





# Ambitie om te werken voor méér klanten

‘Nu de fusie met KAS BANK goed is afgerond, is het tijd om CACEIS in Nederland goed op de kaart te zetten’, stelt Sikko van Katwijk, Managing Director. Hij omschrijft het bedrijf als een internationale smeltkroes van culturen, met een decentrale en coöperatieve cultuur. Financial Investigator sprak uitgebreid met Van Katwijk over de ontwikkelingen in de markt van asset servicing, zoals de ‘next wave’ van uitbesteding: de rechtstreekse aansluiting van de backoffice op de systemen van de frontoffice.

Door Harry Geels Fotografie Kees Rijken

## Hoe zou u CACEIS NL, na de overname van KAS BANK in 2019, vandaag de dag omschrijven als marktpartij?

‘CACEIS is in 2005 ontstaan toen Crédit Agricole zijn bewaaractiviteiten samenvoegde met die van Caisse d’Épargne. Het idee achter deze fusie was dat schaal-grootte een voorwaarde was om een belangrijke speler te kunnen worden in de wereld van custody. De groeispurt die onze organisatie sinds 2005 heeft laten zien, is deels te verklaren uit autonome groei en deels uit diverse overnames die vanuit twee verschillende richtingen tot stand kwamen: enerzijds van klanten waarvan wij de backoffice, inclusief personeel, hebben overgenomen, anderzijds van bedrijven die vergelijkbare activiteiten in de markten aanboden, denk aan KAS BANK in Nederland en Santander en Royal Bank of Canada.

We zijn een smeltkroes van culturen. Hoewel de eigen-domsstructuur van ons bedrijf Frans is, hebben we een internationale, coöperatieve en decentrale cultuur. Ik durf te stellen dat dit, in een wereld die nogal gedomineerd wordt door de Angelsaksische cultuur, verfrissend is en dat we deze cultuur steeds beter voor het voetlicht van onze

relaties kunnen brengen. Het gaat niet alleen om aandeelhouderswaarde en geld verdienen, het gaat om samenwerking, maatschappelijke betrokkenheid en verantwoordelijkheid nemen. De naamsbekendheid is evenwel, en dat moeten we ook erkennen, nog niet zo groot. We worden bekender, maar er kunnen nog stappen worden gezet, zelfs in Nederland na de overname van KAS BANK. De integratie met KAS BANK, waar we goed de tijd voor hebben genomen, is inmiddels naar tevredenheid afgerond, wat een mooie aanleiding is om CACEIS nu ook in Nederland goed op de kaart te zetten. Dit proberen we kracht bij te zetten door tegelijkertijd nieuwe diensten aan te bieden.’

## Wat is jullie strategie voor de komende jaren?

‘CACEIS richt zich op institutionele beleggers, global custodians, verzekeringsmaatschappijen, vermogensbeheerders, pensioenfondsen, private equityfondsen, private banken, brokers en vastgoedpartijen. We vinden dat we in de Nederlandse markt op dit moment een belangrijke speler zijn, maar onze ambitie is leidend te worden. KAS BANK was destijds een bank van gelimiteerde omvang met >

‘De kern van onze dienstverlening is het bieden van de zekerheid van bewaring en afwikkeling van effecten waarin onze klanten handelen.’

## ‘Met de overname van KAS BANK werd door CACEIS ook veel kennis van de Nederlandse pensioenmarkt verkregen.’

een beperkt kapitaal, waardoor de ambities eigenlijk a priori beperkt moesten blijven. Niet alle klanten konden bediend worden en niet alle diensten konden worden aangeboden.

Dat is nu veranderd. We kunnen nu het hele dienstenpalet aanbieden. En onze organisatie heeft een zeer kapitaalcrachtige eigendomsstructuur, die onze klanten maximale zekerheid biedt. Onze ambitie is om te gaan werken voor méér klanten, ongeacht wat ze aan asset servicing nodig hebben of hoe groot ze zijn. Een heel nieuwe klantengroep die we nu ook volledig kunnen servicen, is die op het gebied van alternatives en private equity.’

