



Van Lanschot Bankiers

Journalistendag 2008

's-Hertogenbosch, 6 november 2008

Presentaties

- Floris Deckers, CEO Van Lanschot NV
- Joost Rietvelt, directie Private Banking Van Lanschot Bankiers
- Philippe Mol, directie Van Lanschot Kempen
- Wiebe van den Elshout, directie Business Banking Van Lanschot Bankiers



Introductie

Van Lanschot Bankiers

Floris Deckers, CEO Van Lanschot NV

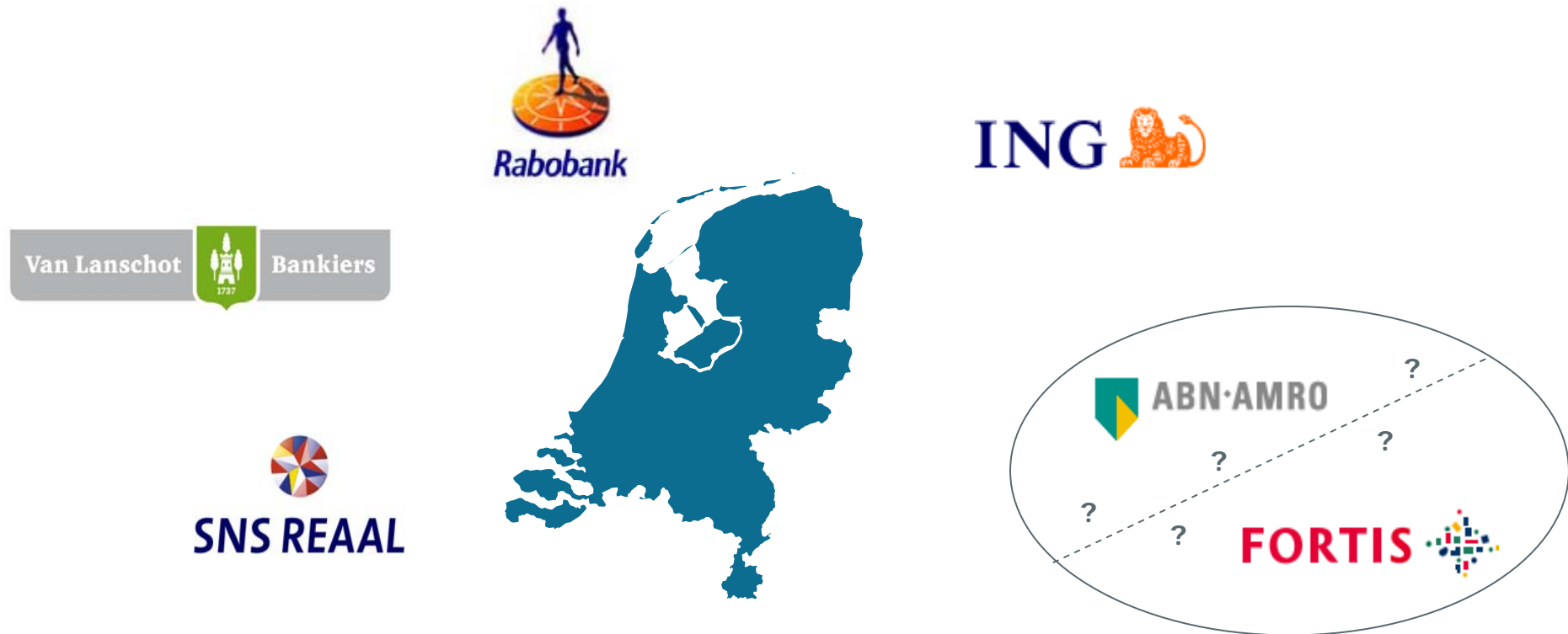
6 november 2008

Van Lanschot Bankiers

- Oudste onafhankelijke bank van Nederland, sinds 1737
- Van Lanschot wil de beste private bank van Nederland en België zijn
- Focus op:
 - Vermogende particulieren (HNWI)
 - Middelgrote (familie) bedrijven -> 'de ondernemer en zijn onderneming'
- Dichterbij dan u denkt:
 - 32 kantoren in Nederland, 8 kantoren in België
 - Kantoren in Luxemburg, Zwitserland, Jersey en de Nederlandse Antillen



Het Nederlandse Bankenlandschap



→ Van Lanschot – de 5^{de} (4^{de}?) bank in Nederland

Strategie van Van Lanschot

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

Unieke dienstverlening aan specifieke cliëntgroepen

	Asset management	Investment banking	Brokerage	Lending	Trust
Institutional clients	Kempen	Kempen	Kempen		
Corporate clients	Van Lanschot			Van Lanschot	Van Lanschot
Private clients	Van Lanschot Van Lanschot Kempen			Van Lanschot	Van Lanschot
	<ul style="list-style-type: none"> Fiduciary Management Fund Management (real estate, small & midcap) 	<ul style="list-style-type: none"> Dutch market European small & midcap European real estate 	<ul style="list-style-type: none"> General / corporate lending 		

Consolidatie Private Banking & Familiebedrijf (1)

- **ABN Amro + Fortis**

- 'Generationaliseerd' sinds 6 oktober
- Onzekerheid met betrekking tot toekomstige eigenaar
- Carve-out Deutsche Bank nog niet akkoord
- Toekomst van Fortis verzekeringen is onzeker
- Buy-out joint venture met Delta Lloyd

- **ING**

- 'Fusie' ING Bank en Postbank
- Geringe focus op Private Banking
- € 10 miljard kapitaal injectie van de Nederlandse staat

Consolidatie Private Banking & Familiebedrijf (2)

- **Rabobank**

- Substantiële depositogroei
- Assertieve marketing
- Geloof in BancAssurance / Eureko / Achmea?
- Nieuwe CEO in 2009

- **SNS Reaal**

- Integratie AXA en Zwitserleven
- Nieuwe CEO en bestuursleden
- Bank model gericht op verstrekken van leningen
- Acquisitie Bouwfonds

Marktkapitalisatie Nederlandse banken

Marktkapitalisatie van Nederlandse banken voor de kredietcrisis en nu:

(x € miljoen)	12-9-08	31-10-08	Δ
ING	44.602	14.914	-67%
Fortis	21.400	2.093	-90%
SNS Reaal	2.764	1.490	-46%
Van Lanschot	1.868	1.769	-5%

... en bij Van Lanschot – onze cliënten

Van Lanschot merkt de effecten van de onrust op de markt

- Inflow van cliënten en assets gaat onverminderd door
- Sterke inflow van spaargeld: € 1,7 miljard in H1 2008 (+24%), vergeleken met +4% bij de Rabobank
- Cliënt groei in juli 2008 van 3,5%
- Nieuwe cliënten behoren tot de groep vermogende particulieren
- Substantiële instroom cliënten van ABN Amro en Fortis in de weken voorafgaand aan de nationalisatie
- Cliënten spreiden hun vermogen over meerdere banken

... en bij Van Lanschot – onze medewerkers

- **Recruitment van ervaren bankiers ter versterking van de private banking teams**
 - Meer dan 50 senior posities vervuld door externen in 2008
 - Inclusief:
 - Jan Willem Meeuwis (ABN Amro)
 - Charles van Schelle (ABN Amro)
 - Lucien Claessens (ING)
 - 'DGA' team in Rotterdam (MeesPierson)
 - Ronald de Leeuw (ABN Amro)
 - Nieuwe medewerkers komen voornamelijk van ABN Amro, Fortis MeesPierson en ING
 - Van Lanschot Kempen: 6 senior benoemingen in 2008

Sterke solvabiliteitspositie

- Solide Kapitaalratio's (Basel II SA)

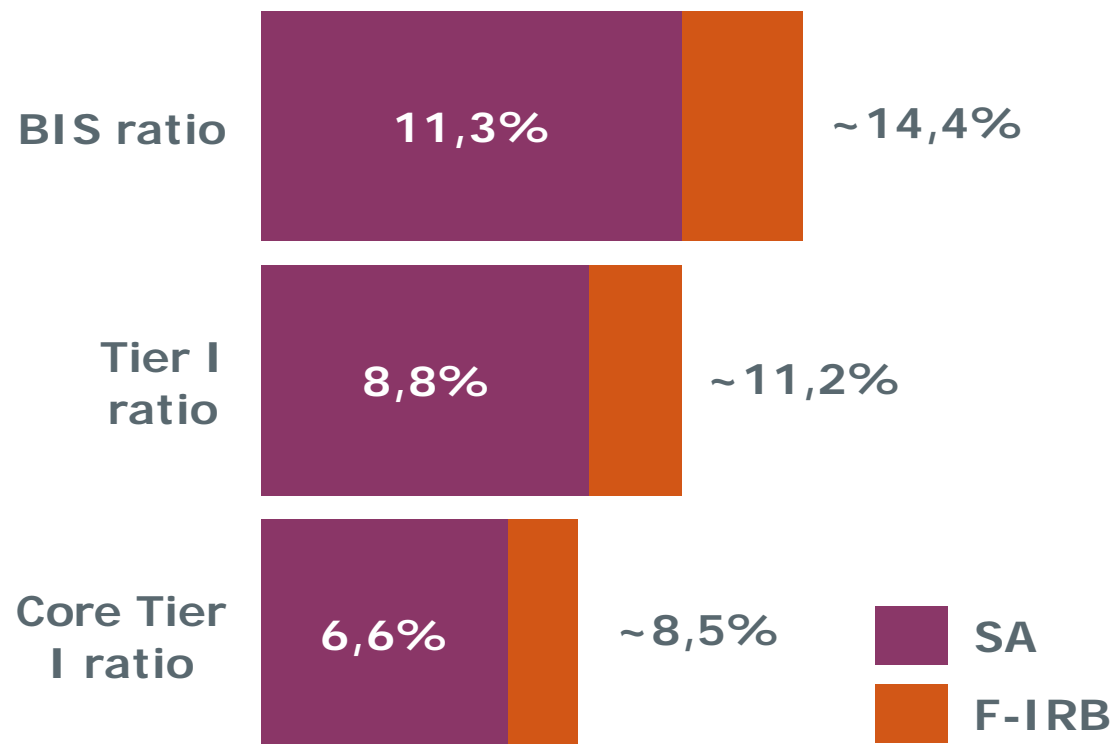
- BIS ratio: 11,3%* (minimumeis 8,0%)
- Tier I ratio: 8,8%* (minimumeis 4,0%)
- Core Tier I ratio: 6,6%*

