

**'ALS WIJ EEN ANDERE VERMOGENSBEHEERDER OVERNEMEN MOET DE BEDRIJFSCULTUUR ECHT AANSLUITEN. ALS DAT NIET ZO IS, DAN VERLIES JE UITEINDELIJK KLANTEN'**

**5** Onlangs nam u een online platform over van Robeco. Dat moet samengaan met Evi van Lanschot. Hoe past dit in de persoonlijke benadering die u eerder schetste?

"Met het platform van Robeco erbij, worden wij een van de grootste partijen in online beleggingsdiensten. Met het nieuwe pensioenstelsel zullen Nederlanders steeds meer zelf moeten en willen beleggen, dus wij verwachten dat er een goede markt voor deze oplossingen is. We zien het ook als een kweekvijver van klanten voor ons privaat vermogensbeheer. Daarnaast verwachten we dat de meeste innovatie zal plaatsvinden op het gebied van digitale dienstverlening. Denk aan robo-advies of kunstmatige intelligentie. Daar kunnen we van leren, en onderdelen daarvan kunnen we toepassen in de private bank. Tot 2020 is Evi verlieslatend geweest, maar sinds 2021 draait het platform *break-even*. De integratie van Robeco en Evi moet in 2026 grotendeels achter de rug zijn. We hebben gezegd dat de combinatie vanaf dan positief moet bijdragen aan de winst."

**6** Van Lanschot Kempen verstrekt elk jaar voor enkele honderden miljoenen aan hypotheken. Hoe past dat in de strategie?

"Dat staat in functie van onze vermogensbeheerstrategie. Wij sluiten bij voorkeur geen leningen af voor mensen die alleen een lening nodig hebben. Je kunt bij ons ook geen hypotheek krijgen als je geen klant bent, maar we verstrekken bijvoorbeeld wel een hypotheek aan een beginnende vennoot in een maatschap van artsen of een partner in een start-up. Dat is vanuit de verwachting dat zij uiteindelijk zullen groeien naar minimaal een half miljoen euro belegd vermogen."

