

Verwachtingen Next Gen

EDITIE 2025

Van wens naar
woning: Pam vond
haar droomhuis in
Amsterdam

Verantwoord omgaan
met je vermogen,
hoe doe je dat?

De 7 meest
voorkomende
psychologische
valkuilen bij beleggen



**VAN LANSCHOT
KEMPEN**

Private Banking

Inhoud

Wegwijs worden in de financiële wereld	4
Pam vond haar droomhuis in Amsterdam	6
Verantwoord omgaan met je vermogen, hoe doe je dat?	10
Wegwijs worden in de financiële wereld	4
Van wens naar woning: Pam vond haar droomhuis in Amsterdam	6
Kennis en inspiratie voor Next Gen	9
Verantwoord omgaan met je vermogen, hoe doe je dat?	10
De 7 meest voorkomende psychologische valkuilen bij beleggen	14
Contact & Colofon	18

Voorwoord

In veel Nederlandse gezinnen blijft het overdragen van vermogen een gevoelig onderwerp dat niet zomaar aan de keukentafel wordt besproken.



Wij zien vermogen niet als getal, maar als wereld van mogelijkheden. Het ontvangen van vermogen van je ouders of het overnemen van het familiebedrijf gaat verder dan alleen juridische en fiscale zaken.

Het is een middel om jouw ideale toekomst te realiseren. Je kunt er namelijk iets mee laten groeien, het biedt onafhankelijkheid en de vrijheid om je tijd te besteden aan wat jij wilt. Waar je ook naartoe wilt, wij staan klaar om je daarbij te ondersteunen.

Denk aan onze masterclasses over beleggen, het kopen van je eerste woning, of boeiende sessies over lifestyle-thema's, zoals het vinden van een goede balans tussen werk en privé.

Dit magazine zit boordevol kennis en inzichten over al deze onderwerpen en meer. Het kan je inspireren om die belangrijke gesprekken binnen je familie te starten. Bovendien kunnen we je in contact brengen met andere families die vergelijkbare ervaringen hebben, zodat je kunt leren van hun aanpak en oplossingen.

We hopen dat dit magazine je aanzet tot waardevolle gesprekken met je familie.

Mark Buitenhuis
Managing Director Private Clients Nederland

Wegwijs worden in de financiële wereld

Meld je aan voor de Next Gen Masterclasses

Hebben jouw ouders je (een deel van) hun vermogen geschonken, of weet je dat je in de toekomst een aanzienlijk geldbedrag ontvangt? Hoe ga je daar verstandig mee om en maak je slimme keuzes? Wij zijn er om je te begeleiden.

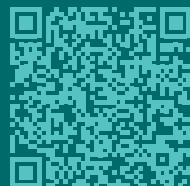
Wij bieden persoonlijke begeleiding en advies bij specifieke vragen en belangrijke gebeurtenissen in je leven. Daarnaast organiseren we elk jaar masterclasses op verschillende locaties in Nederland. Hier krijg je informatie over thema's die voor jou belangrijk zijn, zoals:

- Starten met beleggen
- Duurzaamheid en impact maken
- Aankoop eerste woning
- Slim omgaan met vermogen
- Behouden van balans tussen privé en werk

Ook ontmoet je gelijkgestemden, zodat je met elkaar in contact komt en van elkaar kunt leren.

Meer informatie

Wil je meer weten over de Next Gen Masterclasses? Neem dan contact op met je private banker of de banker van je ouders. Je kunt ook de QR-code scannen om naar onze webpagina over de masterclasses te gaan.



'Nu ik 27 ben en al een aantal jaar werk, komt het kopen van een huis steeds dichterbij. Het is een grote en spannende stap. De Next Gen Masterclasses van Van Lanschot Kempen kwam precies op het juiste moment. Vooral de masterclass 'Kansen op een eigen woning in een turbulente woningmarkt' was erg nuttig. Deze masterclasses worden op verschillende locaties in Nederland gegeven, waardoor ze voor iedereen toegankelijk zijn. Wat ik prettig vond, is dat het niet als een verkooppraatje voelde. De focus ligt echt op het overdragen van kennis. Dat was precies wat ik nodig had. Het motiveerde me om de kennis die ik had opgedaan toe te passen. Nu ben ik druk bezig met het zoeken naar een nieuwe woning.

