



Wendy Winkelhuijzen

'We hebben het goede momentum'

Wendy Winkelhuijzen (Van Lanschot Kempen) over trends in groei

Door: Bert Koopman

20-02-2025

Filantropie

Cliché maar waar: vermogen brengt mogelijkheden. Babyboomers dragen de komende jaren tientallen miljarden over aan de jongere generatie. Daarnaast komen vele tienduizenden familiebedrijven in een fase van eigendomsoverdracht die zal leiden tot een verschuiving van familiaal vermogen. In onze serie over private banking spreken we Wendy Winkelhuijzen, bestuurder bij 's lands oudste financiële dienstverlener, over hoe deze haar klanten bijstaat in deze, op z'n zachts gezegd, vulkanische herverdelingsoperatie.

AMSTERDAM – Het gesprek vindt plaats op de zeventiende etage aan de Zuidas. Winkelhuijzen, een enthousiaste veertiger, studeerde *financial & business economics* in Rotterdam en is sinds 2001 werkzaam bij Van Lanschot Kempen. Ze is verantwoordelijk voor de private bank én de investment bank. Tot haar aandachtsgebieden behoren *private clients*: (ex-)ondernemers, families, vermogende particulieren, business professionals, medici en executives.

Een groeiend segment, die private clients?

Winkelhuijzen: 'We zagen in de eerste helft van 2024 een netto instroom van *assets under management* van € 1,8 mrd doordat bestaande en nieuwe private banking-klienten meer vermogen aan ons toevertrouwden. We zien dat we hen vanuit onze focus op wealth management echt kunnen bijstaan op de momenten die er toe doen. We bedienen in dit segment diverse groepen klanten met gespecialiseerde teams. In alle groepen zagen we groei, in het bijzonder bij ondernemers.'

Dan de andere kant van het ondernemersspectrum: 'Een startende ondernemer die al zijn geld in zijn bedrijf heeft geïnvesteerd en zelf een huis wil kopen, komt moeilijk aan een hypotheek. Wij nemen de tijd om deze ondernemers en hun situatie goed te begrijpen. Laatst was ik bij een ondernemersevent en in korte tijd kwamen er drie achtereen op me af. "Dankzij jullie heb ik een hypotheek kunnen krijgen", zeiden ze. Als bank zagen we potentie in hun ondernemingen. We hebben ons best gedaan om ze te helpen.'

En de andere private clients?

'Dat is een brede groep. Naast ondernemers heb je ook families, verenigingen en stichtingen. En ook professionals – partners van advocaten- en accountantskantoren, topconsultants, medisch specialisten en executives. Doordat we specifieke klantgroepen oormerken en ons inleven in hun werkveld en problematiek, kennen we ook hun situatie goed. We brengen de juiste expertise aan tafel en ontzorgen ze. De achtergronden en omstandigheden verschillen, tegelijkertijd zien we dat vaak dezelfde vragen spelen. De belangrijkste is: Wat betekent vermogen? Geven aan het goede doel hoort daar vaak bij.'

Reden om Filantropie Services uit te breiden?

'Filantropie is een thema dat leeft onder klanten. Er is daar behoefte aan begeleiding. Welke keuzes maak je? Hoe selecteer je geefdoelen? Hoe richt je het geefplan in? In één keer schenken? Gefaseerd schenken? We hebben Eva Kalis aangetrokken als hoofd Filantropie. Zij was lange tijd werkzaam voor het Rijksmuseum. Met haar ervaring en expertise krijgen we naast de gevende kant een scherper beeld van de ontvangende kant. Later dit jaar meer hierover.'

Private banking = economie + psychologie?

'Iedere klant is uniek. Algoritmes kunnen hun specifieke problematiek niet vangen. Wij maken het persoonlijk. We verdiepen ons in de klant, willen hem of haar begrijpen. Pas dan kijken we welke oplossing daarbij past. Dat is voor ons de kern van wat we doen. We hanteren daarbij de hoogste standaarden. Waar mogelijk met digitale ondersteuning, maar de klant zelf blijft leidend. In die zin komt er inderdaad zowel economie als psychologie bij kijken.'

