

Van Lanschot Kempenn boekt 30% meer winst in eerste halfjaar

Amsterdam/'s-Hertogenbosch, 27 augustus 2026

- Sterke netto-instroom in beheerd vermogen (AuM) van € 19,5 miljard (Private Clients Nederland: € 1,5 miljard, Private Clients België: € 0,2 miljard en Investment Management Clients: € 17,8 miljard)
- AuM stijgen 18% naar € 188,2 miljard en klantvermogen (client assets) met 16% naar € 209,1 miljard
- Nettowinst groeit met 30% naar € 88,2 miljoen, toename van provisie-inkomsten met 10% naar € 306,9 miljoen en rente-inkomsten met 27% naar € 96,9 miljoen
- Kosten-inkomstenverhouding (cost/income ratio) verbetert naar 66,4% door focus op schaalbare groei
- Kapitaalpositie is sterk met een CET 1-ratio van 17,0%

Maarten Edixhoven, voorzitter Raad van Bestuur:

'In het eerste halfjaar hebben we sterke resultaten neergezet door de succesvolle uitvoering van onze strategie. Nieuwe en bestaande klanten vertrouwden ons aanmerkelijk meer vermogen toe, zowel in private banking als in het fiduciair beheer voor pensioenfondsen. Dat zien wij als een bevestiging dat klanten onze persoonlijke aanpak, expertise en langetermijnfocus waarderen. Onze groei was schaalbaar, zoals blijkt uit de verbeterde kosten-inkomstenverhouding.

De financiële markten hebben zich in het tweede kwartaal, ondanks de aanhoudende geopolitieke onrust, hersteld van de scherpe bewegingen in maart.

Het beheerd vermogen (assets under management/AuM) groeide met 18% tot € 188,2 miljard. Private Clients Nederland noteerde een netto-instroom van € 1,5 miljard en een positief koersresultaat, wat samen zorgde voor een AuM-groei van 12% ten opzichte van eind 2025. De netto-instroom werd voor ongeveer twee derde gedreven door beleggingen van nieuwe klanten. In België groeiden de AuM met 6% dankzij een netto-instroom van € 0,2 miljard en een positief koersresultaat.

Investment Management Clients, dat onder meer vermogen beheert voor pensioenfondsen, realiseerde een netto-instroom van € 17,8 miljard. In het eerste halfjaar hebben Stichting Pensioenfondsen voor de Woningcorporaties en Stichting Pensioenfondsen Haskoning Nederland gekozen om Van Lanschot Kempenn aan te stellen als fiduciair beheerder.

Daarmee kwam het totaal van beheerd vermogen en spaargeld, het zogeheten klantvermogen (client assets), voor het eerst uit boven € 200 miljard. Dat is naast een belangrijke mijlpaal voor Van Lanschot Kempenn, ook een teken dat steeds meer klanten ons kiezen om hen met onze gespecialiseerde aanpak te begeleiden bij het behoud en de opbouw van hun vermogen.

De nettowinst steeg met 30% naar € 88,2 miljoen vergeleken met € 67,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Dit werd vooral gedreven door een toename van de provisie-inkomsten (+10%) en rente-inkomsten (+27%). Op basis van de huidige marktomstandigheden, verhogen wij de verwachting voor de rente-inkomsten over het gehele jaar 2026 van € 180 - € 195 miljoen naar ongeveer € 200 miljoen. Dankzij de gedisciplineerde uitvoering van onze strategie verbeterde de verhouding tussen onze kosten en inkomsten naar 66,4% vergeleken met 71,8% een jaar eerder. Dat laat zien dat wij groei combineren met een steeds efficiëntere organisatie.

In het afgelopen halfjaar hebben we verder invulling gegeven aan onze strategie 'Growing further together'. Met deze strategie streven wij naar schaalbare, winstgevende en duurzame groei op de lange termijn, met behoud van onze kapitaalefficiënte balans. Die strategische focus is zichtbaar in verschillende initiatieven.

Binnen Private Clients Nederland ondersteunen wij klanten steeds vaker met een combinatie van beleggen en financieren. Dat zien we terug in groei van het leningenboek. In het eerste halfjaar ontwikkelden we in dit licht het Wealth Management Krediet verder. In België hebben we onze organisatie verder uitgebreid en werd Mercier Van Lanschot tijdens de Euromoney Private Banking Awards 2026 onderscheiden met de award 'Best for High-Net-Worth'.