### Wat doen jullie beter of anders dan de concurrenten?

‘In dit vakgebied zijn vertrouwen en doen wat je zegt erg belangrijk. In de hele keten van beleggen kan veel fout gaan, met soms zelfs grote negatieve gevolgen. Je moet niet alleen kapitaalcrachtig zijn, maar ook uiterst professionele processen en mensen hebben. Mensen die verstand hebben van de ‘couleur locale’. In Nederland werken we inmiddels met meer dan 350 professionals, die dicht bij de klant staan. We kunnen voelbaarder, intensiever en directer met de klanten omgaan dan onze concurrenten, die minder vanuit Nederland opereren, en in de Nederlandse taal.

Een tweede verschil heeft te maken met de carrière mogelijkheden die we onze mensen kunnen bieden. Vanwege de omvang kunnen in Amsterdam al grote ontwikkelingsstappen worden gezet. Maar voor medewerkers die zich internationaal willen ontwikkelen zijn er ook veel mogelijkheden.

Ten derde zijn we een echte specialist op het gebied van asset servicing. We beleggen niet zelf. We hebben daarom een rustiger bedrijfsprofiel dan het veel

meer cyclische investment banking, de activiteit die bij de meeste van onze concurrenten dominant is.

Tot slot zijn we bezig met het opbouwen van een Pension Centre voor heel Europa. Daar heeft KAS BANK overigens een mooie basis voor gevormd.’

### Jullie klanten moeten zich kunnen concentreren op hun kerntaak: beleggen en rendement halen. Kunt u dit uitleggen?

‘De kern van onze dienstverlening is het bieden van de zekerheid van bewaring en afwikkeling van effecten waarin onze klanten handelen. De klant kan zich concentreren op dat waar hij goed in is, namelijk het halen van rendement tegen nader bepaalde risico’s. We stellen de klant in staat dat optimaal te doen. Niet alleen middels custody, clearing en settlement, maar ook via het hele administratieve spectrum daaromheen, zoals de berekening van net asset values (NAV’s), jaarverslaggeving, het doen van de participantenadministratie, het optreden als bewaarder en het opstellen en verschaffen van allerlei rapportages voor intern en extern gebruik. Wat betreft het berekenen van NAV’s fungeren we als onafhankelijke bron. Als Max Verstappen zelf zijn rondetijden zou kunnen bijhouden, is hij bij wijze van spreken altijd de snelste. Maar het is wel zo fijn als een onafhankelijke partij dat registreert, ook voor de geloofwaardigheid. Diverse klanten en prospects doen nog best veel zaken zelf.

Recent heeft Blue Sky Group voor CACEIS gekozen, mede omdat het management van de beheerder van onder andere alle KLM-pensioenfondsen duidelijk

heeft gezegd dat het zich wil concentreren op de kerntaak: het zich optimaal inspannen voor de deelnemers om voor hen een zo goed mogelijk beleggingsrendement te behalen. Onze organisatie en Blue Sky Group hebben elkaar daarin als partners

## ‘CACEIS heeft een hele kapitaalcrachtige eigendomsstructuur, die onze klanten maximale zekerheid biedt.’



## CV

## Sikko van Katwijk

Sikko van Katwijk is vanaf 2019 Country Manager CACEIS The Netherlands. Daarvoor werkte hij bij KAS BANK NV, vanaf 2009 als Lid van de Raad van Bestuur en vanaf 2015 als Voorzitter daarvan. Van 2004 tot 2009 was hij Head of EMA Investor Sales bij Citi, vanaf 2000 Country Manager Netherlands bij Citigroup. Van Katwijk studeerde Bestuurskunde aan de Erasmus Universiteit en heeft een MBA van Indiana University.

gevonden. Wij vinden dat alle professionele beleggers zo zouden moeten willen opereren, ongeacht de omvang van de assets. Veel van onze relaties bewegen gelukkig steeds meer – in een voortschrijdend proces – in die richting. Vroeger bewaarden veel beleggers hun eigen effecten nog in een kluis. In de loop der jaren worden meer en meer taken uitbesteed, ook vanwege de steeds complexere regelgeving op allerlei vlakken, van veiligheid en privacy tot aan de vastlegging en verantwoording van beleggingsbeslissingen.

