

INVESTOR RELATIONS BULLETIN

Het Investor Relations Bulletin is een digitale nieuwsbrief van KAS BANK N.V. Deze verschijnt tweemaal per jaar en wordt elektronisch verzonden aan aandeelhouders van KAS BANK en belangstellenden.

INHOUD

■ Voorwoord	2
■ Kalender	3
■ Koers KAS BANK	3
■ Jaarcijfers KAS BANK: aanzienlijke winststijging bij voortgaande omzetgroei	3
■ KAS BANK op weg naar verdere groei in Europa	5
■ Reactie KAS BANK op Consultatiedocument Monitoring Commissie Corporate Governance Code	7
■ KAS BANK ontwikkelt directe aansluiting op Amerikaanse beurzen	9
■ KAS BANK draagt private banking activiteiten over aan Nachenius Tjeenk	10
■ Nieuw kantoor KAS BANK in Frankfurt	11
■ Jaarverslag 2006 verschenen	11
■ KAS BANK in het nieuws	12
<i>KAS BANK laat rijke beursbaronnen los</i>	
<i>Beursbelangen stutten winst van KAS BANK</i>	
<i>KAS BANK denkt na winst aan overnames in Europa</i>	
<i>KAS BANK heeft vertrouwen in de toekomst</i>	
<i>Making an impact</i>	
<i>KAS BANK lijkt in consolidatieproces buiten schot te blijven</i>	
■ Colofon	22

Voorwoord

In het Financieele Dagblad van 23 maart feliciteert KAS BANK in een paginagrote advertentie de Europese Unie met haar vijftigste verjaardag. De afgelopen vijftig jaar is veel vooruitgang geboekt bij de politieke en economische samenwerking binnen Europa. Voor KAS BANK is natuurlijk vooral de voortschrijdende harmonisatie van de Europese kapitaalmarkt van belang. Want een ‘grenzenloos’ geld- en effectenverkeer is goed voor Europa, voor Nederland én voor KAS BANK.

Ons Europees model voor de uniforme afwikkeling van effectentransacties op alle belangrijke beurzen in Europa staat als een huis. Op deze solide basis bouwen wij verder aan onze groei als onafhankelijke Europese effectenbank. Dat doen wij natuurlijk in de eerste plaats door een voortdurende verbetering en uitbreiding van onze dienstverlening aan institutionele beleggers en financiële instellingen. Zo gaan wij in Duitsland actief de institutionele markt bewerken vanuit onze nieuwe ‘Zweigniederlassung’ in Frankfurt am Main. Met onze dienst Institutional Risk Management voor pensioenfondsen zijn wij uitstekend gepositioneerd om Duitse pensioenfondsen en verzekeraars te ondersteunen bij de aanstaande veranderingen op de Duitse pensioenmarkt.

Client Focus en Operational Excellence zijn kerndoelstellingen van KAS BANK. Door de goede resultaten van de laatste jaren is er sprake van toenemende belangstelling voor het aandeel KAS BANK. Dat komt onder meer tot uiting tijdens de road shows die wij organiseren voor bestaande en potentiële beleggers in Nederland en Londen. Maar ook in publicaties in de pers. Uit de reacties op de overdracht van onze private banking activiteiten blijkt dat de markt onze focus op de zakelijke dienstverlening toejuicht.

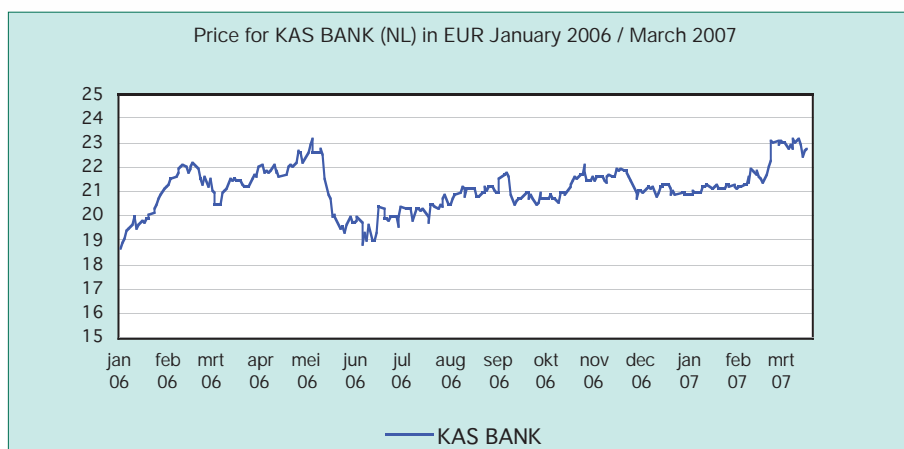
In het IR Bulletin houden wij u graag op de hoogte van deze en andere ontwikkelingen bij KAS BANK. Wij zijn ook benieuwd naar uw reacties op dit Bulletin. Zo kunnen wij de communicatie met onze aandeelhouders en andere belangstellenden in KAS BANK steeds verder verbeteren. Transparantie is namelijk een belangrijk onderdeel van ons corporate governance beleid.

Albert Röell, voorzitter Raad van Bestuur KAS BANK

Kalender 2007

Donderdag 29 maart 2007	publicatie jaarverslag 2006
Woensdag 25 april 2007	Algemene Vergadering van Aandeelhouders
Woensdag 2 mei 2007	record date
Vrijdag 27 april 2007	ex-dividendnotering certificaat van aandeel KAS BANK N.V.
Woensdag 9 mei 2007	betalbaarstelling slotdividend 2006
Donderdag 6 september 2007	bekendmaking halfjaarcijfers 2007; analistenbijeenkomst
Dinsdag 11 september 2007	record date
Vrijdag 7 september 2007	ex-dividendnotering certificaat van aandeel KAS BANK N.V.
Woensdag 19 september 2007	betalbaarstelling interim-dividend 2007

Koers KAS BANK



Jaarcijfers KAS BANK: aanzienlijke winststijging bij voortgaande omzetgroei

Op 22 februari j.l. heeft KAS BANK de jaarcijfers over 2006 gepubliceerd. Onderstaand treft u een samenvatting aan van ons persbericht.

Voor een volledig overzicht van de jaarcijfers verwijzen wij u graag naar de rubriek Investor relations & Corporate Governance op onze website, ww.kasbank.com/investor_relations_nl/press_releases.asp.

- Winststijging inclusief bate beursbelangen tot € 26,6 miljoen
- Lager resultaat 2e helft 2006 als gevolg van ongunstige rentestructuur en eenmalige herstructureringskosten in het Verenigd Koninkrijk
- Focus van KAS BANK geheel op Europese zakelijk bedrijf na aangekondigde overdracht van niet- wholesale-activiteiten
- Hoge pay-out ratio van 78% onderstreept vertrouwen in toekomst en de sterke financiële positie

	2006	2005	Verandering in %
Winst na belastingen	€ 26,6 miljoen	€ 19,4 miljoen	37 %
Winst per aandeel	€ 1,79	€ 1,32	36 %
Dividend per aandeel	€ 1,40	€ 1,00	40 %

Resultaatontwikkeling 2006

De winst over 2006 van KAS BANK steeg met 37% tot € 26,6 miljoen (2005: € 19,4 miljoen). Het resultaat over de tweede helft van 2006 was lager dan de eerste helft van 2006 als gevolg van een hoge bate in de eerste helft van 2006 en als gevolg van lagere rente-inkomsten van € 6,7 miljoen (H1 2006: € 10,1 miljoen) en eenmalige herstructureringskosten in het Verenigd Koninkrijk (€ 1,7 miljoen). Per jaarultimo beliep de BIS-ratio 18% (2005: 19%), terwijl de Tier 1-ratio 16% (2005: 16%) beliep. De gemiddelde BIS-ratio was in 2006 17% (2005: 17%). Gemiddeld bedroeg de Tier 1-ratio 15% (2005: 15%).