- Additionele € 100m in Lower Tier II capital in augustus 2008
- Geen investeringen in subprime sector, CDOs and SIVs
- Verwachte verminderde kapitaalbehoefte van ca. € 250m onder Basel II F-IRB
- Single A (stable outlook) ratings bevestigd door Standard & Poor's and Fitch in juli 2008

* 30 juni 2008

Hogere kapitaalratio's onder F-IRB

Kapitaalratio's 30 juni 2008 (pro forma)



- Momenteel: Basel II Standardised Approach (SA)
- Vanaf 2011: F-IRB
- Verwachte kapitaal vermindering: ~€ 250m
- Significante impact op kapitaalratio's

Voldoende liquiditeiten

- **Uitstekende funding positie**

- Funding ratio op 31 juli 2008 boven 98%
- Netto verstreker op de interbancaire geldmarkt (> € 1 miljard), maximaal 3 maanden
- € 1,4 miljard beschikbare onderpand DNB/ECB, bestaande uit beleggingsportefeuille, beleenbare activa en liquiditeitsbeheer
- Aflossing (vervroegd) van FRNs € 1 miljard in H1 2008

Geen reden om de schuldpositie op de balans te verminderen

- Over het algemeen zijn Europese banken 'over-leveraged' vergeleken met Amerikaanse banken

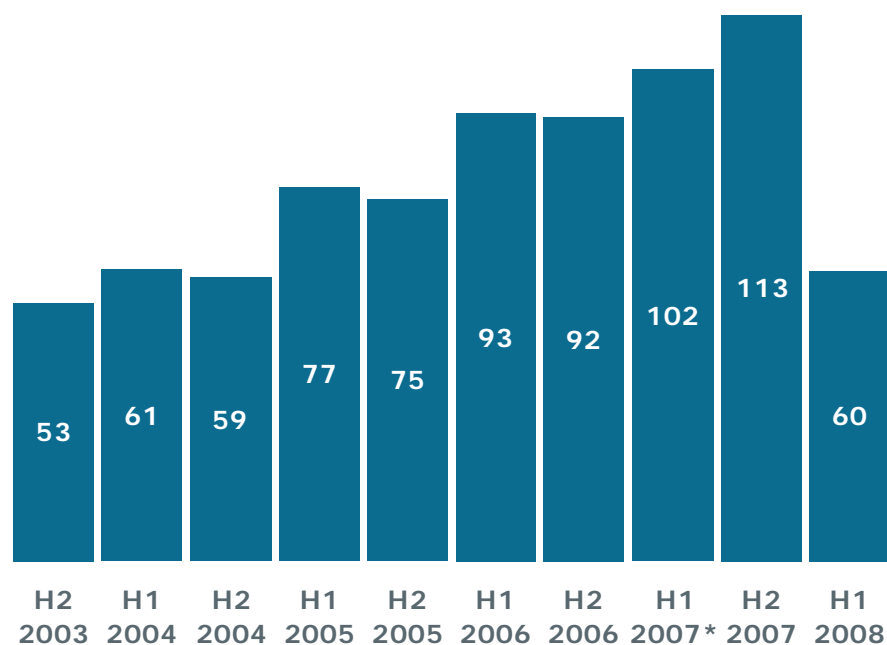
- Gemiddelde equity/asset ratio van de banken is:

Europa 3,7%

US 10,1%

- Van Lanschot: equity op 30-6-08 € 1.319m
→ equity/asset ratio = 6,1%

Nettowinst (H2 2003 – H1 2008)



* Vanaf H1 2007 inclusief Kempen & Co

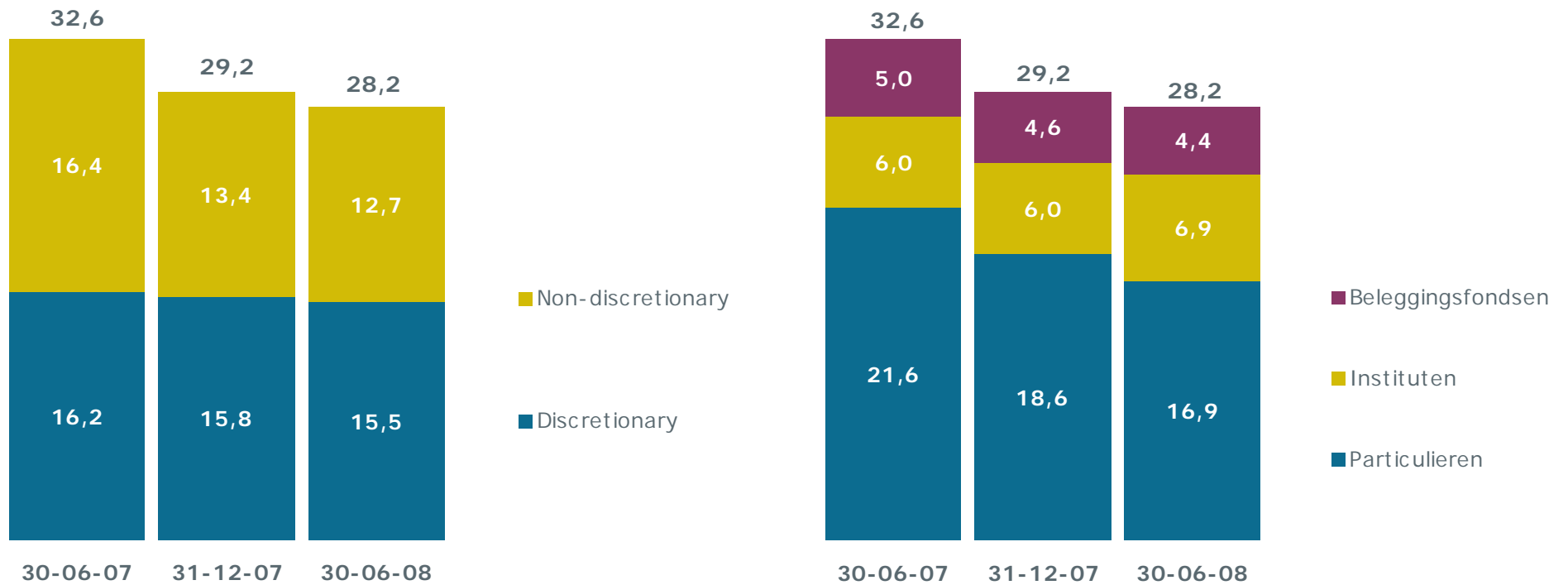
Nettowinst daalt 41% naar
€ 60,2 miljoen in H1 2008

In H2 2007: boekwinst van
€ 20,8 miljoen op verkoop
Van Lanschot Assurantiën

Winst per aandeel € 1,58
(H1 2007: € 2,80)

Nettowinst H2 2003 – H1 2008 (€ miljoen)

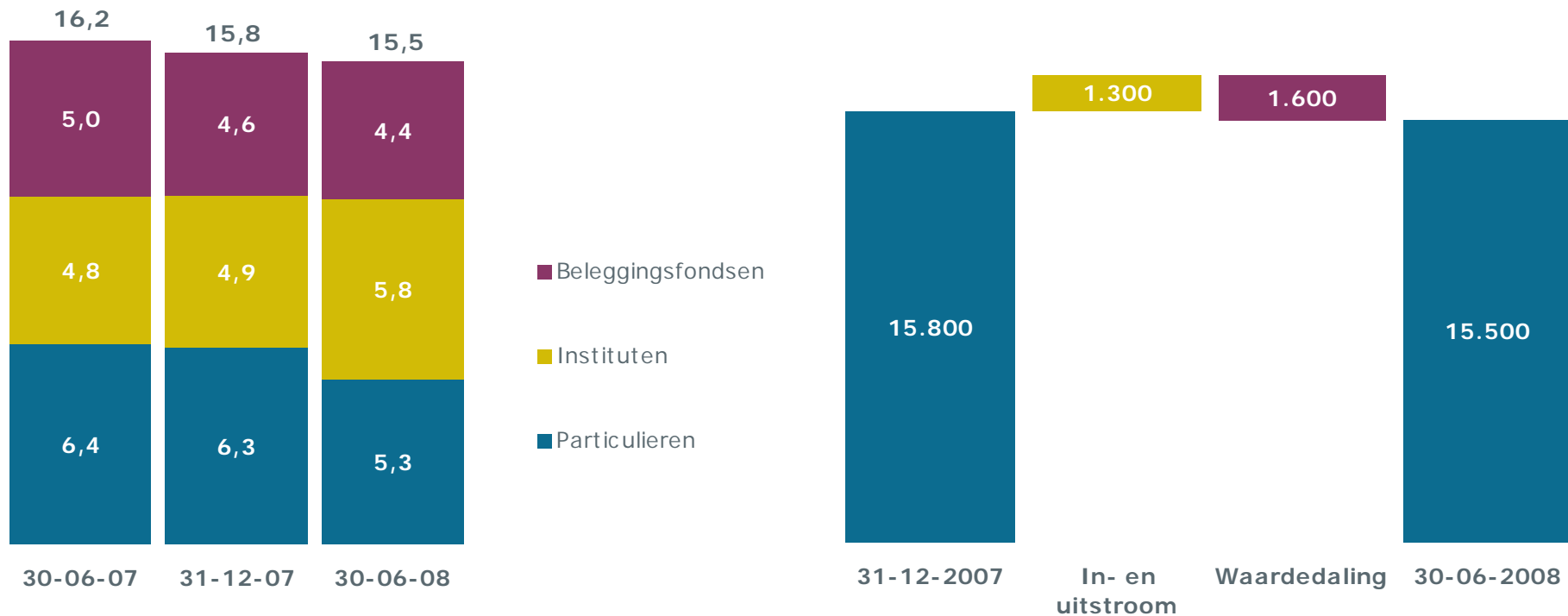
Assets under Management



Totale assets under management (€ miljard)

