



Van Lanschot

# Voorwaarden voor Strategisch Advies

U hebt Van Lanschot gevraagd Strategisch Advies te geven over (een gedeelte van) uw vermogen. Hiervoor hebt of sluit u een Overeenkomst voor Strategisch Advies met Van Lanschot Kempen NV, ook handelend onder de naam Van Lanschot. Bij deze overeenkomst horen afspraken. Deze afspraken noemen we voorwaarden. Deze vindt u in deze brochure 'Voorwaarden voor Strategisch Advies'. Hierin leest u over onze dienstverlening. Lees deze voorwaarden goed. Als u uw handtekening onder de Overeenkomst voor Strategisch Advies zet, dan gelden vanaf dat moment deze voorwaarden.

# Inhoud

Hoe leest u deze brochure?

P A G I N A 3

1. Algemene afspraken

P A G I N A 4

2. Belangenconflicten

P A G I N A 6

## Hoe leest u deze brochure?

In deze brochure staan de voorwaarden die horen bij de Overeenkomst voor Strategisch Advies (hierna: *overeenkomst*) die u hebt of gaat sluiten met ons.

In de *overeenkomst* en deze Voorwaarden voor Strategisch Advies (hierna: *voorwaarden*) gebruiken wij begrippen. In de tekst van de *overeenkomst* en deze *voorwaarden* staan deze begrippen schuingedrukt. Wij leggen de begrippen uit in de *overeenkomst*.

Hebt u nog vragen? Neemt u dan contact op met uw banker.

### 1. Welke informatie vindt u in de verschillende hoofdstukken in deze brochure?

#### 1. Algemene afspraken

In dit hoofdstuk vindt u de afspraken die een aanvulling zijn op onze Algemene Voorwaarden Van Lanschot (Algemene Voorwaarden). Bijvoorbeeld wat u moet doen als u het niet met ons eens bent.

#### 2. Belangenconflicten

In dit hoofdstuk leest u hoe wij met belangenconflicten omgaan en hoe wij situaties voorkomen waardoor een belangenconflict kan ontstaan.

### 2. Hoe werken deze voorwaarden en andere voorwaarden die horen bij beleggen?

Leest u over hetzelfde onderwerp iets in de Algemene Voorwaarden en in andere voorwaarden wat tegenstrijdig is? Dan geldt de volgende rangorde. De voorwaarden die horen bij een product of dienst gaan vóór op de Algemene Voorwaarden, behalve als de Algemene Voorwaarden u als consument meer rechten of bescherming geven. De afspraken in een *overeenkomst* gaan weer vóór op de *voorwaarden* bij die *overeenkomst*. En deze *voorwaarden* gaan weer vóór op de Algemene Voorwaarden die u al hebt.

### 3. Welke voorwaarden gelden er nog meer voor u?

De Algemene Voorwaarden gelden ook voor u. Dit zijn de algemene voorwaarden die gelden voor alle diensten en producten die u van ons afneemt. Onze Algemene Voorwaarden zijn door de Nederlandse Vereniging van Banken gedeponereerd ter griffie van de Arrondissementsrechtbank in Amsterdam. Wij gaan ervan uit dat u van de inhoud kennisneemt. U kunt de Algemene Voorwaarden vinden op [www.vanlanschot.nl/voorwaarden](http://www.vanlanschot.nl/voorwaarden).

Daarnaast kunnen er nog aanvullende voorwaarden gelden voor of kan er nog aanvullende informatie horen bij:

- bepaalde diensten die we u verlenen,
- de manier waarop wij contact met u hebben,
- bepaalde *beleggingen* waarin u belegt.

### 4. Staat er een bepaling in deze voorwaarden die door een uitspraak van de rechter niet meer geldig is?

Dan blijven alle andere afspraken in deze *voorwaarden* wel geldig.

# 1. Algemene afspraken

---

## Inleiding

1. Wat doen wij met uw gegevens?
  2. Wanneer eindigt de overeenkomst voor Strategisch Advies?
  3. Wat gebeurt er met uw overeenkomst als u overlijdt?
  4. Wat gebeurt er als u onder bewind of curatele wordt gesteld?
  5. Hoe komt onze opinie over de verwachte marktontwikkelingen tot stand?
- 

## Inleiding

In dit hoofdstuk vindt u de afspraken die een aanvulling zijn op onze Algemene Voorwaarden die u al hebt ontvangen. Hierin spreken wij af hoe wij met elkaar omgaan. Ook geven we aan wat u van ons kunt verwachten en wat wij van u verwachten. Wij leggen verder uit wat u moet doen als u de dienstverlening wilt beëindigen.

