



De opkomst van de Europese asset service provider

Nu BNP Paribas het in 2017 van een Nederlandse vermogensbeheerder overgenomen administratieplatform heeft omgebouwd tot een middle- en backofficesysteem voor institutionele beleggers en vermogensbeheerders, is het tijd om de volgende stap in groei te realiseren. Financial Investigator sprak met Mark Schilstra, Country Manager van de Securities Services-activiteiten van BNP Paribas in Nederland en Scandinavië.

Door Jolanda de Groot Fotografie Kees Rijken

Wie is BNP Paribas en wat doen jullie in Nederland?

'BNP Paribas is de grootste bank van de EU. Met bijna 200 jaar geschiedenis en meer dan 1.500 medewerkers in Nederland bedienen wij een groot aantal verschillende klanttypen. We hebben een breed en divers dienstenaanbod, met onder meer global banking, mobiliteitsoplossingen (Arval), vastgoedadviesdiensten, bewaardiensten (custodian), vermogensbeheer, verzekeringen (Cardif) en wealth management. Als grootste niet-Nederlandse bank maken we integraal deel uit van de Nederlandse economie.

We zijn in 2001 met onze Securities Services-activiteiten begonnen. Aanvankelijk als (sub)custodian voor met name financiële instellingen. Wij geven hen toegang tot de internationale infrastructuur in bijna 100 landen. Vanaf 2013 kwamen daar, als gevolg van de AIFMD-wetgeving, de depositary-activiteiten bij en sinds 2017 leveren wij, na de overname van de backoffice van een Nederlandse vermogensbeheerder, ook services aan institutionele beleggers, zoals pensioenfondsen en verzekeraars.

De eerste jaren na de overname zijn we met name bezig geweest om ons lokale Nederlandse kantoor aan te laten sluiten bij de wensen en eisen van de Nederlandse markt. Denk hierbij aan het in samenwerking met onze klanten ontwikkelen van een klantendashboard, het opzetten van bestuursrapportages en lokale toezichthouderrapportages. Door de overname beschikken we niet alleen over een modern administratieplatform, maar ook over een grote

groep specialisten met kennis en expertise van de Nederlandse markt en onze klantgroepen. Nederlandse klanten waarderen deze lokale aanwezigheid en specifieke kennis en dit heeft dan ook als vliegwiel voor onze groei in Nederland gewerkt.

Ondertussen hebben we een mooi aantal pensioenfondsen en verzekeraars mogen verwelkomen als klant. Hierbij leveren wij full-service dienstverlening met bewaarnemings- en administratieve diensten. De basisgedachte is altijd geweest dat we onze klanten vanuit Nederland willen bedienen en services, veelal met Nederlandse mensen die de lokale specifieke wet- en regelgeving wat betreft rapportages goed kennen. Voor de pure custody-activiteiten maken we gebruik van de schaal van onze internationale organisatie. Zelf heb ik bij diverse custodians in binnen- en buitenland mogen werken die er allen net een andere strategie op nahielden. Wat ik leuk vind, is dat ik als eindverantwoordelijke een cultuur kan creëren die de beste elementen verenigt van de banken waarvoor ik eerder heb gewerkt. Ik noem het vaak ambitieus en sociaal. Hiermee bedoel ik een dynamische en doelgerichte omgeving waarin individuen gedreven worden om persoonlijke en collectieve doelen te bereiken, terwijl we tegelijkertijd sterk hechten aan relaties, samenwerking en gemeenschapszin.

Als volgende stap willen we nu een sprong maken richting de grote institutionele beleggers. We hebben bewezen dat we een stevige bank zijn en dat we de schaal goed kunnen absorberen.' >

‘Als grootste niet-Nederlandse bank maken we integraal deel uit van de Nederlandse economie.’

Hoe ziet het Nederlandse pensioenlandschap eruit?

‘In Nederland geven zowel pensioenfondsen als verzekeraars het beheer van de hun toevertrouwde middelen uit handen aan vermogensbeheerders. Die nemen namens hun klanten investeringsbeslissingen.

