

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 2008/2009	3
■ Koers KAS BANK	3
■ Jaarcijfers 2007: Stijging nettowinst bij blijvend laag risicoprofiel	4
■ Persbericht 23 april 2008: Omzetgroei in onrustige markt	7
■ Reacties in de media naar aanleiding van de Jaarcijfers 2007	8
■ KAS BANK zoekt overname Europa	8
■ KAS BANK wordt steeds vaker getroffen door schadeclaims	9
■ KAS BANK verwacht verdere stijging winst	10
■ KAS BANK boekt 22% stijging operationele winst in 2007	10
■ KAS BANK; Good operational developments	11
■ Dutch Financials 2007 results	12
■ KAS BANK houdt stand	13
■ 'Pure player' KAS BANK versterkt positie in Europese effectenindustrie	15
■ Jean Frijns nieuwe commissaris KAS BANK	17
■ KAS BANK Xpert Meetings	18
■ Xpert Meeting 'ESES en Target2Securities'	18
■ Xpert Meeting 'Verantwoord beleggen is meetbaar'	20
■ Het Fonds voor Gemene Rekening als belastingvrij instrument voor Asset Pooling	23
■ Officiële opening KAS BANK Germany	24
■ Besparing BTW bij pensioenfondsen	24
■ KAS BANK in het nieuws	26
■ Taking Responsibility	26
■ 200 years Establishment at the Forefront of Innovation	28
■ Teamroom primeur bij opleidingstraject KAS BANK	31
■ Colofon	35

Voorwoord

In augustus barsten in Peking de Olympische Spelen weer los. Volgens baron Pierre de Coubertin, stichter van de moderne Olympische Spelen, was meedoen belangrijker dan winnen. De oude Grieken wisten wel beter. Voor hen was winnen belangrijker dan meedoen. Winnaars werden overladen met eerbewijzen en materiële beloningen. Voor verliezers was geen plaats.

Dat winnen belangrijker is dan meedoen, geldt zeker voor de moderne effectenindustrie. Na de invoering van MiFID op 1 november 2007 zal de concurrentie tussen aanbieders van effectendiensten nog verder toenemen. Uiteindelijk zullen er een paar 'consolidators' overblijven. KAS BANK is vastbesloten tot deze groep te behoren. Onze missie is dan ook ongewijzigd: als onafhankelijke en zelfstandige specialist een plaats veroveren in de Top 5 van Europese aanbieders van effectendiensten.



Om dat doel te bereiken focussen wij ons uitsluitend op de zakelijke markt voor professionele partijen. Als 'pure player' is onze organisatie helemaal ingericht op een optimale dienstverlening aan institutionele beleggers, banken en brokers. Met deze heldere positionering breiden wij onze Europese dekking gestaag uit met nieuwe aansluitingen op ons centraal clearing platform. Hiermee nemen wij een duidelijk eigen positie in binnen de Europese pensioen- en effectenindustrie. Ons nieuwe kantoor in Duitsland draagt daar zeker ook toe bij.

Onze strategie blijkt in toenemende mate succesvol. KAS BANK heeft in 2007 opnieuw goede resultaten behaald. Winst en omzet zijn voor het vierde opeenvolgende jaar gestegen. In dit voorwoord wil ik echter graag het belang benadrukken van de goede relatie met onze 'stakeholders'. Wij beschouwen onze cliënten, aandeelhouders en medewerkers als partners in een onderneming met een gezamenlijk doel: de top van de Europese effectenindustrie.

Zoals in ieder partnership is openheid een belangrijk ingrediënt voor een succesvolle samenwerking. Daarom ontwikkelen wij onze nieuwe diensten en producten in nauw overleg met onze cliënten. Ook delen wij onze kennis graag met vakgenoten, bijvoorbeeld tijdens onze Xpert Meetings over actuele onderwerpen als MiFID, T2S en de internationalisering van de pensioenvoorzieningen. Aparte vermelding verdient onze dienstverlening Sustainability Risk Screening voor verantwoord beleggen door pensioenfondsen.

Met dit IR Bulletin informeren wij u, als aandeelhouder, zo goed mogelijk over ons doen en laten. Over de successen, maar ook over de uitdagingen in onze voortdurend veranderende markt. U kunt ons ook altijd aanspreken op onze resultaten. Want net als de oude Grieken vinden wij winnen belangrijker dan meedoen.

Albert Röell

Voorzitter Raad van Bestuur KAS BANK

Kalender 2008 / 2009

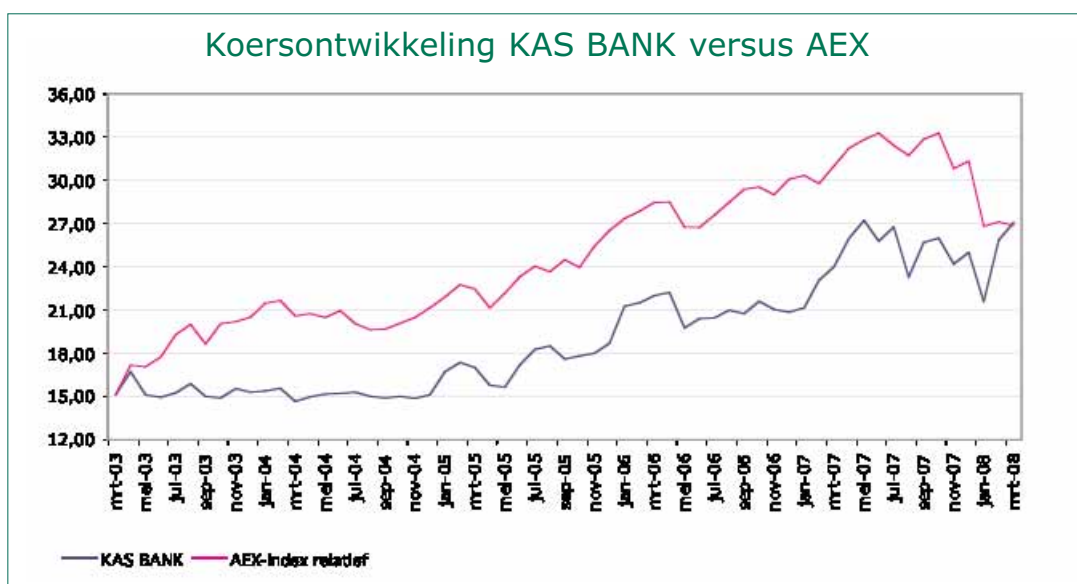
2008

Woensdag 23 april 2008	jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders
Vrijdag 25 april 2008	ex-dividendnotering certificaat van aandeel KAS BANK N.V.
Dinsdag 29 april 2008	record date ter bepaling van de dividendgerechtigheid
Woensdag 7 mei 2008	betaalbaarstelling slotdividend 2007
Donderdag 28 augustus 2008	bekendmaking halfjaarcijfers 2008 analistenbijeenkomst
Vrijdag 29 augustus 2008	ex-dividendnotering certificaat van aandeel KAS BANK N.V.
Dinsdag 2 september 2008	record date ter bepaling van de dividendgerechtigheid
Woensdag 10 september 2008	betaalbaarstelling interim-dividend 2008

2009

Donderdag 26 februari 2009	bekendmaking jaarcijfers 2008 analistenbijeenkomst
Donderdag 26 maart 2009	publicatie jaarverslag 2008
Woensdag 22 april 2009	jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders
Vrijdag 24 april 2009	ex-dividendnotering certificaat van aandeel KAS BANK
Dinsdag 28 april 2009	record date ter bepaling van de dividendgerechtigheid
Woensdag 6 mei 2009	betaalbaarstelling slotdividend 2008
Donderdag 20 augustus 2009	bekendmaking halfjaarcijfers 2009 analistenbijeenkomst
Vrijdag 21 augustus 2009	ex-dividendnotering certificaat van aandeel KAS BANK
Dinsdag 25 augustus 2009	record date ter bepaling van de dividendgerechtigheid
Donderdag 9 september 2009	betaalbaarstelling interim-dividend 2009

Koers KAS BANK



Jaarcijfers 2007: Stijging nettowinst bij blijvend laag risicoprofiel

Op donderdag 21 februari heeft KAS BANK N.V. de jaarcijfers over 2007 gepubliceerd. Onderstaand treft u een samenvatting aan van ons persbericht. Voor ons Jaarverslag 2007 verwijzen wij u naar de sectie Investor relations op onze website www.kasbank.com.

Voortgaande omzet- en winstgroei KAS BANK

- Winststijging inclusief bijzondere posten van ruim 90% tot € 50,9 miljoen. Exclusief bijzondere posten stijgt de winst met 22% tot € 23,6 miljoen.
- Klantgedreven batengroei 15% als gevolg van nieuwe instroom, cross selling en toegenomen transactievolumes.
- Alle financiële doelstellingen gehaald; impact van onrust op financiële markten voor KAS BANK zeer beperkt.
- Hoge pay-out ratio van 76% onderstreept vertrouwen in de toekomst en de sterke financiële positie van KAS BANK.

Overzicht kerncijfers	2007	2006	verandering in %
Winst na belastingen	€ 50,9 miljoen	€ 26,6 miljoen	91 %
Winst per aandeel	€ 3,41	€ 1,79	91 %
Operationele winst	€ 23,6 miljoen	€ 19,3 miljoen	22 %
Operationele winst per aandeel	€ 1,58	€ 1,30	22 %
Interim-dividend	€ 2,60	€ 1,40	86 %

Vooruitzichten

De onrust op de financiële markten raakt KAS BANK hoogstens indirect, bijvoorbeeld door lagere transactievolumes of lagere koersniveaus. Behoudens deze effecten en behoudens onvoorziene omstandigheden zal de operationele winst van de bank in 2008 een voortgaande groei laten zien.

Financiële doelstellingen

Alle financiële doelstellingen werden, ook zonder de bijzondere posten, in 2007 behaald. Er kunnen zich omstandigheden voordoen waardoor in enig jaar van één of meer van de doelstellingen wordt afgeweken.

In onderstaand overzicht zijn de financiële resultaten op basis van de totale en de operationele resultaten vermeld.

Ratio	Doelstelling	2007 Winst operationeel	2007 Winst totaal	2006 Winst operationeel	2006 Winst totaal
Groei niet-rente inkomsten	≥ 10%	15%*	15%*	10%	10%
Efficiencyratio	70-77%	76%	61%	77%	72%
Rendement eigen vermogen [†]	10-jrs rente** +5-8%	24%	12%	10%	13%
Groei winst per aandeel	> 8%	22%	91%	9%	36%
Dividend payout	60-80%	-	76%	-	78%
BIS-ratio (gemiddeld)	≥ 15%	-	16%	-	17%

* Gecorrigeerd voor de overdracht van de private banking per 1 april 2007.

** In 2007: 4,3%; in 2006: 3,8%.

Dividendvoorstel

De winst per gewoon aandeel van nominaal € 1,00 bedroeg in 2007 € 3,41. Aan de komende Algemene Vergadering van Aandeelhouders zal voorgesteld worden over 2007 een dividend van € 2,60 per aandeel – in contanten – uit te keren. De dividenduitkering bevindt zich aan de bovenkant van onze doelstellingen en vormt een reflectie van de sterke financiële positie van de bank. Als interim-dividend werd reeds € 0,45 uitgekeerd.

Resultaatontwikkeling

De winst over 2007 bedroeg € 50,9 miljoen (2006: € 26,6 miljoen). De operationele winst nam in 2007 toe met 22% tot € 23,6 miljoen (2006: € 19,3 miljoen). Deze sterke stijging komt met name door een belangrijke groei van de niet-rente-inkomsten met 15% als gevolg van instroom van nieuwe cliënten, cross selling en toegenomen transactievolumes.

