



KAS BANK in 2015

Met een sterke verbetering van het operationeel resultaat en een verdubbeling van de winst heeft KAS BANK in 2014 bevredigend gepresteerd. Het aantal Assets under Administration steeg met 37% naar EUR 451 miljard. Volgens bestuursvoorzitter Albert Röell laat dit resultaat zien dat de aanscherping van de strategie aanslaat. "Met name in het segment pensioenfondsen groeide ons aandeel in zowel vermogen als baten."

Hoe kijkt u terug op 2014?

"Als een jaar waarin de marktomstandigheden in Europa nog steeds moeilijk waren en het voorzichtig ingezette economisch herstel broos. Dat zal ook nog wel even zo blijven, gezien de situatie in Griekenland en het liquiditeitsbeleid van de Europese Centrale Bank. Het ziet er naar uit dat de in 2014 ingezette trend naar negatieve rentes een structureel karakter krijgt in zowel euro- als niet-eurolanden. De Quantitative Easing is nu een paar weken gaande maar of het werkelijk helpt om de Europese economie aan te zwengelen banken en de inflatie naar 2% te brengen, is maar de vraag."

Gezien de omstandigheden heeft KAS BANK in 2014 dan ook bevredigend gepresteerd. De winst is flink gestegen en de kosten zijn gedaald. Met name de stijging van de operationele winst is belangrijk voor de continuïteit van de bank. Het laat zien dat wij op de goede weg zijn in ons streven naar duurzame groei en efficiencyverbeteringen. Ook om die reden gebruiken wij 80% van de van dwpbank ontvangen compensatie om structureel te investeren in onze operationele processen en in verdere productontwikkeling. Op die manier kunnen wij onze unieke ondersteunende rol op het gebied van administratie, bewaarneming en onafhankelijke rapportages voor onze klanten verder versterken."

Hoe verklaart u de groei van de Assets under Administration naar ruim 450 miljard euro?

Voor een deel is dat te verklaren uit de stijgende beurskoersen. Belangrijker is echter dat over de volle breedte van onze dienstverlening het aantal klanten netto is gegroeid, met vooral een toename van het aantal Nederlandse pensioenfondsen. Een stevig deel van de groei, ruim 30 miljard euro, komt ook voort uit de AIFMD dienstverlening door

onze dochter KAS Trust & Depositary Services. Ook hier zien wij dat onze onafhankelijke positie als bewaarder duidelijk aanspreekt in de markt. Tegelijkertijd is veel belangstelling voor onze EMIR rapportages en liquiditeit- en risicobeheersende instrumenten. Nu het nieuwe FTK 2015 van start is gegaan zien we ook daar volop mogelijkheden voor verdere groei. Kortom, in onze kernactiviteiten zijn wij op een gezonde en organische wijze verder gegroeid.

In onze kernactiviteiten zijn wij op een gezonde en organische wijze verder gegroeid.

De aangescherpte strategie werpt zijn vruchten af, zegt u. Wat zijn wat dat betreft de plannen voor 2015?

Wij blijven focussen op onze vier kernsegmenten: pensioenfondsen, verzekeraars, beleggingsfondsen en 'wealth managers', waaronder private banken en charitatieve instellingen. In de UK en Duitsland gaan wij ons volledig richten op de pensioenmarkt. Het Britse pensioenstelsel is dringend aan herziening toe en daarvoor kijkt men met veel belangstelling naar de pensioendiscussie in Nederland. Dat betekent dat Nederlandse oplossingen mogelijk ook toepasbaar zijn in de UK. Met wat aanpassingen kunnen wij onze governance, risicomangement, rapportages en monitoring tools voor de Nederlandse pensioenmarkt betrekkelijk eenvoudig geschikt maken voor de Britse markt.

De Duitse pensioenmarkt steekt wel anders in elkaar dan de Nederlandse, maar de onderliggende trends zijn wezenlijk hetzelfde: meer wet- en regelgeving, meer

toezicht en meer rapportages. Onafhankelijke rapportages worden ook daar steeds belangrijker.

Door onze kernprocessen steeds verder te optimaliseren kan onze productiviteit jaarlijks met 5% stijgen. Onze klanten krijgen daarvoor een gestandaardiseerde operationele dienstverlening met een zo hoog mogelijke STP graad. Dat levert zowel KAS BANK als onze klanten synergie- en efficiencyvoordelen op. Deze aanpak vermindert bovendien het operationele risico voor alle betrokken partijen. Standaardisering past ook in onze netwerkbankgedachte om partnerschappen aan te gaan met gespecialiseerde aanbieders. Op die manier blijven wij optimaal 'in control' over onze dienstverlening.

