



# Van Lanschot NV

## Algemene Vergadering van Aandeelhouders

's-Hertogenbosch, 11 mei 2009

# Agendapunt 2b

Jaarverslag van de Raad van Bestuur over 2008

---

---

## - Terugblik 2008

---

- Prioriteiten 2009

# Bewogen jaar in private banking

---

## Tot en met augustus 2008

- Flinke instroom particuliere doelgroeprelaties
- Instroom spaargelden en deposito's van particulieren ruim € 2,0 miljard, +20%

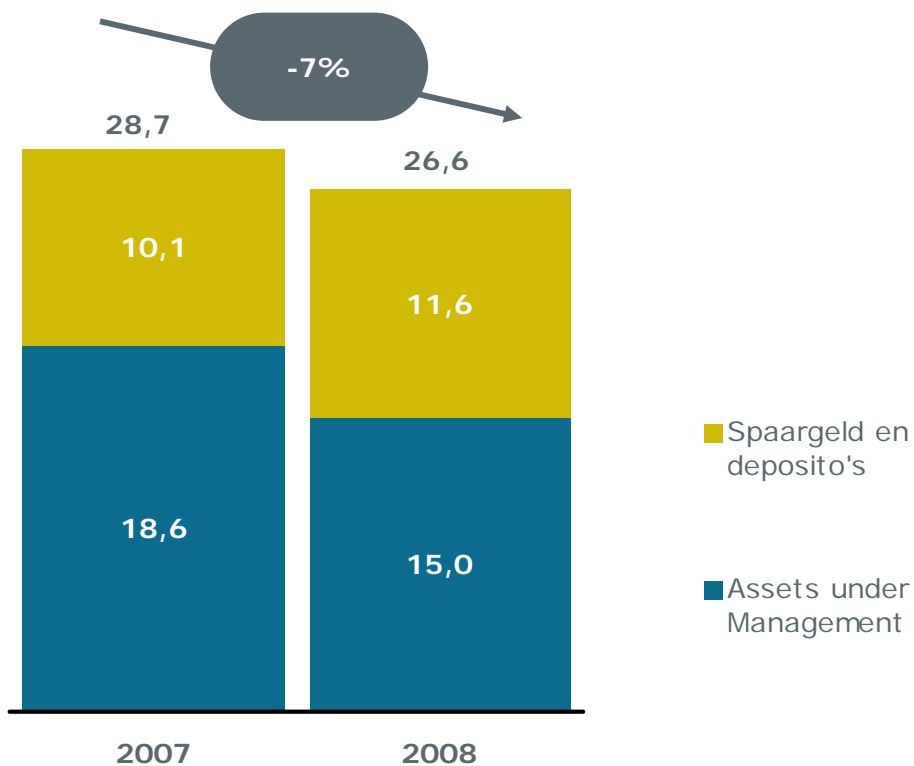
## September/oktober 2008

- Overname door overheid van en staatssteun voor enkele grootbanken
  - Nieuw speelveld
  - Verstoorde verhoudingen rentetarieven spaarmarkt

## Geheel 2008

- Instroom particuliere doelgroeprelaties +5%
- Instroom spaargelden en deposito's van particulieren € 1,5 miljard, +15%

# Focus op private banking



- Langetermijntrends: toenemende welvaart, vergrijzing, bedrijfsoverdrachten
- Focus op hogere segmenten: de doelgroepen zeer vermogende particulieren, DGA's en business professionals groeiden met 9%
- Nieuwe relaties komen vooral met liquiditeiten
- Instroom assets under management mede dankzij acquisities van Buttonwood (€ 0,3 miljard) en ING private banking Curaçao (€ 0,5 miljard)

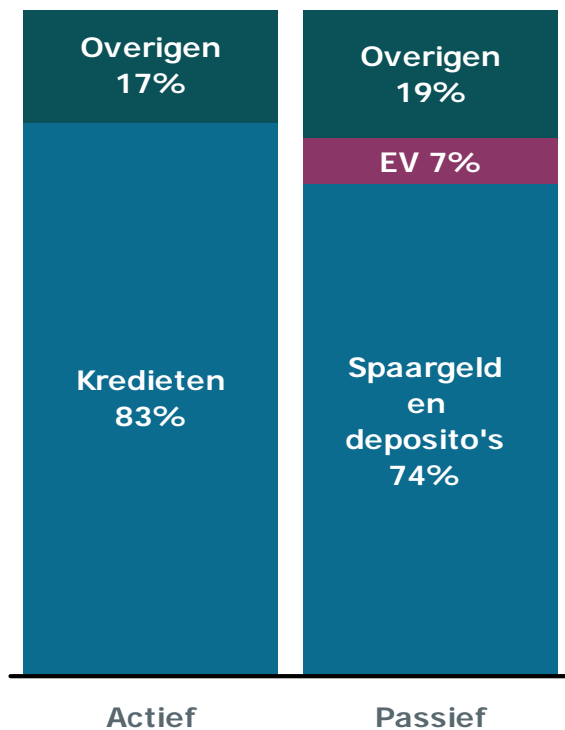
Clientassets particuliere relaties (x € 1 miljard)

# Cliënt staat centraal bij Van Lanschot

---

- Eenvoudig en transparant bedrijfsmodel
- Breed producten- en dienstenpalet voor doelgroeprelaties
- 69 nieuwe, ervaren bankers aangetrokken in 2008
- Persoonlijke dienstverlening aan de hogere segmenten:
  - Private Wealth Teams
  - International Wealth Management
  - Van Lanschot Kempen