De totale baten stegen in 2007 met 34% tot € 174,1 miljoen (2006: € 130,3 miljoen). Exclusief de bijzondere posten stegen de baten met 11% tot € 133,2 miljoen (2006: € 119,8 miljoen).

De totale bedrijfslasten namen met 13% toe tot € 106,9 miljoen (2006: € 94,2 miljoen). Exclusief de bijzondere posten stegen de bedrijfslasten met 10% tot € 101,5 miljoen. Na verdere correctie van de lasten voor eenmalige kosten inzake vertrekregelingen en advieskosten, met name inzake potentiële acquisities, stegen de lasten in 2007 met 6%.

Het positieve effect van de bijzondere posten op de winst 2007 bedroeg € 27,4 miljoen.

De posten houden verband met de overdracht van de private banking activiteiten, met de omwisseling van aandelen Euronext en bijzondere waardeverminderingen van onroerend goed en rentedragend waardepapier uit de beleggingsportefeuille. Deze posten worden in het vervolg van dit verslag nader toegelicht. Vorig jaar was er met de verkoop van een deel van de belangen in een aantal beurzen en in verband met herstructurering in het Verenigd Koninkrijk, eveneens sprake van bijzondere posten (effect op de winst 2006 € 7,3 miljoen).

Baten

Ten opzichte van 2006 stegen de rente-inkomsten met 29% tot € 21,6 miljoen (2006: € 16,8 miljoen). Stijging van de cliëntvolumes en betere treasury-resultaten hebben hier aan bijgedragen, met name in de tweede helft van het jaar.

De provisie-inkomsten namen met 12% toe tot € 93,4 miljoen (2006: € 83,3 miljoen). In de onderstaande tabel is de verdeling van de provisie weergegeven.

Provisie

De inkomsten uit custody en investment management services namen met 8% toe tot € 32,8 miljoen (2006: € 30,4 miljoen). Deze toename was zowel het gevolg van de toename van activiteiten bij bestaande en nieuwe cliënten als van koersstijgingen op de effectenbeurzen. Door een sterke toename van het aantal transacties en met name een forse stijging van de inkomsten uit derivatentransacties zijn de provisie-inkomsten uit clearing en settlement met 37% toegenomen tot € 39,4 miljoen (2006: € 28,7 miljoen).

De inkomsten uit verbruikleen daalden met 4% tot € 15,5 miljoen (2006: € 16,1 miljoen) door de sterke competitie in dit deel van de dienstverlening. Het goede tweede halfjaar, als gevolg van betere marges en hogere volumes bij het uitlenen van obligaties, kon de daling van de opbrengsten in de eerste helft van het jaar niet volledig compenseren.

De daling van de overige provisies met € 2,4 miljoen tot € 5,7 miljoen wordt voornamelijk veroorzaakt door het wegvallen van de provisie-inkomsten private banking vanaf 1 april 2007.

Handel en beleggingen

De resultaten uit handel en beleggingen namen met 15% toe tot € 32,9 miljoen (2006: € 28,5 miljoen).

Het resultaat uit handel in vreemde valuta nam met 8% toe tot € 15,3 miljoen (2006: € 14,2 miljoen). Het toenemend gebruik dat met name Institutionele Beleggers van onze dienstverlening op het gebied van Institutional Risk Management maken, hierbij gaat het om producten zoals currency overlay en transitie management, droeg aan de stijging van dit resultaat bij.

Het resultaat beleggingen bestaat in 2007 voornamelijk uit resultaat voortvloeiend uit één van de genoemde bijzondere posten, namelijk de omwisseling van de aandelen Euronext. De fusie van Euronext en de New York Stock Exchange en de daarmee samenhangende omwisseling van het aandelenbelang in aandelen NYSE

Euronext had een resultaat van € 16,3 miljoen tot gevolg. In 2006 bestond het resultaat uit beleggingen grotendeels uit het resultaat van de verkoop van aandelen van een aantal beurzen. Onder overige baten is in 2007 de opbrengst van € 24,7 miljoen verantwoord uit de overdracht van de private banking activiteiten.

Bedrijfslasten

Exclusief de eenmalige lasten van € 0,7 miljoen die samenhangen met de overdracht van de private banking activiteiten stegen de personeelskosten met 10% tot € 62,6 miljoen (2006: € 57,1 miljoen). De stijging wordt grotendeels verklaard door een toename van de bezetting als gevolg van de toegenomen bedrijfsdrukke.

De automatiseringskosten stegen met 10% in 2007. Met name in de tweede helft van het jaar zijn de investeringen in productvernieuwing en in vernieuwing van de basisarchitectuur geïntensiveerd.

De algemene kosten stegen met 38% tot € 13,0 miljoen (2006: € 9,4 miljoen). Deze aanzienlijke stijging werd met name gerealiseerd in de tweede helft van het jaar. De gestegen bedrijfsdrukke leidde tot hogere lasten door schades in de verwerking.

Daarnaast zijn de advieskosten in 2007 fors hoger, hoofdzakelijk door advieskosten inzake potentiële acquisities.

Solvabiliteitspositie

De solvabiliteitspositie wordt bepaald door de naar risicograad gewogen waarde van de (buiten) balansposten af te zetten tegen het aanwezige toetsingsvermogen. Het percentage dat uit deze berekening resulteert, is de BIS-ratio. Het toetsingsvermogen bestaat uit het kernkapitaal (Tier 1-vermogen) plus het aanvullende kapitaal (Tier 2-vermogen).

In 2007 was de BIS-ratio gemiddeld gelijk aan 16% (2006: gemiddeld 17%). De BIS-ratio is per ultimo 2007 19% (2006: 18%), waarvan Tier 1 16% (2006:15%).

Met ingang van 2008 zijn de nieuwe solvabiliteitsregels van Basel II van kracht. Basel II leidt naar verwachting tot een lagere BIS-ratio. Dit is hoofdzakelijk het gevolg van een zwaarder kapitaalbeslag van het uitlenen van effecten. Aangezien het risicoprofiel van de bank niet wijzigt, is de doelstelling voor de BIS-ratio onder Basel I van minimaal 15,0% verlaagd tot 12,5% onder Basel II.

Persbericht 23 april 2008: Omzetgroei in onrustige markt

Het eerste kwartaal van 2008 is gekenmerkt door onrust op de financiële markten. Mede als gevolg hiervan stegen de totale provisiebaten gering.

De groei bij verbruikleen en derivatendienstverlening liet een forse stijging zien. Hetzelfde geldt voor de rente-inkomsten, ondanks een conservatief beleid bij de uitzetting van door institutionele partijen aan ons toevertrouwde liquide middelen. In haar totaliteit was sprake van een duidelijke omzetgroei ten opzichte van het vergelijkbare eerste kwartaal van 2007.

De kosten stegen ten opzichte van het eerste kwartaal 2007 door verdere investeringen in systemen en procesoptimalisatie conform verwachting. De kosten bevinden zich overigens op een lager niveau dan het vierde kwartaal van 2007. De BIS-ratio van KAS BANK op basis van de Basel 2 richtlijnen bevond zich met gemiddeld 14% ruim boven haar externe doelstelling van 12,5%.

Als gevolg van het onzekere klimaat van de financiële markten spreekt de Raad van Bestuur op dit moment geen verwachtingen uit ten aanzien van geheel 2008.

Reacties in de media naar aanleiding van de Jaarcijfers 2007**Kas Bank zoekt overname in Europa**

Kas Bank staat aan de vooravond van overnames in Europa. De Nederlandse bank omzeilt de kredietcrisis grotendeels, waardoor de bank mede dankzij een stijgende winst, instroom van veel nieuwe klanten en beter vermogensbeheer binnen een half jaar tot de aankopen in staat moet zijn, aldus bestuursvoorzitter Albert Röell.

De bank voor grote investeerders verstrekke gisteren bij publicatie van de jaarcijfers geen kandidaten. "Maar een partij die in omvang gelijk is aan Kas Bank gaan we niet uit de weg", zegt Röell. "We kijken of grote zakelijke instellingen hun activiteiten aan ons zouden willen verkopen. Dat zijn onderdelen waarvan ze denken: dat kunnen of willen we niet meer zelf doen."

Analisten verwachten overnames in Groot-Brittannië en Duitsland. Nederland blijft de thuishaven, benadrukt de bank, maar de helft van de omzet komt over enkele jaren uit Europa of de Verenigde Staten en Azië. Kas Bank heeft € 1,9 miljoen aan adviseurs voor aankoopverkenningen besteed. "Maar om bij andere partijen binnen te komen – het zijn geen broodjes kroket die je eventjes koopt, dit vergt tijd."

Kas Bank kan de Europese overname bekostigen dankzij de eerdere verkoop van het onderdeel private banking (€26,7 miljoen) en vermogensbeheer aan (geschat op €30 miljoen)*. De bank zal niet meer zelf voor vermogenden bankieren, maar dit uitbesteden.

De kredietcrisis raakt de bank niet, zegt de bestuursvoorzitter. Kas Bank boekt voor het vierde jaar dubbele omzet- en winstcijfers. "Omdat we onafhankelijk zijn, en lage risico's kennen, profiteren we als verstrekker van geld aan anderen. We schatten de risico's al jaren conservatief in, dat betaalt zich in deze woelige tijd uit." Ook de enorme koersschommelingen op de beurzen brachten Kas Bank 37% meer provisie: de bank verdient aan begeleiding van elke aan- en verkoop van effecten.

De interne kosten worden echter niet genoeg afgeroomd, erkent Röell. Die stegen met 13%, vooral door advieskosten, vertrekregelingen, opleidingen en fouten in het vermogensbeheer. Deze schades bedragen "enkele miljoenen", duidt Röell aan zonder preciezer te worden.

De bank met 800 personeelsleden zegt de strijd met grote Amerikaanse partijen nog aan te kunnen. "Door niet alles zelf te doen en met gespecialiseerde partijen samen te werken, drukken we de prijs. Maar wel in concurrentie. "Wie in de vergelijking met specialisten niet goed voor ons blijft presteren kan een schop krijgen," illustreerde Röell, "dat is de manier om groei af te dwingen. Dan gaan we met andere specialisten verder die wél de kwaliteit hebben en prijs voor onze klant bieden."

Nieuwe omzetgroei zit volgens Kas bank vooral in de overname van het effectenbeheer voor charitatieve instellingen ("een markt van honderden miljoenen"), overheden en pensioenfondsen. De bank, die zich toelegt op inmiddels fors gestapelde regelgeving voor vermogensbeheer, breidt met die kennis uit naar de Verenigde Staten en Hong Kong. "We hopen dat grote investeerders ons gebruiken om volgens de regels goed op de Europese markt te komen. Omdat we niet voor eigen boek handelen, zijn we zelfstandig en hebben we een voorsprong op de grotere aanbieders."

Bron: De Financiële Telegraaf, 22 februari 2008

*Hier bedoelt de auteur de eenmalige bate uit de omwisseling van aandelen Euronext in aandelen NYSE Euronext (redactie).

Kas Bank wordt steeds vaker getroffen door schadeclaims

Door: Bendert Zevenbergen

Kas Bank heeft vorig jaar 'voor een paar miljoen extra' moeten betalen aan schadeclaims. De claims komen voort uit fouten bij het bewaar- en afwikkelbedrijf van de gespecialiseerde effectenbank. De bank wil geen precies bedrag noemen, maar geeft aan dat de omvang van de claims vooral in de tweede helft van vorig jaar sterk is opgelopen.

