



# Volop groeikansen dankzij uniek profiel

Van Lanschot Kempen rondde in 2022 een transformatie af waarin het afscheid nam van het verleden als algemene bank en koos voor een nieuwe richting. Die blijkt een zeer succesvolle strategie: "Wij combineren de voordelen van private banking, investment banking en investment management."

**Maarten Edixhoven:**  
**'Wendbaar, ondernemend  
en altijd kijkend  
naar de lange termijn'**

**D**at de transformatie naar wealth manager – mét banklicentie – met succes is voltooid, blijkt wel uit het feit dat Van Lanschot

Kempen in de afgelopen jaren per jaar gemiddeld 10% is gegroeid in belegd vermogen. Daarvan komt ongeveer een derde uit marktgroei, een derde uit overnames en eenzelfde deel uit marktaandeelgroei – dat zijn dus nieuwe klanten, zoals recentelijk Pensioenfonds Schilders en Pensioenfonds KLM Cabinepersoneel, maar ook bestaande, die meer vermogen toevertrouwen. Zij kiezen bewust voor Van Lanschot Kempen, vertelt Maarten Edixhoven, Voorzitter Raad van Bestuur.

"Pensioenfondsen geven vaker de voorkeur aan beheer door specialisten. Daarbij zijn we in Nederland inmiddels nummer twee in private wealth management. Waar dat vermogen ook vandaan komt, van een verkocht familiebedrijf, de snelle groei van een start-up, beurswinst of erfenis, het is bij onze beleggers in vertrouwde handen. Ik heb op veel plekken in de financiële wereld gewerkt, maar ik denk echt dat de beste beleggers en private bankers bij ons werken. Dat hangt samen met onze mentaliteit: persoonlijk, ondernemend en gespecialiseerd."

#### Risico's spreiden

Geopolitieke spanningen, klimaatcrisis, energie-onzekerheid, hoge inflatie: voor alle beleggers was het een zwaar jaar. Voelt een partij als Van Lanschot Kempen, trots op langdurige klantrelaties die vaak vele generaties omspannen, dan extra druk? Edixhoven: "Wij moeten wendbaar opereren. Dat doen we al sinds 1737, vanuit een duidelijke visie op de markten. Wij spreiden het ons toevertrouwde vermogen zorgvuldig en blijven tegelijk vanuit de langetermijndoelen van onze klanten kansen zien – en creëren. Ik denk dat die vertrouwensrelatie zich nu uitbetaalt: in een moeilijk jaar als 2022 zijn we netto toch weer aanzienlijk gegroeid in belegd vermogen."

Van Lanschot Kempen richt zich in alles op de lange termijn, vertelt Edixhoven. Klanten zien niet steeds andere gezichten, maar houden contact met hun vertrouwde adviseur. Die biedt hen ook extra mogelijkheden: private-bankingklanten kunnen bijvoorbeeld toegang krijgen tot aandelenonderzoek en beleggingen die voorheen alleen voor institutionele beleggers beschikbaar waren. Edixhoven: "Ondernemers die net hun zaak hebben verkocht, vinden het vaak interessant om via ons in te tekenen

op de beursgang van een ander bedrijf. Dat wordt zeer gewaardeerd; klanten vinden het leuk om onderdeel te zijn van zo'n investeringstraject. Zo brengen we de voordelen van private banking, investment banking en investment management bij elkaar."

#### Nieuwe generatie beleggers

Uit klantonderzoek blijkt dat twee derde van de klanten van Van Lanschot Kempen duurzaamheid een belangrijke voorwaarde vindt voor beleggingskeuzes. Het 'do no harm'-principe wordt al breed omarmd in de sector; nu zetten velen de stap naar positieve impact: 'do good'. Nederland blijkt een gidsland op het gebied van duurzaam beleggen, een koers die werd ingezet door de pensioenfondsen. "We zien dat duurzaam beleggen nu ook in de particuliere markt enorm in opkomst is", vertelt Edixhoven. "Dat komt ook door een nieuwe generatie beleggers, die verder kijkt dan alleen maximale rendementen. Zo willen we het SDG Farmland, het sustainable farmland fund waar inmiddels 400 miljoen euro in zit, gaan ontsluiten voor andere private-bankingklanten. Aan belangstelling geen gebrek. Ondernemend duurzaam, noemen we dat."

#### 2023: een jaar van herschikking

Hoewel de kans op nieuwe schokken in de markt in 2023 realistisch is, is Edixhoven niet pessimistisch gestemd. "We zullen een defensief beleggingsbeleid voeren en goed letten op onze risicospreiding, maar elke crisis biedt mogelijkheden. Zeker in tijden van herschikking van de markt moet je scherp zijn in het kiezen van de juiste investeringen. Als ondernemende partij die dat begrijpt en jou persoonlijk kent, zijn wij dan een interessante partner."

Voor komend jaar kijkt Edixhoven met zijn team nadrukkelijk naar uitbreiding in Nederland en België, al dan niet via een strategische overname van een lokale partner met een vergelijkbare cultuur als Van Lanschot Kempen: onafhankelijk, dicht bij de klant en met oog voor de lange termijn. De lijnen in het bedrijf zijn kort, constateert Edixhoven: in twee stappen ben je bij de raad van bestuur. "Die open cultuur maakt ons wendbaar en effectief; dat is nodig in deze tijd. En intussen blijven wij als schoenmakers dicht bij onze leest. Juist in stormachtige tijden hebben mensen behoefte aan een vertrouwensrelatie met hun wealth manager, die altijd een verstandig investeringsbeleid hanteert, gericht op de lange termijn. Dat zijn precies de waarden die wij vertegenwoordigen." ◀