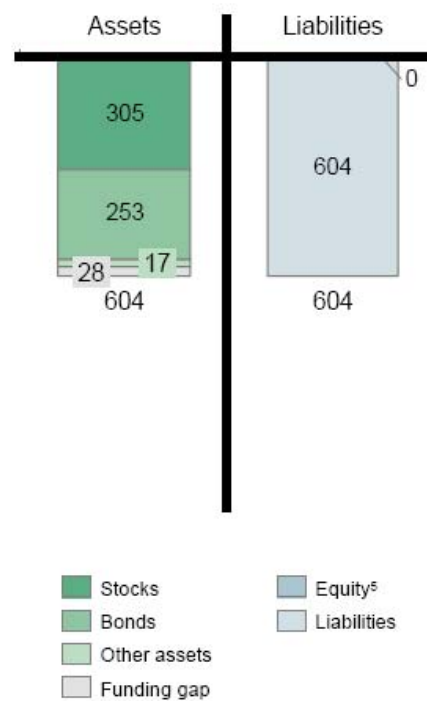


Funding gap Nederlandse bancaire sector

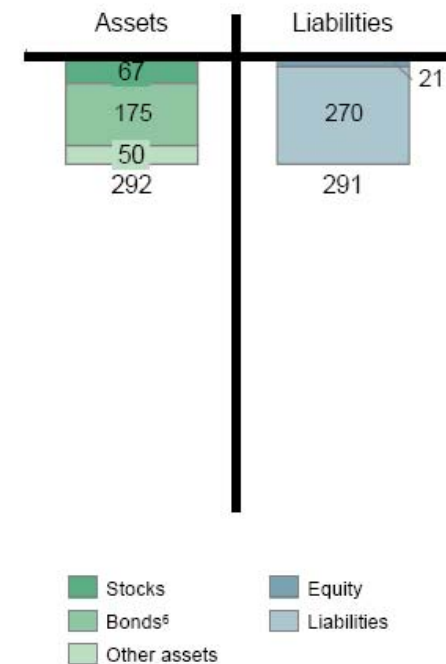
Banks (domestic)¹ 2008



Pension funds 2008



Life Insurers 2008



1. Dutch activities of Dutch banks, DNB not included 2. Excluding € 175 billion from mortgages, which are put in special purpose vehicles and are strictly spoken not on the balance sheet, additional €32 billion mortgage volume funded by pension funds and life insurers (part of other assets on balance sheets) 3. Corporate loans of Dutch financial institutions for foreign companies not included 4. Only equity assigned to Dutch activities included 5. In 2007, equity was still € 211 billion, end 2008, there was a funding gap of 28 billion (coverage of 95%) 6. based on 2007 CBS data and solvability of 200%
 Source: DNB; CBS

Bron: The Boston Consulting Group

Duration van de funding

Balans vinden tussen traditionele retail funding en langere termijn marktfinanciering

Retail markt

- Substantieel deel toevertrouwde middelen is stabiele funding
- Funding ratio: circa 80% van kredietportefeuille Van Lanschot gefinancierd door toevertrouwde middelen
- Van Lanschot heeft een van de hoogste funding ratio's van alle Nederlandse banken

Wholesale markt

- Maart 2010: succesvolle uitgifte 3-jaars obligatie voor € 400 miljoen

RMBS markt

- September 2010: twee Citadel RMBS transacties creëren voor € 2.4 miljard aan additionele bij de centrale bank beleenbare activa
- November 2010: verkoop van € 250 miljoen A1 tranche van Citadel 2010-I levert funding op met gemiddelde looptijd van 2 jaar
- November 2010: verkoop van € 500 miljoen A2 tranche van Citadel 2010-I levert funding op met gemiddelde looptijd van 5 jaar → transactie overtekend ondanks moeilijke marktomstandigheden

Bankieren na de crisis

- Meer regelgeving en toezicht
- Druk op het rendement
- Hogere kapitaalseisen
- Verbeterd risicobeheer
- Helder bedrijfsmodel
- Klantbelang centraal



Kleinere, grotere, andere banken?

Verbeterd risicobeheer

- Risico's die opgetreden zijn, werden onvoldoende herkend
 - Commissie Maas: CEO is expliciet verantwoordelijk voor risicocultuur en risk appetite binnen de bank
 - Code Banken: risicobeheer bijzondere aandacht (grote rol RvC, invoering productgoedkeuringsproces, etc.)
-
- Benoeming bestuurslid specifiek verantwoordelijk voor zowel risk als finance, CF(R)O
 - Definitie 'Risk Appetite' en frequentere monitoring
 - Risk dashboard
 - Aanscherping New Product Approval processen

Risicoprofiel consistent met creditrating

Single A rating:

" 'A' ratings denote expectations of low default risk. The capacity for payment of financial commitments is considered strong. This capacity may, nevertheless, be more vulnerable to adverse business or economic conditions than is the case for higher ratings." (Bron: Fitch Ratings)



Fitch Ratings (2 december 2010)

"The ratings of F. van Lanschot Bankiers N.V. reflect its conservative risk appetite which has resulted in a sound and fragmented loan book, a well established domestic niche private banking franchise and adequate capitalisation."

Standard & Poor's (2 juli 2010)

"The ratings on Netherlands-based private bank F. van Lanschot Bankiers N.V. reflect S&P Ratings Services' view of its conservative management, satisfactory capital base, and sound funding position."

Ontwikkeling van credit ratings (S&P) pre-crisis en post-crisis

* Negative outlook

1 Rating by Fitch Ratings

Bankieren na de crisis

- Meer regelgeving en toezicht
- Druk op het rendement
- Hogere kapitaalseisen
- Verbeterd risicobeheer

- Helder bedrijfsmodel

- Klantbelang centraal



Kleinere, grotere, andere banken?

Helder bedrijfsmodel

- Banken moet echte vragen van echte klanten beantwoorden (geen bank zonder klant)
 - Balans is er voor de klant
 - Bezinning: banken moeten kiezen wat ze kunnen, willen, en voor welke klanten
- Private Banking: vermogende particulieren, de ondernemer en zijn onderneming
 - Evaluatie strategie: klant centraal (lang voor Cie. Maas / Code Banken)
 - Balans is er voor de klant: geen exotische avonturen
 - Klantzorg: continu verbeteren van een toonaangevend klantzorgbeleid dat het wettelijk kader overstijgt

Wij houden vast aan onze strategie

| | | |
|---------------------|---|-----------------------|
| Missie | Het bieden van hoogwaardige financiële dienstverlening aan vermogende particulieren, ondernemers en andere geselecteerde cliëntgroepen | |
| Visie | Van Lanschot wil de beste private bank van Nederland en België zijn | |
| Strategie | <ol style="list-style-type: none">1. Kiezen voor private banking2. Vergroten commerciële slagkracht3. Permanent investeren in kwaliteit dienstverlening4. Handhaven solide profiel | |
| Kern-waarden | Onafhankelijk Betrokken | Deskundig Gedreven |

Bankieren na de crisis

- Meer regelgeving en toezicht
- Druk op het rendement
- Hogere kapitaalseisen
- Verbeterd risicobeheer
- Helder bedrijfsmodel
- Klantbelang centraal



Kleinere, grotere, andere banken?

Wat gaat de klant merken?