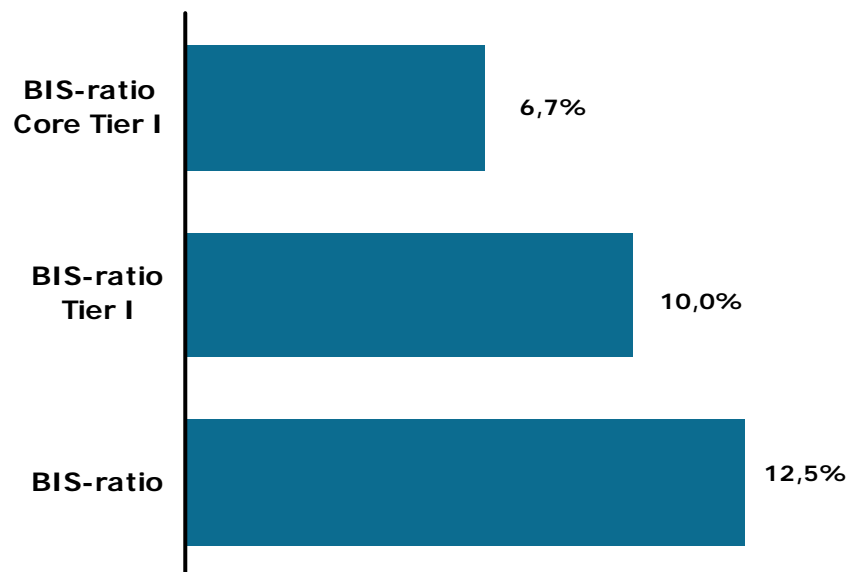
# Balans is voor onze cliënten



- Kredietportefeuille:
  - € 8,0 miljard hypotheeklen
  - € 6,3 miljard leningen
  - € 2,8 miljard overige
- Handels- en beleggingsportefeuille slechts 4% (€ 0,9 miljard) van het actief volume
- Geen beleggingen in subprime sector, CDO's en SIV's, geen afdeling financiële markten
- Geen afboekingen via eigen vermogen

Balanstotaal per 31 december 2008: € 20,7 miljard

# Sterke solvabiliteit en liquiditeit



Kapitaalratio's per 31 december 2008

- Kapitaal uit reguliere kapitaalmarkt:
  - € 100 miljoen Lower Tier II kapitaal aangetrokken in augustus
  - € 150 miljoen preferente aandelen (Tier I kapitaal) uitgegeven in december
- Fundingratio 90%
- Netto-uitlener op interbancaire markt
- Meer dan € 2 miljard in beleenbaar onderpand beschikbaar (ECB)
- Single A (stable outlook) creditratings in juli en december herbevestigd door S&P en Fitch Ratings

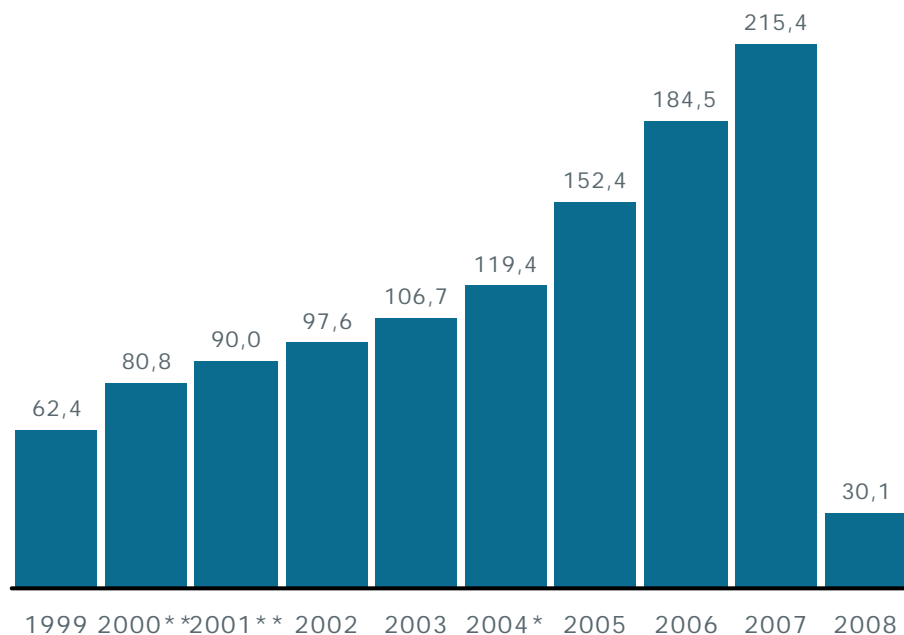
# Gang van zaken Kempen

---

- **Private Banking (Van Lanschot Kempen)**
  - Goede instroom nieuwe cliënten
  - Goede samenwerking met andere afdelingen binnen Van Lanschot
- **Asset Management**
  - Nieuwe institutionele mandaten: De Goudse (€ 1,6 miljard) en Pensioenfonds Randstad (€ 0,4 miljard)
  - Negatief sentiment op aandelenbeurzen leidt tot daling effectenprovisies
- **Corporate Finance**
  - Stijging in provisie-inkomsten dankzij succesvol begeleide fusies en overnames
- **Securities**
  - Provisie- en handelsresultaten onder druk door turbulente effectenmarkten
- **Kempen winstgevend in 2008**

# Nettowinst

- Nettowinst 2008 van € 30,1 miljoen
- Bijzondere posten drukken het bedrijfsresultaat met € 76,4 miljoen
  - Boekverlies op aandelenportefeuille € 51,7 miljoen
  - Afschrijving IT-project € 20,5 miljoen
  - Depositogarantiestelsel € 4,2 miljoen