Naast deze investeringen in onze private banking-activiteiten breidden we ook het beleggingsaanbod op het gebied van private markets uit, waarvan de totale AuM groeiden naar € 6,5 miljard. We ontvingen in juli \$ 120 miljoen aan eerste toezeggingen van private banking-klienten voor ons tweede Noord-Amerikaanse private equity-fonds. Ook werd voor ruim € 180 miljoen ingetekend op ons nieuwe fonds dat belegt in bestaande private equity-portefeuilles, zogeheten secondaries. In totaal hebben wij sinds 2018 zes private equity-fondsen geïntroduceerd. Met deze fondsen geven we klienten toegang tot beleggingen die voorheen vaak alleen voor institutionele investeerders bereikbaar waren. Ook onze liquide beleggingsstrategieën hadden positief momentum, met een netto-instroom van € 0,3 miljard in het eerste halfjaar. Om deze groei te versnellen, verkennen we mogelijke strategische samenwerkingen voor deze liquide beleggingsstrategieën.

De start van de voorgenomen joint venture met KBC Securities op het gebied van onze equities-activiteiten ligt op koers voor het vierde kwartaal. Deze joint venture biedt klienten uitgebreidere Benelux aandelenresearch, een pan-Europese specialisatie in vastgoed en life sciences en verbeterde handelsliquiditeit. Daarnaast vergroot de samenwerking het bereik onder beleggers voor onder meer aandelenemissies.

Terwijl we verder bouwen aan onze schaal en expertise, blijven sterke klantrelaties de basis van ons succes. In juni werden wij in het Verenigd Koninkrijk voor het derde jaar op rij erkend als 'Fiduciary Manager of the Year' tijdens de UK Pensions Awards. De tevredenheid van onze private banking-klienten in Nederland is in het eerste halfjaar verbeterd. De net promotor score (NPS), die aangeeft in welke mate deze klienten ons zouden aanbevelen, kwam uit op 45 voor Private Clients Nederland. Klienten waarderen vooral de combinatie van deskundig advies en persoonlijke gesprekken over hun financiële toekomst. Juist die betrokkenheid maakt het verschil.

We zetten technologie steeds breder in om onze dienstverlening verder te versterken. Door routinematig werk slimmer te organiseren ontstaat meer ruimte voor persoonlijk contact en relevant advies. Daarom werken private bankers en collega's uit onze digitale teams nauw samen aan ondersteunende AI-toepassingen om klienten nog beter te bedienen. Onze aanpak werd voor het tweede jaar op rij erkend tijdens de PWM Wealth Tech Awards 2026, onderdeel van de Financial Times. Van Lanschot Kempenn ontving daar drie onderscheidingen, waaronder die voor 'Best Digital Private Bank in the Netherlands' en 'Best Private Bank for Digital Innovation in Europe'.

In de tweede helft van het jaar investeren we verder in groei en de dienstverlening aan onze klienten. Zo kijk ik uit naar de opening van ons nieuwe kantoor in Amsterdam in het volledig gerenoveerde Breitner Center. Eind dit jaar verwelkomen we daar onze klienten en collega's in een moderne en persoonlijke omgeving die voldoet aan de hoogste duurzaamheidsstandaarden.

Met onze resultaten liggen we goed op koers om onze financiële doelstellingen voor 2027 te behalen. Maar belangrijker nog: we bouwen verder aan een onafhankelijke gespecialiseerde wealth manager die groeit, innoveert en tegelijkertijd dicht bij haar klienten blijft staan en oog houdt voor de samenleving om haar heen. Dat is alleen mogelijk dankzij het vertrouwen van onze klienten en enorme betrokkenheid van onze collega's. Ik ben hen daar zeer dankbaar voor.'

Kerngegevens

Winst-en-verliesrekening (€ miljoen)	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
Nettoresultaat	88,2	67,8	30%	89,6	-2%
Onderliggend nettoresultaat	95,0	71,4	33%	95,4	-0%
Cost/income ratio (%)	66,4	71,8		66,7	

Client assets (€ miljard)	30/06/2026	31/12/2025		30/06/2025	
Client assets	209,1	180,0	16%	169,1	24%
– Assets under management (AuM)	188,2	158,9	18%	150,6	25%
– Assets under administration (AuA)	8,0	7,7	4%	6,3	27%
– Spaargelden & deposito's	12,9	13,4	-4%	12,3	5%

Veranderingen in AuM (€ miljard)	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
– Netto-instroom	19,5	4,6		3,2	
– Koersresultaat	9,8	-3,3		4,8	
– Assets under management uit acquisities	–	–		0,4	