Dividendvoorstel

De winst per gewoon aandeel van nominaal € 1,00 bedroeg € 1,79. Aan de komende Algemene Vergadering van Aandeelhouders zal voorgesteld worden over 2006 een dividend van € 1,40 (2005: € 1,00) per aandeel – in contanten – uit te keren. De dividenduitkering sluit aan bij de sterke solvabiliteitspositie van de bank en bevindt zich aan de bovenkant van de financiële doelstellingen. Als interim-dividend werd reeds € 0,45 uitgekeerd.

Vooruitzichten

Het zakelijke bedrijf zal, behoudens onvoorziene omstandigheden, in 2007 een voortgaande groei conform de financiële doelstellingen van de bank laten zien. Naar verwachting wordt in het tweede kwartaal de overdracht van de niet-wholesale-activiteiten van KAS BANK definitief gerealiseerd. Onder voorbehoud van de feitelijke overdracht ontstaat een substantiële bate in 2007, waarvan de definitieve omvang pas in de loop van 2007 bekend zal zijn.

*Quote van de voorzitter*

“Het commitment van KAS BANK aan de zakelijke markt wordt nog eens onderstreept door de voorgenomen overdracht van de niet-wholesale-activiteiten van de bank. Hierdoor kan KAS BANK zich volledig concentreren op de uitbouw van haar Europese effectenplatform en de toegevoegde waarde dienstverlening aan institutionele beleggers en financiële instellingen. Onze strategie in de zakelijke markt gericht op innovatieve dienstverlening op het gebied van onder andere risicobeheer en treasury-producten werpt zijn vruchten af in de vorm van een voortgaande groei van de baten.”

Financiële doelstellingen gericht op stabiele omzet- en winstgroei

In onderstaand overzicht staan de doelstellingen en de behaalde resultaten vermeld. Er kunnen zich omstandigheden voordoen waardoor in enig jaar van één of meer van de doelstellingen wordt afgeweken.

Ratio	Doelstelling	2006	2005
Groei niet-rente-inkomsten	> 10%	10%	19%
Efficiency ratio	70-77%	72%	77%
Rendement eigen vermogen	10-jaars rente* + 5-8%	13,2%	9,7%
Gemiddelde BIS-ratio	> 15%	17%	17%
Groei winst per aandeel	> 8%	36%	21%
Dividend pay-out	60-80%	78%	81%
*2006: 3,8%, 2005: 3,4%			

KAS BANK op weg naar verdere groei Europa**Overdracht Private Banking activiteiten verscherpt focus op zakelijke markt**

KAS BANK is 'on track'. Voor het derde opeenvolgende jaar presenteert KAS BANK stabiele winstcijfers. Alle financiële en operationele doelstellingen voor 2006 zijn gehaald. "Wij bevinden ons in een uitstekende uitgangspositie om onze positie als neutrale en onafhankelijke aanbieder van zakelijke effectendiensten in Europa de komende jaren verder uit te bouwen", zegt bestuursvoorzitter Albert Röell. "Wij hebben alle vertrouwen in de toekomst."



Röell is met name tevreden over de samenstelling van het resultaat. Het aandeel van de added value dienstverlening in de totale omzet is duidelijk toegenomen. De Institutional Risk Management diensten voor pensioenfondsen maken een snelle groei door. Er is ook duidelijk sprake van niet-autonome groei door het ontwikkelen van nieuwe diensten en de overname van meerdere portefeuilles. De efficiency-ratio is verder gedaald naar 72%.

Voor Röell allemaal tekenen dat de kwaliteit van de geleverde diensten en producten verder toeneemt. "In dat verband wijs ik altijd graag op het feit dat wij ruim 3,5% van de loonsom besteden aan opleidingen. Hoog gekwalificeerde medewerkers vormen immers de kern van onze dienstverlening. De markt erkent KAS BANK ook als Europees specialist. Ons Europees model staat als een huis."

De komende jaren focust KAS BANK nog scherper op haar onderscheidende kenmerken binnen de effectenindustrie: neutraliteit, value-added services en Europa. Daarbij kiest zij volledig en onvoorwaardelijk voor de zakelijke markt. In dat verband heeft KAS BANK de private banking activiteiten per 1 april overgedragen aan de gespecialiseerde private bank Nachenius Tjeenk in Amsterdam. Een moeilijke maar noodzakelijke beslissing, zegt Röell.

"Door ons niet langer bezig te houden met actief vermogensbeheer geven wij een duidelijk signaal af dat wij ons volledig committeren aan de zakelijke markt. Internationaal wint het gespecialiseerde model terrein. Algemene financiële instellingen oriënteren zich vrijwel allemaal op de vraag: wat doen wij met onze zakelijke effectendienstverlening en de dienstverlening aan particulieren. De tendens is uitsorteren. Zij maken een duidelijke splitsing tussen de activiteiten in 'asset and trading servicing' en actief vermogensbeheer. Met de overdracht van onze private banking activiteiten verlaten ook wij definitief het 'gemengde' model. Onze particuliere klanten zijn gebaat bij een instelling die zich volledig richt op actief vermogensbeheer. Maar het verschaft ook helderheid aan onze professionele cliënten. Door ons volledig te concentreren op asset en trade servicing zijn wij nog beter in staat om volstrekt onafhankelijk en neutraal te opereren op de zakelijke markt. Onze klanten herkennen en waarderen dat."

Hoe geeft KAS BANK verder invulling aan die focus op de zakelijke markt?

“Vanuit onze basisdienstverlening bieden wij op natuurlijke wijze één totaalpakket aan van custody en added value services. Bij de added value services gaat het duidelijk om zeer hoogwaardig bancair werk. Het opstellen van managementrapportages vraagt om specialistische kennis, net als het controleren en analyseren van beleggingsrisico's. Maar ook het controleren, analyseren en mark-to-market en realtime waarderen van ingewikkelde financiële instrumenten voor het bepalen van de economische eigendomspositie. Daarvoor heb je een sterke treasury nodig en een uitstekend risicobeheer. Pensioenfondsen hebben die kennis en kunde lang niet altijd in huis. Dan kunnen zij hun administratie geheel of gedeeltelijk uitbesteden aan KAS BANK. Daarmee zijn zij verzekerd van de noodzakelijke checks and balances om te voldoen aan de regelgeving van de toezichthouders. Met deze modulaire outsourcing boeken wij duidelijk succes op de institutionele markt.”

De effectenindustrie bevindt zich midden in een proces van professionalisering. Wat voor ontwikkelingen zijn de komende tijd van invloed op de dienstverlening van KAS BANK?

“De komende jaren staat er het nodige te gebeuren, zowel in Nederland als in Europa. Neem bijvoorbeeld de Europese pensioenrichtlijn en de ontwikkelingen rondom ‘pension governance’. Pensioenbestuurders moeten er op kunnen vertrouwen dat de activiteiten van hun pensioenfonds volkomen objectief worden beoordeeld. Bij rapportages, zowel intern als aan de toezichthouders, mag geen sprake zijn van dubbele petten. Bij KAS BANK zijn zij daarvan verzekerd. Wij monitoren en rapporteren vanuit een geheel onafhankelijke positie. Ons specialisme wordt in het buitenland ook herkend en erkend als een buitengewoon sterk exportproduct. Wij zijn actief in landen met een sterke pensioenmarkt: Nederland, het Verenigd Koninkrijk, Zwitserland, de Scandinavische landen. De issues rondom het pensioenvraagstuk zijn uiteindelijk in heel Europa vrijwel hetzelfde. Met onze specialistische kennis en producten kunnen wij duidelijk support leveren wat betreft risicobeheer, rapportages enzovoorts. Onze dienstverlening voldoet aan alle internationale toezichteisen. Wij zijn trots op ons SAS 70 II certificaat, als eerste bank in Nederland. Dat is niet alleen belangrijk voor ons risicoprofiel, het is ook een erkenning van de hoge kwaliteit van onze operationele dienstverlening. Wij blijven daarin investeren. Foutloos, foutloos, foutloos is immers de basis van onze dienstverlening.”