De tweede masterclass die ik heb gevolgd, is 'Starten met beleggen'. Deze was op instapniveau, wat fijn was omdat ik nog niet veel van beleggen wist.

Als klap op de vuurpijl was er na afloop een concert van Kris Kross Amsterdam in Het Concertgebouw. Ik ging samen met mijn broer en onze introducees, en we hadden een topavond. De combinatie van moderne muziek met het klassieke gebouw was bijzonder; dat maakte het juist heel leuk. Een bar, lekkere hapjes, het was super geregeld. Ik kijk uit naar de volgende masterclasses en ga zeker weer deelnemen.'

Met vriendelijke groeten,
Fleur

Van wens naar woning: Pam vond haar droomhuis in Amsterdam



In de voorjaarszon cappuccino drinken op je balkon in hartje Amsterdam. Dat was een droom van Pam en die kwam uit. Een paar weken geleden kreeg ze de sleutel van haar eigen appartement. 'Ik had geen idee wat erbij komt kijken als je een huis koopt. Gelukkig hielpen mijn ouders en onze private banker Frank Olde Agterhuis.' Pams ouders verleenden hun dochter een hypotheek.

Tientallen koopwoningen heeft Pam bezocht. Op een gegeven moment raakte ze de tel een beetje kwijt. Ze merkte dat het heel moeilijk is om een huis te kopen, zeker in Amsterdam. 'Ik had ongeveer in mijn hoofd wat ik wilde: welke wijk, hoe groot. Dan begint de zoektocht. Ik heb de gekste dingen meegemaakt.'

'Illegale kamers, bijvoorbeeld, waar geen vergunning voor is. Huizen die vies en rommelig waren. Of die keer dat er een hele rij geïnteresseerden buiten stond te wachten voor een bezichtiging. Een buurvrouw klampte ons aan om te waarschuwen dat het huis van onder tot boven onder de schimmel zat. We zijn meteen vertrokken.'

Amper één dag op Funda

Die eerste bezichtigingen kun je misschien zien als oriëntatie op de huizenmarkt. En al snel merkte Pam: zonder makelaar kom je nergens. 'Ik werd niet serieus genomen. Soms kon ik niet eens bezichtigen. De wachtlijst was al vol, amper één dag nadat een huis op Funda kwam.'

Gelukkig hoefde Pam dit avontuur niet in haar eentje te ondernemen. Haar ouders stonden vierkant achter hun dochter. 'M'n vader stuurde elke ochtend een lijst met kanshebbers die hij online vond. En m'n moeder ging samen met mij kijken, soms zelfs alleen als ik te druk was op m'n werk.' Dat was een extra nadeel: de zoektocht viel samen met de drukste periode op Pam's werk als accountant, wat voor extra stress zorgde. 'Dan had ik een vermoeiende dag achter de rug op kantoor en moest ik 's avonds thuis ook nog allemaal financiële gegevens uitzoeken en vragen beantwoorden.'

Meer dan crackers

Niet alleen een makelaar bleek een voorwaarde voor het vinden van een huis, ook helder zicht op de financiële kant van het verhaal is belangrijk. De ouders van Pam bankierden al bij Van Lanschot Kempen, Pam schoof aan om over hypotheken te praten.

'Frank heeft het me van A tot Z uitgelegd', vertelt ze. 'Als ik iets niet snapte, legde hij het me nog een keer uit. En hij hield rekening met alles. Niet alleen met wat ik verdien en wat ik maximaal kan lenen, hij rekende ook mee hoe mijn salaris zich de komende jaren zal ontwikkelen en hoeveel geld ik nodig heb om gewoon lekker te kunnen leven. Ik wil natuurlijk niet in een droomhuis wonen en alleen nog crackers kunnen eten.'

Klushuis? Beter van niet

Samen met Frank stelden Pam en haar ouders een financieel plan op. En dat stelden ze nog een keer bij. 'Het bleek dat er voor het budget dat we in gedachten hadden, écht niks normaal te koop was. We hebben kort een klushuis overwogen, maar dan ben je maanden verder voordat je kunt verhuizen. En we zijn allemaal geen echte klussers. Dus gingen we iets duurder zoeken.'