- Meer transparantie in kosten
- Meer transparantie intrinsieke productkenmerken
- Producten moeten toegevoegde waarde hebben (new product approval)
- Kapitaal wordt schaarser en duurder
- Hogere prijs voor bancaire producten
- Efficiëntere bedieningskanalen

Van Lanschot: klantbelang centraal

- Wij zijn een private bank: ons handelsmerk is de relatie met de klant
- Wij verlenen diensten aan de klant; we zijn een dienstverlener, geen productenbank
- Wij zijn onafhankelijk: onze omvang en ons businessmodel biedt ons de mogelijkheid om de belangen van onze klanten voorop te zetten
- Ons succes wordt afgemeten aan de kwaliteit van onze dienstverlening

Bankieren na de crisis

- Meer regelgeving en toezicht
- Druk op het rendement
- Hogere kapitaalseisen
- Verbeterd risicobeheer
- Helder bedrijfsmodel
- Klantbelang centraal



Kleinere, grotere, andere banken?

De post-crisis bank

- Kortere balansen
- Helder bedrijfsmodel
- Van opbrengsten- naar kostenmodel: kostenbesparingen, meer efficiency en hogere prijzen voor bancaire producten (op weg naar een "volwassen industrie")
- Bijvangst Basel III: opsplitsen van banken die onder toezicht staan en financiële instellingen die buiten toezicht staan: retailbanken vs zakenbanken/investment banks (kapitaalbeslag en volumebeperking)

Ring fencing: separate NV met investment banking activiteiten (Kempen)

- Wint de solide, risicomijdende, relatiegeoriënteerde bankier terrein?
- Kleinere, grotere, andere banken?



Van Lanschot

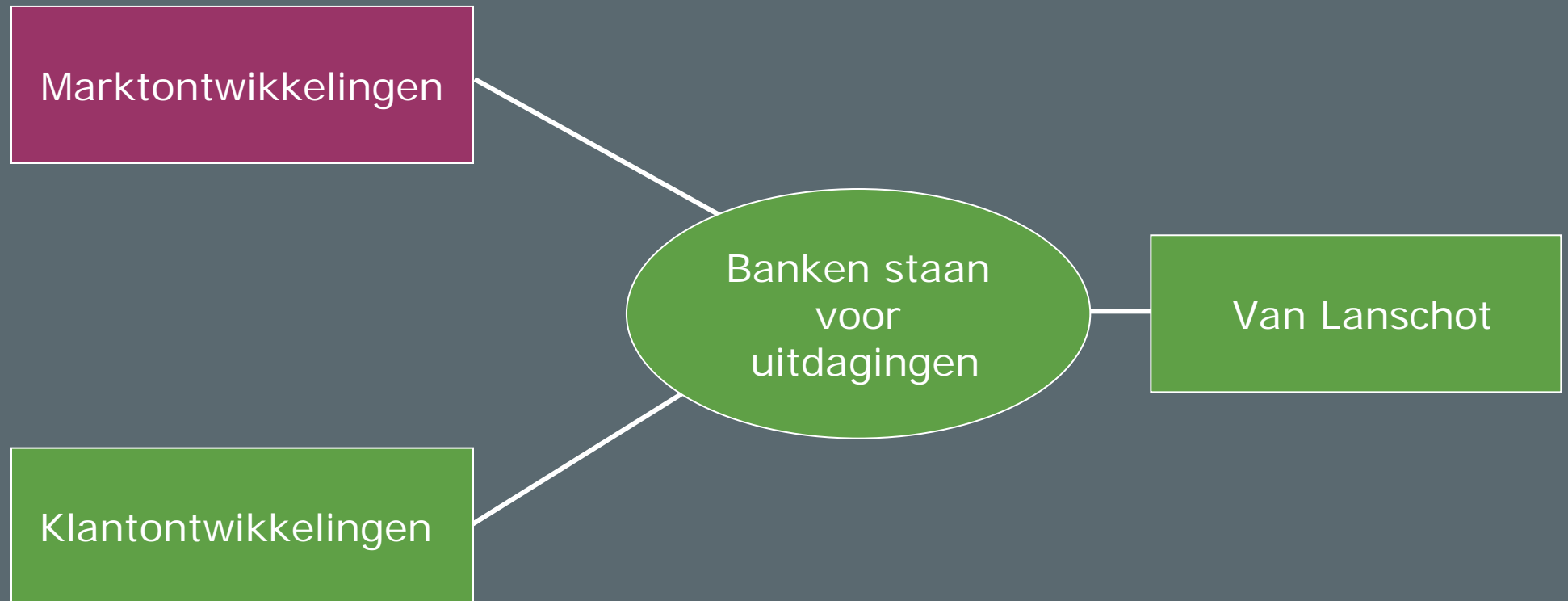
De toekomst van de private banking industrie

MARK BUITENHUIS

CONCERNDIRECTEUR PRIVATE EN BUSINESS BANKING NEDERLAND

AMSTERDAM, 27 JANUARI 2011

Private banking na de crisis



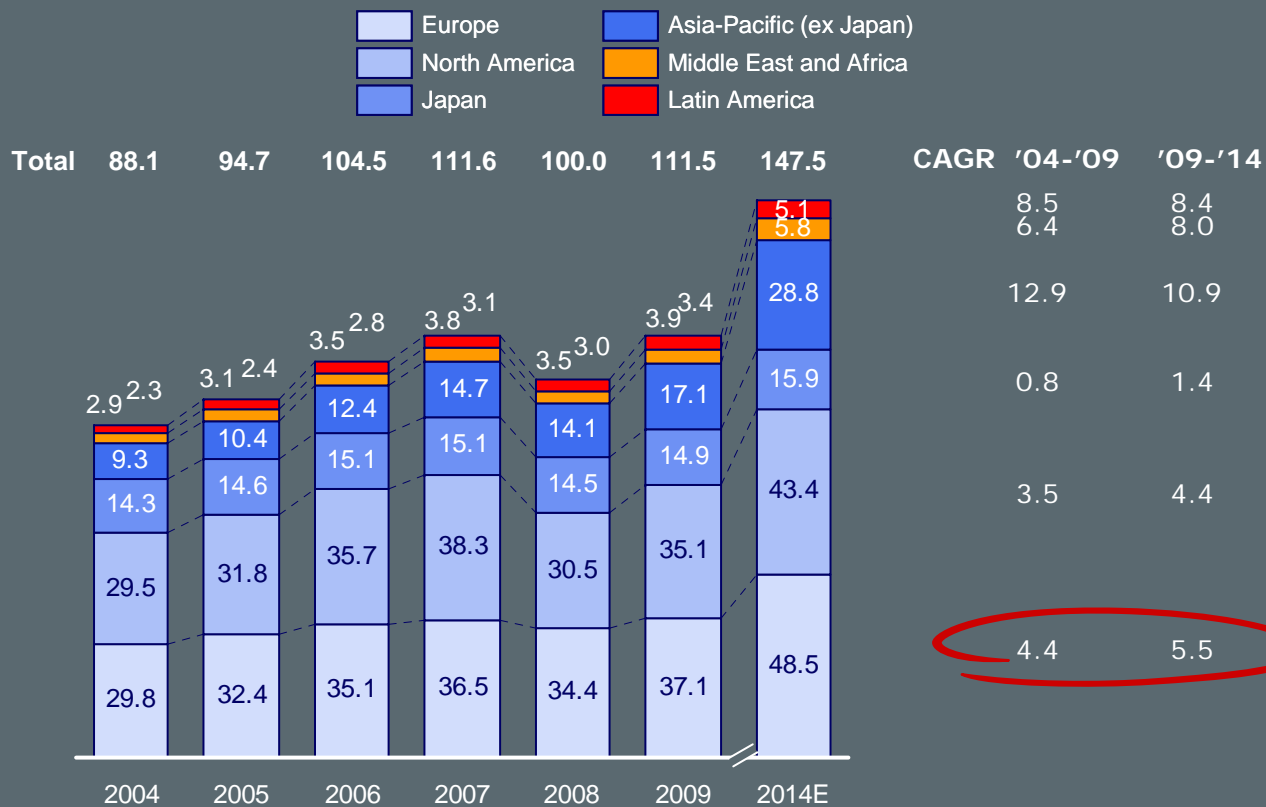
Private banking markt onder druk, maar blijft winstgevend