Hoe kijkt u aan tegen de dynamiek op de Europese kapitaalmarkt? De beurzenconsolidatie, de komst van alternatieve beurzen, MiFID, Target2Securities; er staat het nodige te gebeuren.

“Ik zie daar eigenlijk alleen maar nieuwe kansen voor KAS BANK. Om te beginnen leidt de consolidatieslag tot lagere kosten en een hoger handelsvolume. Een hoger volume is goed voor KAS BANK, want wij wikkelen al die transacties weer af via ons Europees platform. Maar wij zijn ook klaar voor de komst van alternatieve handelsplatforms. In feite betekenen die nieuwe beurzen gewoon een uitbreiding van ons Europees netwerk van directe aansluitingen. In Europa zijn wij eigenlijk ook de enige grote speler die de markt onafhankelijk bedient. Dat is met name voor financiële instellingen van groot belang. Brokers willen ervan verzekerd zijn dat hun transacties volkomen neutraal en onafhankelijk worden afgewikkeld. Onze neutraliteit is duidelijk een voordeel ten opzichte van onze concurrenten, die vaak meerdere petten ophebben.

Wat betreft MiFID zeggen wij tegen onze klanten: concentreren jullie je maar op ‘best execution/best price’, dan zorgen wij ervoor dat het achterliggende traject perfect is geregeld. Natuurlijk is het lastig dat de precieze implementatie van MiFID in verschillende Europese landen nog niet bekend is. Maar de markt verwacht wel van ons, en terecht, dat wij altijd de gewenste ondersteuning geven bij de afwikkeling van effectentransacties, ongeacht de Europese markt waar een broker actief is. Hetzelfde geldt voor de implementatie van Target2Securities. Veel is nog onduidelijk maar onze operationele systemen zijn er klaar voor. Wij blijven een eenduidige Europese markt aanbieden, met één settlementplatform, één margin, één risicobeheersysteem. Dat is ons unique selling point in Europa.”

Zijn de komende tijd concrete stappen te verwachten voor verdere groei in Europa?

“Bij ons streven naar autonome groei in de institutionele markt richten wij ons primair op de Nederlandse, Britse en Duitse markt. In Frankfurt hebben wij begin februari een eigen kantoor geopend als steunpunt voor sales en client servicing. Net als in Londen is het goed om voelhorens te hebben in de lokale markt. Ons Europees model met één technisch platform in Amsterdam blijft daarbij onverkort overeind. Waar nodig breiden wij dit verder uit, zoals komend jaar in Oostenrijk. Wij zien dat platform ook als een distributie-platform voor niet-Europese financiële instellingen, lees:



Albert Röell heeft alle vertrouwen in de toekomst van KAS BANK

de Amerikanen, om voet aan de grond te krijgen in Europa. Dit kwartaal zijn wij rechtstreeks aangesloten op de belangrijke Amerikaanse beurzen. Dat vergroot de investeringsmogelijkheden van onze Europese klanten. Omgekeerd geeft het Amerikaanse beleggers rechtstreeks toegang tot de Europese beurzen. Daarvoor hoeven financiële instellingen alleen maar in te prikken op onze systemen. Dat is veel efficiënter dan met veel voetvolk de Europese markt proberen te veroveren. Hetzelfde geldt overigens voor onze aansluiting op Dubai. Wij merken dat daar steeds meer belangstelling voor ontstaat, met name ook in Duitsland. En naast groei op eigen kracht sluiten wij acquisities zeker niet uit. De financiële polsstok is lang genoeg. Maar wij gaan niet overhaast te werk. Eerst pootjebaden, dan diep zwemmen.”

Reactie KAS BANK op Consultatiedocument Monitoring Commissie Corporate Governance Code

Europese aanpak van vraagstuk stemrecht en Securities Lending noodzakelijk

De Monitoring Commissie Corporate Governance Code (“Commissie Frijns”) heeft op 20 december 2006 een consultatiedocument gepubliceerd over de communicatie tussen aandeelhouders en vennootschap en de toepassing van de Code Tabaksblat. In dit document stelt de Commissie onder meer dat het verlies van stemrecht door de overdracht van het juridisch eigendom van effecten een “belangrijke keerzijde van securities lending” is. In dat verband wil de Commissie van betrokken

partijen weten of zij de mening van de Commissie delen dat securities lending met het oogmerk om stemrecht te verkrijgen, moet worden ontmoedigd. Als een van de grootste Nederlandse uitleners van effecten op de Nederlandse en Europese markt heeft KAS BANK op deze vraag van de Commissie als volgt gereageerd.

“Het is niet onze ervaring dat het verkrijgen van stemrecht een belangrijke drijfveer is achter securities lending transacties. Het is ook niet onze ervaring dat uitleners hun uitgeleende aandelen terugvragen ("recallen") om te voorkomen dat het stemrecht in handen van hedge funds komt. Securities lending impliceert dat de juridische eigendom van de uitgeleende stukken overgaat naar de inlener waarbij het voorbehoud is gemaakt dat de economische eigendom bij de uitlener blijft. Ook het stemrecht op de uitgeleende stukken gaat mee over naar de inlener. De enige manier om het stemrecht te laten terugkeren bij de uitlener is doordat deze zijn uitgeleende stukken recalled. Het is onze overtuiging dat het achterlaten van het stemrecht bij de economisch gerechtigde in de praktijk niet zal werken.

Het is ook niet werkbaar om bij het stemrecht een onderscheid te maken naar de wijze van verkrijgen, met andere woorden of de stukken zijn gekocht of geleend. In de praktijk komt het vaak voor dat aandelen meerdere malen worden doorgeleend, hetgeen dan om een audittrail zou vragen. Indien aandelen zijn geleend om een short positie in te dekken heeft de verkrijgende partij de aandelen verkregen uit koop, waarmee hij dan eveneens het stemrecht heeft verkregen. Indien ook de oorspronkelijke uitlener het stemrecht zou houden op deze stukken, dan zou dit er toe kunnen leiden dat twee partijen stemrecht willen uitoefenen op dezelfde effecten.

Het beperken of uitsluiten van stemrecht voor leners door een wetwijziging zal slechts werking hebben in Nederland. We moeten ons echter realiseren dat in de securities lending wereld gewerkt wordt met standaard contracten: eerst de OSLA en nu de GMSLA (Global Master Securities Lending Agreement). Dit contract is het resultaat van jarenlange internationale onderhandelingen onder auspiciën van de ISLA (International Securities Lending Association). Voor Nederland was het advocatenkantoor Clifford Chance hierbij nauw betrokken. Een wetwijziging zou betekenen dat Nederland met een afwijkend contract zou gaan werken in een omgeving waar alle andere internationale partijen met één standaard werken. Het valt te betwijfelen of de securities lending gemeenschap bereid is deze uitzondering te accepteren. Het uitgangspunt voor een efficiënte internationale securities lending markt is nu juist uniformering, internationaal één contract zonder uitzonderingen.