Waar wil de bank over vijf jaar staan?

‘We willen ons marktaandeel uitbreiden door harder te groeien dan de markt. Schaal is nodig om de persoonlijke dienstverlening waar wij in geloven te kunnen blijven bieden. We hebben als groep een groeiambitie van 10% per jaar. Ons groeipad verloopt autonoom én via acquisities: bestaande klanten uitbreiden en nieuwe klanten werven. Op de Nederlandse en Belgische markt kijken we selectief naar overnamekandidaten. In België namen we Mercier Vanderlinden bijvoorbeeld over. Bovendien willen we de beste private bank zijn, daar moet je steeds hard aan blijven werken.’

Hoe typeert u uw private bankers?

‘Van belang is dat ze in staat zijn de bestaande klanten goed te begrijpen en te bedienen. Daarnaast is het belangrijk dat ze tijd hebben voor bestaande klanten en ook voor het ontmoeten van mogelijke nieuwe klanten – dat is een mix waar onze bankers energie van krijgen. Een goed afgestelde maatschappelijke antenne helpt daarbij. Wat ook maakt dat ze graag bij ons werken: bij alle keuzes staan private banking en wealth management op nummer 1. Onze bankers scoren hoog op het vlak van klantloyaliteit wat leidt tot mond-tot-mondreclame. De markt ziet dat.’ De bank maakt overigens niet bekend hoeveel klanten één private banker bedient.



Wendy Winkelhuijzen

Hoe weet u de private bankers te behouden?

‘Private banking is de kern van wat wij doen. Onze bankers zijn werkzaam in onze *core business*. Wat ze doen is altijd relevant. Bijkomend voordeel is het ondernemerschap in onze organisatie. De bankers zitten in allerlei netwerken verspreid over 24 locaties in Nederland. Daarnaast is 70% van alle medewerkers van Van Lanschot Kempen – in totaal circa 1.700 – ook aandeelhouder van de bank. Samen is deze groep voor ongeveer 10% eigenaar. Ook investeren we veel in opleiding en ontwikkeling van onze mensen.’

Zijn banken weer gewilde werkgevers?

‘Ik denk dat we inmiddels een beter profiel hebben. Bij Van Lanschot Kempen profiteren we van het goede momentum – niet alleen aan de klantkant, maar ook bij jong talent van hogescholen en universiteiten. Of het nu gaat om private banking, investment banking, beleggen of IT, we krijgen veel goede aanmeldingen. We zijn een leuke club om voor te werken met korte lijnen en mooie carrière perspectieven.’

Hoe investeert u in permanente educatie?

‘We zorgen ervoor dat de bankers goed toegerust op pad gaan. Vijf jaar terug hebben we de Private Banking Academy opgericht voor bankers en relatiemanagers. We leiden momenteel een groep *young private bankers* op. Dat zijn deels collega’s die eerst relatiemanager waren en door willen groeien. Overigens bieden we ook onze klanten educatie en begeleiding aan: voor families is er ons Next Gen programma. Daar leren jongeren van welgestelde families, vaak tieners, hoe om te gaan met vermogen.’

Wat onderscheidt jullie van andere spelers?

‘We hebben een private bank, een investmentmanager én een investment bank. De investmentmanager brengt beleggingskennis in huis. We zijn niet per se gebonden aan onze eigen producten want hebben een *open architecture*. We maken telkens de afweging: is dit echt de beste oplossing voor deze specifieke klant.’

‘Als een ondernemer op het punt staat zijn onderneming te verkopen, kunnen we gespecialiseerde collega’s inschakelen van de investment bank. De lijnen zijn hier kort. Ook belangrijk in onze dienstverlening is dat we aanwezig zijn op diverse locaties in Nederland. We staan dus dicht bij de klant en willen diens vertrouwenspersoon zijn in alle fases van zijn/haar ondernemerschap en privéleven. Waarbij we mogelijk ook van waarde kunnen zijn voor het netwerk van de klant.’