Een paar keer was het bijna raak. Net overboden, of net ingehaald op voorwaarden. 'Gelukkig hield onze makelaar het hoofd koel. Die gaf aan: dit is het huis waard, meer dan dat moet je niet bieden. Want iedereen is aan het overbieden. Ook brachten sommige zoekers een bod uit zonder voorbehoud van een bouwkundige keuring. Daardoor misten we een ander huis, zelfs met het hoogste bod. Maar zonder bouwkundige keuring bieden? Nee, dat leek me niet verstandig.'

Buitenland

En toen was daar ineens: haar nieuwe huis. Na bezichtiging nummer zoveel liet Pam haar moeder alleen kijken. En die dacht direct: ja, dit is wel wat. Een licht appartement, bovenste verdieping, waar hooguit een likje verf nodig was en verder niks. Na de bezichtiging bracht ze een bod uit, Pam kreeg haar nieuwe huis pas te zien toen de koop rond was. Een vreemde volgorde? 'Ik had natuurlijk de foto's op Funda gezien. Het is in het echt nog mooier. De verkoper heeft zelfs een deel van de meubels aan me verkocht, hij verhuisde naar het buitenland.'

Familiehypotheek

De financiële afhandeling van de koop noemt ze minder stressvol dan de huizenjacht. 'Ik heb nog nooit een huis gekocht, dus ik wist niet wat erbij kwam kijken. Soms vroeg ik me af: is dit iets wat de verkoper regelt, doet de makelaar dat of wordt het van mij verwacht? Dan kon ik altijd even bellen met Frank.'

Samen met haar ouders bedacht Pam een constructie met twee hypotheken: eentje bij haar ouders en eentje bij de bank. De handtekeningen werden gezet, dozen werden in- en weer uitgepakt en een paar maanden later zat ze lekker met haar zus op het balkon van haar eerste woning. 'Bij elke stap in het koopproces werd het een beetje concreter. Kort na de verhuizing voelde het nog alsof ik in een Airbnb logeerde, maar bij die koffie in de zon op het balkon voelde ik voor het eerst: dit is mijn huis, hier woon ik.'

Kennis en inspiratie voor Next Gen

Boeken en podcasts kunnen ons op ideeën brengen, aanmoedigen om nieuwe wegen te verkennen en helpen ontwikkelen. Zowel op persoonlijk als professioneel vlak. In deze rubriek vind je een aantal van onze aanraders.



Familiezaken zonder ruzie. Ervaringsverhalen, tips en inzichten voor opvolgers in het familiebedrijf – Esther Reinders

Familiebedrijven hangen de vuile was niet graag buiten. Zeker als het gaat om opvolging binnen de familie en alle uitdagingen die dit met zich meebrengt. Dit gebrek aan openheid maakt het moeilijk om echt te weten waar je aan begint als je het familiebedrijf wilt overnemen. Persoonlijke ervaringen blijven vaak binnenskamers. In dit boek delen meer dan 25 opvolgers, in verschillende stadia van hun carrière, hun persoonlijke ervaringen om jou – de volgende generatie – klaar te stomen voor dit soms complexe proces. **S2 Uitgevers, 176 pagina's, 2022.**



De psychologie van geld – Morgan Housel

We kunnen allemaal wel iets leren over onze omgang met geld. De voorbeelden in het boek laten zien dat goed omgaan met geld niet per se gaat over wat je weet. Het gaat om gedrag, en dat dat juist moeilijk is om aan te leren. Het nemen van financiële besluiten doe je aan de eettafel of in een vergaderruimte, waar persoonlijke ervaringen, marketing en andere prikkels van buitenaf samenkomen. Zelden maak je je keuze op basis van alleen een spreadsheet. Morgan Housel, voormalig columnist van The Wall Street Journal, deelt korte verhalen met tijdloze lessen over rijkdom, hebzucht en geluk. **Kosmos Uitgevers, 272 pagina's, 2022.**



Luister ook naar onze podcasts

Sta je aan de vooravond van het beheren van je toekomstige vermogen? Wil je bijvoorbeeld meer leren over het vinden van je droomhuis of de basis van beleggen? We begrijpen dat er veel op je afkomt als je vermogend wordt. We delen daarom regelmatig podcasts met inzichten die relevant kunnen zijn voor jouw situatie. Luister naar onze podcasts en laat je inspireren door onze ervaren private bankers en adviseurs.