Totale assets under management (€ miljard)

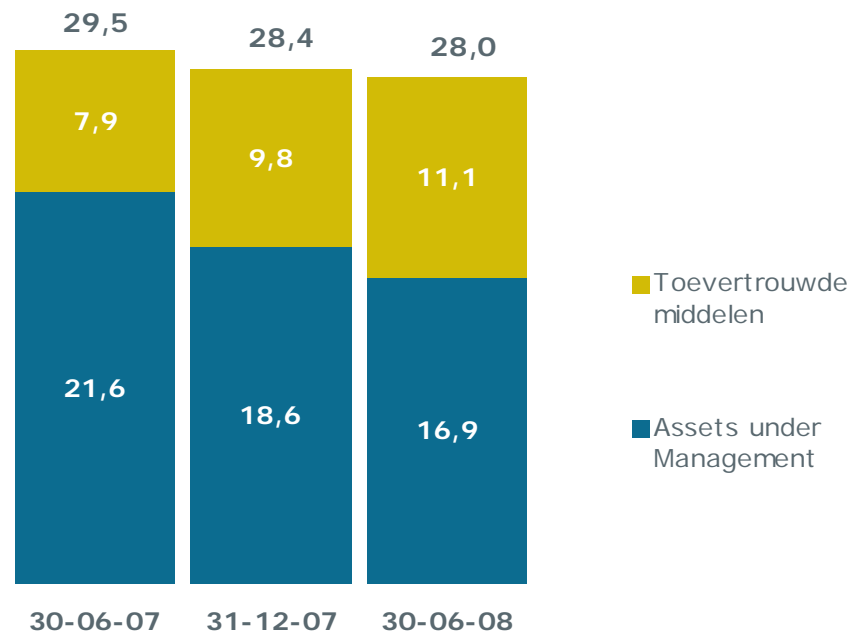
Assets under Discretionary Management



Assets under discretionary management
(€ miljard)

Ontwikkeling 2008 (€ miljoen)

Client assets



Client assets =
 assets under management particulieren +
 toevertrouwde middelen particulieren

31-12-07	€ 28,4 miljard
Toevertrouwde middelen	+€ 1,3 miljard
Assets under Management	+€ 0,1 miljard
Waardeverandering AuM	- € 1,8 miljard
30-06-08	<u>€ 28,0 miljard</u>

Client assets particuliere cliënten (€ miljard)

België & International Private Banking

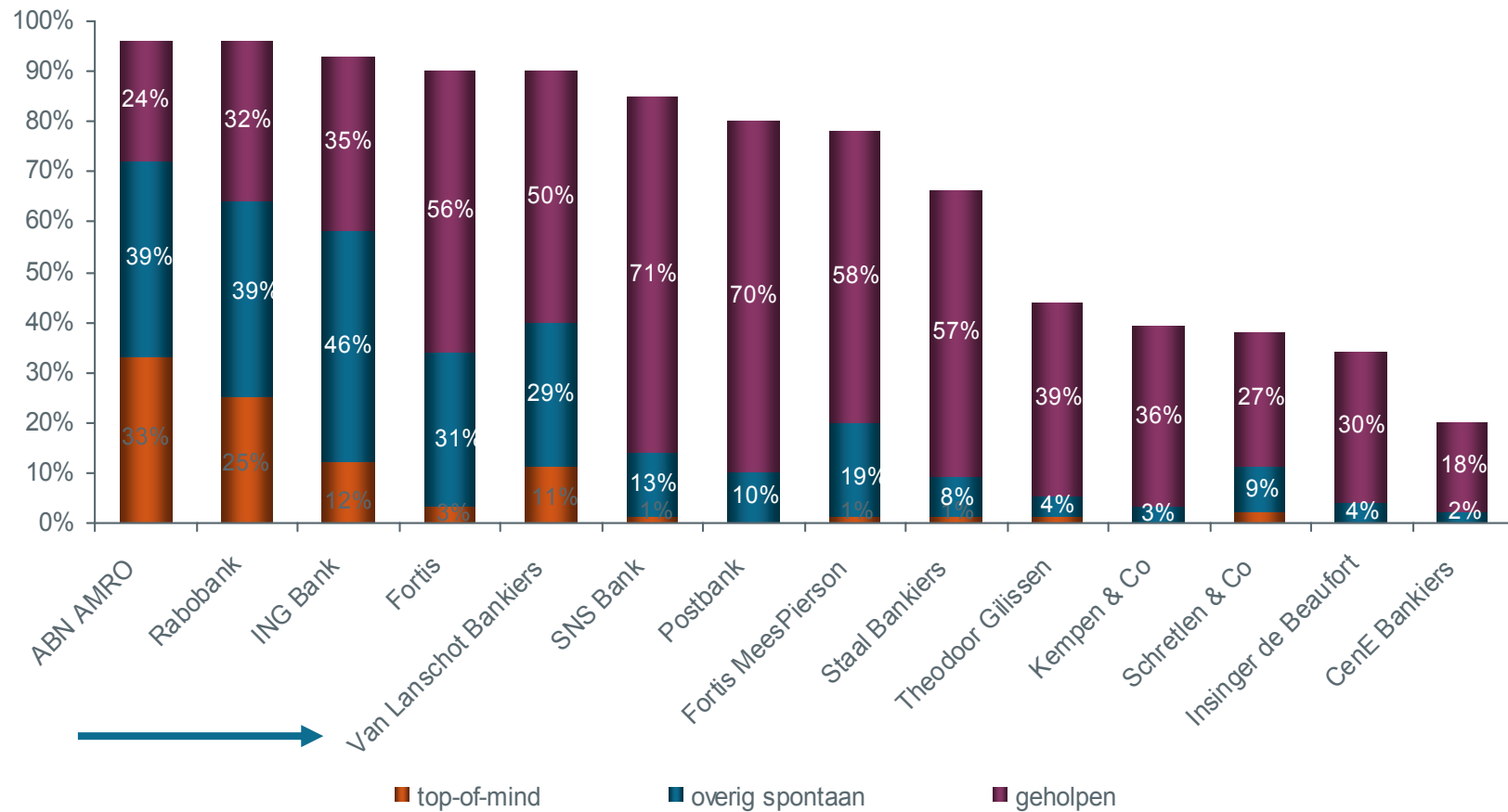
Van Lanschot België

- Toename aantal doelgroeprelaties met ruim 3%
- Spaargelden en deposito's +9% tot € 695 miljoen
- Inkomsten uit operationele activiteiten -12% tot € 13,9 miljoen
- Provisie-inkomsten -22%
- Bedrijfsresultaat voor belastingen -50% naar € 1,9 miljoen

International Private Banking

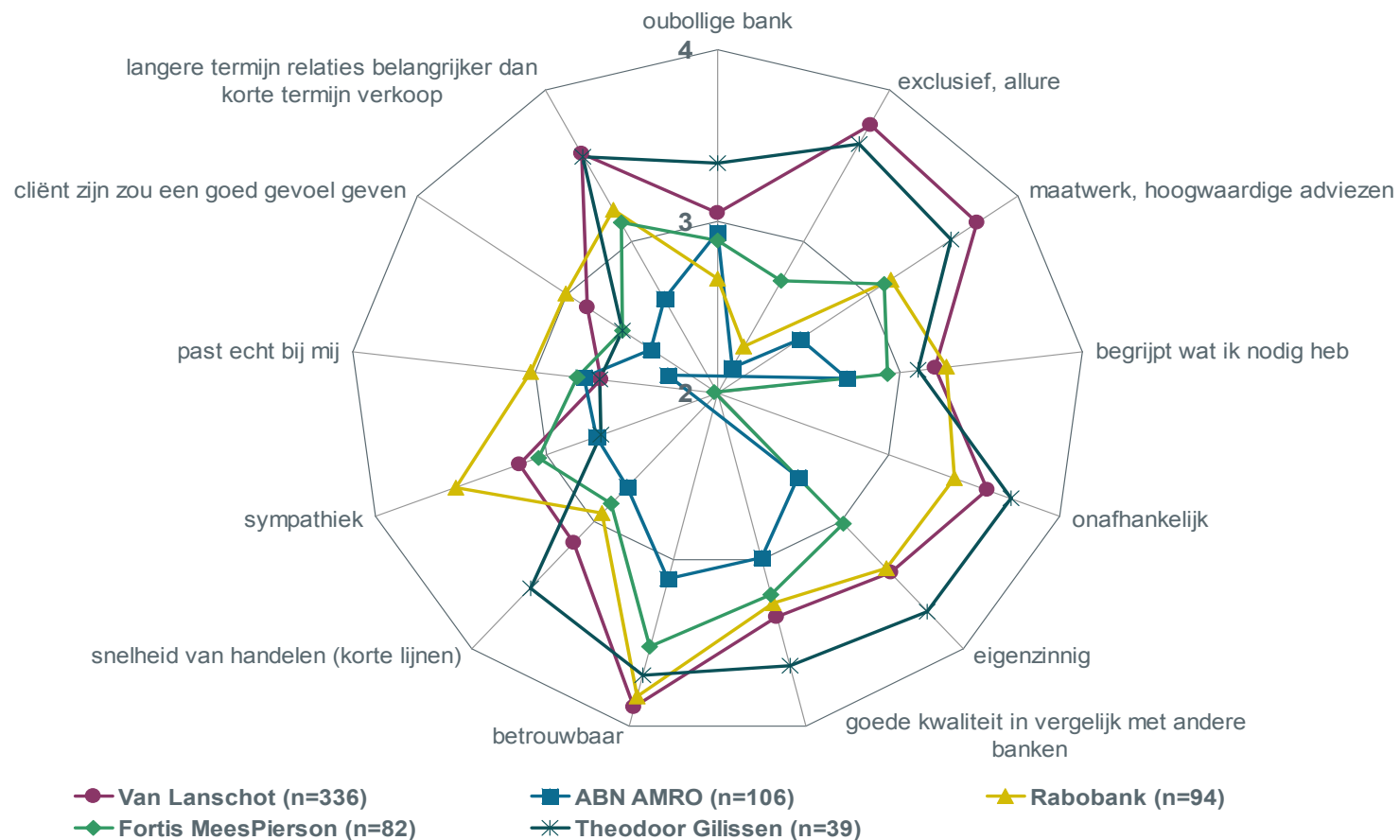
- Bevat Van Lanschot Curaçao, Van Lanschot Luxemburg en Van Lanschot Zwitserland
- Bedrijfsresultaat voor belastingen -25% naar € 5,6 miljoen, met name door lagere effectenprovisies