Bestuursvoorzitter Albert Röell noemde de toename van het aantal schadeclaims donderdag bij de presentatie van de jaarcijfers 'een zwak punt uit 2007'. Röell wijt de toename deels aan de juridisering binnen de effectenwereld. 'Waar fouten vroeger onderling in een schikking konden worden opgelost, gebeurt dit nu met een claim.'

Volgens Röell zijn fouten bij bewaar- en afwikkelbedrijven als Kas Bank niet volledig uit te bannen en behoren deze tot het normale operationele risico. Het 'wil niet zeggen dat Kas Bank zijn zaken niet onder controle heeft, maar we moeten er scherp op zijn'.

Een andere oorzaak van de toename is het grote aantal bedrijfsovernames vorig jaar. Juist als er op grote schaal aandelen in bepaalde verhoudingen en onder voorwaarden moeten worden geruild, gaan er volgens Röell zaken mis. 'De dingen die in dat soort gevallen fout gaan, zijn niet weg te automatiseren, maar komen aan op menselijke fouten, die overigens regelmatig buiten onze organisatie en directe controle vallen.'

In een enkel geval ging het om een order van een pensioenklant die werd ingetrokken, maar toch werd uitgevoerd door verwarring tussen Kas Bank en het effectenbedrijf dat de opdracht kreeg. Ondanks de toename in de schadelast heeft Kas Bank over 2007 een winststijging geboekt van 91% naar euro 50,9 mln. In dit resultaat zit een positieve bate van euro 27,4 mln, die volgt uit de verkoop van de private bank aan Nachenius Tjeenk en de omwisseling van aandelen Euronext. Exclusief deze inkomsten steeg de operationele winst met 22% naar euro 23,6 mln.

De bank profiteerde verder van de instroom van nieuwe cliënten, meer verkoop van informatiediensten en hogere transactievolumes. Ook liepen de rente-inkomsten voor het eerst in jaren weer op.

De bank zet in op verlening van informatiediensten voor pensioenfondsen die hun effecten bij KasBank in bewaring geven. Kas Bank verzorgt voor de fondsen de interne rapportages over de beleggingsportefeuilles en levert deze gegevens eveneens op periodieke basis aan de Nederlandsche Bank. De steeds striktere risico-eisen bij pensioenfondsen spelen de bank bij deze activiteiten in de kaart.

Kas Bank kijkt actief naar overnames en heeft hiervoor vorig jaar voor euro 1,9 mln aan advieskosten gemaakt. De bank is primair op zoek naar bewaardivisies van concurrenten.

Bron: Het Financieele Dagblad, 22 februari 2008

Kas Bank verwacht verdere stijging winst

KAS Bank verwacht een verdere stijging van de operationele winst dit jaar ondanks de onrust op de financiële markten. Dat meldde de bank donderdag bij de publicatie van de jaarcijfers. De operationele winst van de bank steeg vorig jaar met 22 procent tot 23,6 miljoen euro. Inclusief bijzondere posten kwam de winst uit op 50,9 miljoen euro, een toename van ruim 90 procent.

Kas Bank heeft vorig jaar een boekwinst behaald op de verkoop van de zogeheten private banking activiteiten, ofwel het bankieren voor vermogende particulieren. Een andere meevaller was de verkoop van Euronext-aandelen. Dit leidde tot een resultaat van 16 miljoen euro.

Instream

Verder was er voor Kas Bank, dat zich vooral richt op de zakelijke effectendienstverlening, sprake van "nieuwe instroom van cliënten en hogere transactievolumes", zei bestuursvoorzitter Albert Röell.

Kas Bank stelt dat "de impact van de onrust op de financiële markten voor KAS Bank zeer beperkt is gebleven". Aandeelhouders van de bank kunnen over 2007 een dividend tegemoet zien van 2,60 euro per aandeel, bijna een verdubbeling ten opzichte van het jaar ervoor.

Bron: www.nu.nl/beurs, 21 februari 2008

Kas Bank boekt 22% stijging operationele winst in 2007

Kas Bank heeft in 2007 een stijging van de operationele winst gerealiseerd van 22% van EUR 19,3 miljoen van EUR 23,6 miljoen zo heeft de bank donderdagochtend bekendgemaakt.

Kas Bank schrijft de stijging toe aan een groei van de niet-rente-inkomsten van 15% als gevolg van de instroom van nieuwe klanten, cross selling en meer transacties. Het effect van de onrust op de financiële markten is volgens Kas Bank beperkt gebleven.

De nettowinst inclusief bijzondere posten steeg in het afgelopen jaar met 91% van EUR 26,6 miljoen naar EUR 50,9 miljoen. In deze winststijging zit een boekwinst op de verkoop van de private banking activiteiten aan Nachenius Tjeenk. De verkoop werd 6 februari vorig jaar aangekondigd. Kas Bank liet destijds weten dat het afstoten van private banking past binnen de strategie om zich volledig te richten op zijn Europese wholesale-activiteiten.

Kas Bank zei destijds al dat de verkoop een substantieel positief effect zal hebben op de resultaten van de bank in 2007 en een beperkt negatief effect op de omzet en winst in de jaren daaropvolgend. Kas Bank verhoogt de dividend voor 2007 naar EUR 2,60 per aandeel tegenover EUR 1,40 een jaar eerder.

Bron: Betten Financial News, 21 februari 2008

KAS Bank; Good operational developments

Bron: Rabo Securities Quick note, 21 February 2008, analisten Cor Kluis en Georg Krijgh.

Samenvatting gemaakt door KAS BANK, zie voor volledig rapport:

http://www.kasbank.com/corporate_governance_nl/analistenrapporten.asp?RP=02

Operating profit for the FY 2007 was EUR 23.6m (up 22% vs. 2006) and somewhat lower than our 28m expected due to slightly lower commission income than expected in 07H2 (EUR 44.2m vs. EUR 52.1m) and higher operating costs in 07H2 (EUR 55.1m vs. EUR 50.1m). All in all we are positive about underlying developments. We keep our Hold and increase our estimates by about 4% resulting in a new price target of EUR 27.

Rating: Hold

Price target (12m) EUR 27.00

Price 20-Feb-2008 EUR 25.06

Up-/downside: +7.7%

Higher commission income

Interest income (EUR 12.4m vs. 9.4m expected) benefited from the fact that more clients (mainly pension funds) stored liquidity at KAS Bank and from the slight steepening of the yield curve. Commission income was up 9.7% y-o-y mainly due to higher clearing/settlement fees driven by 1) winning new clients and 2) volatile markets in 07H2. Due to a higher activity of securities lending in 07H1, commission income in 07H2 was weaker than in 07H1. Total costs were somewhat higher than expected mainly due to investments in FTE, in systems for MiFID and because of higher 'damages' in the custody business (several millions according to KAS Bank) which are taken through 'other costs'.

Underlying costs were up 6% in 2007 which is reasonable especially if taking into account that this includes the custody damages which we expect will not be as high in the future.

Growing by strategic partnerships

The good operational developments show that KAS Bank is able to grow organically and that the strategy of closing partnerships in various business segments is a successful way for a relatively smaller player to grow without for example having to increase the number of FTE by a large amount. The recent increase in complexity (due legislation changes such as MiFID, ESES) and more complex corporate actions has made KAS Banks business more specialistic. This may be positive for KAS Bank because this may give banks for which the custody portfolio is non-core less incentive to keep it. KAS Bank continues to look for carve out acquisitions of custody portfolios in Europe.

Higher than expected dividend

The dividend per share is EUR 2.6 for FY 2007, this is 18% higher than we expected because the payout ratio is 76% vs. our expected 60%. The actual payout ratio is even 80% because

KAS Bank holds 5% of the shares on which it does not pay a dividend. The interim dividend of EUR 0.45 has already been paid so the remaining dividend of EUR 2.15 gives KAS Bank currently a dividend yield of about 8.3% which has been one of the main drivers of the share price. We keep our Hold recommendation as the share price of KAS Bank outperformed all other Benelux financials during 2007 resulting in a relatively limited upside compared to other Benelux financials.

Dutch Financials 2007 results

Bron: Keyser Capital Flash, Nico van Geest, Dutch Financials 2007, 12 maart 2008.

Samenvatting door KAS BANK. Voor het volledige rapport verwijzen wij u naar:

www.kasbank.com/corporate_governance_nl/hoofdlijnen_corporate_governance.asp

Results of Dutch Financials have been published (with the exception of Van Lanschot) and we have not seen big negatives (yet). Fortis took the largest charge in 2007 of EUR 1.7bn net of tax. In general, openness of management was high, although no any light was shed on 2008, or even on 1Q08.

Striking is that dividends have been increased at all financials (with the exception of Binck, but this has a good explanation).

KAS BANK: BUY

	Current Price	YE07	Last 12 mos	Performance in % since	2007 figures per share
			Hi/Low	YE07/ Hi/Low	EPD/Dividend/ Bookvalue
KAS BANK	26.10	25.00	29.69/20.00	4.4 / -1.1 / 30.5	1.58 / 2.60 / 17.05

Earnings per share

Kas Bank: excluding book gains, EPS was EUR 1.58 + 22%; reported EPS was EUR 3.41. SNS Reaal, Binck and hardly KasBank did not record write-offs on their assets relating to the credit crisis and hence their book values went up. We note that SNS REAAL is solely active in the Netherlands, while for Binck and Kas Bank this is nearly also the case.

Operational/other developments

So far, the real economy has not hurt the income line of the financials. Revenue and costs developments are sound. Below some highlights on annual results 2007:

Kas Bank (market cap EUR 400m, Buy (PT EUR 26, ex dividend)). Kas Bank provides services for both institutional investors (pension funds and insurance companies) and other banks and brokers. Its core activities are: custody, clearing and settlement. These almost entirely automated

core services forms the basis of a rich palette of derived services, which offer clients real added value. Investment Management Services for professional end-investors in particular, is also a core activity. A book gain was realised on the sale of private asset management activities to Nachenius Tjeenk (BNP Paribas). Growing interest revenues (+29%) and 37% higher commission from clearing & settlement were the main positive operational items.

Outlook 2008

The future is uncertain, certainly, when we discussing financials in this challenging environment. We know the exposures on Asset Backed Securities, Real estate and equities, but the exposure in derivatives and on hedge funds is changing every day, this also applies to a lesser extent to ratings.

Positive is that financials we discuss here are not investment banks. We note the main investment bank exposure was at ABN-AMRO, which has been acquired by Royal Bank of Scotland. This means that AEGON, FORTIS and ING, who have the largest international financial asset exposure, are predominantly long-term investors in financial assets and they held them to maturity. They are not originating structured products and they hardly have those products on their trading books.

Although I expect in general lower EPS in 2008 compared to 2007 for the 'big three', I assume that dividends can be maintained. However, as AEGON has over 80% of revenues from the US and some 10% from the UK, we do not rule out in case USD (and GBP) drops to more than 10% to the EURO, which is currently the case, management might consider to propose dividends in USD in the future (as Royal Dutch and SBM Offshore also have done).

And of course book values will come down as well as insurers adjust their assets to market value via the revaluation reserves, while also major currencies vs EURO have come down.

Kas Bank houdt stand

De koersen van de Nederlandse financials staan dit jaar stijf onder water door de kredietcrisis. Allemaal? Nee, aan de Amsterdamse Spuistraat houdt Kas Bank moedig stand: +6,2% dit jaar.