- Private banking markt na de crisis onder druk:
 - omzet private banking wereldwijd gedurende crisisjaren 25 tot 30% afgenomen
 - operationele winst bancaire sector 2009 25% onder niveau 2008 en 48% onder niveau 2007
- Winstrealisatie door:
 - kostenreductie/efficiency
 - effectief klantenmanagement
 - risk management
 - prijs naar risico

Vermogen wereldwijd blijft groeien

AuM excl. valutaffecten

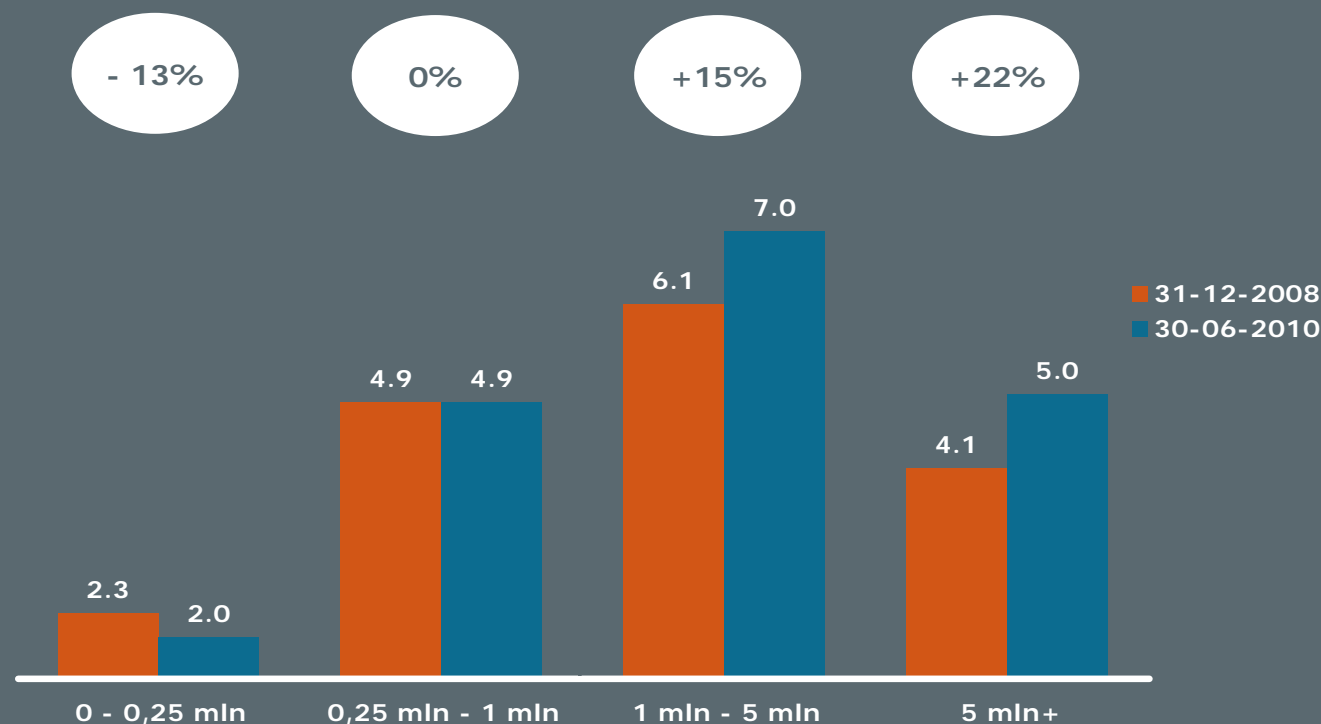
2004 – 2009 en 2014 (USD trillions); Bron: BCG analyse



Bron: The Boston Consulting Group

Ontwikkeling client assets Van Lanschot private banking

- Private Banking-strategie gericht op vermogende particulieren en ondernemers
- Klantengroei in hogere segmenten in lijn met strategie



Ontwikkeling client assets private banking in buckets (€ miljard)

Nederlandse private banking markt: kansen en bedreigingen

Kansen

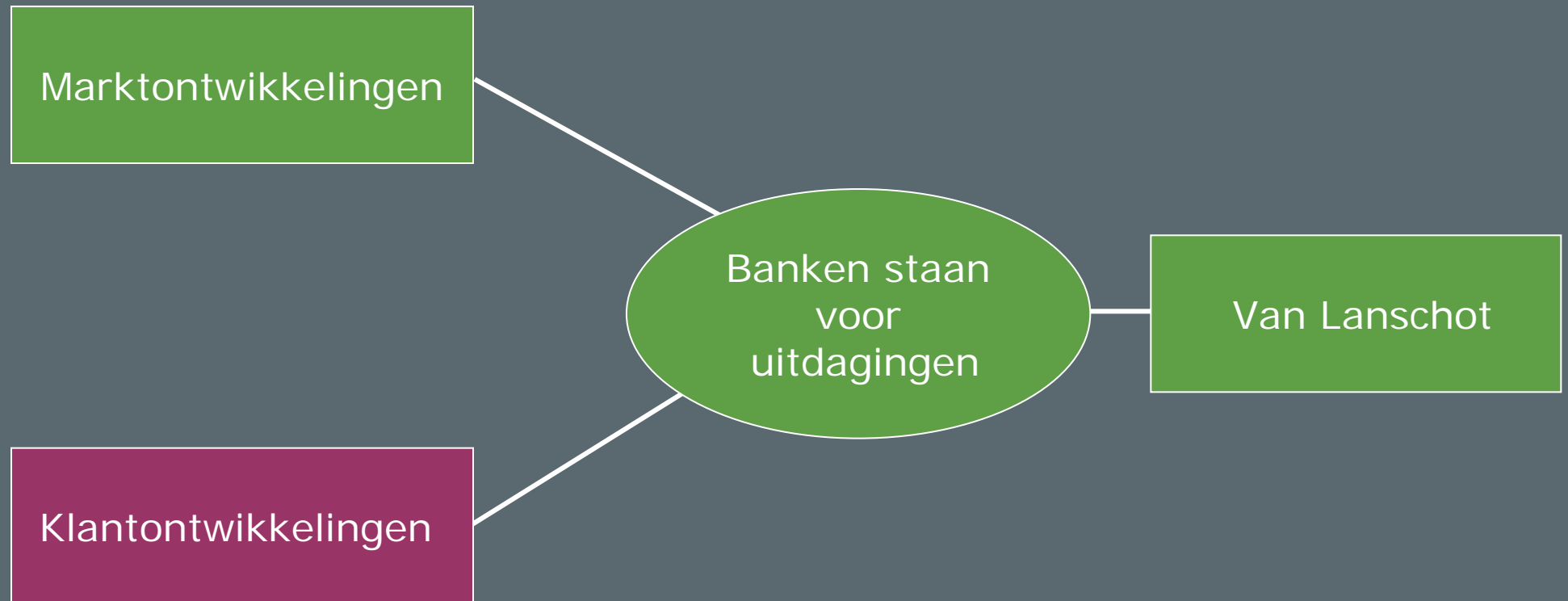
- Nederlandse private banking markt is a-typisch (adviesbehoefte)
- Heroriëntatie banken
- Aantal miljonairs in Nederland stijgt (2009: 122.000 miljonairs, +15%*)