Scan de QR-code



Verantwoord omgaan met je vermogen, hoe doe je dat?



Je bent jong en je hebt vermogen. Het kan spannend zijn om daar nu zelf verantwoordelijk voor te zijn. Want hoe ga je verstandig met je vermogen om? Hoe maak je de juiste keuzes? Private bankers Meike Borrie, Nicole Rijk en Gertie van den Hurk-Graat delen hun ervaringen en geven enkele handvatten.

Er is in de praktijk geen one-size-fits-all aanpak is als het gaat om vermogen, vertelt Meike. 'Het gaat om jouw persoonlijke situatie. Wat zijn jouw wensen en doelen?' Nicole vult aan: 'Ook als je je vermogen door een schenking krijgt, ben jij een individu die eigen keuzes mag maken.'

Alle drie de bankers raden aan om altijd advies in te winnen bij je bank. 'Wij treden op als een klankbord en coachen je om passende keuzes te maken', legt Gertie uit. 'Wij maken het gemakkelijker voor je. Je kunt ons zien als een vertrouwenspersoon. Jouw private banker is er om je te helpen, niet om jou producten te verkopen.'

Hoe bepaal ik wat bij mij en mijn vermogen past?

'Samen beginnen we aan jouw zoektocht', vertelt Meike. 'Wil je een onderneming starten, een huis kopen, een wereldreis maken of minder werken? Ik kijk naar hoe je in het leven staat en hoe jouw vermogen daarbij helpt.'

'Misschien ken je mij al als de private banker van je ouders', zegt Nicole. 'Maar ik zie jou niet als een verlengstuk van je ouders. Ik laat je je eigen mening vormen, nadenken over wat je precies wilt en zelf beslissen.' Gertie: 'Op basis hiervan kunnen we een financieel plan creëren en passende producten voor je vinden.'

Wie zijn de experts?

Gertie van den Hurk-Graat is private banker in regio Zuid. Nicole Rijk is haar collega in dezelfde regio en Meike Borrie werkt als private banker in regio Rotterdam. Ze hebben veel contact met de jongere generatie vermogenden en staan hen bij met advies over complexe vermogenskwesties. Samen hebben ze flink wat jaren financiële ervaring en een brede kennis over vermogensregie en alles wat daarbij komt kijken.

‘Jouw private banker is er om je te helpen, niet om producten te verkopen.’

Gertie van den Hurk-Graat



‘Je kunt je geld maar één keer uitgeven, dus ik vind het vooral belangrijk dat je iets doet waar je echt achter staat.’

Nicole Rijk



‘Het komt erop neer dat jouw dromen en doelen leidend zijn voor wat je vervolgens met het vermogen doet.’

Meike Borrie



Hoeveel vermogen heb ik nodig om mijn doelen te behalen?

Misschien heb je één specifiek doel voor je vermogen, dat is lekker overzichtelijk. Maar de kans is groter dat je verschillende ideeën hebt. Hoe verdeel je je vermogen dan?

‘Om alles overzichtelijk te maken, teken ik letterlijk potjes’, vertelt Gertie. ‘Potje één is bijvoorbeeld voor pensioen. Dan rekenen we samen uit hoeveel je daarvoor nodig hebt. Potje twee is voor het kopen van een huis. Hoeveel geld vraagt dat? Een derde potje kan parttime werken zijn. Dan heb je dus niet alleen geld nodig voor je pensioen later, maar ook als aanvulling op je parttime salaris. Zo krijg je eenvoudig inzicht in je totale vermogen en de verdeling over je doelen. En je ziet direct welke financiële producten passen. Bijvoorbeeld een spaardeposito voor je kortetermijndoelen en vermogensbeheer voor doelen op de lange termijn.’

Hoe kan mijn private banker mij helpen?

‘Als banker bied ik een helpende hand. Ik geef geen mening over je keuzes, maar ik kan wel een spiegel voorhouden’, zegt Nicole. ‘Je kunt je geld maar één keer uitgeven, dus ik vind het vooral belangrijk dat je iets doet waar je echt achter staat.’