Naamsbekendheid Van Lanschot is 90%

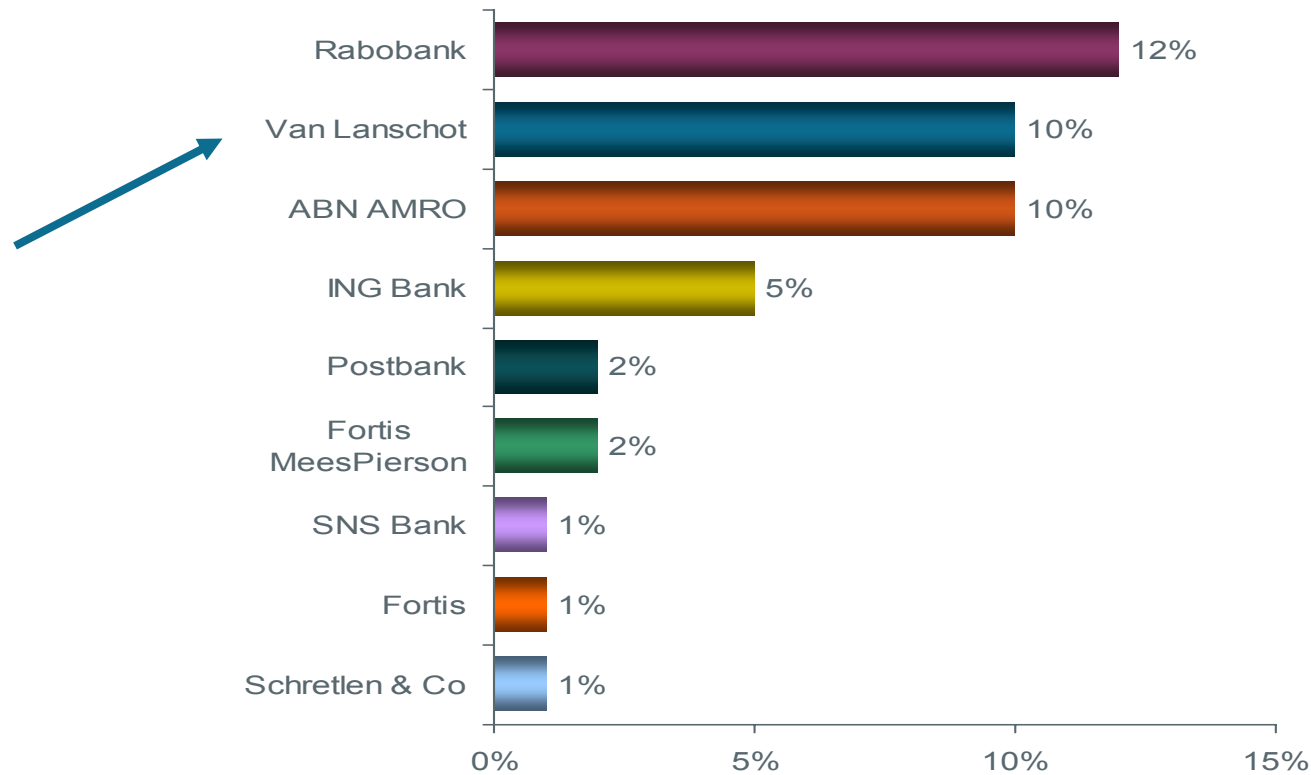


* Onderzoek Juli/Augustus 2008

Van Lanschot heeft een sterk merkbeeld



Voor de kredietcrisis vormden Van Lanschot, de Rabobank en ABNAMRO de top van de private banking markt in Nederland. En nu?



* Spontaan telefonisch genoemd

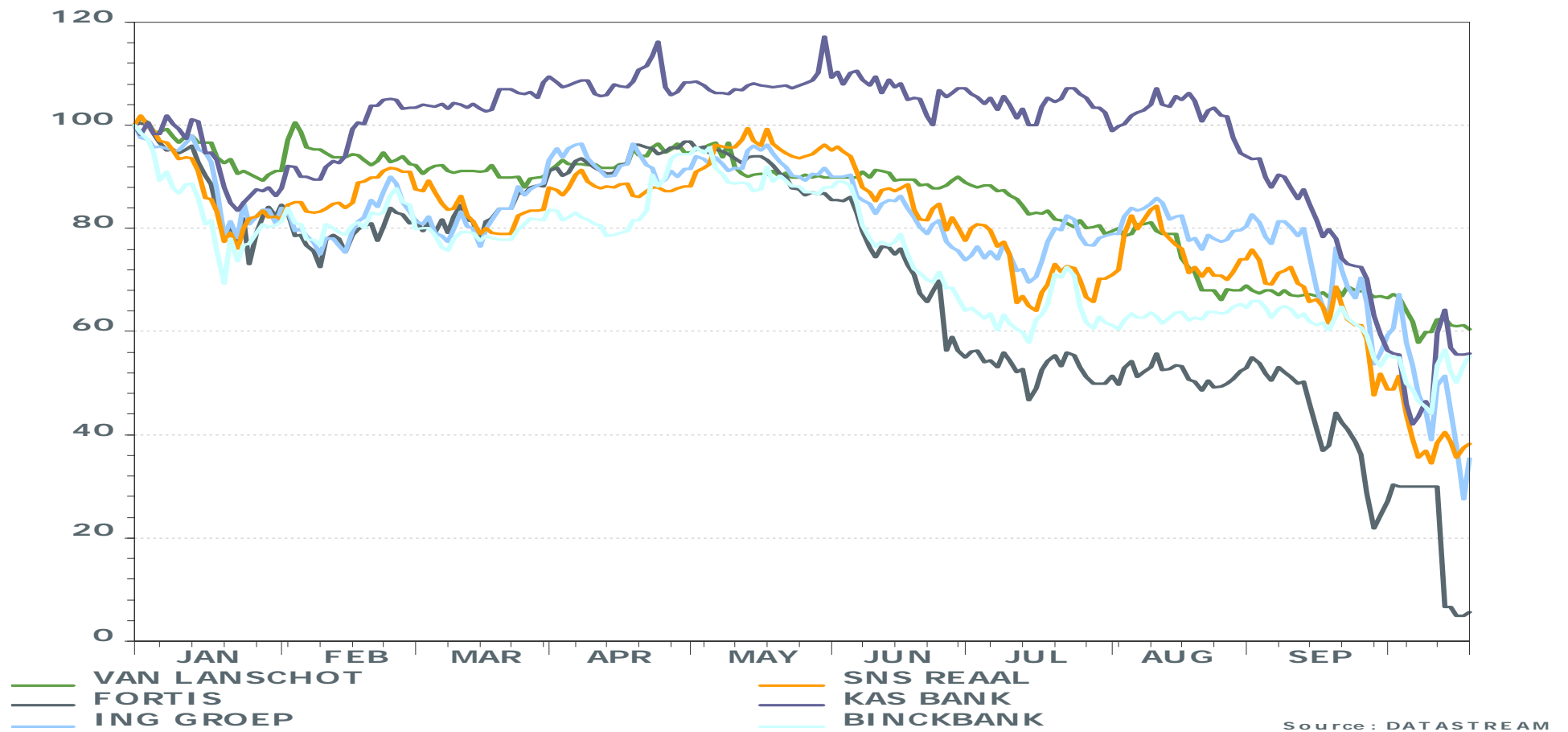
Vooruitzichten

- Marktomstandigheden uiterst moeilijk; opbrengstdaling ook in H2 2008 verwacht
- Nog geen tekenen dat vertrouwen bij particuliere belegger terugkeert; effectenprovisies in H2 2008 opnieuw laag
- Concurrentiestrijd voor spaargelden zal verder verhevigen; voortgaande druk op marge
- Gestegen marktrentes zullen geleidelijk doorwerken in debettarieven; mogelijk hoger interestresultaat in H2 2008
- Gezien uitstekende kwaliteit van kredietportefeuille, geen sterke stijging in bijzondere waardeverminderingen verwacht

Tot slot: De golven van het bankieren in 2008!

Why it pays to be boring

januari – oktober 2008





Van Lanschot Private Banking

Joost Rietvelt, directie Private Banking
6 november 2008

Marktpositie Van Lanschot Private Banking

- Mercknaam: top 2
- Merkwaarde: exclusief
- Distributie netwerk: 32 kantoren in Nederland, 8 in België, en kantoren in Luxemburg, Zwitserland, Curacao
- Niches: executives and business professionals; EMS (compliance!)