Bedreigingen

- Heroriëntatie banken
- Zwitserse banken kijken naar nieuwe markten
- Vereenvoudigde fiscale wetgeving leidt tot minder adviespotentieel
- Regeldruk (toename wet- en regelgeving)
- Structureel lagere marges

* Bron: World Wealth Report 2010, Cap Gemini/Merrill Lynch

Private banking na de crisis



De private banking klant is veranderd

- Minder vertrouwen in de bancaire sector en kritischer in gedrag
- Is sneller bereid om van aanbieder te wisselen en meerdere aanbieders te hebben
- Wenst minder complexiteit
- Heeft hoge verwachtingen van het serviceniveau en wil geen standaard aanbod
- Vraagt onafhankelijk advies
- Klant neemt in toenemende mate zelf het initiatief:
 - achterhalen relevante (product)kennis
 - selectie van de meerdere bancaire partners
 - actief vergelijken van producten en diensten
 - actieve keuze van bedieningskanaal

Behoud totaaloverzicht
is de uitdaging

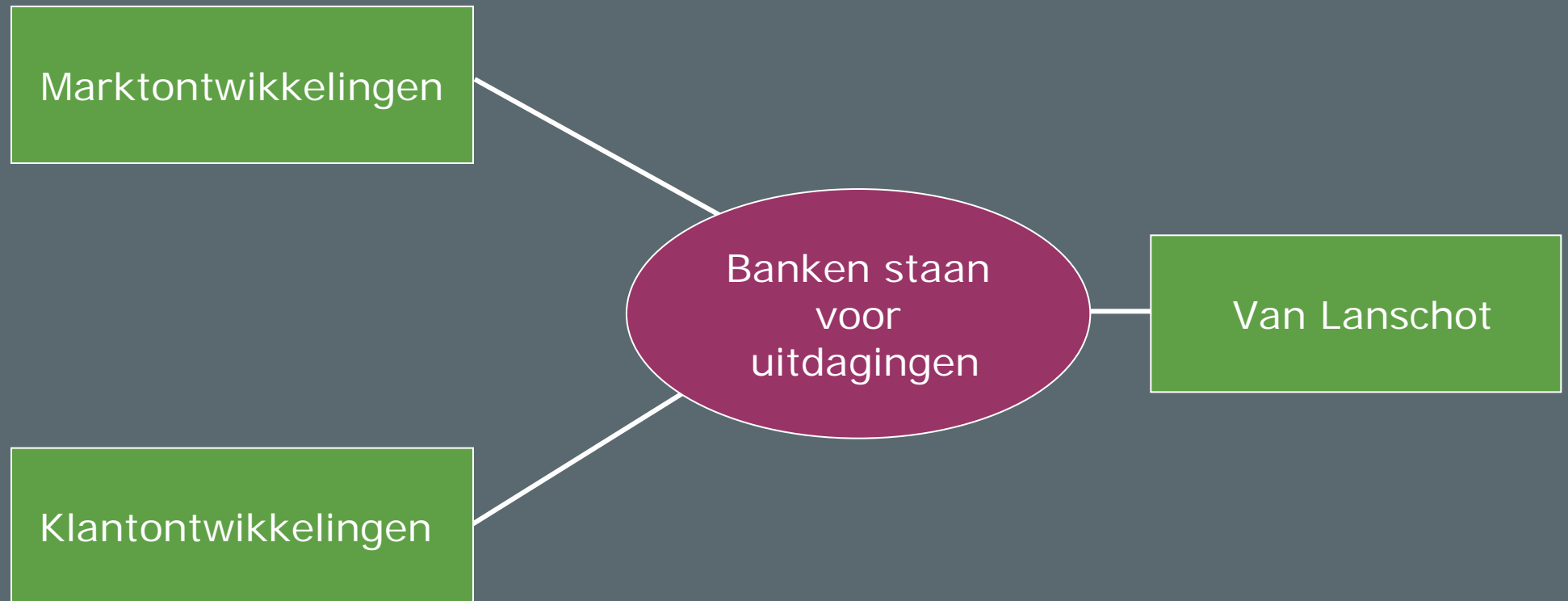
... maar kijkt weer anders naar het bancaire landschap en de toekomst

Uit onderzoek blijkt:

- Voorkeur voor kleinschalige bank weer terug op niveau van zomer 2008
(Van Lanschot bekendheids- en imago onderzoek Private Banking, 2010)
- Middelgrote familiebedrijven zijn weer positiever:
 - over ontwikkeling eigen onderneming
 - over beschikbaarheid van krediet
 - crisis heeft een zuiverende werking gehad en biedt ook kansen

(Van Lanschot Familiebedrijvenbarometer, 2010)

Private banking na de crisis



Ontwikkelingen markt en klant bieden uitdagingen

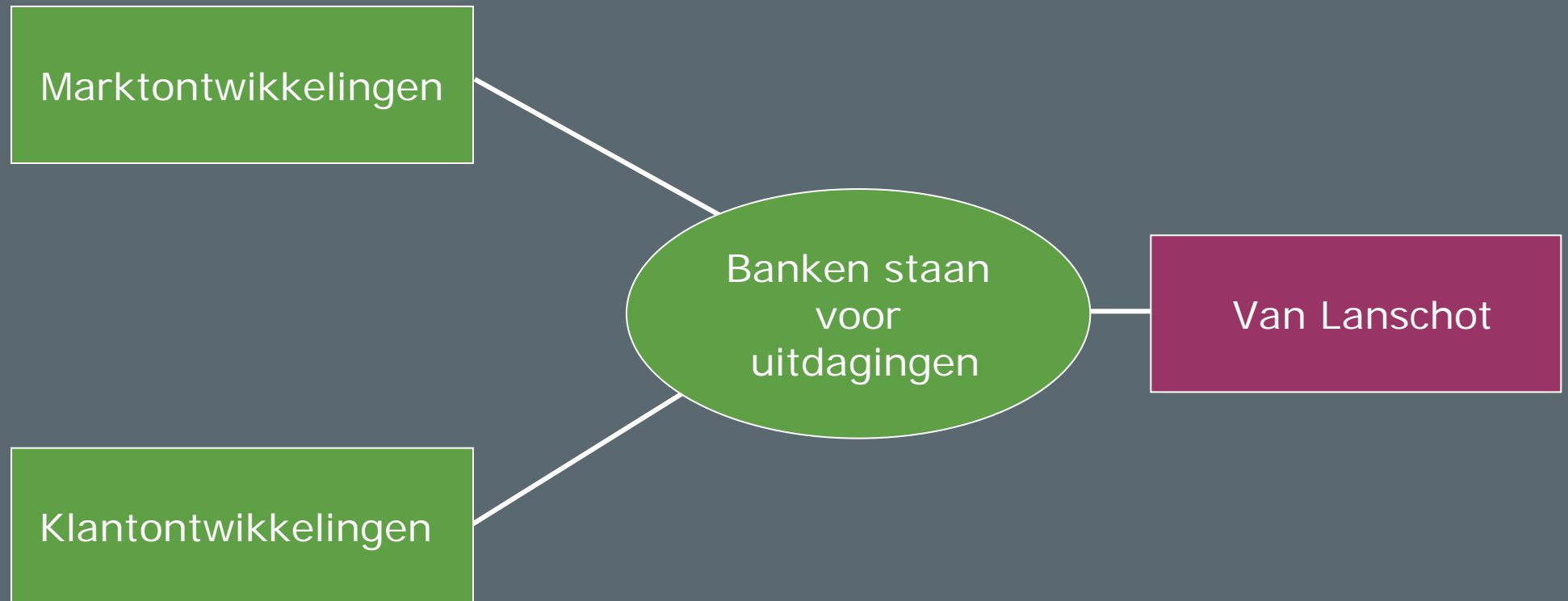
Marktontwikkelingen
private banking

- Structureel lagere marges
- Wet- en regelgeving
- Heroriëntatie in de markt

Veranderingen bij
private banking
klanten

- Vertrouwen en loyaliteit
- Initiatief bij de klant
- Transparantie
- Onafhankelijk totaaladvies