Standaardisering past ook in onze netwerkbankgedachte om partnerschappen aan te gaan met gespecialiseerde aanbieders.

De omgeving waarin onze klanten opereren wordt steeds complexer door de toenemende nationale en Europese wet- en regelgeving. Misschien schieten de regelgevers daarin wel wat door, maar je moet er ondertussen wel aan voldoen. Voor onze klanten is rapporteren aan de toezichthouder echter geen kernactiviteit. Zij willen zich kunnen concentreren op het behalen van een zo goed mogelijk rendement voor hun achterliggende klanten. Of dat nu beleggers zijn of deelnemers en pensioengerechtigden van pensioenfondsen. Daarom ondersteunen wij onze klanten zoveel mogelijk op het complexe gebied van wet- en regelgeving.

Een andere belangrijke doelstelling is verdere groei van ons 'oranje' platform voor de gemeenschappelijke administratie van Assets under Administration. Het afgelopen jaar is ons gemeenschappelijk administratieplatform bijvoorbeeld gegroeid met 40 miljard euro tot zo'n 140 miljard euro aan Assets under Administration. Daarmee beheren wij het grootse multi-client platform in Nederland. De vooruitzichten voor verdere groei zijn gunstig. Voor individuele klanten nemen de operationele kosten en risico's voor de afhandeling van hun effectentransacties alleen maar toe. Daarnaast stijgen de kosten van onderhoud van eigen administraties exponentieel vanwege complexere wettelijke uitvraag en gestegen kosten van inkoop.

In februari zijn jullie gestart met een reeks mini-documentaires onder de noemer 'The Custodian Principles'. Wat houdt deze campagne in?

KAS BANK onderscheidt zich van haar concurrenten vanwege onze heldere Custodian Principles: transparant, een lage risicobereidheid, geen belangenverstremming met onze klanten. In ons werk en onze relaties met klanten varen wij op een duidelijk kompas van culturele en morele waarden. Deze waarden of principes definiëren wie wij zijn en waarom onze klanten erop kunnen vertrouwen dat wij altijd in hun belang handelen.

Deze principes zijn echter geen statische beginselen. Wij spiegelen ze voortdurend aan de opvattingen van mensen die in hun werk op hun eigen manier optreden als custodian. Hoe geven zij invulling aan 'actueel custodianship' en wat kunnen wij daarvan leren? Dat helpt ons weer om producten te ontwikkelen die werkelijk van toegevoegde waarde zijn voor onze klanten. Bijvoorbeeld op het gebied van kostentransparantie. De campagne helpt ons ook om de naamsbekendheid van KAS BANK in onze drie kernmarkten te vergroten. De minidocumentaires prikkelen de nieuwsgierigheid en geven aanleiding tot een gesprek over de rol en taak van een moderne custodian. Mijn enthousiasme voor de campagne is groot, omdat wij daarmee breed laten zien wat je mag verwachten van het 'nieuwe bankieren'.

Wat betekent dat concreet voor de rol van KAS BANK als custodian?

De maatschappij wil meer transparantie in de financiële sector en een mentaliteitsverandering die de klant werkelijk centraal stelt. Niet alleen in Nederland maar ook in de landen om ons heen. Als onderdeel van de financiële sector willen wij zichtbaar maken dat wij een ander soort bank, een ander soort custodian zijn. Een custodian die 'betrouwbaar en voorspelbaar' is en middenin de samenleving staat. KAS BANK bewaart het pensioen voor circa 3 miljoen mensen. Dat geeft ons een bijzondere maatschappelijke verantwoordelijkheid. Daarom hameren wij zo op kostentransparantie en het voorkomen van tegengestelde belangen. Die boodschap wordt ook internationaal herkend en zullen wij actief blijven uitdragen. Niet alleen in alle gremia waarin wij vertegenwoordigd zijn maar vooral in ons eigen gedrag. Waar het uiteindelijk allemaal om draait is vakmanschap en onze verantwoordelijkheid naar onze klanten toe. Kwaliteit is voor onze klanten én prospects belangrijker dan schaal en mooie woorden.

Als onderdeel van de financiële sector willen wij zichtbaar maken dat wij een ander soort bank, een ander soort custodian zijn.