Van Lanschots strategie

- In de afgelopen 2 jaar heeft Van Lanschot besloten om zich als een kleine tot middelgrote speler in de banksector in de Benelux te richten op die gebieden van de bankmarkt waar zij een duidelijk onderscheidend vermogen heeft of kan ontwikkelen.
- Dit heeft in 2007 geleid tot de acquisitie van Kempen, de verkoop van een meerderheidsbelang in de verzekeringsactiviteiten en een andere inzet van het hypotheekproduct.
- In Private Banking heeft Van Lanschot zowel haar klantsegmentatie als haar product- en dienstenportefeuille heroverwogen. Dit heeft geleid tot een grotere focus op de bovenkant van de markt met een nieuwe onderscheidende propositie.
- Gegeven de sterke naam, haar uitgebreide distributienetwerk, de 'in house' aanwezige oplossingen (inclusief bedrijfsfinanciering en Trust) en de aantrekkingskracht op ervaren bankiers, is Van Lanschot goed gepositioneerd om verder marktaandeel te winnen.

Focus 2008

- Uitbreiding en verbetering van de verkoop/advies-functie
- Investerings in de dienstverlenings-infrastructuur
- Investerings in marktaanwezigheid en merk
- Omgaan met de nieuwe uitdagingen in de markt
 - Fortis/ABN AMRO
 - Kredietcrisis

Verkoop/advies-functie

- 60 nieuwe bankers waarvan 45 'senior'
- Vernieuwing in top management laag (10)
- Private Wealth Teams (12 → 18)
- Training: focus op inhoud (klantadvisering) en verkoop (inclusief Siebel CRM)

Dienstverlenings-infrastructuur

- Siebel-CRM
- Structurering
- DGA desk (directeur/grootaandeelhouder)
- Private Banking Services

Marktaanwezigheid en merk

- Nieuwe advertentiecampagnes (3)
- Naamsbekendheid
 - 'Top of mind' + spontaan: + 10% onder alle klantengroepen
 - Hoogst bij private banking klanten (51%)
- Sterke naamsbeleving
 - Beste Private Bank: #2
 - Betrouwbaar
 - Onafhankelijk
 - Maatwerkoplossingen
 - Exclusief
 - Focus op lange termijn relaties



Uitdagingen in de markt

- Fortis/ABN AMRO
 - Personeel
 - Cliënten
- Kredietcrisis
 - Soort activiteiten (deposito's)
 - Bewegelijkheid van geld (vertrouwen)
- Nieuwe marktordening?
 - Lokale spelers
 - Internationale spelers

Resultaten 1e helft 2008

- Volumegroei: volgens plan (exclusief koersbewegingen)
- Commissie-inkomsten: sterke daling (volume en activiteiten-niveau)
- Rente-inkomsten: hoger volume; lagere marges
- Kosten: volgens plan
- Lastig jaar voor de V&W rekening

Doelstellingen 2009

- Verdere verbetering van de dienstverleningsinfrastructuur (IT, kennis/vaardigheden en mensen)
- Verdere aansluiting van verschillende concernonderdelen
- Groei in volume en resultaten

Van Lanschot



Kempenn

Van Lanschot Kempenn

Philippe Mol, directie Van Lanschot Kempenn
6 november 2008

Van Lanschot Kempen propositie

Beleggen

- (Fiduciair) Vermogensbeheer
- Aanbieden van specialty products
- Onderscheidend beleggingsadvies
- Order executie

Financieren

- Blanco/ Standby Krediet
- Asset Financiering
- Zakelijk financieren in samenwerking met Business Banking

Clïënt

Structureren

- Fiscale optimalisatie
- Fiscale productontwikkeling
- Trustgerelateerde activiteiten

Bancaire Dienstverlening

- Betalingsverkeer
- Liquiditeitenbeheer
- Verzekeringen

Cliënt casus - uitgangspunten

- Directeur-groootaandeelhouder, vrouw, zoon, dochter
- Waarde onderneming € 20 miljoen
- Onderneming overdragen aan dochter (*continuïteit van de onderneming*)
- Zoon ondersteunen met goed doel (*filantropie*)
- Waarde in onderneming realiseren (*instandhouden levensstijl, oudedag voorziening*)
- Beperken fiscale slijtage (*netto opbrengst*)

Cliënt casus - oplossingen

- Onderneming keert € 2 miljoen uit aan DGA
- Van Lanschot financiert € 13 miljoen aan dochter om aandelen DGA te kopen, onder garantiestelling vader
- Opbrengst voor vader in VBI
- Vader koopt onroerend goed van onderneming ter waarde van € 3 miljoen, Van Lanschot O.G. financieringen financiert
- € 2 miljoen blijft verschuldigd middels lening, leninggever is goede doelenstichting, rente opbrengst € 100.000 ten behoeve van project zoon

Cliënt casus – wat is er bereikt voor de cliënt?

- *Continuïteit van de onderneming*: eigendom voor 100% over naar dochter
- *Filantropie*: project zoon heeft jaarlijkse middelen
- *Levensstijl, oude dag*: vader heeft circa € 14 miljoen liquide middelen ter beschikking en een o.g.-portefeuille ter waarde van € 3 miljoen
- *Netto-opbrengst*: waardeinstijging onderneming ten gunste van dochter en door gebruikmaking financiering en VBI minder dividendbelasting

Cliënt casus – waarom interessant voor Van Lanschot?

- Financiering van € 16 miljoen (€ 13 miljoen aan onderneming, € 3 miljoen aan vader ten behoeve van onroerend goed)
- Belegbaar vermogen € 14 miljoen
- Aan cliëntwensen zijn allemaal voldaan
- Nieuwe tevreden cliënt (dochter!) erbij

Samenvatting casus

Beleggen

- € 14 miljoen belegbaar vermogen

Financieren

- € 13 miljoen aan onderneming
- € 3 miljoen ten behoeve van onroerend goed

Clïënt

Structureren

- VBI
- Goede doelen lening

Bancaire Dienstverlening

- "Excellent" rekening voor vader en moeder
- zakelijk betalingsverkeer voor onderneming
- overlijdensrisicoverzekering voor vader

Waarom is het zo plezierig om met en voor Van Lanschot Kempen te werken

Voor de klant

- Zeer ervaren team van verschillende achtergronden (voorheen: ABN AMRO, Van Lanschot, ING, Kempen, Loyens, Mees Pierson, Schretlen)
- "Best of both worlds" ; Kempen en Van Lanschot
- Toegewijd team; iedere professional bedient een klein aantal cliënten
- Direct toegang tot topbeleggers bij Kempen
- Korte lijnen naar Raad van Bestuur

Voor de teamleden

- Een inspirerende en uitdagende omgeving
- Nadruk op teamprestatie in plaats van individuele doelstellingen
- Ideale combinatie tussen commerciële activiteiten, professioneel vakgebied en invloed op beleid
- Perfecte werkplek in WTC Amsterdam

Dit leidt tot lange termijn relaties!



Van Lanschot Bankiers Business Banking

Wiebe van den Elshout, directie Business Banking

6 november 2008

I Doelstellingen (wat):

- A. Als onderdeel van de Private Bank Van Lanschot Bankiers richt Business Banking zich primair op:
1. de succesvolle ondernemer
 2. met een vermogensbelang
 3. in haar/zijn onderneming in de markt van middelgrote bedrijven
 4. bij voorkeur op het snijvlak van zakelijk en privé.

→ de D(G)A als (potentiële) klant voor de Private Bank

I Doelstellingen (wat):

B. * Gecontroleerde volume- en winstgroei bij Business Banking als één van de pijlers onder de Private Bank Van Lanschot Bankiers

* Opereren binnen onze scherpe DGA-focus waardoor korte tijdlijnen resulteren in langdurige relaties

→ Business Banking is complementair aan Private Banking en geen doel op zich

1. De succesvolle ondernemer

- ❑ 80-90% van de miljonairs met een vermogen groter dan € 5 miljoen is (ex-)D(G)A
- ➔ De D(G)A is de grootste vermogensvormer en daarmee de belangrijkste groep van prospects voor de Private Bank
- ➔ De relatie met de D(G)A start in de meeste gevallen bij Business Banking

2. Met een vermogensbelang in de onderneming

- ❑ Vermogensvorming vindt een groot aantal jaren binnen de onderneming plaats
- ❑ In tegenstelling tot het verleden is steeds vaker sprake van meerdere aandeelhouders binnen de onderneming
- ❑ Vermogensplanning en –overheveling naar privé vindt steeds vroeger plaats

- ➔ De performance van Business Banking is een belangrijke lead-generator voor Private Banking
- ➔ Een sterk toenemend aantal D(G)A-prospects
- ➔ Private Banking begint ruim voor de bedrijfsoverdracht

3. Middelgrote (familie-)bedrijven

- ❑ Omzet groter dan € 10 miljoen tot € 200 miljoen
- ❑ Kredietobligo groter dan € 5 miljoen
- ❑ Vastgoedbeleggers waarbij de vastgoedportefeuille een strategische keus is binnen de asset-mix