Private banking na de crisis



Van Lanschot en private banking

- Full service
- Optimale schaalgrootte en korte lijnen
- Relatoneel
- Kernwaarden: gedreven, betrokken, onafhankelijk, deskundig
- Bankier is regisseur in plaats van productverkoper (“trusted advisor”)
- Vermogensregie
 - inventarisatie van wensen en doelstellingen
 - analyse van huidig en toekomstig inkomen en vermogen
 - inzicht in risico's en rendementen
 - passende oplossingen
- Alternatieven bieden:
 - verschillende oplossingsrichtingen en de afwegingen daarbij
 - open architecture
 - naast de klant in plaats van tegenover de klant
 - lange termijn oplossing met frequente passendheidstoets
- Deskundigheid om op het scheidsvlak zakelijk-privé te kunnen acteren (DGA)

Conclusie: de toekomst van de private banking industrie

- Groei van private banking markt zet door
- Inkomsten private banks sterk gerelateerd aan ontwikkelingen economie
- Spanningsveld tussen margedruk, efficiency, wet- en regelgeving en klantwensen

Uitdagingen:

- Noodzaak van scherpe keuzes: wat wil je zijn, voor welk(e) klantsegment(en) en met welk aanbod/toegevoegde waarde
- Klant steeds meer zelfsturend: bank moet klantwensen faciliteren
- Bankier wordt regisseur in plaats van productverkoper: onafhankelijkheid
- Wet- en regelgeving inbedden in de natuurlijke relatie met de klant



Van Lanschot

De toekomst van de vermogensbeheerindustrie

ROB VAN OOSTVEEN

CONCERNDIRECTEUR PRIVATE INVESTMENTS

AMSTERDAM, 27 JANUARI 2011

Inhoud

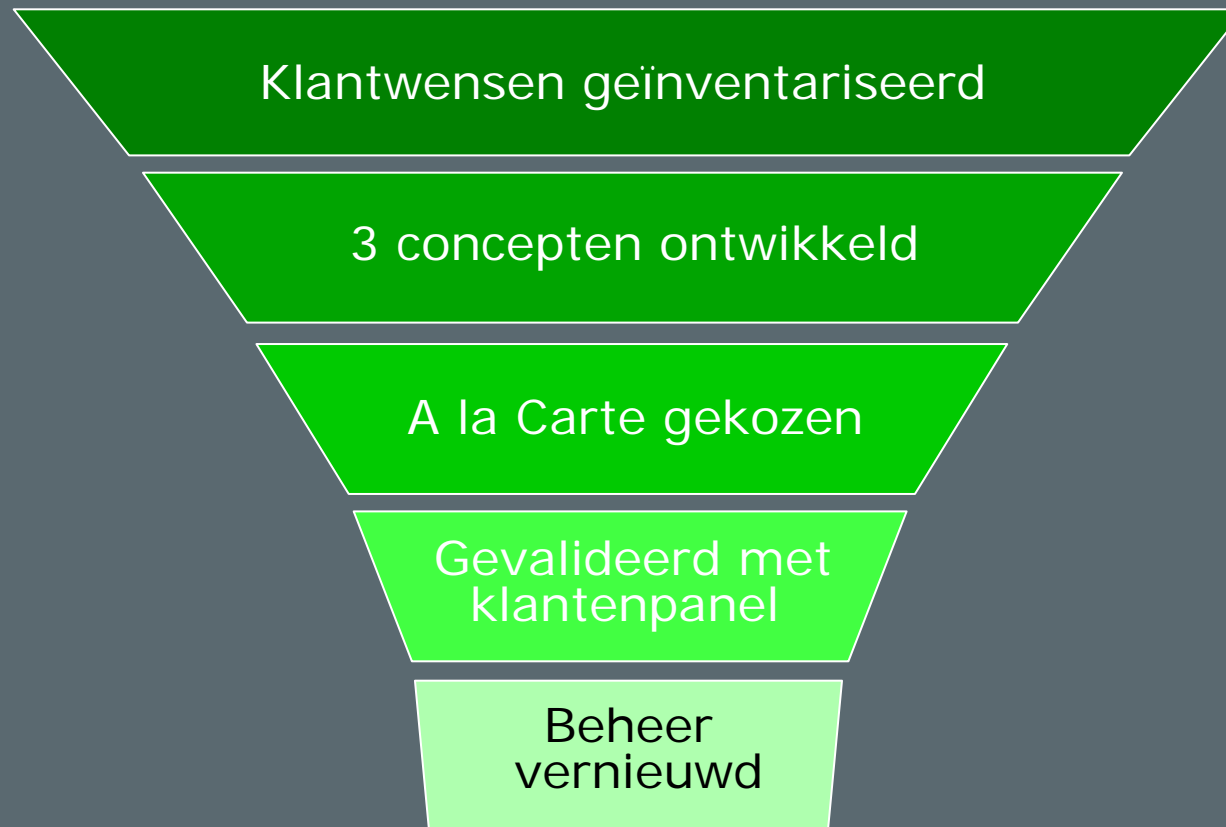
Even oprissen: Beheer A la Carte

A la Carte een jaar later

Tien voorspellingen voor de industrie



Beheer is voor en door de klant verbeterd



Met A la Carte voldoen we aan de klantwensen

Bestaand

- Voorloper in vermogensregie
- Gedegen asset allocatie proces
- Uitgebreide ervaring in fondsselectie

+

Nieuw

- Bredere spreiding
- Brede bandbreedtes
- Transparantie in kosten en vergoedingen
- Verbetering rapportages
- Duurzaam beleggen

