

MAARTEN EDIXHOVEN

‘Vermogensbeheer is mensenwerk’

Passief beleggen, via internet, tegen ultralage kosten. Dit is hoe de meeste banken de toekomst van het vermogensbeheer zien. Van Lanschot Kempen denkt daar anders over en blijft het zoeken in een persoonlijke benadering. 'Wij hebben zo'n vijftientig kantoren in Nederland en tegen de trend in hebben we nauwelijks locaties gesloten', zegt bestuursvoorzitter Maarten Edixhoven.

Het vermogensbeheer voor rijke particulieren, het segment *private clients*, is de hoofdactiviteit van de onderneming. Dit onderdeel leverde in 2022 grofweg 90 procent van de brutowinst. Daarnaast beheert Van Lanschot Kempen vermogens van institutionele beleggers zoals pensioenfondsen. Ten slotte heeft het een aantal activiteiten op het gebied van zakenbankieren. De hele bank maakte vorig jaar 84,3 miljoen euro nettowinst.

Het beheerd vermogen van Van Lanschot Kempen is nu ongeveer 113 miljard euro. Dat moet de komende tijd ieder jaar met 10 procent groeien. Tegelijkertijd moeten de kosten onder controle blijven en wil de bank overtollig kapitaal teruggeven aan de aandeelhouders. Edixhoven, sinds het najaar van 2021 bestuursvoorzitter, vertelt hoe de bank die doelen wil gaan halen.

1 Om een beeld te krijgen: wie zijn de klanten die bij Van Lanschot Kempen zitten?
 “Bij private clients zijn dat bijvoorbeeld families, ondernemers, maar ook partners van advocatenkantoren,

adviesbureaus en investeringsfondsen. Verder is de gezondheidszorg een segment waarin we al heel lang actief zijn. Het gaat dan om artsen, apothekers, dierenartsen en hun praktijken. We bedienen al die segmenten met teams die dicht bij de kennis en behoeften van klanten staan. We hebben zo'n vijftientig kantoren in Nederland en dan nog eens vijftien in België. Tegen de trend in hebben wij nauwelijks locaties gesloten.”

2 Kunt u zich daarmee echt onderscheiden van andere partijen, zoals de grootbanken?
 “Onze klanten hebben veel behoefte aan een persoonlijk gesprek, aan mensen die bij ze thuis komen als ze ergens mee zitten, een vraag hebben of iets georganiseerd willen hebben. De afgelopen twee jaar heb ik door klantgesprekken ontdekt dat die diepe persoonlijke benadering echt onderscheidend is. Een tweede belangrijke bouwsteen voor onze groei is de ontwikkeling dat veel Nederlandse ondernemers hun bedrijf verkopen. Vroeger bleef zo'n 60 tot 70 procent van de bedrijven in de familie. Tegenwoordig is dat nog maar 30 tot 40 procent.”

3 Waar komt die ontwikkeling door?
 “Ik denk dat er in Nederland en België heel veel start-ups en scale-ups zijn. Er is een hele dynamische markt voor bedrijfsopvolging. Er zijn zeker nog families waar het bedrijf overgaat op de volgende generatie, maar er zijn er ook veel waar de kinderen iets heel anders willen doen dan hun ouders. Dan moeten er andere oplossingen komen, zoals een verkoop.”

4 Hoe groot zijn de activiteiten van Van Lanschot Kempen in België?
 “Er zijn daar drie soorten aanbieders in de markt voor vermogensbeheer. Ten eerste de Belgische grootbanken BNP, KBC, Belfius en ING. Daarna is er een rijtje met grote *private banks*. Ten slotte zijn er de meer gespecialiseerde vermogensbeheerders. Door de overname van Mercier Vanderlinden in 2021 zijn wij van categorie drie naar categorie twee gesprongen. Daar zijn we met ongeveer 10 miljard euro aan beheerd vermogen voor private clients de kleinste van de gespecialiseerde private banks.”

‘TEGEN-
WOORDIG BLIJFT
NOG MAAR
30 TOT 40
PROCENT VAN
DE BEDRIJVEN IN
DE FAMILIE’