Nee, een betaal- of spaarrekening openen, een lening of een hypotheek afsluiten is niet het eerste waar je aan denkt bij Kas Bank, de bank die huist in het monumentale, voormalige Telegraafgebouw aan de Amsterdamse Spuistraat. Clearing- en settlement, institutional risk management, added-value diensten en custody is de kernactiviteit van de speciale bank.

In gewoon Nederlands betekent dat dat KAS Bank gespecialiseerd is in administratieve en bancaire diensten ten aanzien van effecten. Institutionele beleggers, professionele intermediairs en kapitaalmarktorganisaties zijn haar klanten. Anders gezegd, het is een soort van servicebedrijf voor financiële partijen waar particulieren weinig mee te maken krijgen.

Dit verklaart ook waarom de bank immuun is voor de krediet-, huizen- en hypotheekencrisis die wereldwijd de banken nu al bijna een jaar diep door het stof doet gaan. Kas Bank is marktneutraal.

Dat neemt niet weg dat het aandeel het goed doet – zowel in de oneerlijke vergelijking met andere Nederlandse financials (andere business), als met de AEX.

De koersprestaties sinds 1 januari 2008:

Kas Bank:	+ 6,2%
ING:	-11,9%
AEX:	-15,3%
Fortis:	-12,9%
SNS Reaal:	-17,5%
Binck:	-20,1%
Aegon:	-22,1%

Hoewel misschien onbekend, is Kas Bank zeker geen kleintje. Het bedrijf is op de beurs op een koers van ruim 26 euro een slordige 420 miljoen euro waard. Analisten schatten dat de bank dit jaar 145 miljoen euro omzet en zo'n 30 miljoen euro nettowinst maakt. Dat is 2,10 euro per aandeel en – nu komt het – daarvan keert het bedrijf naar verwachting 1,64 euro als dividend uit.

Het is waarschijnlijk ook dit fraaie dividend dat beleggers in Kas Bank deed stappen, nu het gros van de andere Nederlandse aandelen, zeker de financiële, al helemaal op apegapen ligt. Want veel fantasie en groei zit er niet in. Dat vindt ook Nico van Geest, hoofd research bij het hoofdstedelijke Keijser Capital.

“De invloed van het beursklimaat is beperkt op Kas Bank. Ze heeft weliswaar baat bij meer transacties (vanwege de clearing- en settlementprovisie) en hogere aandelenkoersen (vanwege de bewaarprovisie), maar genereert naast rente ook inkomsten door het verschaffen van beleggingsinformatie aan institutionele beleggers.”

“Ik ben ook blij met de vorige maand aangekondigde dividendverhoging van 86%, maar dit was vooral te danken aan de verkoop van de private bank Nachenius Tjeenk aan het Franse BNP Paribas. Niet alleen werd een mooie verkoopprijs gerealiseerd, maar achteraf gezien was de timing ook goed. Wel is het zo dat Kas Bank niet onbeperkt door kan gaan met het verkopen van niet-kernactiviteiten. De groei moet echt uit de kernactiviteiten komen,” aldus Van Geest.

Bron: De Pers, Beurs Vandaag, 27 maart 2008; zie ook www.debeurs.nl, Beursnieuws, 27 maart 2008.

'Pure player' KAS BANK versterkt positie in Europese effectenindustrie*Overdracht Private Banking verscherpt focus op zakelijke markt*

Op 21 februari presenteerde KAS BANK haar jaarcijfers over 2007. Albert Röell, voorzitter van de Raad van Bestuur, is tevreden over het afgelopen jaar. "Het aantal nieuwe klanten neemt toe, onze efficiency ratio is opnieuw verbeterd en wij profileren ons steeds duidelijker als 'pure player' binnen de effectenindustrie."

Wat waren de belangrijkste ontwikkelingen in het afgelopen jaar?

"Op operationeel gebied is dat ongetwijfeld de vlekkeloze invoering van MiFID geweest. Hoewel de invoeringsdatum van 1 november een hard gegeven was, bleef lange tijd veel onduidelijk over de precieze gevolgen voor financiële dienstverleners in Europa. Vanaf begin juli zijn wij hard aan de slag gegaan. In overleg met onze klanten hebben wij onze dienstverlening in vier maanden volledig MiFID compliant gemaakt. Daarmee zijn wij in Nederland een van de weinige instellingen die op tijd zijn dienstverlening heeft aangepast. Met onze KAS BANK Smart Engine zijn zowel onze eigen cliënten als hun achterliggende cliënten verzekerd van 'best execution' volgens het door hen opgegeven best execution-beleid.

Daarnaast hebben wij grote inspanningen geleverd voor de invoering van ESES en TARGET2. Ook hier hebben wij alle deadlines gehaald en onze systemen tijdig aangepast. Ik noem ook graag de aansluiting van de belangrijkste Amerikaanse effectenbeurzen op ons Europees netwerk begin 2007. Hierdoor hebben onze klanten rechtstreeks toegang tot deze belangrijke markt. Omgekeerd profiteren Amerikaanse beleggers van ons Europees netwerk als zij actief zijn of willen worden in Europa.

Wij hebben in 2007 opnieuw laten zien dat KAS BANK de ontwikkelingen in de Europese pensioen- en effectenindustrie nauwlettend volgt en pro-actief reageert. Als voorbeeld van alert inspringen op de markt noem ik Sustainability Risk Screening voor institutionele beleggers. Verantwoord beleggen staat de laatste tijd volop in de belangstelling. Wat wij nu doen is dagelijks de beleggingsportefeuille van pensioenfondsen screenen op 'foute' beleggingen en direct daarover rapporteren. Bij overtreding gaat er een alert naar het fonds of de vermogensbeheerder. De 'watch list' wordt maandelijks bijgewerkt aan de hand van het beleid voor verantwoord beleggen van het fonds zelf. Voor deze nieuwe module binnen onze Institutional Risk Management dienstverlening is veel belangstelling vanuit de markt. Maar ook onze Xpert Meetings over ontwikkelingen in de markt worden goed bezocht.

De overdracht van onze Private Banking activiteiten is eveneens vlekkeloos verlopen. Vrijwel al onze particuliere cliënten zijn meegegaan naar Nachenius Tjeenk. Naast een aanzienlijke bate voor de bank betekent de overdracht ook een verdere aanscherping van onze focus op de zakelijke dienstverlening aan professionele cliënten. De markt heeft daar positief op gereageerd. Partijen herkennen en erkennen ons steeds meer als een van de weinige 'pure players' in de effectenindustrie. Onze onafhankelijke positie als neutrale specialist werpt duidelijk vruchten af."

Afgelopen jaar is KAS BANK gestart met een grondige herstructurering van haar IT.

De mainframe-omgeving maakt plaats voor de .NET architectuur en ontwikkelomgeving van Microsoft. Waarom heeft KAS BANK hiertoe besloten?

"Omdat het past binnen ons beleid dat de business leidend is bij de ontwikkeling van nieuwe producten. Wij zien IT in de eerste plaats als 'enabler' bij de verdere uitbouw en ontwikkeling van onze Europese strategie. Internationaal zie je een trend om standaard software pakketten voor servers aan te schaffen in plaats van zelf toepassingen te ontwikkelen voor het mainframe. Wij gaan daar in mee. De interne organisatie van KAS BANK wordt daar eveneens op aangepast. De organisatiestructuur volgt immers de strategie."

De kredietcrisis doet de bankwereld op zijn grondvesten schudden. In hoeverre is de crisis van invloed op KAS BANK?

"Die invloed is zeer beperkt. Degelijk risicomanagement en een laag risicoprofiel zijn en blijven de belangrijkste uitgangspunten in het beleid van de bank. Onze solvabiliteit is prima. Als onafhankelijke custodian nemen wij ook een andere positie in dan handelsbanken. In onze branche zijn cliënttransacties veel belangrijker voor onze inkomsten dan handel voor eigen rekening. Onze treasury activiteiten dienen vooral ter ondersteuning van onze cliënten. In zekere zin hebben wij juist geprofiteerd van de kredietcrisis. Onze cliënten hebben de laatste maanden extra geld bij ons uitgezet en daarmee zijn extra rente-inkomsten gegenereerd.

De huidige onrust op de financiële markten krijgt pas impact als de koersen langdurig dalen en handelsvolumes afnemen. Daarvan is nu nog geen sprake.

Bij KAS BANK moeten we vooral alert zijn op de operationele risico's. Transacties van cliënten dienen nauwgezet uitgevoerd te worden, anders lijden wij reputatieschade. En vertrouwen is alles in onze markt. Wij hebben een uitstekende reputatie, juist vanwege de hoge kwaliteit van onze dienstverlening en ons degelijke risicomanagement. Daar moeten we voortdurend alert op zijn en blijven."

Wat zijn de prioriteiten voor 2008?

"In principe blijven onze prioriteiten dezelfde. Wij streven naar autonome winst- en omzetgroei conform de financiële doelstellingen. Daarbij richten wij ons primair op de Nederlandse, Britse en Duitse markt. Sinds begin dit jaar bewerken wij actief de lokale Duitse markt vanuit ons kantoor in Frankfurt. Verder blijven wij natuurlijk alert op de verdere uitbreiding van onze Europese dienstverlening, zowel autonoom als via acquisities. In 2007 zijn wij bijvoorbeeld aangesloten op het alternatieve handelsplatform Chi-X. In 2008 richten wij onze antennes op Azië, met een aansluiting op de beurs van Hong Kong, en verdere uitbreiding van ons netwerk in Europa, te beginnen in Wenen.

'Pure play' blijft het fundament van onze strategie. Wij focussen op onze onderscheidende kenmerken binnen de effectenindustrie: onafhankelijkheid, neutraliteit, value-added services en Europa. Het is mijn stellige overtuiging dat wij daarmee op de lange termijn behoren tot de 'consolidators' in de Europese effectenindustrie."

Bron: KAS Selections, maart 2008

Jean Frijns nieuwe commissaris KAS BANK

Prof. dr. J.M.G. Frijns (1947) is door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders benoemd tot nieuwe commissaris bij KAS BANK N.V. Zijn benoeming voorziet in de vacature na het vertrek van de heer drs. P. Ribourdouille. De heer Ribourdouille is acht jaar als commissaris aan KAS BANK verbonden geweest, waarvan de laatste zeven jaar als voorzitter van de Raad van Commissarissen.



Econometrist prof. dr. Jean Frijns was tot juni 2005 Directeur Beleggingen en lid van de Hoofddirectie bij Pensioenfonds ABP.

Sinds 1995 is hij bijzonder hoogleraar Beleggingsleer aan de Vrije Universiteit in Amsterdam en vanaf 2005 kerndocent aan de post-graduate opleiding Corporate Compliance. In 2004 werd Frijns benoemd tot voorzitter van de Monitoring Commissie Corporate Governance Code. Verder is hij commissaris bij IMC International Marketmakers BV en Bouwinvest BV en lid van de Board of Directors van de JPMorgan Funds in Luxemburg en van Rabo Ledencertificaten NV. Hij is tevens lid van de beleggingscommissie van PGGM en van de Advisory Board van het Noorse Government Pension Fund.

Fotografie: Paul van Zomeren

Volgens Albert Röell past Jean Frijns volledig binnen het gezochte profiel als nieuwe commissaris: "Als voormalig bestuurder van een van de grootste pensioenfondsen ter wereld is hij uitstekend ingevoerd in de Nederlandse en Europese pensioenindustrie en de internationale financiële markten. Met zijn grote ervaring op het gebied van nationaal en internationaal beleggen en internationaal ondernemen verwachten wij dat Jean Frijns een waardevolle bijdrage kan leveren aan de verdere ontwikkeling van onze gespecialiseerde wholesale dienstverlening binnen Europa."