Balans- en kapitaalmanagement (€ miljoen)	30/06/2026	31/12/2025		30/06/2025	
Eigen vermogen toekomend aan aandeelhouders	1.200	1.278	-6%	1.175	2%
Eigenvermogensinstrumenten AT1 capital securities	102	102	0%	102	0%
Spaargelden & deposito's	12.872	13.367	-4%	12.289	5%
Kredieten	9.911	9.605	3%	9.481	5%
Balanstotaal	17.362	17.779	-2%	16.554	5%
Loan-to-deposit ratio (%)	77,0	71,9		77,1	
Totaal risicogewogen activa (€ miljard)	4,9	4,7	3%	4,5	8%
CET 1-ratio (%) ¹	17,0	18,2		18,2	
Tier 1-ratio (%) ¹	19,1	20,3		20,4	
Total capital-ratio (%) ¹	22,4	23,7		24,0	
Leverage ratio (%)	5,3	5,4		5,7	
Liquidity coverage ratio (%)	206,2	220,9		198,6	
Net stable funding ratio (%)	154,9	160,3		152,8	

Kengetallen	H1 2026	H1 2025		FY 2025	
Gewogen gemiddeld aantal uitstaande gewone aandelen (x1.000)	42.637	42.412	1%	42.450	0%
Winst per aandeel (€)	1,96	1,49	32%	3,50	-44%
Rendement gemiddeld CET 1-vermogen (%) ²	21,4	15,8		18,3	
Rendement gemiddeld Equity vermogen (%) ²	14,6	10,9		12,4	
Medewerkers (aantal fte per einde periode)	2.165	2.072	4%	2.099	3%

Ontwikkeling AuM en client assets

Van Lanschot Kempen realiseerde in het eerste halfjaar een sterke groei met een netto-instroom in assets under management (AuM) van € 19,5 miljard. De aandelenmarkten sloten het eerste halfjaar positief af, wat resulteerde in een koersresultaat van € 9,8 miljard. Te midden van scherpe marktbewegingen als gevolg van het conflict in het Midden-Oosten, bleven de aanhoudende investeringen in technologie en AI een belangrijke motor voor de financiële markten. Spaargeld van klanten daalde met € 0,5 miljard doordat een deel hiervan werd omgezet in beleggingen. De assets under administration (AuA) namen met € 0,3 miljard toe, voornamelijk dankzij de instroom van nieuwe klanten binnen onze dienstverlening voor zelfstandige vermogensbeheerders.

Kapitaal en liquiditeit

De CET 1-ratio is sterk met 17,0% (2025: 18,2%) volgens de 'Basel IV fully loaded'-definitie. De daling ten opzichte van eind 2025 werd grotendeels verklaard door de kapitaal-teruggave van € 0,80 per aandeel in juni 2026 en door een stijging in de risicogewogen activa, voornamelijk als gevolg van de groei van onze kredietportefeuille. De door De Nederlandsche Bank (DNB) bepaalde minimumvloer voor de risicoweging van hypotheek zal na 30 november 2026 worden afgeschaft. Deze minimumvloer had per 30 juni 2026 een negatieve impact van ongeveer 1,3%-punt op onze CET 1-ratio. Het blijft onze intentie om het deel van ons kapitaal boven ons target van 17,5% CET 1-ratio terug te geven aan onze aandeelhouders wanneer de verwachte CET 1-ratio duidelijk boven dit target ligt aan het einde van het jaar.

¹ Per 31/12/2025 inclusief ingehouden winst. Per 30/06/2025 en 30/06/2026 exclusief ingehouden winst.

² Rendement op CET 1-vermogen en rendement op equity vermogen zijn gebaseerd op het geannualiseerde onderliggend nettoresultaat toekomend aan aandeelhouders.

Resultaat

Financiële resultaten (€ miljoen)	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
Provisie-inkomsten	306,9	279,6	10%	287,6	7%
– w.v. effectenprovisie	287,8	254,1	13%	269,5	7%
– w.v. overige provisies	19,1	25,6	-25%	18,2	5%
Rente-inkomsten	96,9	76,1	27%	88,0	10%
Opbrengsten uit effecten en deelnemingen	8,1	2,5		7,6	6%
Resultaat uit financiële transacties	3,4	6,1	-43%	6,9	-50%
Inkomsten uit operationele activiteiten	415,4	364,3	14%	390,2	6%
Personeelskosten	186,5	176,4	6%	177,0	5%
Andere beheerskosten	79,2	74,8	6%	73,8	7%
Afschrijvingen	10,2	10,3	-1%	9,4	8%
Bedrijfslasten	276,0	261,6	6%	260,2	6%
Operationeel bedrijfsresultaat	139,4	102,7	36%	130,0	7%
Bijzondere waardeverminderingen kredieten	3,0	-3,1		-1,1	
Bijzondere waardeverminderingen	3,0	-3,1		-1,1	
Bedrijfsresultaat voor belasting niet-strategische deelnemingen	0,2	0,3	-20%	4,4	-95%
Bedrijfsresultaat voor bijzondere items en belastingen	136,6	106,1	29%	135,4	1%
Afschrijving immateriële vaste activa gerelateerd aan acquisities	7,3	7,1	3%	7,1	2%
Kosten door de boekhoudkundige verwerking van acquisities	3,2	2,0	56%	1,6	
Reorganisatielasten	0,6	1,1	-41%	1,6	-60%
Overige eenmalige lasten	4,2	0,9		4,1	1%
Bedrijfsresultaat voor belastingen	121,3	95,0	28%	121,1	0%
Belastingen	33,1	27,1	22%	31,5	5%
Nettoresultaat	88,2	67,8	30%	89,6	-2%
Aandeel van niet-controlerende belangen	0,1	0,1	-10%	0,0	
Aandeel van houders van AT 1-kapitaal	4,4	4,4	–%	4,4	–%
Nettoresultaat toekomend aan aandeelhouders	83,7	63,3	32%	85,2	-2%