### 1. Wat doen wij met uw gegevens?

Uw privacy is belangrijk voor ons. Wij behandelen uw persoonsgegevens daarom verantwoord en zorgvuldig. Persoonsgegevens vertellen tenslotte van alles over u. Het is voor ons essentieel dat uw informatie bij ons veilig is. Wij verwerken persoonsgegevens voor klanten. Wij hebben uw persoonsgegevens om allerlei redenen nodig. Om een klant te accepteren, maar ook om producten en diensten aan te kunnen bieden. Wij zijn graag transparant over wat wij met uw persoonsgegevens doen en vinden het belangrijk dat deze kloppen. Wij gebruiken uw persoonsgegevens voor onze dienstverlening. Het komt voor dat we uw persoonsgegevens aan derden verstrekken. Dit doen we alleen als dat nodig is voor het uitvoeren van de overeenkomst met u of om onze bedrijfsvoering efficiënt te houden. Wilt u precies weten wat wij doen met uw persoonsgegevens? Lees dan alle informatie daarover in ons Privacy Statement op [www.vanlanschot.nl/privacy](http://www.vanlanschot.nl/privacy).

Wij nemen telefoongesprekken met u altijd op. Dit doen we omdat we dit wettelijk verplicht zijn voor andere diensten, maar ook om mogelijke klachten goed af te wikkelen. En om de kwaliteit van ons werk te onderzoeken en te verbeteren. Wij hoeven u niet bij elk telefoongesprek te vertellen dat wij het opnemen. Wij bewaren de opnames tien jaar. Na deze tien jaar vernietigen we ze. Daar zijn uitzonderingen op mogelijk. Als u een opgenomen telefoongesprek van uzelf wilt beluisteren, dan kan dat.

### 2. Wanneer eindigt de overeenkomst voor Strategisch Advies?

Zoals met u afgesproken in de *overeenkomst* kunnen zowel u als wij de *overeenkomst* opzeggen. U informeert direct na de opzegging degene(n) die periodiek informatie (bank- en transactiegegevens) aan ons verstrekken dat de *overeenkomst* zal eindigen. U meldt daarbij tevens per welke datum de *overeenkomst* zal eindigen. U zorgt zelf voor beëindiging van de volmachten om namens u dagafschriften en/of depotoverzichten voor de in bijlage 1 bij de *overeenkomst* genoemde rekening(en) en depot(s) te ontvangen.

In de volgende situaties eindigt onze relatie per direct en geheel, zonder dat wij u een brief moeten sturen.

- U bent failliet, valt onder een wettelijke regeling voor schuldsanering of vraagt surséance van betaling aan.
- U houdt zich niet aan de afspraken die in de *overeenkomst* en/of in de *voorwaarden* staan.

Is de *overeenkomst* beëindigd? Moest u nog een vergoeding betalen over de periode tot aan de datum waarop de *overeenkomst* is beëindigd? Dan moet u die nog aan ons betalen. Dit kan een kortere periode dan een kwartaal zijn.

### **3. Wat gebeurt er met uw overeenkomst als u overlijdt?**

Zoals met u afgesproken in de *overeenkomst* blijven wij, totdat wij formeel weten wie uw erfgenamen zijn, de *overeenkomst* uitvoeren aan de hand van de afspraken die we met u hebben gemaakt. Wij weten pas formeel wie uw erfgenamen zijn, nadat wij een verklaring van erfrecht hebben ontvangen. Zodra uw erfgenamen formeel bij ons bekend zijn, kunnen zij ons een opdracht geven wat er moet gebeuren met de *overeenkomst*. Het kan zijn dat na de verdeling de erfgenaam de dienstverlening strategisch advies wil houden. Dan sluiten wij een nieuwe *overeenkomst* met die erfgenaam. Hebben wij negen maanden na uw overlijden niet kunnen vaststellen wie formeel uw erfgenamen zijn of wie uw executeur is? Dan kunnen we de *overeenkomst* beëindigen.