Jean Frijns is "zeer vereerd" met zijn benoeming tot commissaris van KAS BANK. "Vanuit mijn voormalige functie als lid van de Hoofddirectie van het ABP heb ik KAS BANK leren kennen als onafhankelijke specialist en marktleider in de Nederlandse en Europese effectenindustrie. De strategie van zelfstandige groei in Europa biedt volop kansen en uitdagingen, met name op het gebied van risicobeheer en managementinformatie voor institutionele beleggers en financiële instellingen. In overleg met mijn medecommissarissen wil ik mij graag inzetten voor de verdere uitbouw van KAS BANK als Europese effectenspecialist."

Jean Frijns heeft de Nederlandse nationaliteit en bezit geen aandelen KAS BANK.

KAS BANK Xpert Meetings

De Europese financiële sector is volop in beweging. Als Europees effectenspecialist volgt KAS BANK de ontwikkelingen uiteraard op de voet. Binnen ons vakgebied vinden immers voortdurend veranderingen plaats. Wij delen deze kennis graag met onze cliënten en branchegenoten. In dat verband belegt KAS BANK zogeheten 'Xpert Meetings'. Specialisten uit binnen- en buitenland gaan tijdens deze bijeenkomsten in op actuele ontwikkelingen in onder andere de pensioen- en effectenbranche.

Na Xpert Meetings over de pensioenindustrie en MiFID organiseerde KAS BANK in november 2007 twee bijeenkomsten over 'ESES en Target2Securities' en 'Verantwoord beleggen'.

Xpert Meeting 'ESES en Target2Securities'

De Xpert Meeting over ESES en Target2Securities vond plaats op 25 oktober in Londen. ESES (Euroclear Settlement of Euronext-zone Securities) is het nieuwe settlement platform van Euroclear voor de uniforme verwerking van effectentransacties op de Euronext markten Frankrijk, België en Nederland. Target2Securities (T2S) is het initiatief van de Europese Centrale Bank (ECB) voor het harmoniseren van de settlement van cross-border effectentransacties in Euro.

Laurens Vis, Managing Director KAS UK, introduceerde eerst kort de beide sprekers Bob Currie en Dermot Turing. Daarna beet Currie het spits af met een inleiding over de recente ontwikkelingen in de Europese effectenindustrie. Hij nam daarbij als uitgangspunt een uitspraak van de Franse schrijver Albert Camus uit 1957: 'Europa is gebouwd op tegenstellingen en bloeit dankzij haar verschillen'.

Currie verduidelijkte eerst het verband tussen ESES en Target2Securities (T2S) en de conclusies en aanbevelingen in het tweede Giovannini rapport over het wegnemen van de bestaande barrières voor een vlotte afwikkeling van grensoverschrijdende effectentransacties binnen Europa. Beide settlementssystemen streven hetzelfde doel na: een uniforme afwikkeling van effectentransacties binnen Europa. ESES richt zich echter uitsluitend op de markten van ICSD Euroclear. De Europese Centrale Bank ontwikkelt met T2S een oplossing voor settlements in Euro binnen het gehele Euro-gebied zonder daarbij in de rol van CSD te kruipen.

Vervolgens wees Currie op het tere punt wie nu de ontwikkelingskosten gaat dragen voor beide projecten. De markt zou inmiddels al EUR 300-400 miljoen hebben uitgegeven aan de voorbereidingen voor ESES; T2S brengt nog eens EUR 160-200 miljoen aan kosten met zich mee. Ten slotte gaf Currie de zaal nog enkele overdenkingen mee over de politieke keuzes en de risico's rondom het T2S project. Bijvoorbeeld: spelen overheidsorganen een rol bij de harmonisatie van het settlementverkeer binnen Europa? Ontstaan er nieuwe mogelijkheden voor multi-market providers van custody-diensten in de nieuwe T2S omgeving? Veroorzaakt T2S een fundamentele verandering in het Europese CSD landschap?

Freedom of Choice in Clearing and Settlement – True or False?

In zijn bijdrage 'Freedom of Choice in Clearing and Settlement – True or False?', besprak Dermot Turing de keuzevrijheid in clearing & settlement in verschillende marktsituaties.

Eerst haakte Turing nog in op de voordracht van Currie. Zo was hij zeer stellig over de vanuit de zaal geopperde mogelijkheid dat T2S mogelijk wordt uitgesteld tot na 2009. T2S wordt ingevoerd, dus stel u daar op in en bereidt u daar op voor. Turing was ook van mening dat de CSD's in Europa onvermijdelijk door dit project worden meegesleurd. Als zij niet aanhaken bij T2S bestaat immers het risico dat hun participanten zelf een directe verbinding met het T2S platform aangeboden krijgen door de ECB. Zijn slotconclusie: op wetgevend gebied is nog het nodige te doen voordat van werkelijke keuzevrijheid sprake is.

Zijn volgende punt was de uitwerking van MiFID op CCP's en clearing & settlement systemen. Zullen toezichthouders in sommige landen bijvoorbeeld 'beschermend' gaan optreden? Volgens Turing regelt MiFID in ieder geval een aantal zaken niet. Namelijk het faciliteren van meerdere 'locations of securities', het wegnemen van wettelijke belemmeringen voor de consolidatie van infrastructures en het opheffen van de bescherming van 'nationale kampioenen'.

Daarna stond Turing nog kort stil bij de Code of Conduct van Europees Commissaris McCreevy (over de kosten van het settlementverkeer) uit 2006 en enkele andere hervormingen in de effectenindustrie. De huidige maatregelen richten zich vooral op de bescherming van de belegger en het kostenaspect van clearing & settlement. Op politiek gebied gaan de ontwikkelingen echter een stuk langzamer. Dat geldt bijvoorbeeld voor het opheffen van 'national property rights' door keuzevrijheid van settlement-platforms toe te staan en het opheffen van de 'onschendbaarheid' van de nationale kampioenen als gevolg van MiFID.

KAS BANK: Your Gateway to ESES

Als laatste spreker verschaftte Henk Brink (Director Securities Services Division) inzicht in de mogelijke effecten van de migratie naar het ESES platform en de propositie van KAS BANK ('Your Gateway to ESES'). Brink benadrukte dat ESES weliswaar een stap is op weg naar de verdere harmonisatie van de Franse, Belgische en Nederlandse markten. Maar voor een goede werking van het ESES platform blijft een contractuele overeenkomst nodig tussen iedere lokale CSD en diens participanten voor wat betreft de bewaarneming van zijn effecten.

Om de gevolgen van ESES voor haar cliënten zo veel mogelijk te minimaliseren, heeft KAS BANK haar systemen inmiddels hierop aangepast. Met andere woorden, KAS BANK neemt het technische deel van de migratie naar ESES geheel voor haar rekening.

Overigens biedt het Europees model van KAS BANK duidelijke voordelen ten opzichte van ESES. Zo biedt KAS BANK één technisch platform voor de uniforme afwikkeling van settlements op 16 Europese markten (inclusief de beurs van Dubai) via één hoofdrekening, één onderpandregeling en een uniforme clearingovereenkomst. Op al deze markten biedt KAS BANK bovendien een breed spectrum van aanvullende diensten en producten aan, zoals orderexecutie, clearing en derivatenafwikkeling.

De bijeenkomst werd afgesloten met commentaar van Bob Currie op de stemuitslag van de 10 stellingen over ESES en T2S.

Bob Currie is Editorial Director en mede-oprichter van de in 2004 gestarte kwartaaluitgave Financial Services Research (FSR). FSR publiceert vooral artikelen over risicobeheer en rendement in de financiële dienstensector.

Dermot Turing is partner bij de International Financial Services and Markets Group van Clifford Chance LLP in Londen. Hij houdt zich onder andere bezig met vraagstukken op het gebied van regelgeving, clearing en settlement systemen en risicobeheer. Turing is tevens voorzitter van de FOA Prudential Regulation and Risk Committee.

Xpert Meeting 'Verantwoord beleggen is meetbaar'

Door institutionele beleggers wordt inmiddels vrij algemeen onderkend dat verantwoord beleggen een integraal onderdeel moet zijn van hun beleggingsbeleid. Daarbij wordt vooral gekeken naar de samenhang tussen ESG (Environmental, Social and Governance) factoren en de impact op risico en rendement van de beleggingen. Pensioenfondsen zien verantwoord beleggen ook steeds meer als onderdeel van hun identiteit en fiduciaire taak.

In dat verband belegde KAS BANK Xpert Meetings over 'Verantwoord beleggen'. Vanwege het onderwerp vonden beide bijeenkomsten plaats op een bijzondere locatie, namelijk Het Groene Paviljoen van Bomencentrum Nederland in Baarn en The Pavillion van de London Zoo.

Xpert Harry Hummels (zie kader) liet zijn licht schijnen over theorie en praktijk van het meetbaar maken van verantwoord beleggen. Hij refereerde daarbij aan de recente commotie in Nederland na een uitzending van het actualiteitenprogramma Zembla over beleggingen van pensioenfondsen in de wapenindustrie. Zowel de politiek als deelnemers van pensioenfondsen vroegen daarna om tekst en uitleg over het beleggingsbeleid. Volgens Hummels een teken dat verantwoord beleggen 'leeft'.



Prof. dr. Harry Hummels is gewoon hoogleraar Ethiek, Organisaties en Samenleving aan de Universiteit van Maastricht. Als voorzitter van de Praktische Commissie van de Nederlandse pensioenfondsen was hij nauw betrokken bij het opstellen van een eenduidige definitie voor verantwoord beleggen. Deze definitie wordt door KAS BANK als uitgangspunt gehanteerd bij het samenstellen van de Watch List in het kader van van onze dienst Sustainability Risk Screening.

In Baarn opende Hummels zijn lezing met de vraag: waar staat uw (pensioen)fonds op de balans tussen financiële maatstaven en ethische maatstaven? Hierbij gaf hij aan dat een pensioenfonds is gehouden om als 'prudent person' het vermogen deskundig te beheren in het belang van de deelnemers. Die fiduciaire verantwoordelijkheid staat overigens wel toe ESG research te laten verrichten die bijdraagt aan een verbeterde kwaliteit van de beleggingen. Ten slotte wees Hummels erop dat Nederlandse pensioenfondsen geen juridische plicht hebben om internationale verdragen als uitgangspunt te nemen voor het beleggingsbeleid.

Zijn vraag leverde direct reacties op uit de zaal. In het algemeen was men het er over eens dat ethische maatstaven wel degelijk moeten meewegen in het beleggingsbeleid, maar dat financiële maatstaven minstens zo belangrijk zijn. Als oplossing voor dit dilemma werd onder andere gesuggereerd dat pensioenfondsen, in het geval van kinderarbeid, kunnen beleggen in bedrijven die kinderen een opleiding geven om beter werk te kunnen vinden.

Wat is dan verantwoord beleggen? Volgens Hummels liggen daar twee overwegingen aan ten grondslag:

- a) De primaire doelstelling van een pensioenfonds is om een zo hoog mogelijk rendement te realiseren bij een aanvaardbaar risico.
- b) Verantwoord beleggen is beleggen op grond van financiële, sociale, governance en milieu-overwegingen en/of de beïnvloeding van bedrijven, overheden en andere relevante actoren op grond van deze overwegingen.