Onderliggend nettoresultaat (€ miljoen)	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
Nettoresultaat	88,2	67,8	30%	89,6	-2%
Kosten door de boekhoudkundige verwerking van acquisities	3,2	2,0	56%	1,6	
Reorganisatielasten	0,6	1,1	-41%	1,6	-60%
Overige eenmalige lasten	4,2	0,9		4,1	1%
Belastingeffecten	-1,2	-0,5		-1,5	16%
Onderliggend nettoresultaat	95,0	71,4	33%	95,4	0%

Halfjaarresultaten 2026

De nettowinst bedroeg in het eerste halfjaar € 88,2 miljoen, een stijging van 30% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Deze groei werd vooral gedreven door een stijging van de provisie-inkomsten met 10% en een toename van de rente-inkomsten met 27%. De cost/income ratio verbeterde naar 66,4% (H1 2025: 71,8%) en is daarmee beter dan onze doelstelling van 67-70%.

De effectenprovisies stegen met name dankzij het hogere gemiddelde AuM-niveau, gedreven door een sterke netto-instroom en ondersteund door positieve koerseffecten. De overige provisies daalden als gevolg van lagere inkomsten uit fusies & overnames en kapitaalmarkttransacties.

De rente-opbrengsten stegen naar € 96,9 miljoen, voornamelijk gedreven door een groeiende balans en hogere rentemarges. Voor het volledige jaar verwachten wij dat de rente-inkomsten boven de eerder afgegeven bandbreedte van € 180 - € 195 miljoen uitkomen. Op basis van huidige

marktomstandigheden verwachten wij rente-inkomsten van circa € 200 miljoen over heel 2026.

De leningenportefeuille groeide naar € 9,9 miljard (2025: € 9,6 miljard), gedreven door een toename van zowel hypotheek als overige leningen aan private banking-klienten. In de eerste helft van het jaar bedroeg de toevoeging aan de kredietvoorzieningen € 3,0 miljoen.

De bedrijfslasten omvatten aanhoudende investeringen die toekomstige groei ondersteunen. De personeelskosten namen toe, voornamelijk door een stijging van het aantal medewerkers, van 2.072 fulltime-equivalent (fte) per eind juni 2025 naar 2.165 fte per eind juni 2026. De groei vond vooral plaats binnen onze teams voor private banking en private markets-oplossingen. Daarnaast stegen de vaste salarissen van medewerkers in Nederland door een algemene verhoging van 3,6% per 1 januari 2026. De overige beheerskosten stegen met 6%, met name door extra investeringen in IT.

Private Clients Nederland

Resultaat (€ miljoen)	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
Provisie-inkomsten	143,2	124,8	15%	132,3	8%
Rente-inkomsten	87,8	64,6	36%	78,7	12%
Overige inkomsten	0,6	0,4	43%	0,5	20%
Inkomsten uit operationele activiteiten	231,7	189,8	22%	211,5	10%
Bedrijfslasten	137,8	131,5	5%	132,7	4%
Operationeel bedrijfsresultaat	93,9	58,4	61%	78,9	19%
Bijzondere waardeverminderingen kredieten	1,2	-2,7		-1,3	
Bedrijfsresultaat voor bijzondere items en belastingen	92,7	61,1	52%	80,1	16%
Bijzondere items	2,6	3,6	-28%	3,3	-21%
Bedrijfsresultaat voor belastingen	90,1	57,5	57%	76,8	17%
Onderliggend bedrijfsresultaat voor belastingen	90,2	58,8	54%	77,8	16%

Kerngegevens	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
Cost/income ratio (%)	59	69		63	
AuM groei (%)	12	3		7	
Aantal fte	629	583	8%	613	3%

Client assets (€ miljard)	30/06/2026	31/12/2025		30/06/2025	
Client assets	68,6	63,5	8%	58,7	17%
- AuM	53,8	48,0	12%	44,9	20%
- AuA	3,7	4,1	-10%	3,4	8%
- Spaargelden en deposito's	11,1	11,5	-4%	10,5	6%

De inkomsten van Private Clients Nederland stegen met 22% ten opzichte van het eerste halfjaar van 2025. Dit is voornamelijk toe te schrijven aan een stijging van de rente-inkomsten met 36%. Daarnaast namen de provisie-inkomsten met 15% toe, mede dankzij het hogere gemiddelde AuM-niveau en de groeiende vraag naar beleggingsadvies en vermogensbeheer. De kosten bleven onder controle en stegen met 5%, voornamelijk door de uitbreiding van onze teams om het groeiende aantal klanten te bedienen. De cost/income ratio verbeterde naar 59% (H1 2025: 69%).