Gertie: ‘Wij helpen jou niet alleen met je geld, maar ook met privékwesies. Als banker heb ik al veel gezien en meegemaakt. Een huis kopen om te verhuren klinkt leuk, maar heb je bijvoorbeeld aan de huurdersbescherming gedacht? Ik ben er om je daarop te wijzen en je te beschermen als het nodig is.’

‘Het blijft erop neerkomen dat jouw dromen en doelen leidend zijn voor wat je vervolgens met het vermogen doet. En ik help je dat te bereiken’, aldus Meike.

Ik voel me oncomfortabel met mijn vermogen, wat kan ik doen?

Het is begrijpelijk als je vermogen voelt als een hele verantwoordelijkheid. Misschien zorgt het voor ongemak of ervaar je het zelfs als een last. Je bent niet de enige, de private bankers zien het vaker. ‘Sommigen schamen zich tegenover hun partner of vrienden en vinden het moeilijk om het erover te hebben’, vertelt Gertie. ‘Maar ook daar kan ik je bij helpen en je ondersteunen.’

‘Als je liever niet zo vermogend bent, of je vermogen niet alleen voor jezelf wilt gebruiken, dan gaan we het gesprek aan over hoe je er een goede andere invulling aan kunt geven. Bijvoorbeeld met impactbeleggen of schenken aan goede doelen’, aldus Nicole. ‘En is het vermogen groot genoeg? Dan koppelen we je aan onze Filantropie Services of de Van Lanschot Kempen Foundation. Er is echt veel mogelijk bij ons.’

‘Wat je daarnaast natuurlijk kunt doen, is kijken of je een community kunt vinden’, suggereert Meike. ‘Bijvoorbeeld via de Next Gen-masterclasses die wij bieden. Hier ontmoet je anderen die in een vergelijkbare situatie zitten, zodat je er open over kunt praten.’

Hebben de private bankers aanvullende tips?

‘Begin vroeg met alles goed regelen en haak op tijd je bank en eventueel je private banker aan. Zij kunnen je adviseren over de dingen waar je rekening mee moet houden’, vertelt Gertie. ‘Bijvoorbeeld zaken rondom je pensioenopbouw, maar ook fiscale zaken en het opstellen van een levenstestament. Je weet maar nooit wat er kan gebeuren.’

Meike: ‘Denk je vermogen even weg en vraag jezelf: waar wil ik over twintig of dertig jaar staan? Dit hoeft niet heel specifiek te zijn, zoals het behalen van een doctoraat, het bezitten van een huis in het buitenland, het publiceren van een boek of het maken van een reis door Azië. Maar wat wil je bereiken hebben rond je 60ste? Dat maakt het makkelijker om uiteindelijk te bepalen hoe je vermogen jou kan helpen.’

‘En onthoud: het is jouw belang, jouw geld’, stelt Nicole. ‘Misschien heb je in je opvoeding tig keer over een bepaald aandeel gehoord, maar dat hoeft je dus niet te volgen. Daarom helpen wij je met het formuleren van je eigen wensen en doelen.’

De 7 meest voorkomende psychologische valkuilen bij beleggen

Veel kostbare fouten die beleggers maken ontstaan doordat ze zich laten leiden door gevoel en emotie. Dat is bedrieglijk, je kunt beter naar de feiten kijken. Gevoel en emotie zorgen voor een aantal veelvoorkomende psychologische valkuilen waarin beleggers zomaar in kunnen lopen. Beleggingsspecialisten Remco Folkertsma en Koen Seegers leggen uit hoe je dat kunt voorkomen.

Wat zijn psychologische valkuilen bij beleggen?

Mensen laten zich gemakkelijk leiden door emotie. Terwijl we denken rationeel te handelen spelen er onbewust allerlei psychologische factoren die ons beïnvloeden. Dat geldt ook voor beleggen. Deze psychologische valkuilen zijn eigenlijk een soort voorgeprogrammeerd gedrag in onze hersenen. Daar kun je weinig aan doen. De truc is om dit gedrag te herkennen en het – als het mogelijk is – uit te schakelen. Wij vertellen je hoe je dat doet.

Let op: beleggen brengt risico's met zich mee. Je kunt (een deel van) je inleg verliezen.

Koen en Remco schrijven over algemene, veel voorkomende fouten die beleggers maken. Wat in een specifieke situatie het beste advies is hangt af van iemands beleggingsplan en financiële situatie.