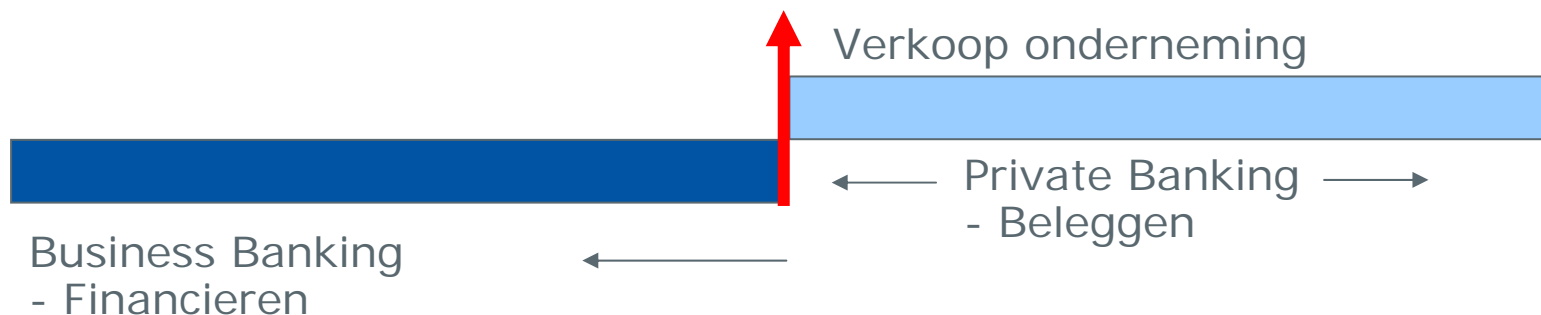
- ➔ Volwassen ondernemingen
- ➔ Gezonde kosten/baten ratio voor bank
- ➔ Behoefte aan specialisten
- ➔ Materiële vermogensvorming
- ➔ Schaalgrootte vanuit risk-perspectief

4. Op het snijvlak van Zakelijk en Privé

- ❑ Zakelijk en Privé zijn niet meer los van elkaar te zien (juridisch, fiscaal, 2e generatie et cetera)
- ❑ Steeds eerder de behoefte om in privé de vruchten te plukken van zakelijk succes
- ➔ Business Banking is complementair aan Private Banking
- ➔ De noodzaak tot het opereren in relatie-teams waarin alle specialismen vertegenwoordigd kunnen zijn

DGA-concept

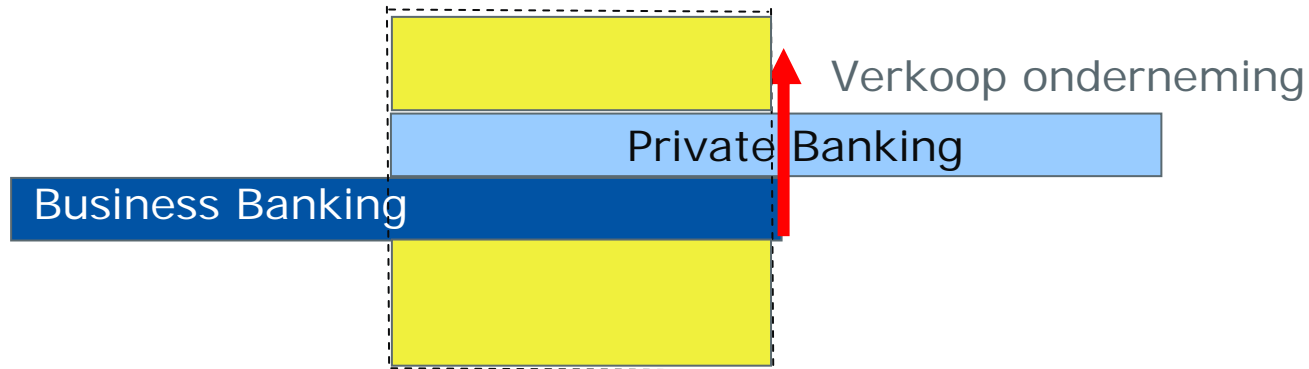
Niet zo:



Maar zo:



DGA-concept

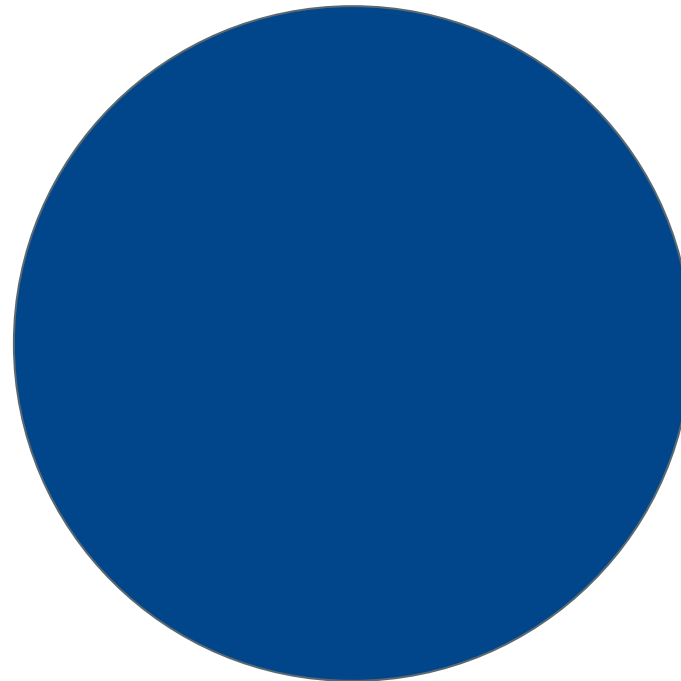


- ➔ Private Banking en Business Banking trekken intensief gezamenlijk op
- ➔ Consolidatiefase met steeds meer nadruk op privé-vermogen

Recap, dividendfinanciering, structurering et cetera

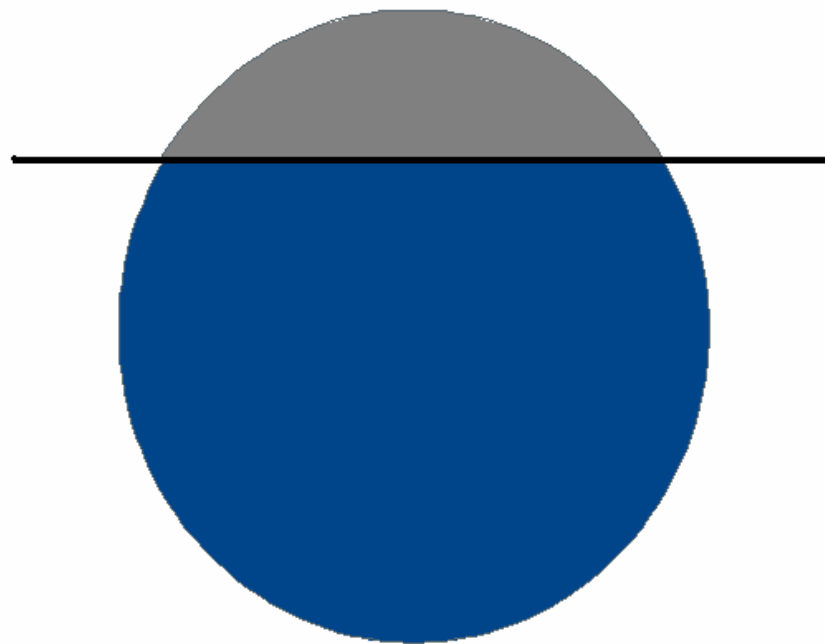
II Wat doen wij niet:

- ❑ Wij opereren in dezelfde markt als de Grootbanken



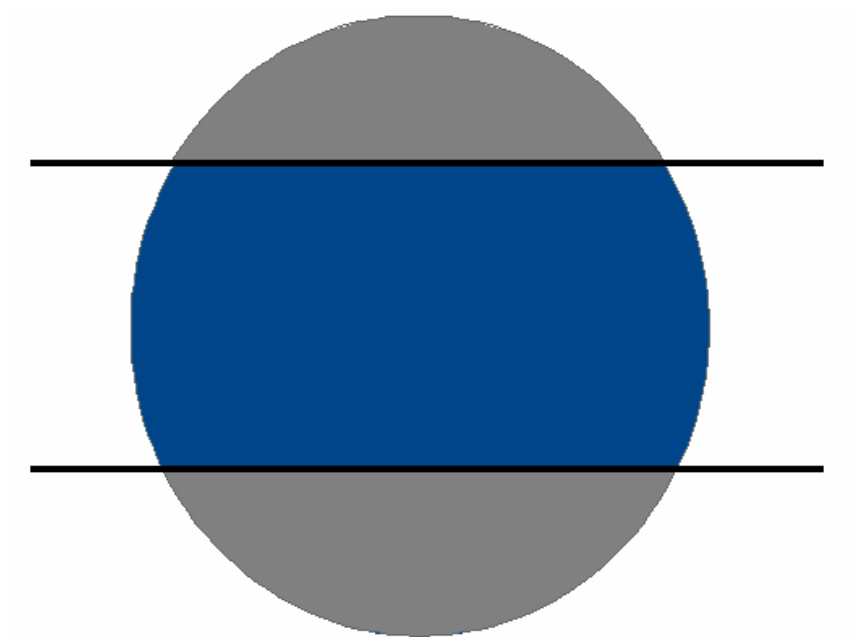
de Zakelijke markt

Maar:



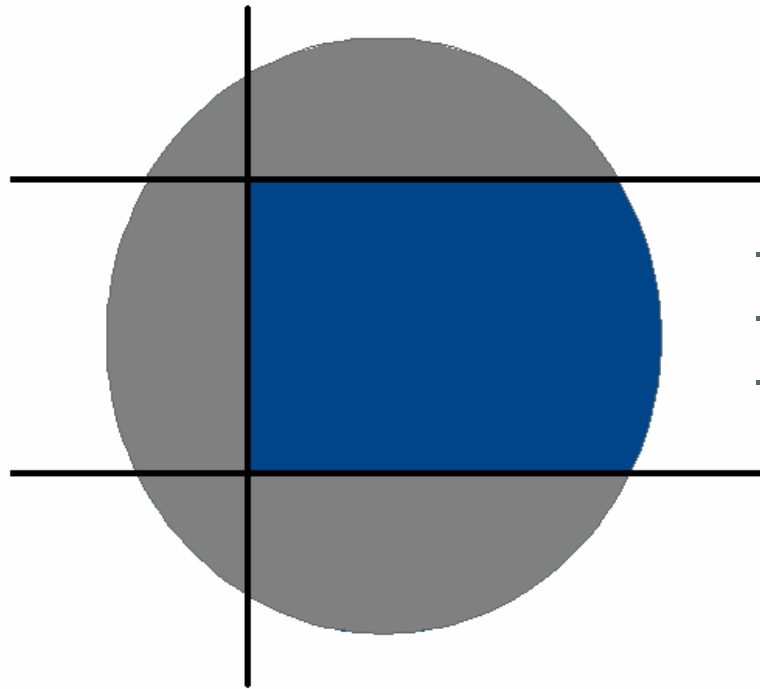
- geen Corporates

En:



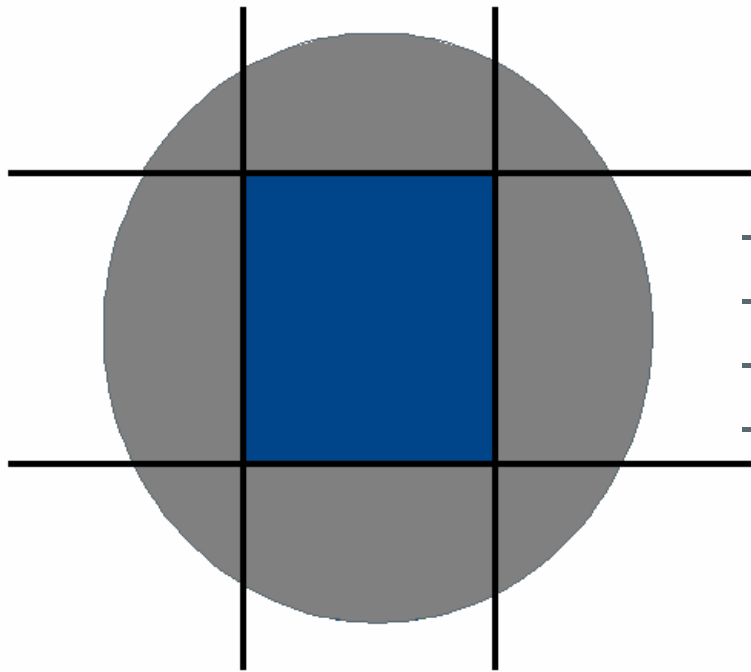
-geen Corporates
-geen Retail

En:



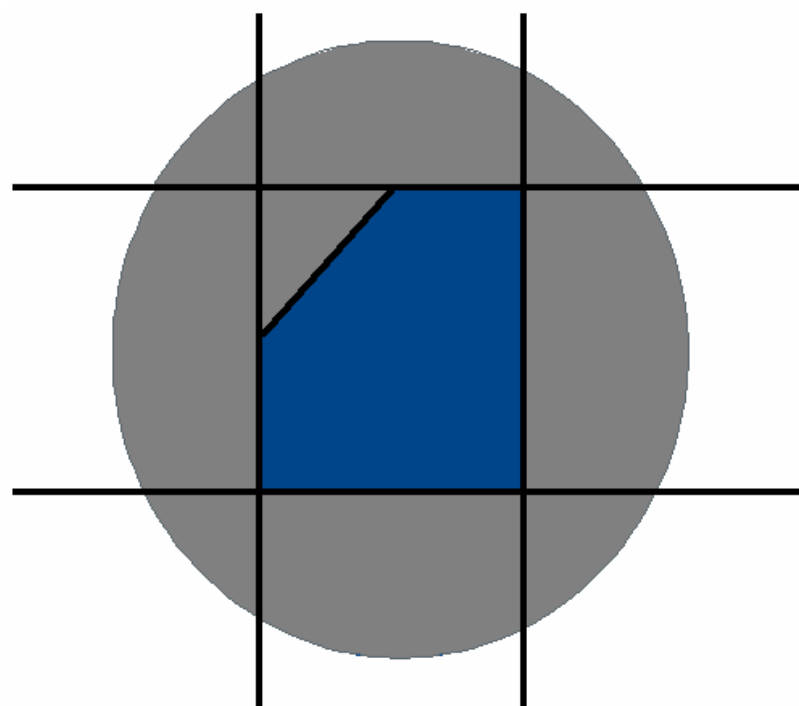
- geen Corporates
- geen Retail
- geen Buitenlandse Bedrijven

En:



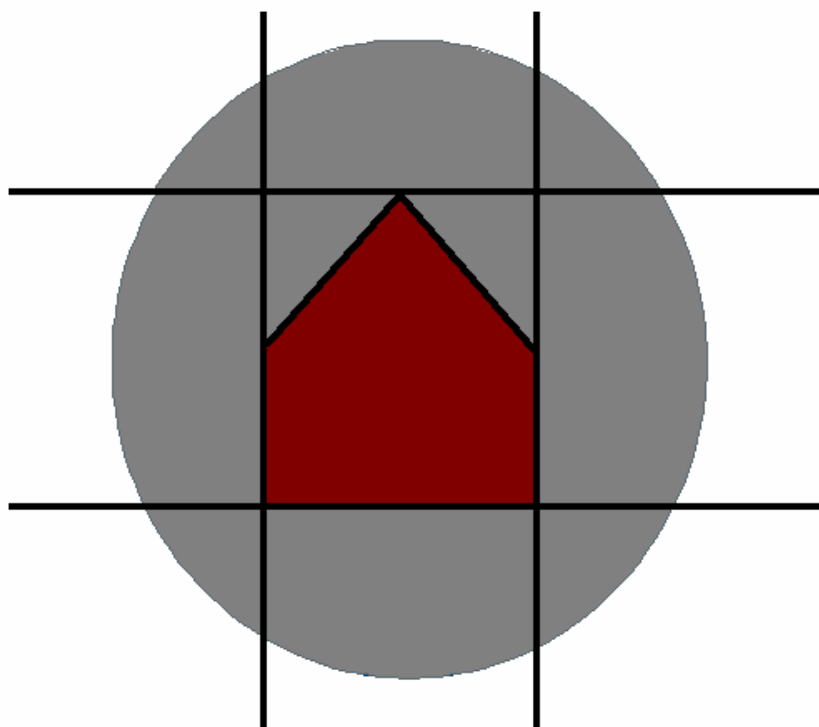
- geen Corporates
- geen Retail
- geen Buitenlandse Bedrijven
- geen Project Ontwikkeling

En:



- geen Corporates
- geen Retail
- geen Buitenlandse Bedrijven
- geen Project Ontwikkeling
- geen Horeca / Leisure

En:

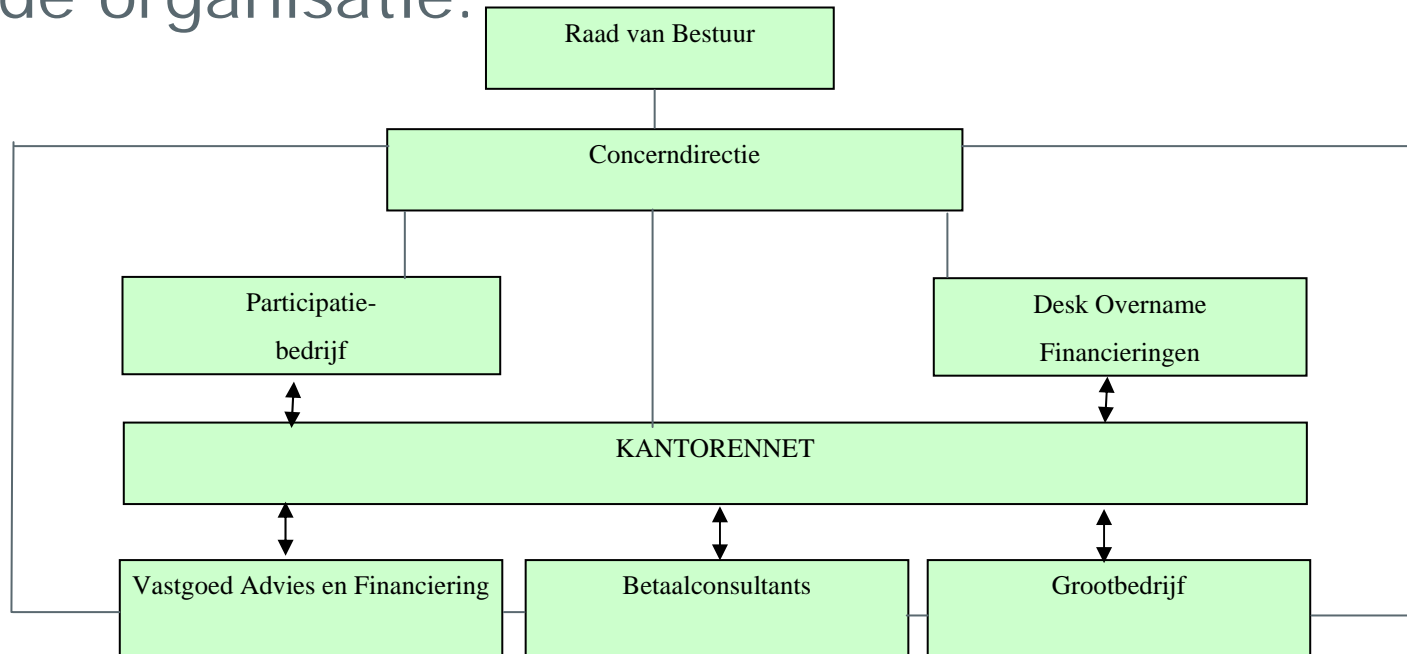


- geen Corporates
- geen Retail
- geen Buitenlandse Bedrijven
- geen Project Ontwikkeling
- geen Horeca / Leisure
- geen Public

Business Banking Van Lanschot

III Hoe doen wij het?