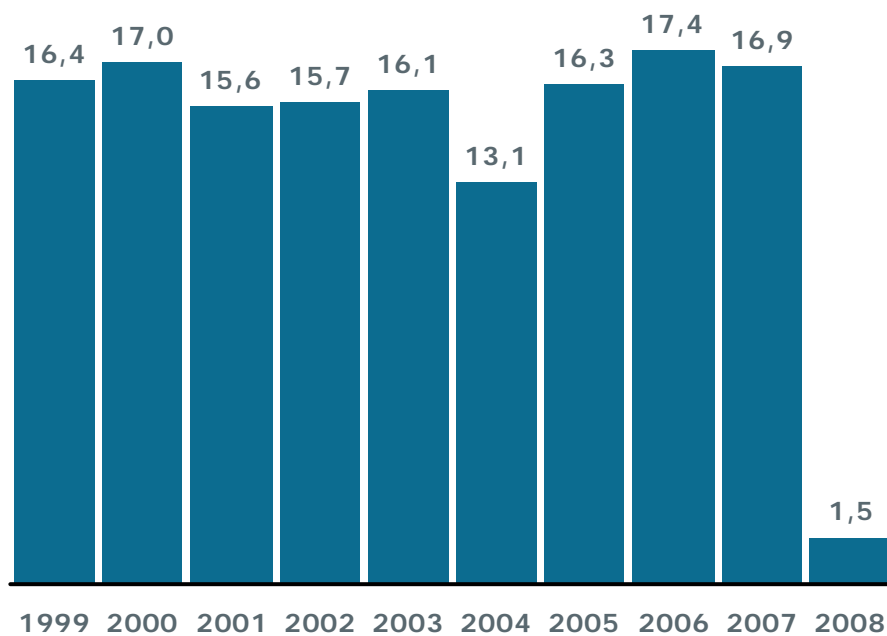
\* Exclusief effecten overname CenE Bankiers

\*\*Exclusief buitengewone baten

Nettowinst 1999 – 2008 (€ miljoen)

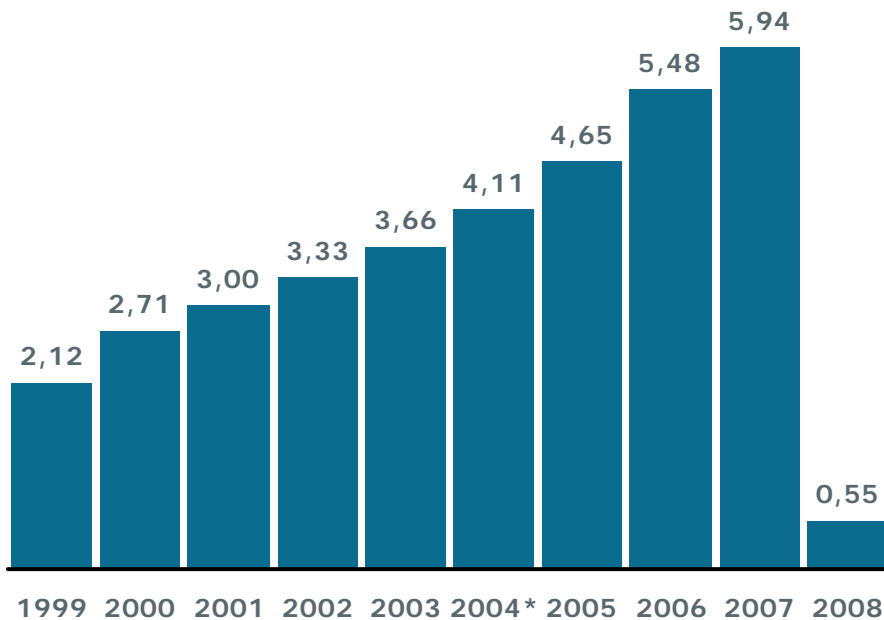
# Rendement Eigen Vermogen

– Doelstelling: gemiddeld 18%

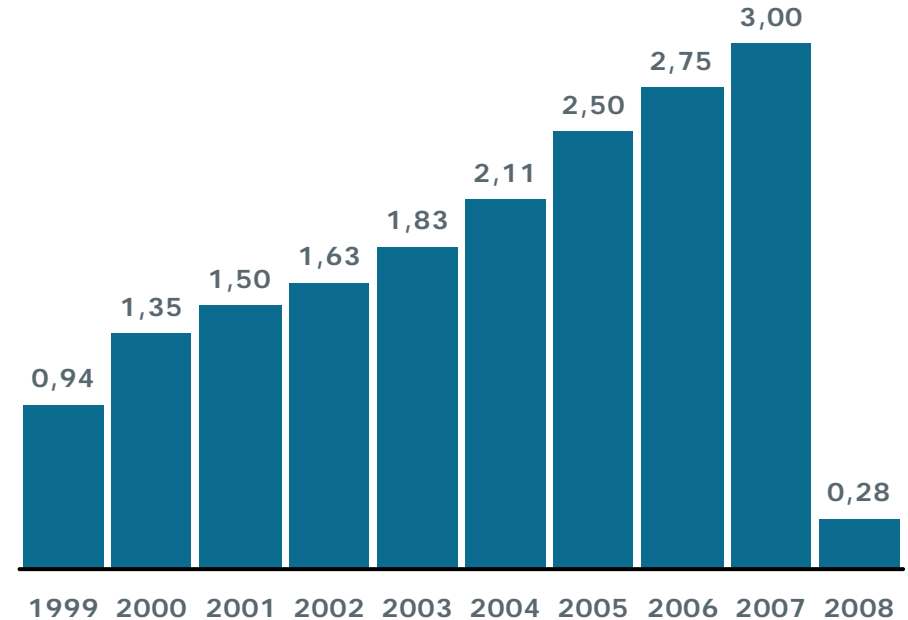


Rendement Eigen Vermogen 1999 – 2008 (%)

# Winst per aandeel / dividend per aandeel



\* Exclusief effecten overname CenE Bankiers



**Pay-outratio 2008: 50,6%**

Nettowinst per aandeel 1999 – 2008 (€)