Hoe is het bij Nederlandse pensioenfondsen gesteld met de opzet en uitvoering van een beleid voor verantwoord beleggen? Hummels verwees naar een onderzoek onder 80 pensioenfondsen van de Universiteit van Maastricht. Conclusie van het onderzoek: er ligt een gapend gat tussen de verantwoordelijkheid van het bestuur en de daadwerkelijke uitvoering van het beleid.

Daarop reikte Hummels een aantal strategieën aan voor de inrichting van een verantwoord beleggingsbeleid, gebaseerd op de uitgangspunten: u wilt iets vermijden / u wilt iets bevorderen. Uitsluiten van beleggingen in bepaalde sectoren of bedrijven is bijvoorbeeld onderdeel van de 'vermijdingsstrategie'. Iets bevorderen is onder andere mogelijk door beïnvloeding van het bestuur (engagement) en het beleggen in bedrijven die mensenrechten en het milieu serieus nemen (best-in-class-benadering). Verantwoord beleggen is doorgaans een combinatie van uitsluiten, engagement en best-in-class.

Tot slot stipte Hummels nog een aantal punten aan rondom verantwoord beleggen, zoals de fiduciaire versus de maatschappelijke verantwoordelijkheid en het vraagstuk van transparantie. Volgens Hummels doen institutionele beleggers er goed aan om in ieder geval altijd helder te communiceren over het geformuleerde beleid. Zowel richting deelnemers als richting vermogensbeheerders. Goede monitoring van het beleid is eveneens van groot belang.

Invloed van ESG factoren op Europese pensioenfondsen

In Londen trad Donald MacDonald op als tweede spreker. Als voorzitter van de Board of the UN Principles for Responsible Investment (PRI) en directeur van de Trustee Board van het pensioenfonds van British Telecom, is MacDonald bij uitstek gekwalificeerd om de consequenties van ESG vraagstukken voor Europese pensioenfondsen nader toe te lichten.

In zijn meeslepende en pragmatische betoog liet hij er geen misverstand over bestaan dat een grotere betrokkenheid bij ESG vraagstukken onvermijdelijk is voor pensioenfondsen. Zowel uit het oogpunt van risicobeheer als met het oog op het noodzakelijke rendement op de beleggingen. Door hun langetermijn horizon staan pensioenfondsen aan het gevaar bloot dat zij in de toekomst aanzienlijke verliezen zullen leiden als zij geen rekening houden met de ESG risico's in hun beleggingen.

Bijvoorbeeld het risico van economische schade door extreme weersomstandigheden als gevolg van de wereldwijde klimaatverandering, een van de meest dringende ESG vraagstukken in de wereldeconomie.



Donald McDonald

Pensioenfondsbesturen zijn dus wel gedwongen om aandacht te schenken aan de ESG risico's van het belegd vermogen. Die risico's zullen op korte termijn alleen maar toenemen naarmate zij meer gaan beleggen in opkomende markten en complexe derivaten. Volgens MacDonald veronachtzamen bestuurders zelfs hun fiduciaire taak als zij hier onvoldoende aandacht aan besteden. Hoewel nog veel meer onderzoek nodig is om een universeel verband aan te tonen tussen verantwoord beleggen en een verbetering van het beleggingsresultaat, is in ieder geval nooit aangetoond dat het meewegen van ESG factoren bij investeringsbeslissingen leidt tot 'underperformance'.

In een blik op de toekomst pleitte MacDonald overtuigend voor de inrichting van een wereldwijd samenwerkingsverband om ESG vraagstukken een plaats te geven in de alledaagse beleggingspraktijk. Zo'n samenwerkingsverband vergroot niet alleen de invloed van ESG factoren op het beleggingsbeleid maar vermindert ook de kosten om ESG beleggingsstrategieën te implementeren.

Sustainability Risk Screening

Beide Xpert Meetings werden afgerond met een toelichting op de nieuwe dienst Sustainability Risk Screening van KAS BANK. In Amsterdam nam Egon Tibboel (Director Division Institutional Investors) de toelichting voor zijn rekening, en in Londen Andrew Caird (New Business Development).

Sustainability Risk Screening is een zelfstandig onderdeel binnen de Compliance Monitoring diensten van KAS BANK. De dienst Sustainability Risk Screening analyseert op dagelijkse basis de beleggingsportefeuille van pensioenfondsen op het gebied van environmental, social en corporate governance (ESG) factoren. Op die manier wordt zichtbaar gemaakt op het fonds belegt in 'verkeerde' bedrijven.

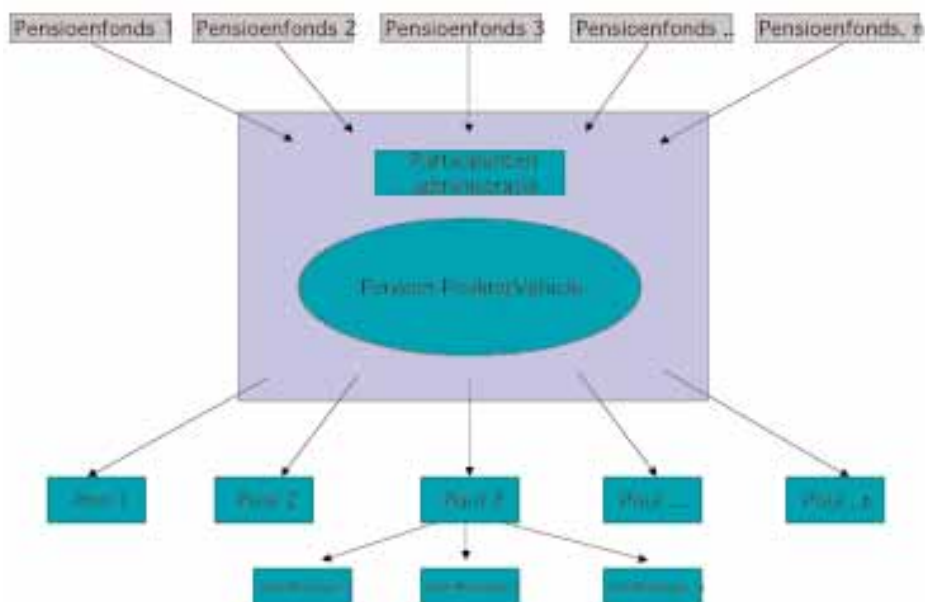
Het Fonds voor Gemene Rekening als belastingvrij instrument voor Asset Pooling

De Nederlandse regering heeft een aantal fiscaal gunstige maatregelen genomen voor beleggingsfondsen die in Nederland domicilie (willen) kiezen. Een van die maatregelen is de inrichting van een volledig belastingvrij investeringsvehikel, het Fonds voor Gemene Rekening.

De structuur van een Fonds voor Gemene Rekening is even eenvoudig als doeltreffend en stelt de deelnemers in staat om voortdurend 'in control' te zijn.

- **Collectief beheer van fondsen**
Via een participantenadministratie nemen de participanten in de FGR deel in diverse collectief gedreven onderliggende 'pools'. Deze pools verschillen in beleggingscategorie, regio, sector, beleggingsstijl, valuta, duration, etc. Door deze diversificatie ontstaat tevens een betere risicospreiding. Ondertussen behoudt iedere participant de ruimte om naast deelname in de collectieve pools ook buiten de pool beheerde fondsen of eigen directe beleggingen (onderhandse leningen, hypotheek) aan te houden.
- **Uitbesteding van administratieve taken**
De administratieve vastlegging vindt plaats op deelnemersniveau. In de participantenadministratie worden per deelnemer alle gegevens vastgelegd die voor de beleggingen in de onderliggende pools van belang zijn, zoals het beleggingsprofiel en de wijze waarop asset rebalancing wordt toegepast.
- **Kostenvoordelen**
Collectief beheer levert kostenvoordelen op ten aanzien van het vermogensbeheer, administratie, custody en BTW. De noodzakelijke ALM studies kunnen gezamenlijk worden uitgevoerd.
- **Rapportages**
Pensioenbesturen worden ondersteund bij de invulling van pension fund governance en de oplevering van de verplichte rapportages aan de toezichthouders.

Schematisch ziet de beleggingsstructuur van een Fonds voor Gemene Rekening er als volgt uit.



Officiële opening KAS BANK Germany

Woensdag 30 januari vond in Frankfurt am Main de officiële opening plaats van het kantoor van KAS BANK in Duitsland. Voorafgaand introduceerde bestuursvoorzitter Albert Röell de nieuwe -vertegenwoordiger van KAS BANK in Duitsland, Wolfgang Wallisch, bij de Duitse financiële pers.

“Frankfurt is na Londen en Euronext de belangrijkste financiële markt in Europa. Daarom is het goed om met een eigen kantoor fysiek in Duitsland aanwezig te zijn. Zo houden wij direct voeling met de ontwikkelingen op deze belangrijke markt voor institutionele beleggers en financiële instellingen,” aldus Hans Kadiks. Als lid van de Raad van Bestuur is Kadiks verantwoordelijk voor alle commerciële activiteiten van KAS BANK.

KAS BANK is al sinds 2003 actief in Duitsland als clearing en settlement specialist. Naast onze directe aansluiting als General Clearing Member op Deutsche Börse (Xetra en Eurex) zijn wij direct aangesloten op Xontro, het elektronische handelsplatform van de lokale beurzen in Frankfurt, Berlijn en Stuttgart. Op deze beurzen hebben wij tevens de status van ‘Depotbank’. Dat betekent dat ‘Maklers’ (banken en brokers) hun binnenlandse transacties kunnen laten afwickelen door KAS BANK.



Het kantoor in Duitsland valt onder de verantwoordelijkheid van Ryanne Cox, Director Financial Institutions. Wolfgang Wallisch is per 1 januari 2008 benoemd tot Associate Director Financial Institutions Germany. Totdat de staf is uitgebreid met nieuwe, Duitstalige medewerkers wordt Wallisch vanuit Amsterdam ondersteund. De operationele en technische ondersteuning van de Duitse markt vindt plaats via ons Single Processing Platform in Amsterdam.

Besparing BTW bij pensioenfondsen

In samenwerking met belastingadviseurs van Loyens & Loeff N.V. heeft KAS BANK een uniek traject ontwikkeld om de BTW over kosten voor vermogensbeheerdiensten voor pensioenfondsen aanzienlijk te verminderen. Hiermee kunnen pensioenfondsen een jaarlijkse besparing van 30-60% van de BTW bereiken. Daarnaast bestaat de mogelijkheid om over de afgelopen 5 jaar een deel van de betaalde BTW terug te vorderen. Wij begeleiden u tijdens dit traject.

In Nederland gevestigde pensioenfondsen worden aangemerkt als ondernemer voor de heffing van BTW. Pensioenfondsen betalen daarom 19% BTW over de kosten voor vermogensbeheerdiensten. In Nederland gevestigde vermogensbeheerders brengen Nederlandse BTW direct in rekening. Als de vermogensbeheerder buiten Nederland is gevestigd, moet het pensioenfonds de Nederlandse BTW zelf op de aangifte voldoen.

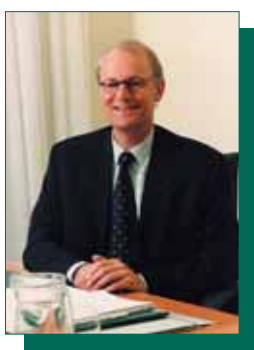
Omdat een pensioenfonds (naar Nederlandse opvattingen) niet kwalificeert als een ter collectieve belegging bijeengebracht vermogen, komt het vermogensbeheer ervan niet in aanmerking voor de BTW vrijstelling. Daarmee vormt BTW voor pensioenfondsen een aanzienlijke kostenpost. Met behulp van KAS BANK en Loyens & Loeff kan deze kostenpost echter blijvend worden verminderd. Het betreft hier alleen discretionair beheer en niet beleggingen door middel van collectieve beleggingsfondsen.