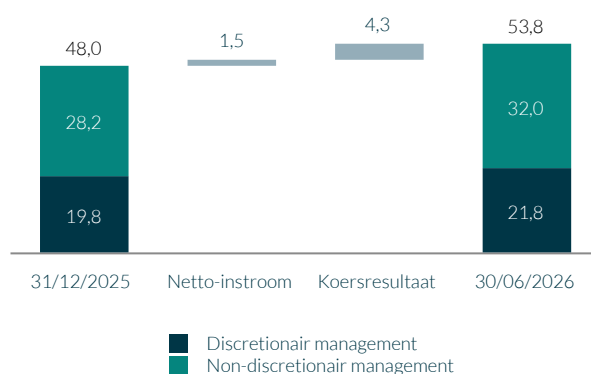
De netto-instroom in AuM binnen het segment was sterk en bedroeg € 1,5 miljard. Ongeveer twee derde van deze instroom was afkomstig van nieuwe klanten, wat de aantrekkingskracht van onze propositie onderstreept. Van de netto-instroom betrof 38% discretionair vermogensbeheer, tegenover 52% in de eerste helft van 2025. De marge op AuM, inclusief Evi, steeg in het eerste halfjaar van 2026 licht naar 55 basispunten (2025: 54 basispunten).

De klanttevredenheid blijft hoog, met een Net Promoter Score van 45 in Nederland (2025: 43). Klanten waarderen in het bijzonder de persoonlijke aandacht, de vermogensplanning en de digitale beleggingsdienstverlening.

De totale AuM van Evi stegen naar € 8,0 miljard (2025: € 7,3 miljard), met name dankzij een positief koersresultaat. In de eerste helft van 2026 breidde Evi het pensioen aanbod verder uit met de introductie van de lijfrente-uitkering. Hierdoor kunnen klanten zowel de opbouw als uitkering van hun pensioenvermogen op één plek beheren.

In Zwitserland richten we ons op klanten die behoefte hebben aan internationale expertise en geografische spreiding van hun vermogen. De totale AuM van onze activiteiten in Zwitserland stegen met 10% naar € 3,6 miljard (2025: € 3,3 miljard) door een positief koersresultaat en netto-instroom.

AuM Private Clients Nederland (€ miljard)



Private Clients België

Resultaat (€ miljoen)	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
Provisie-inkomsten	72,2	61,1	18%	69,9	3%
Rente-inkomsten	7,6	6,9	10%	7,7	-1%
Overige inkomsten	0,3	0,5	-27%	0,3	6%
Inkomsten uit operationele activiteiten	80,1	68,4	17%	77,9	3%
Bedrijfslasten	40,4	33,2	22%	33,9	19%
Operationeel bedrijfsresultaat	39,7	35,2	13%	44,0	-10%
Bijzondere waardeverminderingen kredieten	0,1	0,1	38%	0,1	-29%
Bedrijfsresultaat voor bijzondere items en belastingen	39,6	35,2	13%	43,9	-10%
Bijzondere items	7,3	6,0	23%	5,7	28%
Bedrijfsresultaat voor belastingen	32,3	29,2	11%	38,2	-15%
Onderliggend bedrijfsresultaat voor belastingen	35,5	31,1	14%	39,8	-11%

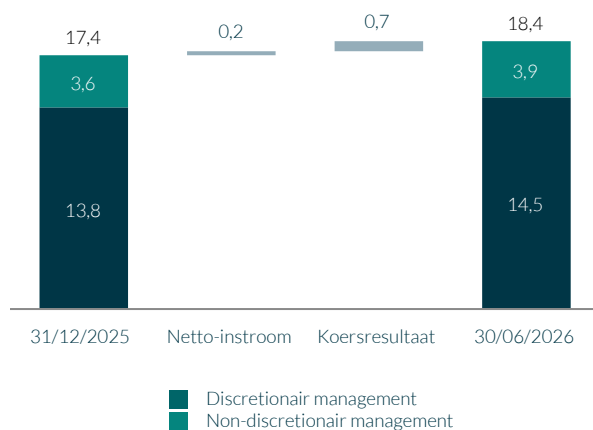
Kerngegevens	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
Cost/income ratio (%)	50	49		44	
AuM groei (%)	6	5		10	
Aantal fte	210	191	10%	198	6%