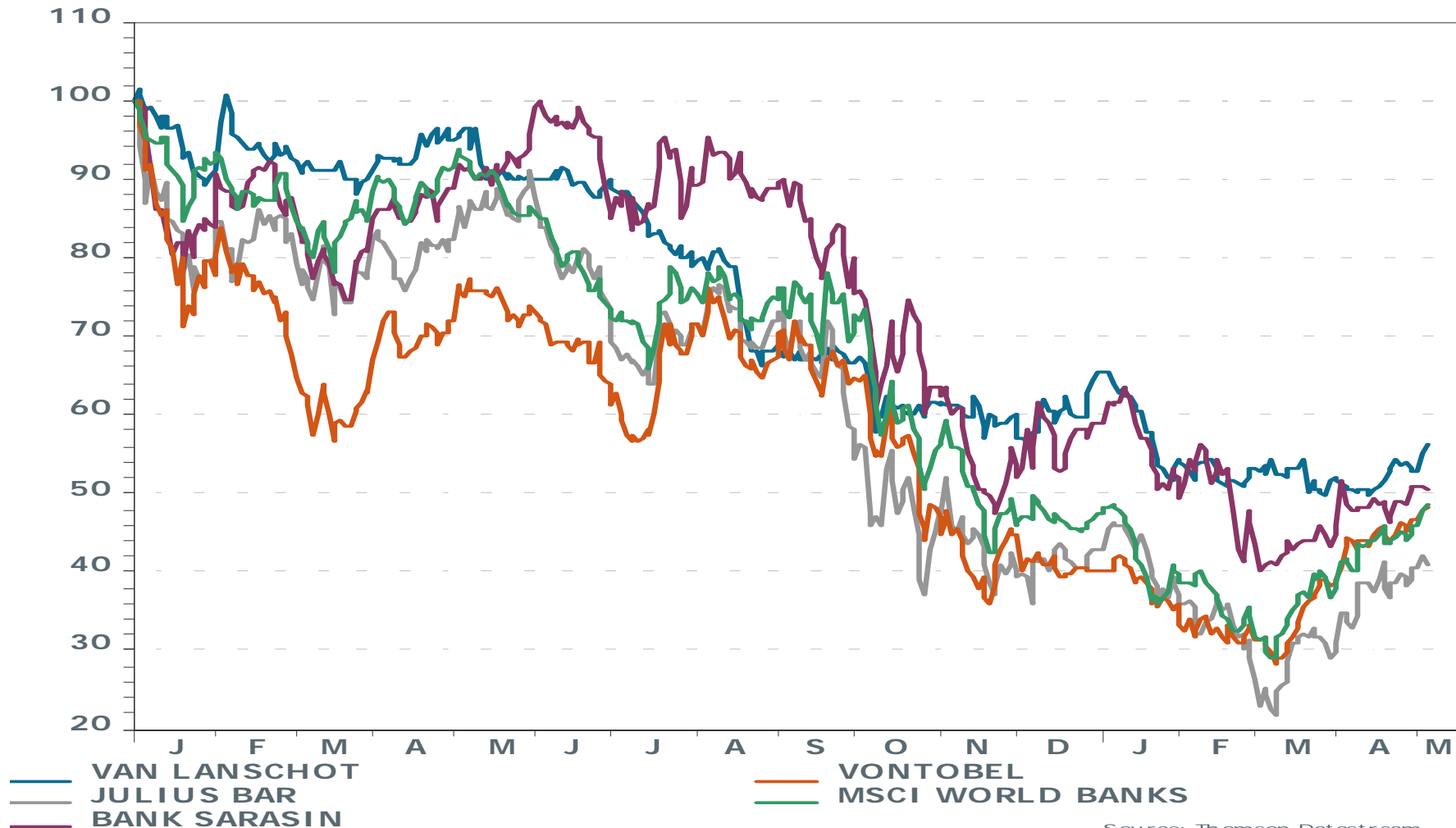
Dividend per aandeel 1999 – 2008 (€)

# Totaalrendement (koerswinst + dividend) voor aandeelhouders in 2008 van -31%



Source: Thomson Datastream

# Koers Van Lanschot t.o.v. MSCI bank index, Julius Baer, Vontobel en Sarasin



Source: Thomson Datastream

---

- Terugblik 2008

---

**- Prioriteiten 2009**

---

# Balans op orde (I)

---

## Balans op orde houden heeft hoogste prioriteit

### Kredietportefeuille

- Hoge kwaliteit van kredietportefeuille; impact van de recessie is voelbaar; kredietverliezen lopen op
- Hogere toevoeging aan kredietvoorziening
- Door de cyclus heen: verwachte toevoeging aan de kredietvoorziening van 15 basispunten van de naar risico gewogen activa op jaarbasis

### Beleggingsportefeuille

- Geen beleggingen in subprime sector, CDO's en SIV's, geen afdeling financiële markten

# Balans op orde (II)

---

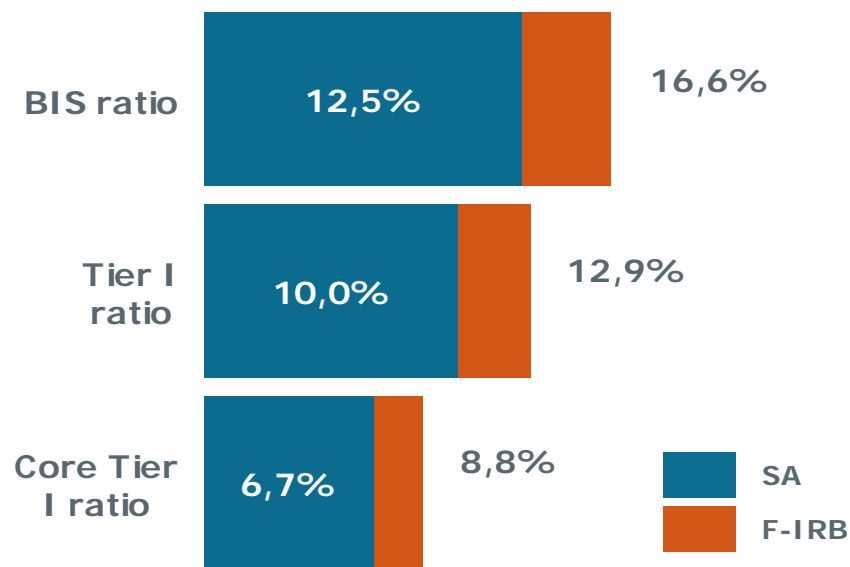
## Liquiditeit / funding

- Fundingratio per 31 maart 2009 van 86,2% (loan to deposit ratio 116%)
- Te hoge creditrentes betaald op spaargelden en deposito's door banken met staatssteun
- € 600 miljoen aan Floating Rate Notes vervallen in mei 2009 en worden afgelost