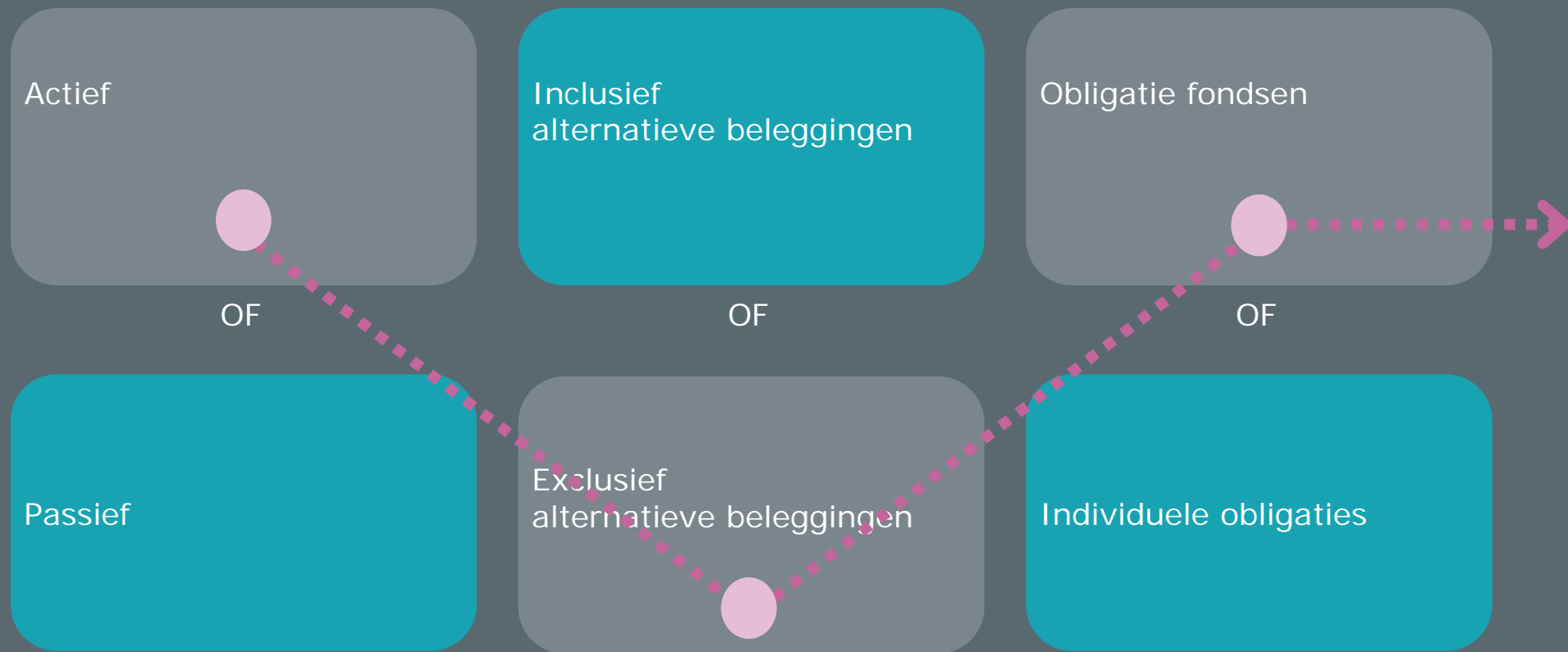
+

Nieuw

- Keuzemogelijkheden:
- Actief versus index beleggen
 - Wel of geen alternatieve beleggingen
 - Fondsen of individuele obligaties

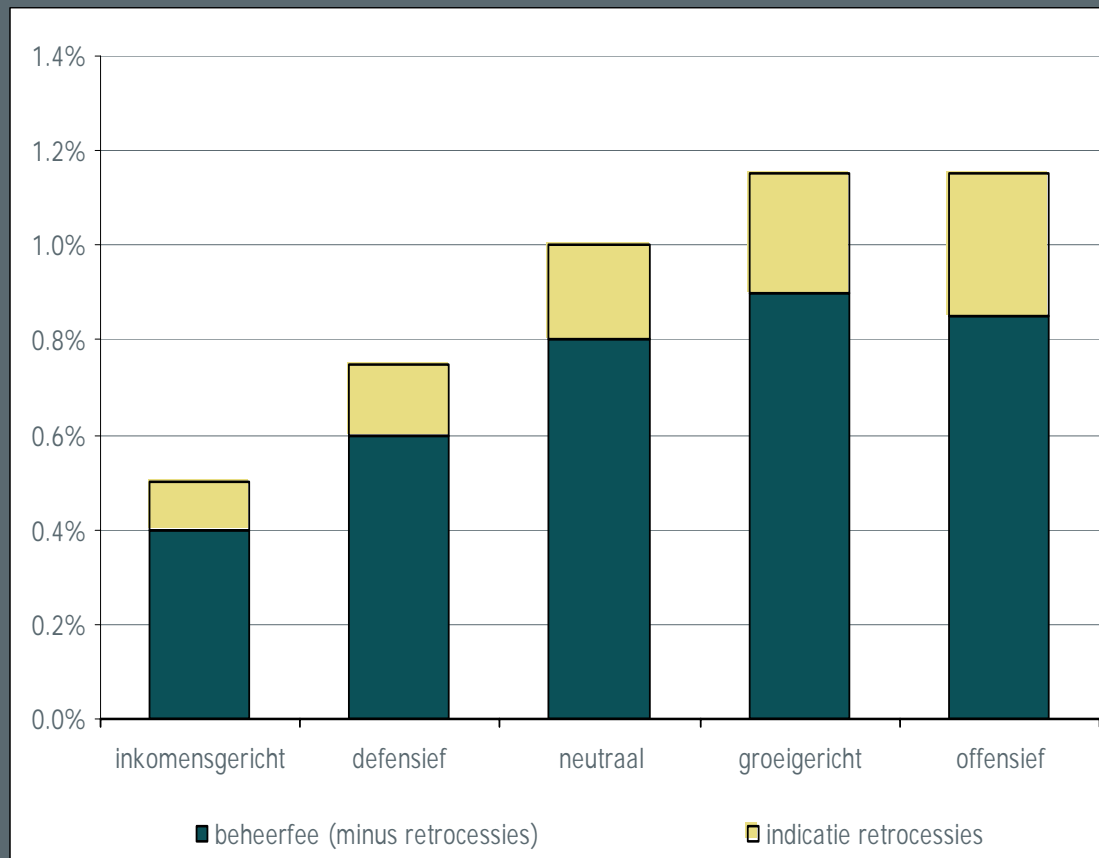


Keuzemogelijkheden: de optimale klantportefeuille



Keuzemogelijkheden vanaf EUR 0,5 miljoen

Meest transparante tariefstructuur



De berekening van de indicatie retrocessies is gebaseerd op Van Lanschot Select. Bij andere keuzes in A la Carte kunnen de retrocessies afwijken. De berekening is een momentopname. Door koersbewegingen, door mutaties in de portefeuille en door wijzigingen in de retrocessies kunnen wijzigingen optreden.

- Principiële keuze om alleen aan de beheerfee te verdienen
- Enige grote partij in Nederland die dit doet
- Sluit aan bij de maatschappelijke trend waarin klanten groot belang hechten aan transparantie en onafhankelijkheid