Deze uitzonderingspositie zou ertoe kunnen leiden dat effecten van Nederlandse uitleners niet meer of in veel mindere mate geleend worden. Het ongewenste neveneffect is dan dat Nederlandse pensioenfondsen een belangrijke inkomstenbron zullen moeten missen.

KAS BANK pleit dan ook voor een Europese aanpak van deze problematiek. Op deze wijze kan voorkomen worden dat wij ons in een ongewenste uitzonderingspositie manoeuvreren.

Tenslotte zij opgemerkt dat securities lending niet de enige manier is om stemrecht op aandelen te verwerven. Zo kan door middel van een equity repo eveneens stemrecht op aandelen worden verkregen. Hierbij worden de aandelen gekocht en op termijn weer verkocht. Ook met onderpand-swaps kan hetzelfde effect gerealiseerd worden.”

Deze en andere reacties op het consultatiedocument van de Monitoring Commissie kunt u vinden op de website van de Commissie, www.commissiecorporategovernance.nl.

KAS BANK ontwikkelt directe aansluiting op Amerikaanse beurzen

Als gevolg van de voorgenomen fusie tussen NYSE en Euronext zal KAS BANK haar netwerk van directe aansluitingen door geheel Europa uitbreiden met alle belangrijke beurzen in de Verenigde Staten. Hiertoe is een overeenkomst gesloten met een lokale specialist in New York. Door de uitbreiding van het netwerk wordt het mogelijk om via de systemen van KAS BANK niet alleen in geheel Europa in aandelen, obligaties en derivaten te handelen en deze af te wikkelen, maar ook door de gehele Verenigde Staten. Omgekeerd kunnen Amerikaanse partijen direct gebruik maken van de systemen van KAS BANK in Europa. Naar verwachting zal de directe aansluiting in de loop van het eerste kwartaal van dit jaar worden geëffectueerd.

“Hoewel de fusie tussen NYSE en Euronext geen directe effecten op de bestaande handelsstromen zal hebben, is het voorspelbaar dat er zowel vanuit de Verenigde Staten als Europa meer belangstelling gaat ontstaan voor elkaanders markten. Door in een vroegtijdig stadium hierop in te spelen, verlagen wij de drempels en ondersteunen wij actiever transatlantisch beleggingsgedrag”, aldus Albert Röell, bestuursvoorzitter van KAS BANK.



Wall Street

In Europa heeft KAS BANK de afgelopen jaren de belangrijkste effecten- en derivatenbeurzen, alsmede de clearinghuizen, bewaarinstellingen en een aantal centrale banken technisch met elkaar verbonden en zodoende een virtuele Europese kapitaalmarkt gecreëerd. Hierdoor is het mogelijk om op basis van gecentraliseerde administratie- en risicosystemen transacties door geheel Europa af te wikkelen. Aan dit systeem zijn nu de Verenigde Staten toegevoegd. Eerder werd al de internationale beurs van Dubai aangesloten.

KAS BANK draagt private banking activiteiten over aan Nachenius Tjeenk

KAS BANK draagt op 1 april 2007 de private banking activiteiten over aan Nachenius Tjeenk. De overdracht is op 6 februari bekendgemaakt in een gezamenlijk persbericht. Als onderdeel van de transactie neemt Nachenius Tjeenk ook Associatie Cassa over, het onderdeel binnen KAS BANK dat verantwoordelijk is voor de fiduciaire diensten aan de private banking cliënten. De transactie zal naar verwachting in het tweede kwartaal van 2007 definitief worden afgerond.



John van Scheijndel, Albert Röell, Cees Bijloos (Nachenius Tjeenk) en Marinus van Schaik (Nachenius Tjeenk) ondertekenen de overdrachtsovereenkomst

De strategie van KAS BANK heeft zich gedurende de afgelopen jaren succesvol gericht op het versterken van haar positie als Europese specialist in effecten- en informatiediensten aan professionele partijen, in het bijzonder institutionele beleggers en financiële instellingen. De overdracht van KAS BANK's private banking activiteiten aan Nachenius Tjeenk past binnen de strategie van KAS BANK om zich volledig te richten op haar Europese wholesale activiteiten.

Voor Nachenius Tjeenk betekent de overname een belangrijke stap in haar ontwikkelingsstrategie. De overname brengt de onderneming dichterbij haar doelstelling, namelijk het bereiken van EUR 2,5 miljard beheerd vermogen. Halverwege 2005, ten tijde van de overname door BNP Paribas Private Bank, had Nachenius Tjeenk EUR 1,3 miljard beheerd vermogen. Met de overname van de private banking activiteiten van KAS BANK bevestigt Nachenius Tjeenk haar leidende positie in de private banking markt in Nederland.

Albert Röell, voorzitter van de Raad van Bestuur van KAS BANK:

"We zijn zeer verheugd dat we onze private banking activiteiten kunnen overdragen aan Nachenius Tjeenk, een bank waar private banking tot de kern van de dienstverlening behoort. Hierdoor is zeker gesteld dat de dienstverlening aan onze private banking cliënten op de meest optimale wijze voortgezet kan worden. De overdracht is een strategische keuze die voor KAS BANK betekent dat zij zich nog beter kan richten op haar dienstverlening aan institutionele beleggers en financiële instellingen. Samen met Nachenius Tjeenk zullen wij zorgdragen voor voortzetting van de uitstekende dienstverlening en een naadloze overdracht voor de private banking cliënten."

Cees Bijloos, directievoorzitter Nachenius Tjeenk:

"De overname van de private banking activiteiten van KAS BANK is een belangrijke stap voorwaarts. We zijn zeer verheugd met het vooruitzicht om onze knowhow en deskundigheid in private banking te delen met de cliënten van KAS BANK. Tevens kijken wij uit naar de komst van de nieuwe collega's die hun huidige cliënten zullen blijven bedienen en ondertussen kunnen profiteren van een uitgebreider scala aan oplossingen om de investerings- en wealth management behoeften van hun klanten te beantwoorden."

Nachenius Tjeenk (opgericht in 1790) is een gerenommeerde bank met een lange traditie op het gebied van private banking in Nederland. Haar hoofdkantoor is gevestigd in het centrum van Amsterdam. Sinds 2005 is Nachenius Tjeenk de Nederlandse dochteronderneming van BNP Paribas Private Bank, de private banking tak van de Franse bank BNP Paribas.

BNP Paribas is een Europese leider op het gebied van financiële dienstverlening en behoort tot de wereldwijde top 15 banken als het gaat om marktkapitalisatie. De onderneming is actief in 85 landen en heeft een sterke vertegenwoordiging in de belangrijkste financiële centra. BNP Paribas is aanwezig in geheel Europa met Frankrijk en Italië als thuismarkten in retail banking.

Nieuw kantoor KAS BANK in Frankfurt

Sinds 1 maart heeft KAS BANK een eigen kantoor in Duitsland in Frankfurt am Main. Het kantoor ligt op een steenworp afstand van het financiële centrum en is in de eerste plaats bedoeld als steunpunt voor sales en client servicing op de Duitse markt. KAS BANK is al sinds 2003 actief in Duitsland als General Clearing Member van de Duitse beurs. In 2006 zijn wij erkend als 'Depotbank' voor effectenhandelaren ('Maklers') die handelen via het lokale Xontro handelssysteem. KAS BANK ziet goede mogelijkheden voor haar Institutional Risk Management dienstverlening aan pensioenfondsen en verzekeraars. De Duitse institutionele markt is namelijk volop in beweging als gevolg van de Europese Pensioenrichtlijn.