# Balans op orde (III)

## Kapitaalratio's

- Voorbereidingen voor het toepassen van Basel II F-IRB benadering per 1 januari 2010
- Stress tests uitgevoerd



Kapitaalratio's per 31 december 2008 (F-IRB pro forma)

# Stress tests (I)

---

Twee macro economische scenario's:

- Realistisch scenario, gebaseerd op recente ramingen van het CPB
- Stress scenario, gebaseerd op een verdere extreme economische neergang

Uitgangspunten voor de periode 2009 t/m 2010 zijn o.a.:

- Stijgende default rates
- Dalende effectenbeurzen (-25% / -50%)
- Ontwikkeling woningprijzen (-5% / -30%)
- Ontwikkeling prijzen van commercieel vastgoed (-15% / -40%)
- Werkloosheid (5.5% / 9.7%)
- Stijgende credit spreads

# Stress tests (II)

---

Berekend zijn de effecten over 2009 en 2010 op resultaat, vermogen en de kapitaalratio's (Basel II Standardised Approach)

## Conclusies:

- Aanzienlijke negatieve effecten op het inkomen, het vermogen en de kapitaalratio's (SA)
- Tier I-ratio en BIS-ratio blijven in alle scenario's ruim boven minimum kapitaaleisen van DNB
- Geen noodzaak tot versterking van het kapitaal (mede gezien verwachte overgang op F-IRB per 2010)

# Risk appetite

---

Als private bank streeft Van Lanschot naar een laag risicoprofiel:

- Minimaal een Single A-rating van twee rating agencies
- Hoge fundingratio
- Hoge kapitaalratio's
- Geen activiteiten waarvan we de risico's onvoldoende kennen
- Beperkte delegatie van kredietbevoegdheden
- Conservatieve limieten voor marktgerelateerde risico's

2009: Interne werkgroep voor verdere definiëring Risk Appetite voor Van Lanschot

# Risk appetite – de praktijk

---

## Solvabiliteit

- Geen exposures in complexe financiële producten
- Consequent prudent kredietbeleid (15bp door de cyclus heen)
- Selectief beleid voor interbancaire uitzettingen
- Toetsingsvermogen dient te allen tijde toereikend te zijn om onverwachte verliezen af te dekken
- De balans van de bank is voor de klant
- Periodieke stresstests

## Liquiditeit

- Beleggingsportefeuille: primair aangehouden voor liquiditeitsdoeleinden
- Ruim voldoende liquiditeitsbuffers
- Hoge fundingratio (langdurig beroep op de wholesale-/bancaire markt beperkt)

# Andere prioriteiten

---

## Efficiencymaatregelen

- Structureel lager inkomstenniveau verwacht ⇒ kostenniveau aanpassen
- Kostenmaatregelen en stroomlijnen van de organisatie
- Maatregelen raken circa 150 medewerkers waarvan enkele tientallen boventallig zullen raken
  - Voorziening € 6 miljoen (voor belastingen) in Q2

## Verhogen effectiviteit salesforce

# Ontwikkelingen Q1 2009

---

- Balans is goed intact
  - Kapitaalratio's ver boven wettelijke eisen
  - Hoge fundingratio 86,2%
  - Ondanks hoge kwaliteit kredietportefeuille, impact recessie op kredietverliezen
- Moeilijke marktomstandigheden
  - Betere marges op nieuwe kredieten worden tenietgedaan door te hoge tarieven op spaargelden en deposito's
  - Provisie-inkomsten onder druk
  - Brutoresultaat positief
  - Nettoresultaat negatief
- Bijzondere posten
  - Modernisering IT-omgeving getemporeerd; versnelde afschrijving van geactiveerde kosten in Q2 van € 30 – 35 miljoen (voor belastingen)
  - Efficiencymaatregelen worden doorgevoerd; voorziening in Q2 van € 6 miljoen (voor belastingen)

# Agendapunt 2c

Toelichting op de strategie van Van Lanschot

# Strategie – huidige verwoording

## **Duidelijke positionering**

Serius alternatief voor grootbanken  
Onafhankelijkheid is onderscheidende factor

## **Principe Grote Kleinbank**

Groot genoeg voor full-service aan doelgroepen  
Klein genoeg voor werkelijk persoonlijke dienstverlening

## **Client intimacy**

Clïent staat centraal, ook in zorgplicht  
Best in class producten / volledig open architectuur

## **Private Banking**

Welstandige particulieren

## **Business Banking**

Ondernemingen en ondernemers, in combinatie  
Aligned met private banking

# Evaluatie strategie

---

- ✓ Duidelijke focus
- ✓ Klant centraal (reeds lang voor aanbevelingen commissie Maas)
- ✓ Balans is er voor onze klanten -> geen CDO's, SIV's etc.
- ✓ Acquisitie van Kempen