Hoe ziet u de komende grote herverdeling van vermogen?

‘We spreken over de *great wealth transfer*. Aan de ene kant zetten we in de opleiding van onze bankers in op families en familiegeneraties. Daarnaast richten we ons op de ondernemers. De generatieoverdracht van vermogen brengt vraagstukken mee waarover we met onze klanten het gesprek aangaan. Er zijn grote verschillen bij families. Je ziet zestigers met kinderen in de dertig en tachtigers met kinderen in de zestig. Het gaat steeds om de fase waarin ze verkeren en wat er bij ze leeft.’

Tot slot

Van Lanschot Kempen werd in 2024 uitgeroepen tot de beste private bank in Nederland. Volgens realistische schattingen van analisten beheren private banks minstens € 218 mrd aan vermogen voor hun cliëntèle. Van Lanschot Kempen zag de netto winst over de eerste jaarhelft van 2024 stijgen met 44% tot €74,5 mln. Op 27 februari worden de resultaten over het gehele jaar bekendgemaakt. Vermogen biedt mogelijkheden.

Verenigingen en Stichtingen

Een belangrijke afdeling is Verenigingen en Stichtingen waar een team van zestien professionals actief is. Bij Verenigingen en Stichtingen is het uit vermogen kunnen financieren van alle maatschappelijke initiatieven – vandaag en morgen – in combinatie met langetermijn vermogensbehoud het ultieme doel. Dat is maatwerk. We vragen teamleider Lukas Koppens, bedrijfseconoom met veel institutionele beleggingskennis naar de dynamiek bij filantropische fondsen en maatschappelijke organisaties.



Lukas Koppens

Koppens: 'We werken met een groot en gespecialiseerd team exclusief voor het segment Verenigingen en Stichtingen. De teamleden zijn allen specialisten en ook zelf betrokken bij goede-doelenorganisaties. Ze weten wat er speelt aan de andere kant van de tafel. We kunnen klanten op diverse manieren helpen. Vroeger was Van Lanschot Kempen een bank met een vermogensbeheerbedrijf, nu een vermogensbeheerder met banklicentie.'

Het mooie aan zijn werk vindt Koppens dat hij indirect kan bijdragen aan het oplossen van een maatschappelijk probleem. 'Als wij ons werk goed doen, kan een fonds zijn doelstelling op impactvolle wijze verwezenlijken.' Hij signaleert dat dit belangrijk is in een tijd waarin de overheid zich terugtrekt. 'Er wordt steeds meer overgelaten aan het particulier initiatief en juist dat wordt vormgegeven door verenigingen en stichtingen.'

Een effect daarvan op het maatschappelijk middenveld, de *civil society*, is volgens hem dat bestuurders transparanter moeten besturen. De kwaliteitseisen worden hoger. 'Goede doelen die hun langetermijndoelstellingen willen blijven realiseren hebben financiële stabiliteit nodig. Slim sturen op inrichting van en omgang met vermogen is dan een noodzakelijke voorwaarde. Zeker als dit op impactvolle wijze moet gebeuren.'

Koppens, die als teamleider ook zelf veel klantgesprekken voert, ziet de toekomst van zijn afdeling positief tegemoet. 'Babyboomers laten na, familiebedrijven worden overgedragen en beide ontwikkelingen geven de sector een impuls. Met een team van specialisten zijn we klaar voor een prominente rol.' Van Lanschot Kempen wil zich profileren als een organisatie die midden in de maatschappij staat.

Dit is het zevende en laatste de artikel in een serie over private banking. Eerder kwamen aan bod: [ING Private Banking \(25 juli\)](#), [Rabo Private Banking \(19 september\)](#) en [InsingerGilissen \(3 oktober\)](#) en [Delen Private bank \(28 november\)](#), [ABN Amro MeesPierson \(12 december\)](#) en [Bank ten Cate & Cie \(9 januari\)](#).