Wereldwijd wordt de markt van vermogensbeheerders gedomineerd door Angelsaksische partijen. Slechts één Europese partij heeft de top 10 weten te halen. In Nederland is deze markt sterk verweven met die van de pensioenfondsen: de volledige pensioenfonds top-5 heeft een eigen vermogensbeheerafdeling in huis. Het aantal grotere zelfstandige vermogensbeheerders is in Nederland beperkt. Wij rekenen een belangrijk deel van deze hoog-gespecialiseerde en innovatieve vermogensbeheerders tot ons Nederlandse klantenbestand.

Wat betreft Asset Servicing zijn vanaf de jaren ‘70 Angelsaksische custodians naar Nederland gekomen. In de afgelopen decennia hebben zij de markt onderling verdeeld. De vijf grootste pensioenfondsen, de zogenaamde tier-1 fondsen, zitten allemaal bij Angelsaksische custodians. Van de tier-2 pensioenfondsen, de groep daaronder, zit momenteel zo’n 85% bij Angelsaksische custodians. Slechts 15% zit bij Europese custodians. Bij verzekeraars en Nederlandse vermogensbeheerders is de verdeling vergelijkbaar.

Wij zien duidelijk een toenemende vraag naar een Europees alternatief. Hierbij spelen gedeelde waarden, vooral op het gebied van duurzaamheidsstrategie, de wens ten aanzien van diversificatie op het gebied van tegenpartijen en de betere aansluiting bij Europese wet- en regelgeving, zoals DORA, een belangrijke rol.’

Julie hebben een stevige groeiambitie. Hoe denken jullie die waar te kunnen maken in het consoliderende Nederlandse landschap?

‘In de afgelopen jaren hebben we een flinke groei doorgemaakt tot ruim € 450 miljard assets onder custody, zijn we gegroeid naar 250 beleggingsfondsen waarvan we de Depositary zijn en hebben we inmiddels € 180 miljard aan assets onder administratie. Die groei zal in de komende periode versnellen. Dit heeft te maken met drie langetermijntrends die zich momenteel aftekenen binnen de financiële markten.

1. Consolidatie van geïnvesteerd vermogen Het bestaansrecht van kleine institutionele beleg-

gers en vermogensbeheerders staat onder druk. De kosten zijn relatief hoog, waardoor schaal meer dan ooit van belang is om de gemiddelde kosten te verlagen. Hierdoor zien we een consolidatieslag binnen vermogensbeheerders en institutionele beleggers. De fusies en overnames binnen het landschap van vermogensbeheerders zien we ook toenemen binnen de Nederlandse markt. Er vindt tevens een consolidatieslag onder institutionele beleggers plaats. In 2010 waren er nog zo’n 600 pensioenfondsen, nu zitten we ruim onder de 200. Het totale vermogen van deze beleggers is echter sterk gestegen. Op de lange termijn houdt dit in dat de assets in de markt zich concentreren binnen een kleinere groep spelers. Dit geldt voor vermogensbeheerders, institutionele beleggers maar ook voor custodians. Wat wij zien is dat een toenemend aantal klanten op zoek is naar een innovatieve en stabiele partner die deze waarden deelt.

2. Het zoeken naar een nieuwe balans in uitbesteding

Klanten kijken in toenemende mate naar wat ze zelf kunnen en willen doen en vervolgens naar wat ze willen uitbesteden. Bedrijven kijken nog meer naar hun kerncompetenties. Alles daarbuiten kan worden uitbesteed. Voorheen deed een custodian met name bewaarneming van de effectenportefeuille, tegenwoordig wordt de volledige ondersteuning van back- en mid-office activiteiten gedaan, worden complexe administraties gevoerd en worden er dagelijkse bestuursrapportages geboden.

3. De heroriëntatie van uitbesteding op het gebied van tegenpartijrisico op regionaal niveau

Op vele vlakken (onder andere wat betreft geopolitieke ontwikkelingen, wet- en regelgeving en financiële dienstverlening) wordt er meer regionaal gekeken naar strategische partners en samenwerkingsverbanden. Daarbij zijn er drie hoofdregio’s: Europa, Amerika en Azië. De trend is dat partijen weer meer lokaal in hun eigen regio wens uit te besteden om zo aan te sluiten op genoemde wet- en regelgeving, lokale waarden en duurzaamheidsstrategieën.’