1. Home bias

Mensen kiezen in het algemeen voor wat hen bekend is. Dit geldt ook voor aandelen. Beleggers hebben de neiging om aandelen te kopen van bedrijven die ze kennen, zoals Nederlandse ondernemingen.

Ze voelen zich vertrouwd met deze bedrijven en denken dat ze er meer over weten. Dit wordt 'home bias' genoemd. Hierdoor kopen beleggers vaak dezelfde aandelen, wat kan leiden tot een gebrek aan spreiding en meer risico.

2. Zelfoverschatting

Vraag een groep mensen wie zichzelf een betere chauffeur dan gemiddeld vindt en 83% steekt hun hand op. Terwijl dat eigenlijk niet mogelijk is. Statistisch gezien presteert 50% juist slechter dan het gemiddelde. Dit toont zelfoverschatting aan. Bij beleggen komt dat ook regelmatig voor.

Beleggers overschatten hun kennis en ervaring. Dit leidt tot overhaaste en verkeerde beslissingen, wat veel geld kan kosten. Als zelfbelegger kun je een paar keer geluk hebben, maar dat maakt je nog niet meteen een 'goede belegger'. Je kunt beter jouw strategie bespreken met een beleggingsadviseur die helpt met een passend plan.

3. Verliesaversie

De pijn van verlies is altijd groter dan de vreugde van winst. Beleggers zijn geneigd om in hun portefeuille de bloemen te knippen en het onkruid water te geven. Ze verkopen de aandelen die winstgevend zijn omdat dat goed voelt.

Om verlies te vermijden, houden ze verliesgevende aandelen in hun portefeuille in de hoop op betere tijden. Terwijl aandelen die het nu goed doen, het later waarschijnlijk nog beter zullen doen. Het is dan slimmer om de verliesgevende aandelen te verkopen.

4. Confirmation bias

Confirmation bias is de neiging om informatie te zoeken die het beste aansluit bij jouw mening, in plaats van je mening te baseren op feiten. Dit geldt ook voor beleggers. Beleggers zoeken naar argumenten om hun keuze te ondersteunen. Beleggers kopen aandelen en kijken daarbij alleen naar informatie die hun aankoop bevestigt.

Ze kopen bijvoorbeeld aandelen van een bekende supermarktketen omdat het daar zo druk is de laatste tijd. Maar drukte in een plaatselijk filiaal zegt niets over de totale prestaties van het bedrijf. De belegger kent het merk en kent er zelf een bepaalde waarde aan toe. Hierdoor verliest hij zijn objectiviteit.

5. Recency bias

Recency bias zorgt ervoor dat mensen de voorkeur geven aan recente gebeurtenissen boven historische. Stel: iemand gooit drie keer achter elkaar kop. Hoe groot is de kans dat het de volgende keer weer kop is? Het antwoord: nog steeds 50/50. Elke worp is een op zichzelf staande kans. Maar door de eerdere resultaten zijn mensen geneigd te denken dat de eerste drie worpen invloed hebben (en dat het nu munt wordt).

Hoe vertaalt dit zich naar beleggen? Voor beleggers geldt dat ze recente informatie zwaarder laten wegen dan historische trends. Als een aandeel het nu goed doet, dan denken ze: dat blijft zo. Ze kijken te gedetailleerd naar de markt, terwijl ze juist naar het grote geheel moeten kijken.

6. Hyperbolic discounting

Bij hyperbolic discounting geeft iemand de voorkeur aan een directe beloning boven een onzekere toekomstige beloning. Wat zou jij kiezen: vandaag €100 of volgende week €110? De meeste mensen kiezen voor €100 vandaag, want dat is een zekerheid. Zo gaat het ook met bijvoorbeeld pensioen. Wie is daar op jonge leeftijd al mee bezig? Dat zijn echt weinig mensen, terwijl vroeg beginnen waarde oplevert voor de toekomst.

Dit geldt ook voor veel beleggers. Ze staan voor de keus: een aandeel nu direct met winst verkopen? Of nog even wachten om te zien of het aandeel volgend kwartaal meer oplevert? Velen zullen waarschijnlijk direct tot verkoop overgaan, want dan is de winst in ieder geval gegarandeerd. Ook hier komt een langetermijnstrategie om de hoek kijken. Want door juist rustig af te wachten, is de kans groter dat het meer oplevert op de lange termijn.