### **4. Wat gebeurt er als u onder bewind of curatele wordt gesteld?**

Als u onder bewind of curatele wordt gesteld, treedt uw bewindvoerder of curator namens u op als partij bij de *overeenkomst*. Zoals de bewindvoerder of curator niet formeel bij ons bekend is blijven wij de *overeenkomst* uitvoeren zoals we dat met u hebben afgesproken. Wij weten pas formeel wie de bewindvoerder of curator is, nadat wij de benoeming door de rechtbank hebben ontvangen. Zolang wij u Strategisch Advies verlenen, bent u de *vergoeding* verschuldigd. Hebben wij zes maanden na uw onder bewind- of curatelestelling niet kunnen vaststellen wie formeel uw bewindvoerder of curator is? Dan kunnen wij de *overeenkomst* beëindigen. Deze bepaling geldt niet als u een rechtspersoon bent.

### **5. Hoe komt onze opinie over de verwachte marktontwikkelingen tot stand?**

Bij onze strategische advisering maken we gebruik van onze eigen ervaring en deskundigheid en die van onze dochteronderneming Kempen Capital Management NV (Kempen). Daarnaast maken we gebruik van onze eigen onderzoeksafdelingen en van derde partijen naar aandelen, obligaties, beleggingsfondsen en andere soorten *beleggingen*. Dit onderzoek noemen wij research. Deze research gebruiken we om een mening (opinie) te vormen over de marktontwikkelingen en verwachtingen. Wij zijn er niet aansprakelijk voor als de informatie van deze partijen niet juist of onvolledig is.

## 2. Belangenconflicten

---

### Inleiding

1. Wanneer ontstaat er een belangenconflict?
  2. Wat doen wij om belangenconflicten te beheersen?
  3. Wat gebeurt er als wij een belangenconflict niet kunnen voorkomen?
- 

### Inleiding

In dit hoofdstuk kunt u lezen hoe wij omgaan met belangenconflicten en hoe wij die voorkomen.

#### 1. Wanneer ontstaat er een belangenconflict?

Wij hebben een regeling die gericht is op de preventie van de volgende situaties.

- Vermenging van zakelijke en persoonlijke belangen.
- Het door elkaar lopen van het eigen belang van de onderneming en dat van de klant.
- Aanwezigheid van een financiële of andere drijfveer om het belang van de ene (groep) klanten te laten prevaleren boven het belang van de andere (groep) klanten.
- Wij oefenen hetzelfde bedrijf uit als de klant waardoor een (potentieel) conflict ontstaat.
- Wij ontvangen een provisie of vergoeding van een derde die niet gebruikelijk is.

#### 2. Wat doen wij om belangenconflicten te beheersen?

De beheersing van belangenconflicten is een essentieel onderdeel van het streven naar het versterken van de integriteit en reputatie van Van Lanschot Kempen NV (hierna Van Lanschot Kempen) en alle met haar verbonden ondernemingen. Uitgangspunt is dat wij alle redelijke maatregelen nemen om mogelijke belangenconflicten binnen de organisatie te identificeren en indien mogelijk organisatorische-, administratieve- en fysieke maatregelen nemen om deze te voorkomen en te beheersen. Een zogenoemde 'Chinese Wall' tussen twee afdelingen kan zowel een fysieke maatregel zijn als een organisatorische. De plicht om een eventuele nevenfunctie vooraf te melden is een voorbeeld van een administratieve maatregel.

Binnen de organisatie zijn, onder andere, de volgende maatregelen genomen.

- Opstellen van een Algemene gedragscode en overige regelingen.
- Opstellen van een belangenconflicten organisatieschema.
- Inrichten van een belangenconflicten register.
- Inrichten van organisatorische, administratieve en fysieke maatregelen.

Het beheersen van belangenconflicten speelt een belangrijke rol op de werkvloer. Alle medewerkers van Van Lanschot Kempen zijn alert op het herkennen van belangenconflicten.

Verder streeft Van Lanschot Kempen er naar om belangenconflicten te beheersen door:

- het geven van het juiste voorbeeld door het management (bedrijfscultuur),
- opleiding en training van medewerkers om de awareness te vergroten.

#### 3. Wat gebeurt er als wij een belangenconflict niet kunnen voorkomen?

Daar waar het niet mogelijk is belangenconflicten te voorkomen of te beheersen, maakt Van Lanschot Kempen deze belangenconflicten aan u of aan potentiële klanten kenbaar.