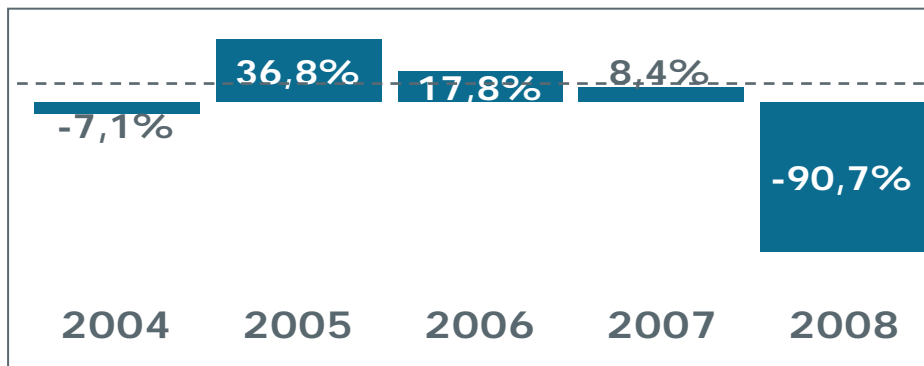
**De strategie werkt (in goede en minder goede tijden)**

---

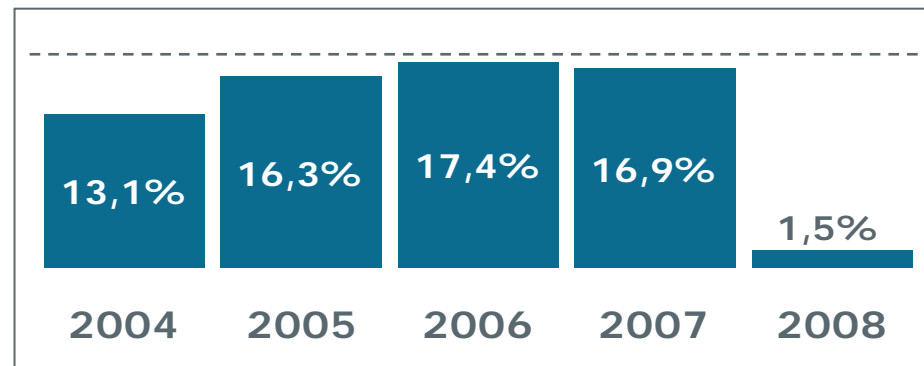
# Financiële doelstellingen (1)



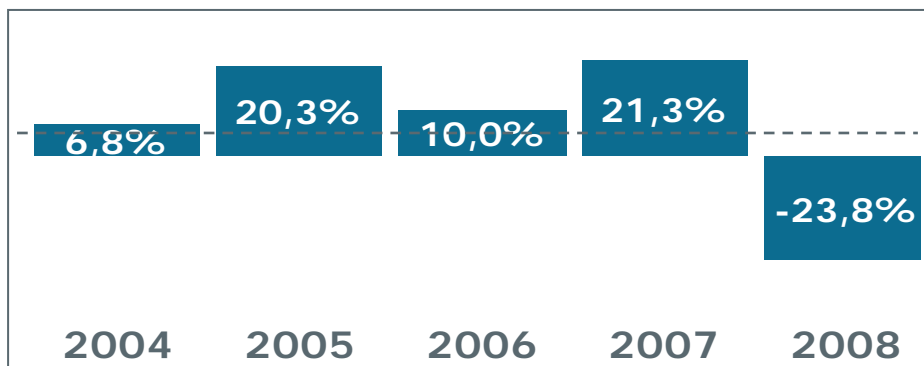
Groei van de winst per aandeel met ten minste 10% per jaar



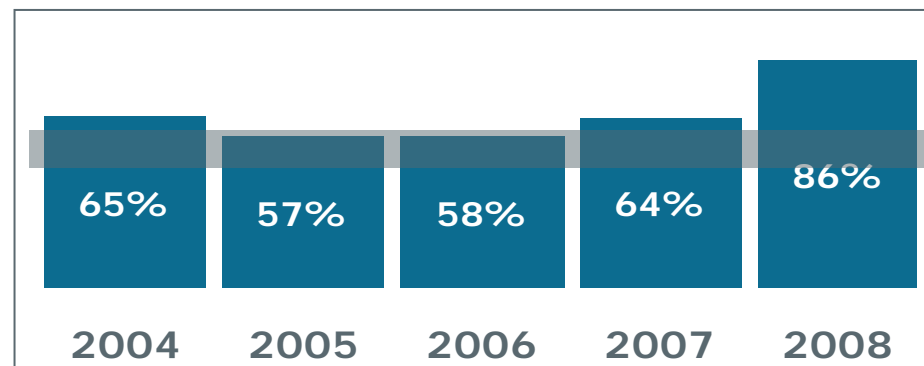
Rendement op eigen vermogen van gemiddeld 18%