Inhoud

Even opfrissen: Beheer A la Carte

A la Carte een jaar later

Tien voorspellingen voor de industrie



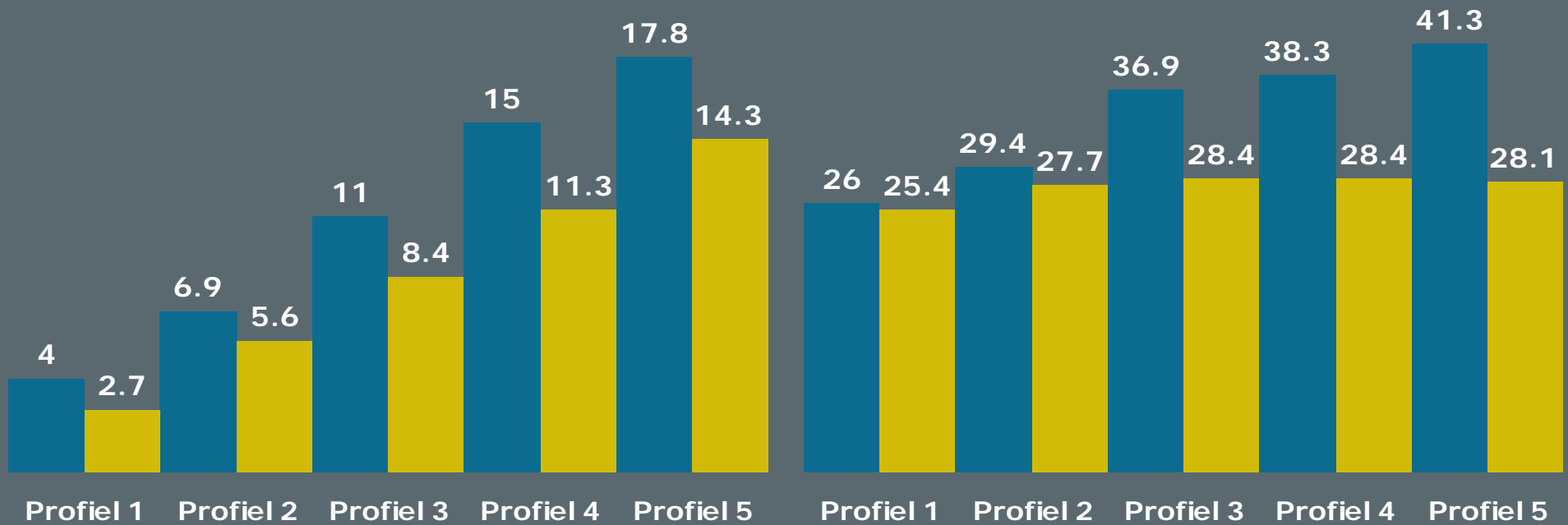
A la Carte onderscheidt zich duidelijk in de markt

- Voor en door onze klanten gemaakt
- Echt maatwerk door ruime keuzemogelijkheden
- Onafhankelijk vermogensbeheer, versterkt door het doorgeven van distributievergoedingen
- Sterke beleggingsresultaten

Sterke beleggingsresultaten in vermogensbeheer

■ A la Carte
■ Benchmark

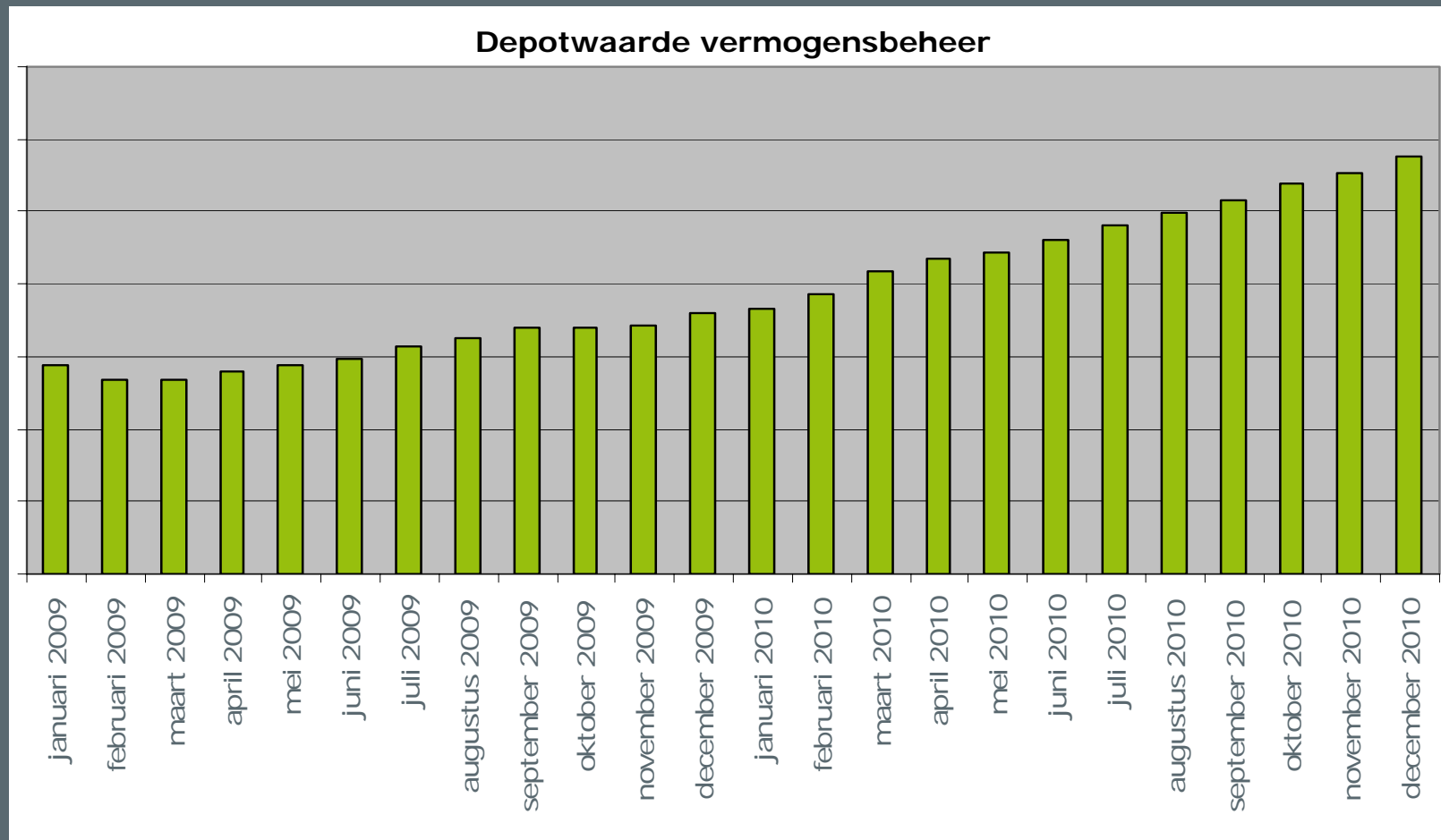
■ A la Carte (plus voorlopers)
■ Benchmark



Performance 2010

Performance 2005-2010

Verdubbeling in vermogensbeheer



Inhoud

Even oprissen: Beheer A la Carte

A la Carte een jaar later

Tien voorspellingen voor de industrie



Tien voorspellingen voor de industrie

1. Het klantbelang zal winnen
2. Een adviesfee zal standaard worden
3. Retrocessies verdwijnen de komende 2-4 jaar in Nederland
4. Marges in de industrie komen onder druk
5. Nog meer focus op efficiënte dienstverlening
6. Beheer en Execution Only zullen groeien ten koste van Advies
7. Er ontstaat een natuurlijke balans tussen actieve- en indexfondsen
8. 'Index-huggers' zullen verdwijnen
9. De performance van klanten zal verbeteren
10. Ook de marges van de fondsenindustrie komen onder druk



Tien voorspellingen voor de industrie (1)

1. Het klantbelang zal winnen

- Tarieven worden transparanter en duidelijker
- Verdiensten gaan meer aansluiten bij de geleverde toegevoegde waarde
- De industrie is zich aan het voorsorteren, maar desnoods afdwingen via wetgeving
- Van Lanschot: retrocessies bij vermogensbeheer worden doorgegeven aan klant; voorbereiding doorgifte retrocessies vermogensadvies