Ook aan het beleggingsproces worden aldoor meer eisen gesteld. In de samenwerking met Blue Sky Group hebben we nu zelfs een rechtstreekse link gelegd met hun frontofficesystemen, waarbij beleggers in het systeem op een bepaalde manier geacht worden te werken. Dit is een vorm van de ‘next wave’ van uitbesteding, waarbij de front office niet zelf meer beslist welke systemen te gebruiken, maar er direct op de hele systeemketen wordt aangesloten.’

### Wat betreft die nieuwe diensten, jullie hebben onlangs het CACEIS Pension Centre gelanceerd. Wat is dat?

‘Met de overname van KAS BANK, die belangrijk was voor het verwerven van een leidende positie in Nederland, werd door CACEIS ook veel kennis van de Nederlandse pensioenmarkt verkregen, omdat KAS BANK hier veel klanten bediende. Op die kennis hebben we nu vol ingeschreven door een Europees kenniscentrum op het gebied van pensioenen te worden. Er waren al stappen gezet voor het Verenigd Koninkrijk, maar dat wordt nu breed Europees ingezet. De Europese pensioenindustrie is te groot om genegeerd te worden.

Het Pension Centre krijgt Amsterdam als thuisbasis, vanwege de kennis en ervaring van de oude KAS BANK en het feit dat de Nederlandse markt een van de meest professionele pensioenmarkten is. We hebben naast het VK al initiatieven in Duitsland en Zwitserland ontplooid. Maar de ambitie is om de kennisleider voor pensioen in heel Europa te worden.

Er wordt veel in dit centrum geïnvesteerd en dit heeft inmiddels zijn vruchten afgeworpen: Blue Sky

Group is de eerste strategische partner geworden. Voor de duidelijkheid, het gaat hier dus om het hele palet aan asset servicing-diensten, zoals eerder besproken, maar dan specifiek gericht op pensioenfondsen, waarbij we alle varianten van pensioen-regelingen en werkwijzen, bijvoorbeeld of er wel of niet met een fiduciair wordt gewerkt, kunnen ondersteunen. Terzijde, we hebben vorig jaar Wouter Peters benoemd tot Global Head Center of Excellence for Pensions (CEP). Hij kwam over van Aegon Asset Management. Dit is een mooi voorbeeld dat wij nu ook in staat zijn steeds beter en ervarener personeel aan te trekken.’

### Jullie hebben Corporate Sustainability Reporting (CSR) hoog in het vaandel. Waar blijkt dit uit?

‘Vanuit Crédit Agricole hebben we, middels het coöperatieve model, eigenlijk al jaren ervaring met het samenwerken met alle stakeholders. KAS BANK liep in Nederland met duurzaamheid ook al voorop. En Nederland is binnen Europa, samen met Frankrijk trouwens, ook weer een van de aanjagers van duurzaam ondernemen. We hebben inmiddels zeer vooruitstrevende systemen waarmee onze klanten de duurzaamheids- en groene kenmerken van hun beleggingen kunnen aantonen aan klanten en toezichthouders. Die rapportage moet natuurlijk goed zijn, anders liggen beschuldigingen over bijvoorbeeld greenwashing op de loer. Als de taxonomie op een verkeerde manier wordt toegepast, is greenwashing zelfs een reële mogelijkheid. Het helpt daarbij dat wij al ontzettend veel data van onze klanten door onze systemen hebben lopen.

Als we de visie op duurzaamheid van onze klanten kennen – let wel, ook hier volgen we de visie van de klant – kunnen we correct rapporteren in het kader van CSR, zonder reactionair te zijn. We gaan niet gekschend aandelen Shell dubbel zo duur maken in de administratie of bewaring. De keuze voor zo’n aandeel ligt bij de klant. We laten ons echter niet onder druk zetten om bijvoorbeeld te greenwashen. We zijn onafhankelijk en hebben bovendien een reputatie hoog te houden.’ ■