Client assets (€ miljard)	30/06/2026	31/12/2025		30/06/2025	
Client assets	19,9	19,1	4%	17,4	14%
- AuM	18,4	17,4	6%	15,9	16%
- AuA	0,3	0,3	-23%	0,3	-1%
- Spaargelden & deposito's	1,2	1,3	-7%	1,3	-1%

Private Clients België behaalde in het eerste halfjaar sterke financiële resultaten. De provisie-inkomsten stegen met 18% dankzij het hogere AuM-niveau. Om de groeiende klantenbasis optimaal te bedienen, hebben we onze organisatie verder uitgebreid en meer geïnvesteerd in IT-oplossingen voor klanten. Dit leidde tot een stijging van de bedrijfslasten met 22%. De cost/income ratio was sterk met 50%.

De netto-instroom in AuM van dit segment bedroeg € 0,2 miljard en was afkomstig van nieuwe klanten in discretionair vermogensbeheer. Het koersresultaat binnen Private Clients België was € 0,7 miljard en de totale AuM namen toe met 6% naar € 18,4 miljard. De marge op AuM steeg in het eerste halfjaar van 2026 naar 83 basispunten (2025: 81 basispunten).

AuM Private Clients België
(€ miljard)



Investment Management Clients

Resultaat (€ miljoen)	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
Provisie-inkomsten	70,9	66,4	7%	67,3	5%
Rente-inkomsten	1,4	0,7	96%	0,8	66%
Overige inkomsten	0,2	-0,1		0,2	28%
Inkomsten uit operationele activiteiten	72,5	67,0	8%	68,4	6%
Bedrijfslasten	56,6	54,7	3%	54,9	3%
Operationeel bedrijfsresultaat	15,9	12,3	30%	13,4	19%
Bijzondere waardeverminderingen	-0,0	0,0		0,0	
Bedrijfsresultaat voor bijzondere items en belastingen	16,0	12,3	30%	13,4	19%
Bijzondere items	0,2	0,2	–%	0,2	–%
Bedrijfsresultaat voor belastingen	15,7	12,1	30%	13,2	19%
Onderliggend bedrijfsresultaat voor belastingen	15,7	12,1	30%	13,2	19%

Kerngegevens	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
Cost/income ratio (%)	78	82		80	
AuM groei (%)	24	-1		4	
Aantal fte	341	328	4%	328	4%

Client assets (€ miljard)	30/06/2026	31/12/2025		30/06/2025	
Client assets	119,3	96,1	24%	91,8	30%
– AuM	116,0	93,5	24%	89,8	29%
– AuA	3,2	2,5	28%	1,9	65%
– Spaargelden & deposito's	0,2	0,1	25%	0,1	57%

Investment Management Clients kende een sterke eerste helft van 2026. We bouwen voort op de investeringen die we de afgelopen jaren hebben gedaan in onze expertise, dienstverlening en schaalvergroting. Dat vertaalt zich in de groei van onze activiteiten, een verdere verbetering van de winstgevendheid en een sterke stijging van het resultaat. De provisie-inkomsten stegen met 7%, met name door een stijging van de inkomsten uit fiduciair management en private markets. Tegelijkertijd bleven de kosten goed onder controle, wat resulteerde in een verbeterde cost/income ratio van 78% (H1 2025: 82%). Het resultaat voor belastingen nam met 30% toe.

Om de schaalbaarheid verder te vergroten, investeren we in IT-oplossingen. De voorbereidingen voor de overgang naar het ALTO-platform van Amundi Technology, een geavanceerde oplossing voor middle- en backoffice-activiteiten, zijn in volle gang. Daarnaast zijn klant-rapportages en onderliggende processen verder verbeterd.

De totale AuM stegen met 24% naar € 116,0 miljard, gedreven door een netto-instroom van € 17,8 miljard en een koersresultaat van € 4,7 miljard. Door de veranderde mix van AuM, met een groter aandeel fiduciair beheer, kwam de gemiddelde marge op AuM in het eerste halfjaar van 2026 uit op 13 basispunten (2025: 14 basispunten).