Batengroei van ten minste 5% per jaar



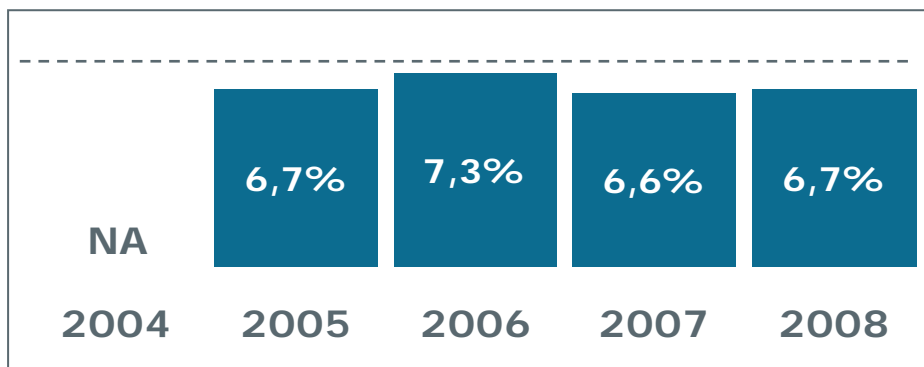
Efficiency ratio tussen 50% en 60%



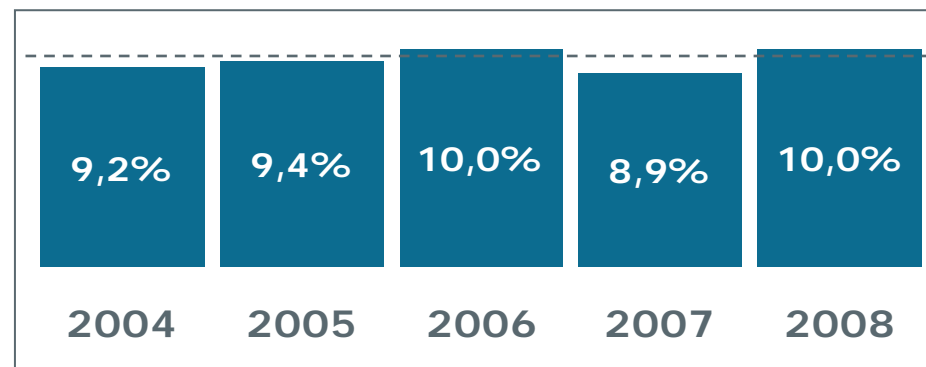
# Financiële doelstellingen (2)

----- Doelstelling  
 ■ Historische performance

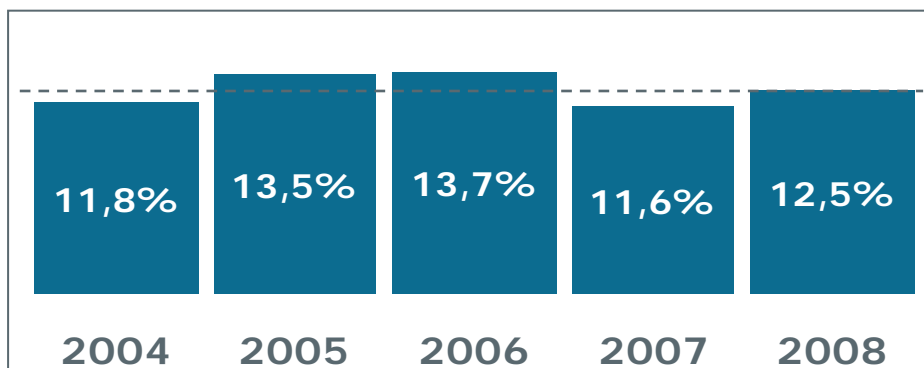
BIS-ratio Core Tier I van 7,5%



BIS-ratio Tier I van 9,5%



BIS-ratio totaal vermogen van 12,5%



Single A rating van ten minste twee rating agencies

	2004	2005	2006	2007	2008
S&P	A-	A-	A	A	A
Fitch	A	A	A	A	A

# Nieuwe verwoording strategie: achtergrond

---

- Om zo transparant mogelijk te zijn streeft Van Lanschot ernaar om interne en externe stakeholders voortdurend te informeren over de strategie van de bank
- De huidige verwoording van de strategie van Van Lanschot stamt uit begin 2006
- Van Lanschot heeft de afgelopen maanden gewerkt aan een nieuwe verwoording van haar strategie met als doel deze verder te concretiseren en zo nog transparanter te maken
- De strategie is inhoudelijk niet gewijzigd
- Daarnaast zijn de doelstellingen kritisch tegen het licht gehouden en zijn doelstellingen toegevoegd, afgevallen en/of aangepast

# Overzicht nieuwe verwoording strategie

<b>Missie</b>	Het bieden van hoogwaardige financiële dienstverlening aan vermogende particulieren, ondernemers en andere geselecteerde cliëntgroepen.				
<b>Visie</b>	Van Lanschot wil de beste Private Bank van Nederland en België zijn.				
<b>Doelstellingen 2009-2013</b>	Om de realisatie van de visie meetbaar te maken, heeft Van Lanschot doelstellingen op het gebied van cliënten en medewerkers en financiële doelstellingen geformuleerd.				
<b>Strategie</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Kiezen voor Private Banking</li><li>2. Vergroten commerciële slagkracht</li><li>3. Permanent investeren in kwaliteit dienstverlening</li><li>4. Handhaven solide profiel</li></ol>				
<b>Kernwaarden</b>	<table><tr><td>Onafhankelijk</td><td>Deskundig</td></tr><tr><td>Betrokken</td><td>Gedreven</td></tr></table>	Onafhankelijk	Deskundig	Betrokken	Gedreven
Onafhankelijk	Deskundig				
Betrokken	Gedreven				

# Doelstellingen 2009-2013 (I)

*Om de realisatie van de visie meetbaar te maken, heeft Van Lanschot doelstellingen op het gebied van cliënten en medewerkers en financiële doelstellingen geformuleerd.*

## Doelstellingen t.a.v. cliënten en medewerkers

- Marktaandeel: ten minste verdubbelen van het aantal doelgroeprelaties in de private banking markt in de periode 2009-2013
- Klanttevredenheid: behouden van de voorsprong op de benchmark in de loyaliteitsindex
- Beleggingsperformance: realiseren van een risico-gewogen beleggingsperformance die beter is dan de benchmark
- Klantzorg: hanteren en continu verbeteren van een klantzorg-beleid dat toonaangevend is in de sector en het wettelijk kader overstijgt
- Werkgeverschap: behoren tot de meest attractieve werkgevers voor toptalent in de financiële sector

# Voorbeeld: doelstelling klanttevredenheid

---

## Doelstelling

Behouden van de voorsprong op de benchmark in de loyaliteitsindex

## Toelichting

---

- Een extern bureau meet sinds 2005 de loyaliteit van Van Lanschot cliënten
- Loyaliteit is een goede indicator van klanttevredenheid
- Loyaliteit wordt gemeten als een gewogen gemiddelde van de mate waarin onze cliënten genegen zijn om:
  - De bank aan te bevelen bij anderen
  - Hun relatie met de bank uit te breiden
  - Cliënt te blijven bij de bank
- Van Lanschot scoort sinds 2005 op elk van de onderdelen jaarlijks hoger dan de benchmark