Vanuit de organisatie:

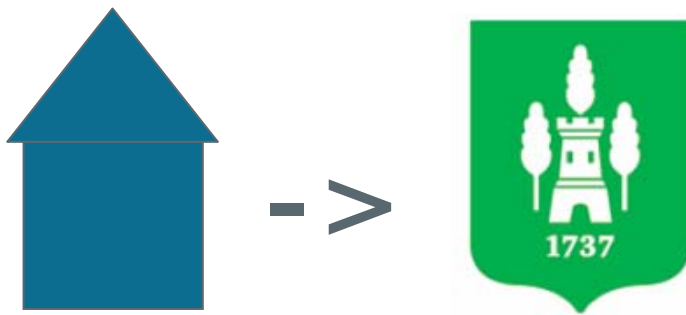


- 13 decentrale business units actief met relatiebeheer/prospects
- Centrale specialistische afdelingen ten behoeve van DGA ter ondersteuning
- 150 fte's

III Hoe doen wij het?

- Door korte lijnen snel en flexibel
- Betrokkenheid Raad van Bestuur bij commercie
- Beperkt aantal relaties per bankier, daardoor veel kennis van de klant
- Wij kennen elkaar en de klant
- Groot genoeg voor full service
- Klein genoeg voor persoonlijke relatie en bereikbaarheid

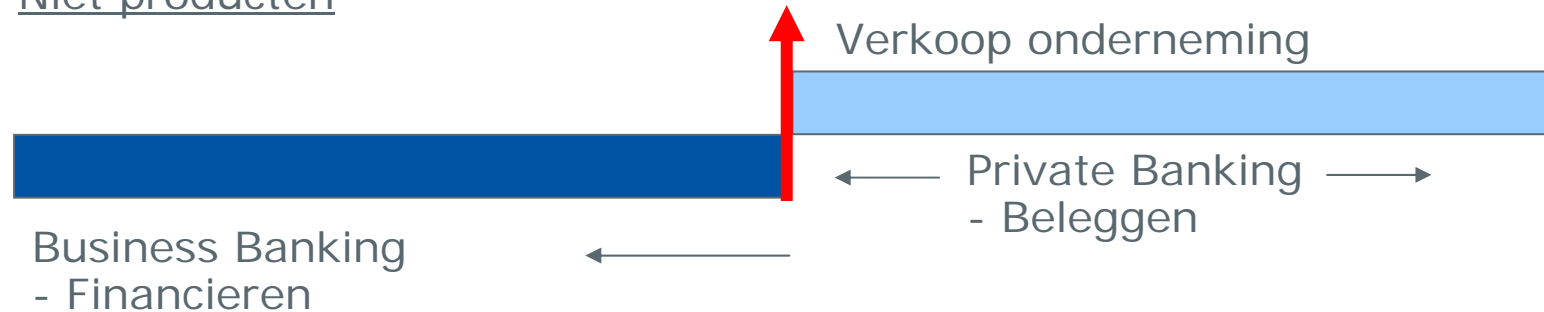
Dus:



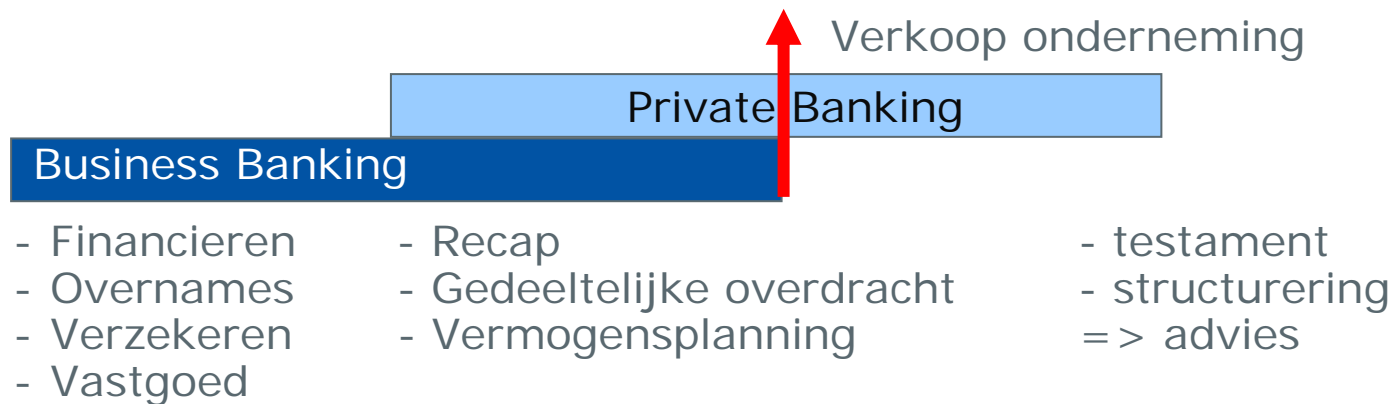
III Hoe doen wij het?

□ Vanuit klantperspectief

Niet producten



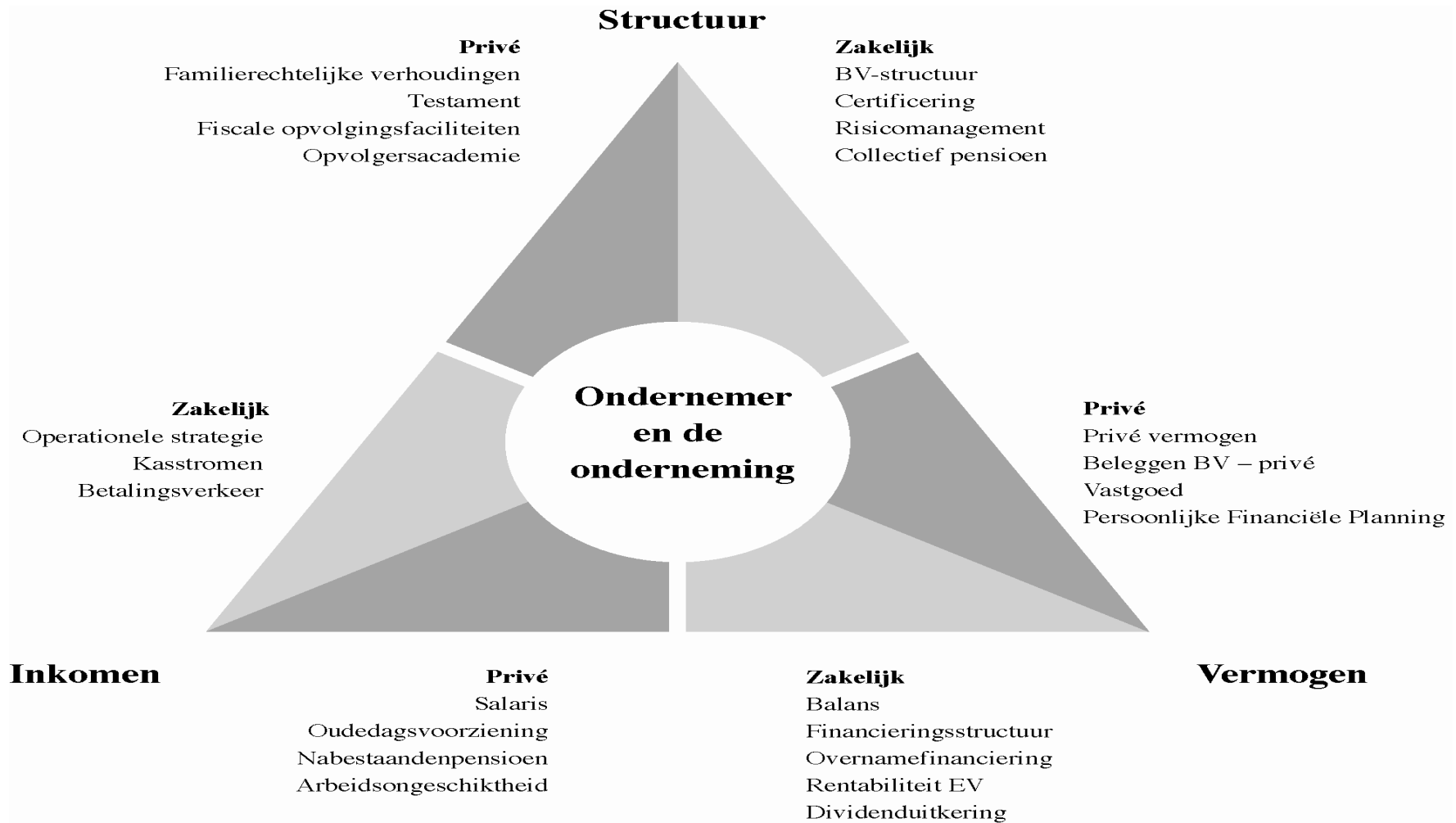
Maar toegevoegde waarde:



Klantbenadering vanuit:

- DGA-plan-methodiek
- Verankerd in de DGA-Desk
- Als co-productie van Business en Private Banking die onlosmakelijk met elkaar zijn verbonden

DGA-plan-methodiek



Ontwikkelingen 2008

- Verdergaande groei van aantal relaties in onze specifieke doelgroep
- Verdergaande groei debet- en creditvolume in onze specifieke doelgroep
- Verdere opschaling naar ondernemingen met een omzet ruim \geq € 10 miljoen
- Verdergaande verbetering kosten-baten-ratio
- Intensieve samenwerking tussen Business en Private Banking leidt in toenemende mate tot langdurige, profijtelijke en tevreden relaties

Kortom:



Business
Banking

+



Private
Banking

=



De bank voor de DGA

ERVAAR HET VERSCHIL