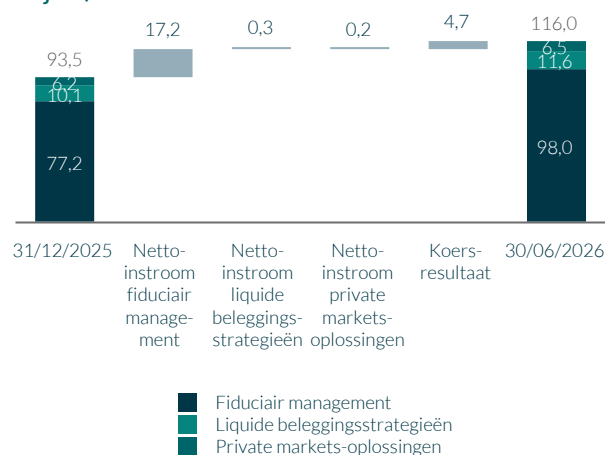
Binnen liquide beleggingsstrategieën bedroeg de netto-instroom in AuM € 0,3 miljard, voornamelijk dankzij instroom bij onze credits en dividend beleggingsstrategieën.

We investeren gericht in de verdere uitbreiding van onze illiquide dienstverlening. Binnen private markets-oplossingen³ was de netto-instroom € 0,2 miljard, gedreven door instroom in private debt, private real estate en het opvragen van gecommiteerd kapitaal binnen private equity-

strategieën. De totale AuM binnen private markets bedroegen € 6,5 miljard, met daarnaast € 1,5 miljard door klanten verstrekte kapitaaltoezeggingen.

Fiduciair management realiseerde een netto-instroom van € 17,2 miljard, voornamelijk dankzij het mandaat van Stichting Pensioenfonds voor de Woningcorporaties van € 15 miljard AuM en het mandaat van Stichting Pensioenfonds Haskoning Nederland van € 1,3 miljard AuM. Deze mandaten bevestigen onze sterke positie als strategische partner voor pensioenfondsen. Daarnaast hebben we voor drie fiduciaire klanten succesvol de transitie naar het nieuwe pensioenstelsel (WTP) uitgevoerd en bereiden we ons voor op volgende implementaties. Hier ondersteunen wij klanten actief in een van de grootste veranderingen in de Nederlandse pensioensector.

AuM Investment Management Clients
(€ miljard)



³ Private markets-oplossingen omvat private equity, private debt, private real estate en natural capital. Deze categorie stond voorheen bekend als alternatieve beleggingsstrategieën.

Investment Banking Clients

Resultaat (€ miljoen)	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
Provisie-inkomsten	16,9	25,0	-32%	15,6	9%
Rente-inkomsten	-0,0	0,0		0,0	
Overige inkomsten	0,6	2,3	-73%	0,8	-26%
Inkomsten uit operationele activiteiten	17,5	27,3	-36%	16,4	7%
Bedrijfslasten	21,3	22,1	-3%	20,2	5%
Operationeel bedrijfsresultaat	-3,8	5,3		-3,8	1%
Bedrijfsresultaat voor bijzondere items en belastingen	-3,8	5,3		-3,8	1%
Bijzondere items	0,5	—		0,7	-17%
Bedrijfsresultaat voor belastingen	-4,4	5,3		-4,5	3%
Onderliggend bedrijfsresultaat voor belastingen	-3,8	5,3		-3,8	1%

Kerngegevens	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
Cost/income ratio (%)	122	81		123	
Aantal fte	96	102	-6%	98	-2%

In de eerste helft van 2026 bedroeg het resultaat voor belastingen van Investment Banking Clients -€ 4,4 miljoen. De provisie-opbrengsten daalden naar € 16,9 miljoen als gevolg van lagere activiteit in fusies & overnames en kapitaalmarkttransacties. Dankzij aanhoudende strikte kostenbeheersing bleven de kosten in lijn met vorig jaar.

We liggen goed op schema met de voorbereidingen voor het onderbrengen van onze specialistische equities-activiteiten in een 50/50 joint venture met KBC Securities. De transactie wordt naar verwachting in het vierde kwartaal van 2026 afgerond.

Overig

Resultaat (€ miljoen)	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
Provisie-inkomsten	3,6	2,3	56%	2,5	45%
Rente-inkomsten	0,2	3,8	-94%	0,8	-73%
Overige inkomsten	9,8	5,5	78%	12,7	-23%
Inkomsten uit operationele activiteiten	13,6	11,6	17%	16,0	-15%
Bedrijfslasten	20,0	20,1	-1%	18,5	8%
Operationeel bedrijfsresultaat	-6,4	-8,5	25%	-2,5	
Bijzondere waardeverminderingen kredieten	1,8	-0,5		0,1	
Bedrijfsresultaat voor belasting niet-strategische deelnemingen	0,2	0,3	-20%	4,4	-95%
Bedrijfsresultaat voor bijzondere items en belastingen	-7,9	-7,7	-2%	1,9	
Bijzondere items	4,5	1,3		4,5	1%
Bedrijfsresultaat voor belastingen	-12,5	-9,1	-38%	-2,7	
Onderliggend bedrijfsresultaat voor belastingen	-8,3	-8,1	-2%	1,5	

Kerngegevens	H1 2026	H1 2025		H2 2025	
Cost/income ratio (%)	147	173		116	
Aantal fte	889	868	2%	863	3%