# Doelstellingen 2009-2013 (II)

*Om de realisatie van de visie meetbaar te maken, heeft Van Lanschot doelstellingen op het gebied van cliënten en medewerkers en financiële doelstellingen geformuleerd.*

## Financiële doelstellingen

- Van Lanschot wil zich in de toekomst concentreren op financiële doelstellingen voor twee belangrijke kengetallen:
  - Tier I ratio: aan de bovenkant van de markt
  - Rendement op eigen vermogen: hoger dan onze *cost of equity*
- In de huidige marktomstandigheden kunnen deze doelstellingen moeilijk worden geconcretiseerd in één getal
- Van Lanschot is voornemens deze doelstellingen zodra mogelijk nader in te vullen

# Strategie

*(lange termijn actieplan om visie en doelstellingen te verwezenlijken)*

---

1. Kiezen voor Private Banking
2. Vergroten commerciële slagkracht
3. Permanent investeren in kwaliteit dienstverlening
4. Handhaven solide profiel

# 1. Kiezen voor Private Banking

---

- Wij richten ons primair op vermogende particulieren in Nederland en België en DGA's en hun ondernemingen in Nederland
- Wij bieden deze doelgroepen full-service dienstverlening, waarvan de kern bestaat uit vermogensregie
- Wij zien overige activiteiten als ondersteunend aan Private Banking



*Onze balans is er voor onze klanten*

## 2. Vergroten commerciële slagkracht

---

- Wij concentreren onze commerciële inspanningen op onze belangrijkste doelgroepen
- Wij investeren in de acquisitiekracht en de commerciële vaardigheden van onze werknemers
- Wij investeren in ons merk en in een organisatie die de commerciële dienstverlening optimaal ondersteunt



*Van Lanschot wil de kansen in de huidige markt benutten*

### 3. Permanent investeren in kwaliteit dienstverlening

- Wij investeren in het aantrekken, ontwikkelen en behouden van de beste medewerkers voor elke positie binnen de bank
- Wij zoeken continu naar best-in-class producten die wij aanbieden via een volledig open architectuur
- Wij streven naar operational excellence; hiertoe vereenvoudigen we procedures, investeren we in systemen en besteden we processen uit waarin we beperkte toegevoegde waarde leveren
- Wij hanteren de hoogste normen op het gebied van cliëntzorg

*Van Lanschot kiest voor het principe van transparantie:*

*Inzichtelijk maken en uitbetalen van retrocessies aan onze vermogensbeheerklanten*

*(en andere principes die mogelijk geld kosten)*

## 4. Handhaven solide profiel

---

- Wij handhaven te allen tijde een sterke kapitaals- en liquiditeitspositie
- Wij nemen alleen risico's die we kunnen begrijpen, calculeren en overzien
- Wij richten gedegen processen in voor risicobeheersing en verbeteren deze continu



*Van Lanschot investeert in het versneld invoeren van F-IRB*

*Van Lanschot definieert haar risk appetite (conform commissie Maas)*

# Kernwaarden

---

- Van Lanschot heeft een beschrijving van haar kernwaarden opgesteld om voor externe en interne stakeholders duidelijk te maken hoe Van Lanschot zaken wil doen
- De kernwaarden van Van Lanschot zijn:
  - Onafhankelijk
  - Betrokken
  - Deskundig
  - Gedreven
- Voor medewerkers bieden de kernwaarden een leidraad bij het maken van (commerciële) keuzes, voor cliënten scheppen zij een beeld van de dienstverlening waarop zij kunnen rekenen
- Daarnaast zal Van Lanschot de kernwaarden toepassen in haar selectie- en beoordelingsbeleid
- Van Lanschot streeft ernaar dat consequente toepassing van de kernwaarden bijdraagt tot een cultuur waartoe (mogelijke) cliënten en medewerkers zich voelen aangetrokken

**Van Lanschot wil ...**

---

**De beste Private Bank van  
Nederland en België zijn**

# Bijlage: beschrijving kernwaarden

## Van Lanschot Bankiers. Wie we zijn en waar we voor staan.

**Wij zijn onafhankelijk.** Van Lanschot Bankiers is een moderne bank die is opgericht in 1737. Het is de oudste onafhankelijke bank van Nederland en één van de weinige financiële instellingen die nog altijd de naam draagt van haar oprichters: de familie Van Lanschot. In de vele jaren van onze rijke geschiedenis is vrijwel alles veranderd. En vrijwel niets. We dienen nog steeds de belangen van onze cliënten, veelal vermogende particulieren en ondernemers. We leven voor hen, want we leven van hen.

**Wij zijn betrokken.** Van Lanschot Bankiers is niet de grootste bankinstelling. Onze cliënten worden nooit aan het oog onttrokken door de omvang van onze organisatie. Integendeel. We kennen hen persoonlijk en zij ons. Elke cliënt heeft onze mobiele nummers. Je bankier mag nooit verder weg zijn dan je telefoon, vinden we.

**Wij zijn deskundig.** Onze naam schept hoge verwachtingen én verplichtingen. Onze cliënten zijn, terecht, veeleisend en rekenen op hoogwaardig advies van professionals. Werken bij Van Lanschot vergt het uiterste van een financiële vertrouwensman of -vrouw. Kennis, ervaring, toewijding, inventiviteit. Hier betreed je het hoogste podium. En beklim je de toppen van je kunnen.

**Wij zijn gedreven.** Het verleden vervult ons met trots en, wat belangrijker is, de toekomst met ambities. Van Lanschot wil de beste Private Bank van Nederland en België zijn. Onafhankelijk. Betrokken. Deskundig. Gedreven. Dat zijn grote woorden waar iedereen ons aan kan houden. Dat mag. Wij staan ervoor.



# Van Lanschot NV

## Algemene Vergadering van Aandeelhouders

's-Hertogenbosch, 11 mei 2009

# 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.