De adresgegevens van ons kantoor in Frankfurt zijn als volgt:
KAS BANK N.V.
Zweigniederlassung Frankfurt am Main
Platz der Einheit 1
60327 Frankfurt am Main
Duitsland

Voor nadere informatie over de dienstverlening van KAS BANK op de Duitse markt kunt u contact opnemen met Rianne Cox, rienne.cox@kasbank.com.

Jaarverslag 2006 verschenen

Op donderdag 29 maart heeft KAS BANK N.V. haar Jaarverslag 2006 gepubliceerd. U vindt het verslag als pdf-bestand op onze website www.kasbank.com, Investor Relations & Corporate Governance, Jaarverslagen.



KAS BANK in het nieuws

Kas Bank laat rijke beursbaronnen los

Door: Bendert Zevenbergen

Publicatiedatum: 8-2-2007

Copyright (c) 2007 Het Financieele Dagblad

Kas Bank neemt met de verkoop van zijn private bank afscheid van een belangrijk deel van zijn historie. Het bankonderdeel, dat zijn klanten binnen een straal van een kilometer heeft, verhuist naar het even verderop gelegen Nachenius Tjeenk.

Kas Bank-voorzitter Albert Röell zit dinsdagavond ook zelf even aan de telefoon om enkele vermogende klanten uit te leggen dat ze in de toekomst zullen bankieren bij Nachenius Tjeenk. De wereld van private banking is er een van vertrouwen en emotie. De mededeling dat Kas Bank zijn private bank na ruim 150 jaar verkoopt, moet met fluwelen handschoen worden gebracht. 'De boodschap viel goed', zegt Röell. 'Nachenius Tjeenk heeft een goede naam en kent een vergelijkbare sfeer.' In het beste geval merken de klanten helemaal niets van de overdracht. Zij behouden hun oude rekeningnummers en krijgen bij Nachenius Tjeenk gewoon hun eigen accountmanager aan de lijn. Alle elf private bankiers van Kas Bank stappen over. De private bank gaat in de verkoop, omdat deze volgens Röell relatief veel aandacht vergt. Kas Bank richt zich de laatste decennia primair op dienstverlening aan effectenhuizen en institutionele beleggers als pensioenfondsen. Daarvoor heeft het de vleugels ver buiten Amsterdam uitgeslagen. Bovendien nemen de wensen van de klanten toe. Vermogende particulieren willen vandaag de dag kunnen kiezen uit een wereldwijd aanbod van effecten en beleggingsfondsen. Ook aanverwante dienstverlening als fiscaal advies wordt omvangrijker. 'Wij kunnen nog aan alle wensen voldoen, maar gezien de snelle ontwikkelingen zijn onze klanten bij een andere partij in betere handen', zegt Röell.

Kas Bank, waarvan de rechtsvoorganger Associatie Cassa in 1806 de deuren opent, breekt met de verkoop van de private bank met een lange traditie. 'De private bank moet ergens rond 1850 zijn opgezet', zegt Röell. 'Dat was namelijk het moment waarop de bank voor het eerst rente op rekeningen vergoedde.' Daarvóór is Associatie Cassa hoofdzakelijk actief als bewaarbank van effecten.

De private bank ontstond eigenlijk als vanzelf. Kas Bank is de traditionele bewaarbank en financier van de commissionairs en hoekmansbedrijven op de Amsterdamse beurs. De eigenaren en medewerkers van deze bedrijven gebruiken de bank steeds meer voor hun persoonlijke financiën. Het verhaal wil dat 'de bank van de beurs' vanwege het bijzondere klantenbestand alleen vermogende particulieren als klant accepteert als zij binnen een straal van één kilometer van het hoofdkantoor aan de Spuistraat wonen. 'Het is geen hard criterium, maar meer een mentaal iets dat in de praktijk zo is gegroeid', zegt Röell. 'Amsterdamse beurshandelaren woonden van oudsher op steenworp van de beurs en dus van de bank.' Kas Bank zelf is in zijn tweehonderdjarige bestaan 'ook altijd binnen de vierkante kilometer verhuisd'.

In dat opzicht komt het goed uit dat de nieuwe eigenaar vijfhonderd meter verderop zit. Nachenius Tjeenk is een gespecialiseerde private bank waarvan de historie nog verder teruggaat dan die van Kas Bank. Inclusief de euro 750 mln die de klanten van Kas Bank meebrengen, beheert de bank euro 2,6 mrd.

Directeur Cees Bijloos van Nachenius Tjeenk ziet parallellen tussen de twee private banken. Net als Kas Bank heeft Nachenius Tjeenk sterke banden met de beurs. De bank is van oorsprong handelaar in effecten en 'is in die zin een bank van Amsterdamse jongens'.

Volgens Bijloos uit zich deze achtergrond in de manier van opereren. De medewerkers van de beide banken onderhouden zowel het contact met de klanten als dat zij zelf de effectentransacties voor hen verrichten. 'We kennen geen uitgebreid netwerk van relatiebeheerders die even voor een praatje komen. Onze bankiers kiezen voor een persoonlijke benadering en weten door zelf te handelen precies wat er bij hun klanten speelt.'

Bijloos denkt onder de paraplu van moeder BNP Paribas - de Franse bank nam Nachenius in 2005 over van ABN Amro - goed aan de moderne wensen van zijn klanten te kunnen voldoen. 'Via internet kunnen klanten nu direct inzicht krijgen in hun posities.' Met een druk op de knop kan Bijloos zelfs de concurrentie aan met internetbrokers als Binck door zijn klanten tevens de mogelijkheid te geven om zelf te handelen. 'We doen dit alleen als de klanten het willen, maar het is niet de pijler waarop we willen doorgroeien.'

Met de overname van het Kas Bank-onderdeel haalt Nachenius Tjeenk direct de slagroom van het private bankieren in eigen huis. Kas Bank draagt namelijk ook zijn goede doelenstichting Ars Donandi ('de kunst van het geven') over. Particulieren kunnen via de stichting fondsen op naam starten voor allerlei charitatieve projecten. 'Veel vermogende particulieren willen iets goeds doen met hun geld', zegt Bijloos. 'Met de terugtrekkende overheid neemt "charity" binnen private banken aan belang toe.'

Beursbelangen stutten winst van Kas Bank

Bron: Het Financieele Dagblad, 23-2-2007

Bank voert actief portefeuillebeheer

AMSTERDAM - De winstgevende verkoop van belangen in beursbedrijven heeft de scherpe val van de rente-inkomsten bij Kas Bank in 2006 gecompenseerd. De bank blijft profiteren van de fusiekoorts van beursorganisaties.

Kas Bank boekte januari vorig jaar euro 10,5 winst op verkoop van belangen in onder meer Euronext, London Stock Exchange (LSE) en Deutsche Börse. De bank profiteerde van de biedingenoorlog op LSE en de overname van Euronext door New York Stock Exchange, die dit kwartaal definitief beklonken wordt. Ondanks de val in de rentebaten met euro 6,5 mln, boekte Kas Bank over 2006 een stijging van de nettowinst van 37%.

Kas Bank had eind 2006 ruim euro 30 mln aan belangen in verschillende beursorganisaties. Dat is alweer evenveel als voor de verkoop van januari vorig jaar. De portefeuille is gedurende het jaar toegenomen door verdere koerswinsten en nieuwe aankopen van aandelen in beursorganisaties.

Bestuursvoorzitter Albert Röell gaf donderdag bij de presentatie van de jaarcijfers aan dat de handel in aandelenbelangen een structurele activiteit is, die bovendien gunstig is voor de aandeelhouders in Kas Bank. 'Als effecten- en bewaarbank hebben we enorme kennis van wat er bij de beurzen speelt. Onze eigenaren profiteren daarvan.'