CV

Mark Schilstra

Mark Schilstra is Country Manager Netherlands & Nordics bij BNP Paribas Securities Services en board member bij BNP Paribas Corporate & Institutional Bank NL. Eerder bekleedde hij diverse senior managementposities bij State Street, KAS BANK, ABN AMRO, Fortis en MeesPierson. Schilstra studeerde Bedrijfs-economie en Econometrie (cum laude) aan de Universiteit van Amsterdam.



Tot slot willen we sterk blijven investeren in innovatie en de digitale klanterva-

ring. Hiermee blijven we voldoen aan de veranderende verwachtingen van klanten in een steeds digitalere wereld.'

Waarin onderscheiden jullie je van jullie concurrenten?

'Wij onderscheiden ons door ons global-to-local model waarbij we de kracht en de betrouwbaarheid van een van de grootse banken wereldwijd combineren met een grote mate van lokale kennis en expertise. Onze klanten krijgen toegang tot een groot aantal lokale specialisten en de beschikking over een stabiel en zeer ervaren relatie- en servicemanagementteam.

Met ons One Bank-principe bieden wij klanten een geïntegreerde aanpak en een uniforme ervaring waarbij we de volledige kracht en deskundigheid van de Groep leveren. Dit betekent dat de verschillende divisies en business lines nauw samenwerken en we ook echt als één organisatie opereren.

Naast de traditionele bewaardiensten bieden wij vanuit Amsterdam een full service-dienstverlening voor alle asset classes aan institutionele beleggers en vermogensbeheerders. Denk hierbij aan administratieve diensten, performance- en risico-analyses, ESG-rapportages, toezichthouderrapportages en een dashboard waarin onze klanten de stand van hun portefeuilles op elk moment kunnen inzien. Flexibiliteit en specifieke klantwensen vormen daarbij een belangrijk onderdeel.

Vanaf het moment dat een klant voor ons kiest, verzorgen wij de gehele projectorganisatie voor de inrichting en afhandeling met hun oude provider. Wij nemen werk uit handen en zorgen voor een zachte landing. Ook na de onboarding blijft dit team betrokken bij de relatie, zodat er stabiliteit wordt geboden in het partnerschap.

We zijn op dit moment wereldwijd marktleider in duurzame financieringen. Geen enkele andere bank in Europa heeft zoveel ervaring met het vergroenen van balansen. Onze institutionele klanten geven we onder andere via het Manaos-platform inzicht in de duurzaamheidsprestaties van hun investeringen. Onze ambitie is dan ook om dé positive-impact service provider voor onze klanten te zijn.

Hoe kijken jullie naar de Wet toekomst pensioenen en de impact hiervan?

'De komende jaren hebben de meeste pensioenfondsen hun handen vol aan het omzetten van hun huidige pensioenregeling naar de nieuwe regeling onder de Wtp. Ze zullen collectieve regelingen omzetten naar individuele regelingen. Dit, gecombineerd met de angst voor migratie, betekent dat er de komende periode weinig beweging wordt verwacht. We noemen dit intern nog wel eens gekscherend FOMO. Voor sommigen betekent dit 'Fear Of Missing Out', maar wij grappen wel eens over 'Fear of Moving Out.'

Wat bedoelt u hier precies mee?

'Het wisselen van custodian en administrateur wordt door institutionele beleggers nog weleens als intensief en complex gezien. Natuurlijk is dit niet iets wat je ieder jaar doet, maar een periodieke herijking van je strategische relatie is van groot belang. Dit om de relatie doorlopend scherp te houden en te begrijpen wat mogelijke verbeteringen in het gekozen model zijn. Als de langetermijnverwachtingen dan niet meer voldoen, kunnen daaruit conclusies worden getrokken. Wij zijn als partij gewend om een open dialoog te voeren met onze klanten, waarbij we hen graag zo goed mogelijk bedienen.

Een onderzoek van Exelerating in 2023 toonde aan dat er sinds 2018 slechts 18 pensioenfondsen van custodian gewisseld zijn. In totaal betrof dit een vermogen van ongeveer € 90 miljard (5% van de totale markt). Dit geeft aan hoe statisch deze markt is.

Zoals gezegd kiezen de afgelopen jaren steeds meer partijen voor een Europese provider. Dit zijn vooral partijen die echt intrinsiek gemotiveerd zijn op het gebied van duurzaamheid. Voor de nabije toekomst zien wij deze trend doorzetten en ik zie de toekomst daarom met veel vertrouwen tegemoet.' ■