2. Een adviesfee zal standaard worden

- Alleen een beheerfee voor vermogensbeheer
- Een adviesfee plus kostendekkende transactiekosten voor beleggingsadvies
- Alleen transactiekosten voor Execution Only
- Van Lanschot: voorbereiding introductie adviesfee

Tien voorspellingen voor de industrie (2)

3. Retrocessies verdwijnen de komende 2-4 jaar in Nederland

- Retrocessies hebben geen perfecte relatie tot de geleverde diensten voor klanten, zijn niet transparant en kunnen verkeerd gedrag in de hand werken
- Het beleid op het gebied van 'inducements' is internationaal sterk in beweging
- Verwachting: wetgever zal uiteindelijk retrocessies (bij beheer en advies) verbieden, waarschijnlijk met een overgangperiode, zoals in Engeland

4. Marges in de industrie komen onder druk

- Doordat kosten duidelijk zichtbaar worden voor klanten, zullen de verdiensten voor de industrie omlaag gaan
- Netto zullen de verdwijnende retrocessies (en lagere transactiekosten) niet opgevangen kunnen worden door hogere beheer- en adviesfees
- Impact bij Van Lanschot beperkt: retrocessies bij advies relatief laag en bij beheer reeds grotendeels verdwenen

Tien voorspellingen voor de industrie (3)

5. Nog meer focus op efficiënte dienstverlening

- Door de druk op de marges zullen klanten nog efficiënter bediend moeten worden. Dit zal leiden tot nieuwe bedieningsconcepten en meer on-line initiatieven. Nadeel voor de klant kan meer standaardisatie zijn
- Van Lanschot: introductie on-line beheer (VIPinvest)

6. Beheer en Execution Only zullen groeien ten koste van Advies

- Klanten voor wie het behalen van doelstellingen het belangrijkste is, zullen deels uitwijken naar beheer als de kosten voor advies vergelijkbaar worden
- Klanten die grotendeels zelf beleggen, maar nu nog schijnbaar gratis advies krijgen, zullen na introductie adviesfee uitwijken naar Execution Only
- Met name kleinere klanten zullen moeten uitwijken. Verdere margedruk en toenemende wet- en regelgeving en klantzorgvereisten katalyseren dit
- Van Lanschot: sterke inzet op vermogensbeheer

Tien voorspellingen voor de industrie (4)

7. Er ontstaat een natuurlijke balans tussen actieve- en indexfondsen

- Doordat banken niet meer aan retrocessies verdienen, zullen actief beheerde fondsen alleen geselecteerd worden als ze toegevoegde waarde hebben, anders zal voor goedkopere trackers gekozen worden
- Het marktaandeel van indexfondsen blijft stijgen tot een balans is bereikt
- Bij Van Lanschot/Kempen is het beleggingsproces al zo ingericht en komt deze balans in de portefeuille duidelijk tot uiting

8. 'Index-huggers' zullen verdwijnen

- 'Actieve' fondsen die te dicht bij de index blijven en toch hoge fees rekenen, hebben geen bestaansrecht meer
- Deze 'index-huggers' zullen vervangen worden door enerzijds goedkopere indexfondsen of anderzijds echt actieve fondsen met een hoge 'active share'
- Bij Van Lanschot/Kempen kennen alle actieve fondsen een hoge 'active share'



Tien voorspellingen voor de industrie (5)

9. De performance van klanten zal verbeteren

- De klant is de winnaar, want onnodig dure fondsen worden niet meer in portefeuilles opgenomen
- Lagere kosten zullen ten goede komen aan de rendementen van beleggingen van klanten

10. Ook de marges van de fondsenindustrie komen onder druk

- Stijgende marktaandeel van indexfondsen zal tot lagere inkomsten voor de fondsenindustrie leiden
- “Verborgene kosten” (securities lending, hoge service fees, etc.) komen ook bij fondsenindustrie naar boven en zullen verdwijnen
- Kempen onderscheidt zich zeer positief en zal hier nauwelijks door geraakt worden

Samenvattend

- Van Lanschot vermogensbeheer voorloper in het centraal stellen van de klantwens
- A la Carte is voor en door de klant ontwikkeld en uniek in de markt
- A la Carte is een doorslaand succes: verdubbeling vermogen onder beheer tegen de markttrend in
- Wij verwachten een aardverschuiving in het verdienmodel van de industrie
- Van Lanschot is daarvoor goed gepositioneerd en geeft het proces een zetje in de goede richting

Disclosure / Disclaimer

In deze publicatie verwerkte gegevens zijn ontleend aan bronnen die door F. van Lanschot Bankiers N.V. (Van Lanschot) betrouwbaar worden geacht. Van Lanschot streeft naar zo accuraat mogelijke informatie; enige aansprakelijkheid ten aanzien van mogelijke onjuistheden of onvolledigheden daarin en voor het volgen van aanbevelingen kan echter niet worden aanvaard. Eventuele bijstellingen van aanbevelingen vinden niet periodiek plaats maar worden zonder voorafgaande aankondiging gedaan zodra Van Lanschot daartoe aanleiding ziet. Of aanbevelingen aanleiding kunnen zijn voor een beleggingstransactie dient steeds beoordeeld te worden in relatie tot uw risicoprofiel en de totale portefeuille. Raadpleeg hiervoor uw beleggingsadviseur. De beloning van de opstellers van deze publicatie is niet gekoppeld aan door Van Lanschot verrichte zakenbanktransacties voor de bedrijven die in deze publicatie worden genoemd. Het is mogelijk dat zowel Van Lanschot en de aan haar gelieerde ondernemingen als de opstellers van deze publicatie (short- of long-)posities hebben in effecten die worden genoemd in deze publicatie. Ook doet de mogelijkheid zich voor dat Van Lanschot financiële diensten, zoals vermogensbeheer, verleent aan de bedrijven die in deze publicatie worden genoemd of hun medewerkers en/of hun pensioenfondsen of ten behoeve van hun winstdelingsregelingen, zoals aandelenoptieplannen of deze financiert. Van Lanschot heeft een beleid inzake de preventie van belangenconflicten. Dit beleid kunt u terugvinden op onze website www.vanlanschot.nl.

Kempen & Co N.V. is een 100% dochter van Van Lanschot en treedt op als liquidity provider voor de effecten in Ballast Nedam, Bousard & Gavaudan Holding Ltd., Galapagos, Hal Trust N.V., Intereffekt China Warrants, Intereffekt India Warrants, Intereffekt Japan Warrants, Nieuwe Steen Investments, VastNed Off/Ind. en VastNed Retail. De volgende partijen houden een aanzienlijke deelneming in Van Lanschot: Friesland Bank N.V., Delta Lloyd N.V., ABP, LDDM Holding B.V. en Stichting Administratiekantoor gewone aandelen A Van Lanschot. Het is niet toegestaan de gegevens in deze publicatie geheel of gedeeltelijk te reproduceren, in welke vorm dan ook, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Van Lanschot. De waarde van uw belegging kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst. Van Lanschot staat als bank onder toezicht van De Nederlandsche Bank N.V., Postbus 98, 1000 AB, Amsterdam en is in het bezit van een vergunning op grond van artikel 2:11 van de Wft en is tevens als beleggingsonderneming geregistreerd bij de AFM, Postbus 11723, 1001 GS, Amsterdam.

Van Lanschot Media Relations:

Etienne te Brake
Media Relations Manager
E e.tebrake@vanlanschot.com
T +31 (0)73 548 30 26
M +31 (0)6 12 50 51 10