Wel zegt Röell vanwege die kennis omzichtig met de handel in beursbelangen te moeten omgaan. Kas Bank is constant in overleg met beursorganisaties over nieuwe handelsplatformen en technische systemen. 'Het probleem bij deze handelsactiviteit is dat we soms te veel weten. Nu stellen we eerst beurstoezichthouder AFM op de hoogte voordat we handelen in een beursorganisatie, waarover we uit onze operaties informatie zouden kunnen hebben.'

Aandeelhouders zien voorlopig niets van de opbrengst van de verkoop van de private bank aan Nachenius Tjeenk vorige maand. 'Hoewel we geen historie hebben van grote acquisities, sluiten we overnames dit jaar niet uit', aldus Röell. 'Als volgend jaar januari blijkt dat er geen goede kansen waren, zullen we ons dividendbeleid heroverwegen.' Analisten van Rabo Securities schatten de opbrengst van de private bank tussen de euro 23 mln en euro 30 mln.

De winst per aandeel steeg in het afgelopen jaar van euro 1,32 naar euro 1,79, een stijging van 36%. Kas Bank keert euro 1,40 dividend uit tegenover euro 1,00 een jaar eerder. Op de beurs steeg het aandeel donderdag met 3,6%.

KAS BANK denkt na winst aan overnames in Europa

Bron: De Telegraaf, 23 februari 2007

Kas Bank denkt na winst aan overnames in Europa

Van een onze verslaggevers
AMSTERDAM - Kas Bank bereidt na een gunstig jaarresultaat over 2006 versneld acquisities voor. Dat bevestigde bestuursvoorzitter Albert Roëll gisteren bij de presentatie van de jaarcijfers van de effectenbank. „Voorzichtig, we hebben nog niets, maar de bedrijfsontwikkeling en de markt bieden nu mogelijkheden tot uitbreiding in Europa.”

Analisten zijn minder gunstig gestemd over de dienstverlener: de grootste stijging van inkomsten (49%) kwam vorig jaar uit de verkoop van aandelen in de eigen beleggingsportefeuille. Daarmee is Kas Bank kwetsbaar. De resultaten over het tweede halfjaar zijn volgens analist Gert-Jaap Kraan van Theodoor Gilissen „enigszins teleurstellend”.

Naast een sterke winststijging (+37% naar €26,6 miljoen) daalden de rente-inkomsten met 28% naar €16,8 miljoen. De stijging van de winst in 2006 zat ook in meer provisie-inkomsten en handelswinst op buitenlandse valuta's.

De commissie-inkomsten voor het begeleiden van effectentransacties stegen met 7%, al staan die door hevige concurrentie onder druk. „Ik ben toch niet erg onder de indruk van deze analistenkritiek”, reageert Roëll. „We zijn op het goede spoor, produceren al een paar jaar tweecijferige winst- en omzetstijgingen. De winstkwaliteit is goed. We verwachten in de effectenbran-



ALBERT ROËLL
... groei maakt acquisitie mogelijk ...

che forse volume-groei, zeker door meer prijsconcurrentie tussen beurzen, terwijl de gemiddelde omzet per klant al is gestegen.”

De effectenbank ondersteunt in 15 landen voor institutionele beleggers en financiële instellingen de handel op de beurs. „In deze markt nam de volumestijging van effectentransacties met 25% toe”, typeert Roëll de groeikansen in 2007. Voor kleinere banken en handelaren zou het te duur zijn in Europa klanten toegang tot beurzen te verschaffen.

De inkomsten stonden in het tweede deel van 2006 onder druk door de tegenvallende renteontwikkeling, erkent hij. Een aantal klanten vertrok. Ook kostte de Britse tak Kas Bank €1,7 miljoen, door verplaatsing van afdelingen

naar Amsterdam, het afstoten van personeel en verhuizing van Kas Bank binnen de City. De nettowinst kwam in het tweede halfjaar van 2006 lager uit dan in het eerste halfjaar (€6,4 miljoen), en was zo'n 40% lager dan de €10,6 miljoen die Rabo Securities had voorspeld.

De verkoop van de private banking-tak aan Nachenius Tjeenk, die dit jaar wordt afgerond, zal een gunstig effect op de cijfers hebben. De overnamesom is niet bekendgemaakt. Analisten schatten dit bedrag tussen de €23 en €30 miljoen.

„Door het afstoten van het actieve vermogensbeheer is ons profiel als handelsbegeleider door heel Europa veel helderder geworden”, stelt Roëll. „Omdat banken in heel Europa hun effectentakken afstoten, zit in die begeleiding naar beurzen onze groei.”

KAS BANK heeft vertrouwen in de toekomst

Bron: Beleggingsexpres, 2 maart 2007

Kas Bank heeft vertrouwen in de toekomst

De gespecialiseerde effectenbank Kas Bank wil met een verhoging van het dividend met 40% onderstrepen vertrouwen te hebben in de toekomst. Werd over 2005 nog €1,00 per aandeel uitgekeerd, over 2006 wordt een uitkering van €1,40 voorgesteld. Overigens hadden wij daar al op gerekend. Het jaar 2007 zal volgens de bank een voortgaande groei laten zien conform het brede scala aan financiële doelstellingen dat Kas Bank hanteert. De Amsterdamse bank heeft al een interim-dividend van €0,45 uitgekeerd. De jaarcijfers 2006 kennen op zich weinig verrassingen, al blijven de provisie-inkomsten wel wat achter bij onze verwachting.

Kas Bank boekte over 2006 een winstgroei van 37% tot €26,6 miljoen. In dit cijfer zit evenwel een eenmalige bate van €8,4 miljoen betrekking hebbende op boekwinsten op de verkoop van belangen in verschillende effectenbeurzen. Onderliggend heeft Kas Bank dus wat minder goed gepresteerd. De operationele resultaten rechtvaardigen de forse dividendverhoging dan ook niet. Kas Bank beschikt echter over een tizersterke balans wat de hoge uitkering mogelijk maakt. De dividendverhoging moet volgens CEO Albert Röell vooral gezien worden als een teken van vertrouwen in de toekomst.

Ontwikkelingen

In lijn met eerdere uitspraken is de winst in de tweede jaarhalf lager dan in de eerste jaarhalf. In vergelijking tot H2 2005 is het resultaat in de tweede jaarhalf zelfs met 35% gedaald. De ongunstige rentestructuur, eenmalige herstructureringskosten in het Verenigd Koninkrijk en minder verkopen uit de obligatieportefeuille liggen hier aan ten grondslag. Door de krappe rentemarge, het kleine verschil tussen de lange en de korte rente, staan de rente-inkomsten van de bank al langere tijd onder druk. Bedroegen de rente-inkomsten in 2005 nog €23,2 miljoen, afgelopen jaar was dat geslonken tot €16,7 miljoen. Een stijging van de provisiebaten van €77,6 miljoen in 2005 naar



€83,2 miljoen bood onvoldoende tegengewicht. Kas bank werd hier beperkt in de groei door het vertrek van een aantal grote klanten en prijsdruk. Röell toont zich niettemin tevreden over de ontwikkeling van de niet-rente-inkomsten. De klanten die zijn verloren namen uitsluitend basisdiensten af en onder institutionele cliënten bleef de vraag naar Investment Management Services onverminderd hoog. Het betreft hier allerlei diensten die Kas bank aanbiedt rond het beheer van portefeuilles van institutionele beleggers. Deze value added dienstverlening nam in 2006 een vlucht van 27% en gezien het feit dat de focus van Kas Bank juist daarop ligt is het begrijpelijk dat de onderneming tevreden is. Gecorrigeerd voor eenmalige posten bedraagt de winst per

CEO Albert Röell.

aandeel over 2006 €1,34, tegen €1,32 over 2005.