7. De markt proberen te timen

Het is bijna onmogelijk om de financiële markt te timen. Zelf voorspellen of koersen stijgen of dalen en ernaar handelen, helpt het rendement niet. Door te proberen de markt te timen, loop je het risico de beste beleggingsdagen te missen. Vaak omdat de beste dagen op de slechtste dagen volgen.

Beleggen is waarde creëren op de lange termijn. Het is niet laag kopen, hoog verkopen. Je krijgt in feite een groot gedeelte van het rendement cadeau door rustig te blijven en je beleggingen aan te houden.

Wij laten zien wat de lange termijn betekent en wat de toekomst kan brengen. We leggen uit waar sentiment speelt, hoe de economische cyclus werkt en wat waardering inhoudt. Zo leren onze klanten het zelf te herkennen. We maken ook de afspraak om niet in paniek te verkopen. We hebben een plan en houden ons daaraan, zodat we de 'beste dagen' niet missen.

‘Beleggen is waarde creëren op de lange termijn. Het is niet laag kopen en hoog verkopen.’

Koen Seegers



‘De pijn van verlies is altijd groter dan de vreugde van winst.’

Remco Folkertsma



Contact & Colofon

Uitgave

Dit magazine is een reclame-uiting van Van Lanschot Kempen (juni 2025), milieuvriendelijk geproduceerd, gebruikmakend van 100% plantaardige inkt en FSC Mix creditpapier.

Contact

Voor meer informatie, vragen of een reactie op dit magazine kun je terecht bij je contactpersoon bij Van Lanschot Kempen.

0800 1737

[vanlanschotkempen.com](https://www.vanlanschotkempen.com)

Colofon

Redactie

Marketing Van Lanschot Kempen
Communicatie Van Lanschot Kempen

Fotografie

Franz Grünewald

Vormgeving

Capital Advertising

Disclaimer

De informatie die is opgenomen in deze publicatie is uitsluitend bestemd voor algemene doeleinden. Met uw individuele specifieke omstandigheden is geen rekening gehouden. De informatie kan niet worden beschouwd als een juridisch, financieel, fiscaal of ander professioneel advies. Wij adviseren u op grond van de informatie niet meteen tot actie over te gaan en voorafgaand aan uw eventuele actie eerst deskundig advies in te winnen. Deze publicatie is geen aanbod en u kunt aan deze publicatie geen rechten ontlenen. Bij de totstandkoming van deze publicatie hebben wij de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht bij de selectie van externe bronnen. Wij kunnen niet garanderen dat de informatie van deze bronnen die in deze publicatie is opgenomen juist en volledig is of in de toekomst zal blijven. Wij aanvaarden geen aansprakelijkheid voor druk- en zetfouten. Wij zijn niet verplicht de informatie die we hebben opgenomen in deze publicatie te actualiseren of te wijzigen. Alle rechten ten aanzien van de inhoud van de publicatie worden voorbehouden, inclusief het recht van wijziging. Het is niet toegestaan de gegevens in de publicatie geheel of gedeeltelijk te reproduceren, in welke vorm dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Van Lanschot Kempen NV.

Overige informatie

Van Lanschot Kempen NV is statutair gevestigd aan de Hooge Steenweg 29, 5211 JN 's-Hertogenbosch, KvK nr. 16038212 met btw-identificatienummer NL001145770B01, is als bank geregistreerd in het Wft-register en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank NV (DNB), Postbus 98, 1000 AB Amsterdam, en de Autoriteit Financiële Markten (AFM), Postbus 11723, 1001 GS Amsterdam. Van Lanschot Kempen kan optreden als aanbieder van betaal-, spaar- en kredietproducten, als bemiddelaar in verzekeringsproducten en als verlener en/of uitvoerder van beleggingsdiensten.

Voor eventuele klachten inzake onze financiële dienstverlening kunt u zich richten tot uw eigen kantoor van Van Lanschot Kempen, de afdeling Kwaliteit & Service, kwaliteit-service@vanlanschotkempen.com of Postbus 1021, 5200 HC 's-Hertogenbosch, of het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid), Postbus 93257, 2509 AG Den Haag.