KAS BANK in het nieuws**Taking Responsibility**

Bron: Professional Pensions, 22 November 2007, www.professionalpensions.com

Sustainability Risk Screening enables pension funds to benefit from responsible investing, says KAS BANK UK's Managing Director Laurens Vis.

In these times of heightened social and environmental awareness, free flowing information and increased shareholder activism, institutional investors are increasingly feeling the pressure both to invest responsibly, and to be seen to do so. Pension fund stakeholders, in particular, are demanding to know whether their schemes hold shares in suspect organisations.



Laurens Vis

In line with this changing landscape, KAS BANK, the leading European custodian, has developed a Sustainability Risk Screening (SRS) service to monitor the investments made by pension funds, and report on whether they comply with the scheme's own guidelines and the ten universal principles enshrined in the UN Global Compact. According to Laurens Vis, Managing Director of KAS BANK UK, "with our daily monitoring, pension funds are always in control."

KAS BANK is an independent European custodian and market leader in the Netherlands, and is making strong progress amongst UK institutional investors due to its focus on the wholesale market. KAS BANK has developed an extensive range of Institutional Risk Management services in addition to its core clearing, custody and settlement offerings. The new SRS service forms a groundbreaking part of an extensive Compliance Monitoring portfolio, designed with institutional investors in mind.

SRS has been launched in anticipation of the issues surrounding responsible investment moving up the European agenda. The trend is clear. In the United Kingdom, institutional investors are already obliged to draw up Statements of Investment Principles, and in other countries, notably Belgium, investments in certain stocks are prohibited. In the Netherlands, a number of large pension funds recently succumbed to pressure – following media reports of their investment in

the arms industry – to disclose their policies regarding responsible investing and incorporate these as part of their broader investment strategies.

Studies have shown a positive relationship between sound Environmental, Social and Governance (ESG) policies and reduced risk and more favourable returns. Consequently, responsible investing is increasingly considered to be part of the pension fund's image and fiduciary duty.

As a result of their long-term focus, pension funds realise that their fiduciary responsibilities go beyond achieving short-term financial return, according to Vis. He draws on the timber industry as an example, where pension fund investors clearly benefit in the long term from reforestation and environmentally responsible management by wood producers. Similarly, sustainable investment will help the pension fund to meet its payment obligations in 15 or 20 years' time.

In most countries, it is the responsibility of pension schemes themselves to investigate whether their investments are responsible or not. But how can trustees be certain that their fund is not investing in organisations that are producing cluster bombs or using child labour? Small and medium-sized pension funds in particular lack the resources to screen each of their investments to ensure they are not proscribed stocks.

In consultation with the client, guidelines are drawn up for acceptable investments, within the context of the ten principles of the UN Global Compact – the framework established by the United Nations in respect of human rights, labour, environment and the fight against corruption. Clients are, of course, free to adapt their criteria to conform with their own investment policies.

A list of unacceptable investments is compiled, which can include both shares and fixed-interest securities, allowing for up to 80 per cent coverage of a typical institutional investor's portfolio. The selected securities are placed on a Watch List, which is updated on a quarterly basis. All subsequent investments made by the pension fund are screened against the list daily, using data sourced from KAS BANK's fund accounting records and ISS, an independent ESG research provider.

In the event that a prohibited stock is purchased, an e-mail alert will be sent to the client or his asset manager, allowing them to rectify the situation if necessary. (Since KAS BANK is a neutral party, it will not provide any advice.) In addition to event-triggered e-mail alerts, the client will also receive regular customised compliance reports and a quarterly Sustainability Risk Report, summarising any changes to the Watch List. The client's sustainability risk profile will also be compared with a market benchmark.

Although KAS BANK has developed its Sustainability Risk Screening service in response to developments in the Dutch market, this service will be launched in the UK and other European markets. Furthermore, the product itself is sustainable, says Vis, as it will help to keep responsible investing at the top of the global agenda.

KAS BANK's Sustainability Risk Screening service is designed to help pension funds realise their responsible investment objectives. Generally, these objectives are based on the following guiding principles:

- exclusion or suspension of investments in certain sectors or organisations
- 'best in class'; investments in organisations with the best performance in the ESG area within a particular sector
- engagement; for example, by entering into a dialogue with an organisation or by using voting rights through proxy voting

200 years Establishment at the Forefront of Innovation

Bron: Banking & Finance, November 2007, interview Conny Dorrestijn

In a world where consolidation seems to rule, one established and specialised bank for securities and investment services stands tall and strong, thanks to a defined mission and focus on its ability to execute: KAS BANK. Banking & Finance's Conny Dorrestijn speaks with two of the main players in this drive for operational excellence: Nico Blom, Member of the Managing Board tasked with running the most optimal European securities environment, both in terms of technology, people and processes and Pim van der Horst, as CIO within Blom's team responsible for running a faultless and continuous ICT platform in a future-proof environment. Also present is the Microsoft Business Manager who works alongside the KAS BANK team during their current move to a Windows based platform, Freek Oldenhuis Arwert.

A visit to KAS BANK's head quarters in Amsterdam takes one not only to the heart of the city but also into one of the most outstanding examples of Art Deco architecture, home to KAS BANK since 1915. Recent changes due to the extinction of the 'live trading floor' e.g. are an excellent example of how KAS BANK successfully and elegantly bridges the gap between 'establishment and future'.



KAS BANK supplies international institutional investors (pension funds, insurance companies e.g.) and financial institutions (banks, brokers and securities traders) with investment management and custody-, clearing- and settlement services. KAS BANK recently strengthened its focus as a wholesale specialist, by selling its Private Banking business to Nachenius. In a playing field where a few giants seem to dominate the game, specialist KAS BANK flourishes because of its size, not despite.

"Our main focus is to deliver tailor-made solutions to our clients, we do not believe in a 'one-size-fits all' approach", states Blom. We have account managers dedicated to our clients, who can facilitate a healthy dialogue with our specialists on how to construct the optimal service portfolio. This is truly a USP in our world. Also, we know and understand our playing field and can offer

clients direct connectivity to virtually all European markets. In today's climate with increasing compliance issues - just think about the impact of MIFID on foreign institutions wishing to trade and settle in Europe - we can offer a truly innovative alternative".

This focus on the client could however become a mouse trap if it not supported by a flawless 'back office', although that terminology is more or less out of date in an environment where straight through processing connects back, middle and front office in a joint effort to deliver the promise to the customer. A core IBM mainframe used to sit at the heart of operations for many years, reliable with an excellent track record in terms of transaction volumes, but changing market conditions forced KAS BANK to take a fresh look at their systems environment. The costs per seat were high and time-to-market in reaction to changing requirements was also considered too long. New technology also offered new opportunities: lower cost per seat, a business services based approach which offers scalability and flexibility – key to KAS BANK's ability to swiftly respond to client demand. New technology meant that old prejudices could be swept aside and so a new project and a new approach were defined and various parties invited.



Pim van der Horst

Key parameters included optimal connectivity with customers, high transaction volume guarantees which had to be supported by thorough benchmarks and working around the capacity issue, i.e. which type of resources and skills are relatively readily available? Van der Horst: "Having studied various cases we took a serious look at Windows based technology; the total cost of ownership (TCO) was good, if not very good and the performance indicators were equal or better. The time to develop new functionality in dot.net is also shorter than in any other environment. Moreover, our drive for innovation was primarily hampered by available (internal) capacity, so attracting ambitious IT staff is key.

Dot.net developers are simply more readily available than Adabas / Natural specialists.

Technology without hands and brains has no value to us. Our new environment is a layered approach of a core Windows based platform surrounded by tools and best of breed functional software. These all have to fit within one core architecture, but this might be a mix of existing migrated software, or newly developed services (SOA) or readily available packages. We have started a process of managed migration towards this new platform, the so-called Fund-IT (the 'fundament' under IT) project and we are now in its building/migration stage with the aim of completion by 2010."

"We were delighted to work with KAS BANK on this project and definitely ready to match our technology and services with the more traditional choices in finance", says Oldenhuis Arwert. "We had to proof beyond any level of doubt that our Windows platform was reliable, robust and flexible enough to guarantee an 'always-on' environment and high transaction volumes. Considerable business cases, benchmarks, workshop, visits and studies later we were selected to embark on this ambitious project with KAS BANK. At the same time the call for connectivity meant that we could offer a Swift Messaging service through our BizTalk SWIFT adapter. KAS BANK is in the top100 of largest SWIFT-users and more than 95% of their

transactions' messages are now handled over the SWIFT network, which creates enormous business benefit for both KAS BANK and its customers".

Nodding in agreement, Nico Blom expands the discussion: "Besides being 'best of breed' in IT, there are good business reasons, such as a number of market developments on a global and European level, for wanting to be a front runner. The Markets in Financial Instruments Directive (MIFID) for one creates a lot of opportunity for an institution like ours. The liquidity is currently moving around a number of European exchanges and new ones (Multilateral Trading facilities) will arise. Volumes will most likely go up if you look at demographic factors such as an aging population and increased assets under management. MIFID will create a more transparent market, which in turn will attract foreign investments. Our European platform is the backbone of our business and with that we can connect new countries, exchanges and MTF's (Multilateral Trading Facility) within 150 man hours to guarantee a post trade process which matches the trade cycle in terms of efficiency and speed. In operational terms – and this is driven by client demand – this means less manual input, no double input, a higher degree of connectivity with our customers and their systems, a real-time environment and within the very near future 24-hour service levels. Our people, our processes and our systems need to be prepared for that", concludes Blom.



Nico Blom

"We also see a lot of developments and opportunities in 'insourcing', we supply back-office services to a number of US and European companies for whom the burden of compliance and IT investments becomes overwhelming. When we offer best execution and best price in a transparent environment, we enable our clients in turn to focus on what they do best. We at KAS BANK are a facilitator, we take no position and therefore we are an excellent and – moreover – neutral, non-competitive business partner".

Back to the work floor. How is the project progressing, what about the non-tangibles that so often dictate the defining line between success and failure? Van der Horst veers up: "This is by no means an 'IT-party'. This is about the entire workforce pulling together. We are very aware of the need to define the project together with the business teams. Straight Through Processing has always been a key attribute in our way of thinking and working, and this does involve the input of the frontline sales and business teams. Optimising existing processes is no longer enough. And it takes communication, which by its very nature, you never do well enough. Joking aside, Blom adds: "Training and communication are key elements throughout the process and yes, it will obviously mean that some roles will be redefined, although most people see this as an opportunity to be part of a very innovative personal company".

Looking ahead at the months up to the end of the year, Van der Horst explains the main objectives for this year: "The war for talent rages on, we use this project to attract excellent top of class staff, secondly and technically we will implement VISTA by the end of this year, which is no mean task and lastly we want to enable mobile and flexible working where we can. It is all

possible, but in our business it also imperative to then focus on security, data communication and more importantly information interchange. Indeed, we live in interesting times!”

KAS BANK & SWIFT connectivity

A key part in the drive for increased connectivity with clients is achieved by the implementation of Microsoft BizTalk Accelerator for SWIFT (A4SWIFT). This is a set of software components which enables the sending and receiving of messages (file transfers) over the SWIFT network with the support of BizTalk middleware.

KAS BANK could thus eliminate a number of existing connectivity applications on its mainframe, whereby cutting cost, but more importantly increase service and STP levels for its customers.

Freek Oldenhuis Arwert: “The KAS BANK project is true innovation: I am very excited about the way they embrace both new technology and new ways of working”.