Het item bij de persconferentie betrof de verkoopopbrengst van de private banking activiteiten. Overdracht van deze activiteiten wordt in het tweede kwartaal verwacht, maar veel wijzer zijn we niet geworden. Kas Bank stelt dat de feitelijke verkoop een substantiële bate in 2007 met zich mee zal brengen, waarvan de definitieve omvang pas in de loop van 2007 bekend zal worden. Dit hangt samen met het feit dat er in Q4 nog sprake zal zijn van een earn out regeling. Bij de halfjaarcijfers zal echter al het nodige te zien zijn in de resultatenrekening, zo liet Röell weten. Over de aanwending van de opbrengst is nog

niets concreet bekend. Acquisities worden overwogen.

Oordeel

Door de verkoop van de private banking activiteiten kan Kas Bank zich volledig richten op de zakelijke markt. En zonder eigen vermogensbeheer wordt haar neutrale positie nog meer benadrukt. De voortgaande groei van de value added dienstverlening toont aan dat de kwaliteit van de business van Kas Bank toeneemt. Kas Bank is daarmee goed gepositioneerd om te profiteren van de trend dat algemene financiële instellingen hun security services activiteiten aan specialisten overlaten.

Ook de toegenomen dynamiek op de Europese kapitaalmarkt speelt Kas Bank in de kaart. De consolidatie van beurzen leidt tot lagere kosten wat hogere volumes tot gevolg heeft. Dit brengt voor Kas Bank meer afwikkelingsopdrachten met zich mee. De specialisatie van de zakelijke effectendienstverlening zet onverminderd door en Röell zegt in Europa nog geen dominante speler gezien te hebben. Wat niet is kan nog komen natuurlijk. Als het aan Kas Bank ligt wordt zij de toonaangevende speler. Wij nemen voor dit jaar een winst per aandeel op van €1,50 en een dividend van €1,20. Een houdadvies volstaat.

* Publicatiedatum website 22 februari op €22,65 en update op €22,84. Door des P. Schutte. Auteur heeft op moment van schrijven geen positie in Kas Bank.

taexpres

Kas Bank: €22,96

Steen: €22,09

Weerstand: €23,51

Korte termijn trend: stijgend

Making an impact

Onder de kop 'Making an impact' besteedde het toonaangevende Britse vakblad Professional Pensions op 15 maart j.l. uitgebreid aandacht aan KAS BANK UK in een interview met Laurens Vis (Managing Director), Hans Kadiks (Raad van Bestuur KAS BANK) en Andrew Caird (New Business Development Manager).

Could you give us a brief overview of KAS BANK?

Laurens Vis: We are a Dutch bank specialising in the security services area. Our clients are UK and European institutional investors, asset managers, banks and brokers. This year (2007) will mark our 201st anniversary in the business. KAS BANK is a Euronext quoted company, supervised by the Dutch Central Bank, Financial Markets Authority and FSA in the UK and BAFIN in Germany.



Laurens Vis



Hans Kadiks: We are an independent firm both structurally and in terms of our client base. Unlike many of our larger competitors we are not in active asset management. This means we are free from potentially conflicting interests. Our clients benefit as we supply them with truly impartial information. We are completely and exclusively dedicated to our core business.

Hans Kadiks

Andrew Caird: In the Netherlands KAS BANK is a key player in global custody, with a circa 40pc market share. Here in the UK we have been involved with UK pension schemes since 2002 and currently have over 50 clients.



Andrew Caird

Can you tell us more about the core custodial services you offer pension schemes?

Vis: We supply the full suite of core services, including administration, transaction settlement, safekeeping of assets, tax reclaim, income collection, handling of corporate actions and proxy voting.

Kadiks: KAS BANK has pursued a strategy of establishing direct connectivity to the major markets, central securities depositories, stock exchanges and central counterparties. Through this plan we execute more than 85pc of our total activity directly in the markets.

Caird: For UK pension schemes the benefits of direct connectivity are twofold. Firstly, without a sub-custodian, there is a significant saving that we can pass on to clients. Secondly, there is a maximum reduction in risk i.e. no risk of third-party provider default, when we effectively partner with clients offering them direct access to the markets.

Custody has evolved beyond the initial scope of settlement and safekeeping, does KAS BANK have add-value services?

Kadiks: In conjunction with the core services, we add revenue to a scheme's portfolio by utilising alpha-generating tools such as stock lending and cash management. We also conduct short-term financing arrangements when there is a transition of assets from one asset manager to another. When involved in this capacity either acting as a cash manager or FX trader, we operate with the aim of being completely transparent. Our corporate culture is one of high integrity and an openness of activity to clients. We demonstrate this by providing any documentation necessary to express our commitment to transparency.

Caird: Other add-value services include fund accounting, compliance monitoring— where we independently monitor the activity of the asset managers, performance measurement, risk attribution, transition management and various risk reducing tools such as currency or duration overlay.

Vis: We tune our add-value services to the needs of individual clients. We always strive to adapt these services according to their particular situation. At the time of our initial involvement, we assess the client's third-party relationships and see where KAS BANK can inject improvement. Our add-value status can be either as principal or as agent. Where KAS BANK acts as a principal, we assume risk on behalf of the client and suggest guarantee levels on our activities. This is enormously beneficial to clients, particularly in the areas of alpha generation because we effectively provide a risk free method of achieving extra income for the scheme. When we act as an agent, we work with chosen third party suppliers. Our goal is to consolidate information to a single source, therefore helping trustees to survey the fund in its entirety rather than bit by bit.

From what you have told us, you offer very complete services. What are the key reasons that trustees should pick KAS BANK rather than one of the popular so-called "safe" big houses?

Kadiks: We have never really marketed ourselves in this country. I am sure the reason we are less known in the UK has more to do with our modesty rather than our strength and longevity as a company. With a Dutch market share of more than 40pc, a European top 10 ranking and a global top 20 ranking, we consider ourselves a sound player with a great depth of knowledge. Our brand awareness in the UK market being low, we shall have to put greater focus on our marketing efforts. A promotional campaign will change perceptions in the months to come.

Vis: And I do believe that we are now moving into an era where trustees are expected to take more responsibility for their decisions and that means considering properly all the options available to them in the market place. Clearly, the UK market is experiencing large-scale consolidation within the custody industry. Some commentators believe this may lead to deterioration in client service levels i.e. "diseconomies of scale". However, at KAS BANK senior management are totally focused on quality relationship management and high levels of service delivered to clients.

Caird: Areas that differentiate KAS BANK from other global custodians include:

- Independence: With no active asset management, our impartiality sets us apart from other providers. It is our independence that aligns our interests with those of the pension scheme trustees and allows us to properly scrutinise the asset managers in order to ensure they are doing things in accordance with the desires of the pension scheme.

- Efficiency – Our corporate structure, technology and policy of “client first” means we are keen and able to quickly respond to customer needs.
- Transparency – Complete clarity and openness of activity. No hidden charges. Trustees of pension schemes can be confident they will not lose revenues through opaque delivery of services.

You mention transparency to some extent. Is there a trend in the custody business generally to offer core custody as a loss-leader service and to try to make back revenue through other services in a non-transparent way? Is this something you avoid in the way you conduct your business?

Vis: This is a fair point to make. You cannot be a sustainable provider by effectively offering a loss-leading service and not wanting to subsidise between your different areas of activity. KAS BANK is able to offer very competitive prices through the efficiencies created by direct connectivity to markets and standardisation of our back office services. We are quite upfront with the margins we take. We go so far as sharing those margins with our clients we can gain better pricing at the infra-structural level by concentrating capital flows. We invest largely in added-value and added-revenue services. Our efficient core services side means that we can be upfront and transparent about the other components. We do not need hidden income resources on the other side of the activities.