Client assets (€ miljard)	30/06/2026	31/12/2025		30/06/2025	
Client assets	1,2	1,2	6%	1,1	9%
- AuA	0,9	0,8	12%	0,7	26%
- Spaargelden & deposito's	0,4	0,4	-6%	0,4	-18%

In de eerste helft van het jaar bedroeg het resultaat voor belastingen van het segment Overig -€ 12,5 miljoen. Dit segment omvat activiteiten die niet direct aan klant-segmenten worden toegerekend, zoals het beheer van ons managementboek, onze gestructureerde producten, stafafdelingen en de activiteiten van onze deelnemingen. Het lagere resultaat ten opzichte van het eerste halfjaar van 2025 was voornamelijk het gevolg van eenmalige kosten in verband met het nieuwe kantoor in Amsterdam.

Performance report / presentatie / webcast

Een uitgebreide toelichting op de resultaten en de balans van Van Lanschot Kempen zijn beschikbaar in het performance report en de presentatie over de halfjaarcijfers 2026 op vanlanschotkempen.com/resultaten. Op 27 augustus om 09:00 uur lichten we onze halfjaarcijfers 2026 toe in een conference call. Deze conference call kan live gevolgd worden via vanlanschotkempen.com/resultaten en kan ook op een later moment teruggeluisterd worden.

Financiële agenda

17 september 2026	Buitengewone algemene vergadering
30 oktober 2026	Publicatie trading update derde kwartaal 2026
24 februari 2027	Publicatie jaarcijfers 2026

Media Relations

Maud van Gaal
T +31 20 354 45 85
mediarelations@vanlanschotkempen.com

Investor Relations

Judith van Tol
T +31 20 354 45 90
investorrelations@vanlanschotkempen.com

Over Van Lanschot Kempen

Van Lanschot Kempen is een onafhankelijke, gespecialiseerde wealth manager, actief in private banking, investment management en investment banking. Ons doel is het behoud en de opbouw van vermogen, op een duurzame manier, zowel voor onze klanten als voor de samenleving waar we deel van uitmaken. Door onze langetermijnfocus creëren we positieve financiële en niet-financiële waarde. Van Lanschot Kempen, genoteerd aan Euronext Amsterdam, is de oudste onafhankelijke financiële instelling van Nederland met een geschiedenis die teruggaat tot 1737.

Zie voor meer informatie: vanlanschotkempen.com.

Belangrijke juridische informatie

In dit persbericht kunnen verwachtingen en doelstellingen over toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen zijn opgenomen. Deze verwachtingen en doelstellingen zijn gebaseerd op huidige inzichten, informatie en veronderstellingen van het management van Van Lanschot Kempen met betrekking tot bekende en onbekende risico's, ontwikkelingen en onzekerheden. Deze verwachtingen en doelstellingen betreffen geen vaststaande feiten en zijn onderhevig aan dergelijke risico's, ontwikkelingen en onzekerheden die vanwege hun aard buiten de macht liggen van Van Lanschot Kempen en haar management. Werkelijke resultaten, prestaties en omstandigheden kunnen aanzienlijk afwijken van deze verwachtingen en doelstellingen.

Van Lanschot Kempen benadrukt dat verwachtingen en doelstellingen die gemaakt worden door of namens Van Lanschot Kempen in dit persbericht zijn opgenomen, enkel van kracht zijn op de specifieke data waarop deze zijn geuit. Van Lanschot Kempen aanvaardt geen verantwoordelijkheid voor of verplichting tot het herzien of bijwerken van enige verwachting naar aanleiding van nieuwe informatie of enige andere verandering.

De halfjaarcijfers van Van Lanschot Kempen zijn opgesteld in overeenstemming met de IAS 34 (Tussentijdse Financiële Verslaggeving), zoals vastgesteld door de Europese Unie. In de weergave van de halfjaarcijfers in dit persbericht, tenzij anders weergegeven, zijn dezelfde accountingstandaarden gehanteerd als in de geconsolideerde jaarrekening 2025 van Van Lanschot Kempen. Op de in dit persbericht opgenomen cijfers heeft geen accountantscontrole plaatsgevonden. Kleine verschillen in tabellen kunnen het gevolg zijn van afronding. Percentages zijn berekend op basis van niet-afgeronde cijfers.

Dit persbericht is geen (uitnodiging tot het doen van een) aanbod tot het (ver)kopen of anderszins verkrijgen van of inschrijven op financiële instrumenten en is geen advies of aanbeveling om enige handeling te verrichten of na te laten.

Onderdelen van dit persbericht bevatten informatie over Van Lanschot Kempen NV in de zin van artikel 7 lid 1 tot en met 4 van EU Verordening 596/2014.