Nico Blom: “We are independent – and very committed indeed - since 1806 – we know the world inside out and our clear strategy helps us to design and explain our own future – we feel that there will always be room for specialist players like ourselves”.

Teamroom primeur bij opleidingstraject KAS BANK

Bron: Door ervaring wijzer, Capgemini Academy, februari 2008

KAS BANK is voor het grote publiek waarschijnlijk de meest onbekende bank van Nederland. Dat komt doordat het een gespecialiseerde, Europese effectenbank is die uitsluitend voor institutionele cliënten werkt, zoals pensioenfondsen, banken, brokers en vermogensbeheerders. In 2006 startte de bank een traject voor een fundamentele wijziging van de IT-structuur van de bank. Herscholing en opleidingen vinden plaats in nauwe samenwerking met Capgemini Academy.

Al tweehonderd jaar

KAS BANK, ontstaan in 1806, is een Amsterdamse bank met vestigingen in Londen en Frankfurt. De bank is gespecialiseerd in bewaarneming, clearing en settlement van effecten voor professionele cliënten: institutionele beleggers en financiële instellingen. Simpel gezegd gaat het daarbij om alle administratieve handelingen ná het afsluiten van een effectentransactie op de beurs. Op basis van deze kerndiensten levert de bank ook een groot aantal ‘toegevoegde-waardediensten’ op het gebied van treasury, risicobeheer en management-informatie. Voor pensioenfondsen functioneert men bijvoorbeeld als riskmanager (‘big brother is watching you’) ten aanzien van hun vermogensbeheerders en hun mandaten.

In Europa onderhoudt KAS BANK een uniek netwerk van rechtstreekse aansluitingen op de belangrijkste Europese beurzen. Daarnaast biedt de bank zijn cliënten direct toegang tot de beurzen van Dubai en Hongkong en de belangrijkste beurzen in de Verenigde Staten. Wereldwijd bestrijkt KAS BANK meer dan 90 markten.

Alle operationele activiteiten worden via één technisch platform vanuit Amsterdam geregeld. Vrijwel alle handelingen en rapportages zijn 24 uur per dag, 7 dagen per week, online en real time te volgen via de webtool KAS-Web.

Hoogwaardige systemen

'Operational excellence' staat bij KAS BANK centraal. Daarom investeert de bank voortdurend in hoogwaardige technologische systemen. In dat verband heeft men midden 2006 een groot-scheeps migratietraject gestart. Van een mainframe-omgeving gaat de bank over naar een nieuwe infrastructurele architectuur (.NET), een nieuwe programmeertaal (C#), een nieuwe ontwikkelomgeving (VSTS) en een nieuwe database (SQL). Het project draagt dan ook de naam FundIT: een fundamentele wijziging van de IT structuur.



FundIT

Bij die overgang naar een nieuwe structuur gaat de bank niet over een nacht ijs. Een speciale projectgroep houdt zich bezig met de overgang naar de nieuwe IT omgeving. Ivonne Kirschbaum is HR-adviseur ICT en tevens projectleider van het FundIT-project. Hoofd Application Development Maarten Gras houdt zich specifiek bezig met projecten. "Onze operationele systemen draaien nu nog in een klassieke mainframe-omgeving", legt Maarten uit. "Maar de markt neemt daarvan afscheid. Wij hebben onderzocht wat voor ons het meest geschikt was om naar over te gaan: IBM Java bijvoorbeeld of Oracle. Uiteindelijk hebben wij augustus/september 2006 gekozen voor de .NET-ontwikkelomgeving van Microsoft."

Achtergronden keuze

Een nieuwe IT-omgeving betekent niet alleen investeren in andere hard-en software. Je staat dan ook voor de keuze hoe je mensen gaat omscholen. Van de bijna 800 medewerkers werken er ongeveer 100 op de afdeling IT. Ivonne: "FundIT kent eigenlijk drie pijlers: de technologie is nieuw, de organisatie vraagt een andere inrichting en de mensen moeten opnieuw opgeleid worden. En als je dan gaat kijken naar opleidingen, kom je al snel bij Capgemini Academy terecht. Zeker als je kijkt naar het pakket van zaken die wij belangrijk vonden. Individueel kunnen inschrijven was daar een van, net als terugkoppeling van de resultaten, ervaring met dit soort trajecten en de mogelijkheid voor mensen om het in hun eigen tempo te kunnen doen."

Flexibele kwaliteit

Ivonne Kirschbaum: "Om een breed draagvlak te creëren hebben we alle verschillende afdelingshoofden betrokken bij het inventariseren en vaststellen van de noodzakelijke opleidingen." Maarten vult aan: "Daarna hebben we samen met Capgemini Academy een assessment gedaan. Dit om vast te stellen wat de slagingskans van mensen zou zijn. Daarnaast hebben we ook een standaardtraject voor ontwikkelaars opgezet. Het aardige van Capgemini Academy is, dat je het traject gaandeweg kunt aanpassen. Bijvoorbeeld als mensen wat sneller of langzamer gaan of als er trajecten toegevoegd moeten worden. Men speelt daar heel flexibel en pragmatisch op in."

Diversificatie

De opleidingen zijn met een kickoff op 21 juni 2007 van start gegaan. In juli/augustus is daadwerkelijk begonnen met de module objectgericht denken (OGD). Het is overigens niet zo dat iedereen precies dezelfde opleiding krijgt. Ivonne: "We hebben, ook op aanraden van Capgemini Academy, per type functie een opleidingsprofiel samengesteld en vervolgens is, rekening houdend met de bagage die iemand al had, per persoon het POP opgesteld en na de OGD opleiding in overleg met de docenten bijgesteld." Maarten: "Voor een 'standaard developer' duurt de opleiding 24 dagen, en voor speciale functies komen daar nog wat extra dagen bij. Voor de analisten/designers, voor requirement engineers en voor BizTalk en op het gebied van security bijvoorbeeld."

Één dag per week

Maarten: "Wij hebben hele positieve ervaringen met één dag per week op cursus, zodat mensen ook nog wat aan zelfstudie kunnen doen. Capgemini Academy had aanvankelijk de vrees dat met zo'n lage frequentie de kennis wat zou kunnen wegzakken, maar dat valt mee: het leereffect blijkt uitstekend, omdat de cursisten wél de discipline hebben om elke week ook zelf aan te slag te gaan. En iedereen vindt het op die manier prettig." Ivonne waarschuwt: "Onderschat het allemaal niet. Het is niet alleen een paar dagen in de week naar school, daar ben je er niet mee. En mensen hebben ook nog een privéleven."

Meerwaarde

De opleiding wordt door veel medewerkers als pittig ervaren. Maarten: "De groep early adaptors rolt er best gemakkelijk doorheen en komt ongelofelijk enthousiast terug van de cursus. Dat komt voor de basiscursussen met name door de extra opgaven die Capgemini bovenop de standaardstof van Microsoft aanbiedt. Juist daardoor krijgt de opleiding meerwaarde en zeg je: Capgemini Academy, groot pluspunt voor jullie."

Geleerde meteen in praktijk brengen

Ook de regelmatige contacten en goede terugkoppeling worden door KAS BANK als heel positief ervaren. Voor iedere medewerker wordt een persoonlijk ontwikkelplan gemaakt, met objectgericht denken als startpunt. En met flexibiliteit als uitgangspunt – tussentijdse aanpassingen vormen geen enkel probleem. Men weet waar iedereen staat en vanuit die basis wordt door de afzonderlijke medewerker per module ingeschreven op de individuele opleidingen. Bedoeling is, dat de toepassing in de praktijk bij KAS BANK gelijk opgaat met de gevolgde modules bij Capgemini Academy.

Teamroom

"Wat wij heel plezierig vinden is dat de rapportages door Capgemini Academy plaatsvinden in een speciaal ontwikkelde gezamenlijke, zogenaamde teamroom", vertelt Ivonne enthousiast. "Dit is zowel voor Capgemini Academy als KAS BANK een nieuw fenomeen; een afstemmingsinstrument

dat in de praktijk geweldig werkt. Alle ontwikkelplannen per medewerker zitten erin, waardoor je per individu kunt zien welk pad je moet doorlopen.”

Het werkt prettig

“Fysiek bestaat de teamroom uit een door Capgemini Academy gehoste gezamenlijke website, beveiligd met een password, waar beide partijen zaken kunnen uitwisselen”, legt Ivonne uit. “Opleidingsplannen, terugkoppeling, bijzonderheden, zien of iedereen zich aanmeldt en op welke data de cursusdata gepland zijn; we weten dat we allemaal naar hetzelfde materiaal kijken en dat werkt erg prettig.” Maarten: “Eerlijk gezegd zelfs prettiger dan ik verwacht had. Zo krijg ik bijvoorbeeld ook een reminder als er een POP niet op staat. Of je geeft aan dat je het ergens niet mee eens bent. Op die manier krijg je interactie en dat is heel nuttig.” Volgens Ivonne is het ook een voordeel dat er straks aan het eind van het traject een overzicht ligt van wat er precies allemaal is gedaan, waar de knelpunten zaten of wat juist heel goed liep.

Verandering in het kwadraat

Ivonne: “In de fase waarin we nu zitten, werken mensen deels nog in de oude omgeving, krijgen ondertussen een opleiding in de nieuwe omgeving en moeten aansluiting vinden bij projecten die al in de nieuwe omgeving gebouwd zijn. Maar tijdens de ‘verbouwing’ gaat het werk natuurlijk wel gewoon door.” Volgens Maarten moeten ook de attitudeverandering en het adaptief vermogen waarop voortdurend een beroep wordt gedaan, niet onderschat worden. “Bovendien is de houdbaarheid van de nieuwe kennis kort. Niet alleen de IT wereld verandert voortdurend, maar ook de effectenwereld. Fusies, nieuwe eisen van toezichthouders, de komst van alternatieve effectenbeurzen, noem maar op. Veel van onze concurrenten hebben die veranderingen niet kunnen of willen volgen. In onze branche zijn wij als vrijwel enige ‘pure player’ overgebleven. Met .NET kunnen wij sneller op die ontwikkelingen inspelen.”

Volgen en verbeteren

Ivonne: “Een keer per maand of zes weken heb ik een gesprek met de projectleider van Capgemini Academy, om te kijken waar we moeten bijsturen. We hebben ook met elkaar vijf punten opgesteld waaraan we het succes van het traject kunnen afmeten.” Maarten: “Er zijn natuurlijk altijd verbeterpunten. Een cursus zonder de extra opgaven van Capgemini Academy – zoals BizTalk bijvoorbeeld – heeft geen meerwaarde ten opzichte van andere aanbieders. Misschien is het goed om te bekijken of men ook voor die cursussen wil investeren in die meerwaarde.”

Professioneel

“De presentatie, de terugkoppeling en de contacten met Capgemini komen erg professioneel over”, besluiten Ivonne en Maarten. “Ook de gezamenlijke kickoff -met mensen op hoog niveau van Capgemini Academy en onze Raad van Bestuur - maakte naar de medewerkers toe duidelijk dat het om iets heel belangrijks gaat. Dat besef willen wij ook bankbreed uitdragen. Daarom versturen we regelmatig onze FundIT Nieuwsbrief naar alle medewerkers van KAS BANK.”

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/Investorrelations/IR-bullein.aspx.

Redactie

KAS BANK N.V.

Michiel Janssen, eindredactie

Robbert Veltman, redacteur

Postbus 24001

1000 DB Amsterdam

020 557 5010

robbert.veltman@kasbank.com