Kadiks: When committing oneself to provide institutional clients with key information that helps them to better manage their investments, it is fundamental that there is no hidden agenda. That is why we focus on the one activity and do not combine it with active asset management. The result is that we are in a position where we can afford to be open and transparent – a very important statement to make in the UK market.

Caird: I think your question goes to the heart of a very large issue within the institutional investment community in the UK. From having now worked with pension schemes for a number of years I can attest that the number one bugbear, concerning custody, is that of transparency. Our success in this market will depend largely on our approach to transparency. In short, we tackle this issue head-on by providing complete clarity about where we make money, why this income is justified and what margins we take. Ultimately this approach has to win out over the common scenario where trustees are left wondering how much profit has been made on the back of their trading activity.

How does KAS BANK stay innovative in the marketplace?

Kadiks: We are very innovative. This is demonstrated in us being the first European firm to introduce custody as a separate business and also the first to run this business on a cross-border basis. Take another example: we developed asset pooling years ago at a time when industry knowledge was very limited. This exercise has given KAS BANK considerable expertise, particularly in the area of cross border taxation issues. Today we remain at the forefront of multinational pooling. This shows how we listen to our clients and react quickly to their needs. Anticipation is our key capability. We simply cannot afford to be reactive to market developments. We know our clients’ business inside out and understand what they need thanks to the structured way in which we work with them. Day-today contact across our client base helps us to pick up the right signals at an early stage. Additionally we maintain programmes that provide us with more formal feedback, such as customer boards, marketing boards and expert meetings.

Vis: The customer boards have a twofold purpose: strategic recognition of the mid to long-term future goals of our clients and to ensure that we have a handle on the ongoing immediate day-to-day business. KAS BANK also arranges expert meetings that provide a venue to stakeholders, trustees or pension directors to meet and exchange views on current pension industry topics. Fruitful meetings that put attendants higher up the learning curve. Expertise has nothing to do with size or assets under management. Big or small, an expert is an expert.

Caird: Technology is a big part of the KAS BANK service offering. All operations relating to core custody are supported by systems that are 100pc built and maintained in-house. This gives us an extremely stable platform to work from and explains our very high STP rates. KAS-Web is the focal point of our service delivery. KAS-Web continues to rank as a top rated tool for pension schemes, year in and out. However we continue to improve it as clients needs evolve. Where some web tools act as a mailbox to send static reports, the pension professionals using KAS-Web will be able to interact with their investments. It is a highly sophisticated tool for them to increase their ability to manage the process and enhance their knowledge of investment activity. Our technology innovation has been supported by a budget spend of £50m over the last three years with an increase in budget for the next three years.

Kadiks: Our innovation extends beyond the scope of existing clients and involves industry issues as well. For example, in the context of Professional Pensions we sponsored Brian Holden's report last year about the position and education of trustees. The reason was to determine how trustees develop themselves in terms of education programmes, such as self-study programmes and education programmes from The Pensions Regulator. To this extent we hope to, in the UK, mirror the work we are already doing for many years in the Netherlands. We agree that trustees must become more aware of the need for information that empowers them to confidently carry out their duties. We are seeing a movement to unbundled services and although trustees may have numerous providers, they still want to have a clear overview of what is going on. An independent provider, like KAS BANK, can provide trustee with an unbiased, clear and concise view of activity.

In one paragraph, what would you say to a trustee who is currently reviewing their custody providers?

Vis: KAS BANK's current position in the UK market is that of a viable and capable alternative to the usual short list of global custodians. We present an excellent value proposition based on low costs and markedly higher levels of personal service. Combine this with our policies on transparency, attitude towards innovation and excellent technological capabilities; one would hope that any trustee currently reviewing their global custody arrangements would be encouraged to take a closer look at KAS BANK.

Kas Bank lijkt in consolidatieproces buiten schot te blijven

Bron: (c) Het Financieele Dagblad in samenwerking met Betten Beursmedia News, 29-3-2007

AMSTERDAM (FD.nl/Betten) - Kas Bank is nog niet benaderd door partijen die de bank willen overnemen of door activistische aandeelhouders. Het bedrijf lijkt buiten schot te blijven in het consolidatieproces dat lijkt te gaan plaatsvinden binnen de financiële sector.

Zelf denkt Kas Bank hier een goede reden voor te hebben. 'We hebben een goede propositie in de markt', stelt Michiel Janssen, secretaris van de Raad van Bestuur van Kas Bank. 'Een aantal jaren geleden zocht Bank of New York toenadering, maar sindsdien zijn we niet meer benaderd.'

Kas Bank publiceerde vandaag zijn jaarverslag over 2006. Hierin stelt het bedrijf nog maar eens dat het een onafhankelijke bank is, niet gebonden aan enige vorm van actief vermogensbeheer. En dat het geen enkele druk voelt waar het gaat om het uitvoeren van beleggingsstrategieën van zijn klanten.

Analist Thomas Nagtegaal van Rabo Securities ziet operationeel ook geen noodzaak voor Kas Bank om zich aan te sluiten bij een grotere partij, als gekeken wordt naar het klanten- en productportfolio. Hoewel het momenteel niet aan de orde is, noemt Nagtegaal BNP Paribas, Societe Generale en Fortis als mogelijk potentieel geïnteresseerden in Europa. Wat betreft de Verenigde Staten wijst de Rabo-analist toch weer op Bank of New York.

Vooraf door de verkoop van de private banking-activiteiten denkt Kas Bank goed gepositioneerd te zijn. Eerder dit jaar liet de bank weten deze activiteiten te verkopen aan Nachenius Tjeenk. De transactie wordt naar verwachting in het tweede kwartaal van dit jaar afgerond. Kas Bank wil zich volledig gaan richten op de Europese wholesale-activiteiten.

Hoewel de bank ruim een jaar geleden liet weten op zoek te gaan naar gerichte acquisities in haar thuismarkten, is hier tot dusver nog niet veel van terechtgekomen. Kas Bank beweegt zich in dit kader erg voorzichtig. Het bedrijf groeide de afgelopen twintig jaar vooral autonoom, en heeft dus weinig ervaring met het acquisitiespel.

'We werken er hard aan', zo reageert Janssen. We hebben er een aparte afdeling voor opgericht. Hoewel we de markt niet in de hand hebben, streven we in eerste instantie naar een overname met een acquisitiebedrag van ongeveer euro 10 mln. Daarna willen we ons richten op wat grotere bedrijven en wat internationaler gaan kijken.'

Kas Bank streeft onder meer naar een groei van de winst per aandeel van meer dan 8% per jaar. Daarnaast heeft het bedrijf zichzelf een efficiency ratio van 70-77% ten doel gesteld.

Tim Kezer

Colofon

Het Investor Relations Bulletin is een periodieke uitgave van KAS BANK bestemd voor aandeelhouders van de bank en overige belangstellenden.

Voor meer informatie over Investor Relations kunt u contact opnemen met:

Michiel Janssen, Investor Relations

telefoon 020 557 5230

fax 020 557 6402

e-mail info@kasbank.com

Of bezoek onze website:

www.kasbank.com/investor_relations_nl of www.kasbank.com/corporate_governance_nl.

Redactie

KAS BANK N.V.

Michiel Janssen, eindredacteur

Robbert Veltman, redacteur

Postbus 24001

1000 DB Amsterdam

020 557 5010

robbert.veltman@kasbank.com