



HOLLAND FINANCIAL CENTRE NU TWEE JAAR BEZIG

'Teer kindje, maar gezond'

Sinds juli 2007 werkt Holland Financial Centre, een stichting met tientallen partijen uit de financiële sector, aan het versterken en in stand houden van een sterke en internationaal concurrerende financiële sector in Nederland. Wordt het nog wat, sinds prominente bankspelers zijn verschrompeld en *small is beautiful* de nieuwe trend lijkt?

TEKST BERT BAKKER | BEELD MARJA BROUWER

Zou het toch nog - of toch wéér - wat worden? Met Nederland als financieel centrum? De vraag is er niet minder prangend op geworden nu Nederland in de afgelopen twee jaar van zijn vier grote banken er twee, ABN Amro en Fortis, dramatisch teruggezet zag worden. Kan Nederland hopen een financieel centrum te zijn zonder de kritische massa van een paar grote banken die op het wereldtoneel een rol van betekenis spelen? En zal überhaupt de figuur van de mondiaal opererende bank nog terugkeren nu zich in Nederland en daarbuiten een politieke trend aftekent waarin banken niet groter maar juist kleiner en nationaler zouden moeten worden? Eind mei 2009 liet minister van Financiën Wouter Bos merken gevoelig te zijn voor die lijn van denken. Het schaarse buffer-

vermogen dat banken hebben, moet - nu overheden op zo grote schaal steun verleenden - allereerst worden ingezet om de nutsfuncties in de thuismarkt goed te vervullen: betalen, veilig sparen, en leningen verstrekken voor hypotheek en bedrijfsfinancieringen.

ZINKEND SCHIP

De radicale verandering van het landschap waarin banken, verzekeraars en pensioenfondsen opereren, oogt als een levensgrote bedreiging voor het net vóór de bankencrisis gelanceerde initiatief Holland Financial Centre (HFC). Dat wilde Nederland weer op de kaart zetten als aantrekkelijke uitvalsbasis voor internationaal georiënteerde financiële bedrijven. En door het plotselinge vertrek in mei 2009 van HFC's eerste voorzitter Arthur Docters van Leeuwen ontstond het beeld op van een kapitein die een zinkend schip verlaat.

"Onzin!", zegt Robin Fransman, adjunct-directeur bij de zeskoppige HFC-organisatie die kantoor houdt in het gebouw van Euronext-Amsterdam aan het Amsterdamse Beursplein. "De strategie van HFC is juist kredietcrisis-proof gebleken. En redenen om aan de doelstelling te twijfelen zie ik evenmin.

De sector is goed voor ruim zeven procent van ons nationaal inkomen, biedt werk aan driehonderdduizend mensen, en aan nog eens zo'n aantal bij toeleveranciers. Het gaat toch allemaal om hoogwaardige werkgelegenheid?"

REALISME

Dat de grote instellingen zware averij opliepen haalt HFC's ambities geenszins

De radicale verandering van het landschap waarin banken, verzekeraars en pensioenfondsen opereren, oogt als een levensgrote bedreiging voor HFC.

altijd gezegd dat we een *specialised centre* willen zijn, vergelijkbaar met Ierland, Luxemburg, of misschien Zwitserland.' In het samenwerkingsverband van grote en kleine Nederlandse financiële dienstverleners, toeleveranciers zoals advocatenkantoren, accountants en businessconsultants en - niet in de laatste plaats - de overheid, heeft realisme altijd centraal gestaan, zegt de HFC-lobbyist.

NICHE MARKTEN

De strategie hield in dat een paar gebieden werden geselecteerd waarin Nederland over bijzondere expertise beschikt die op de thuismarkt al zijn vertaald in sterke producten, en daardoor kansrijk in de internationale markten. Zo koos HFC vier speerpunten: pensioendiensten, betalingsverkeer, oplossingen voor duurzaam bankieren, en Nederland als *trading venue*, dus uitvalsbasis voor handel in specifieke producten. (Opmerkelijk genoeg ontbreekt 'trust-zaken', een specialisme waarin Nederland notoir een wereldpositie heeft.) Fransman: 'Ook Ierland en Luxemburg drijven als centrum niet op hoofdkantoren van grote instellingen. Bovendien kun je nu beter actief zijn in nichemarkten, want mocht protectionisme onverhoopt de kop opsteken dan heb je daar minder last van.'

MOTOR

Toch zal niet iedereen het verlies van gezichtsbepalende internationale financiële spelers zo laconiek afdoen als 'niet wezenlijk'. De meeste van de speerpunt- ■

APG Groep: deal honderd miljoen met Italiaanse pensioenuitvoerder kan uitgroeien tot twee miljard

In oktober 2008 kon APG Groep (pensioenuitvoerder en -vermogensbeheerder voor verschillende pensioenfondsen waaronder het ABP) na lange voorbereidingen met een primeur naar buiten komen. Het gaat zijn expertise exporteren en het Italiaanse PensPlan is de eerste klant. Het gaat voorlopig om het beheer van honderd miljoen euro pensioengeld. APG's chief operating officer Adri van der Wurff was van begin af aan bij de voorbereidingen betrokken.

Is het toeval dat het om een Italiaans pensioenfonds gaat?

"Nee. We hebben onderzocht in welke Europese landen we kans maakten om onze knowhow aan te bieden. Frankrijk viel af omdat men daar pensioenvoorzieningen op kapitaaldekkingbasis niet solidair vindt. Duitsers kennen allerlei verschillende regelingen en oplossingen maar bleken niet rijp voor onze aanpak. Vervolgens hebben we ons op de Italiaanse markt gefocust. Deze deal met het in de regio Zuid-Tirol werkende Pensplan is het eerste tastbare resultaat."

Nemen de Italianen het complete Nederlands pensioenfondsmodel over?

"Nee. Vooralsnog is afgesproken dat wij alleen het vermogensbeheer doen. De verplichtingenkant en de administratie doen ze zelf."

Maar dan doet APG toch wat 'gewone' vermogensbeheerders als Fidelity of Robeco doen?

"PensPlan kent net als de Nederlandse pensioenfondsen een solidariteitsprincipe. Omdat er een veel langere horizon is werken we aan een duurzame relatie. Bovendien zijn wij véél goedkoper. APG's fee is een promillage van het beheerde vermogen. Hoeveel zeg ik niet."

Waarom denkt u dat dit een groeiemarkt is?

"Italië kent tegelijkertijd een vergrijzings- én een ontgroeningsprobleem. Zorgen dat er pensioenvoorzieningen komen, is daar echt urgent. Wij kunnen kant en klare oplossingen bieden."

Kunnen de Italianen uw 'trucje' niet makkelijk afkijken?

"Ben ik niet zo bang voor. Lokale banken zijn bijvoorbeeld geen bedreiging voor ons. Met onze knowhow en schaal hebben we Italiaanse pensioenfondsen voorlopig nog heel veel te bieden."

specialismen zijn buiten Nederland immers nog slechts *greenfields*. Behalve een paar middelgrote bedrijven die een wereldpositie hebben in derivaten op aandelen of die, zoals een Fortis-onderdeel, marktleider zijn in effectenclearing, moeten ze zich als motor van financiële dienstenexport nog bewijzen. Zou Eindhoven een centrum op het gebied van technologie zijn - en blijven - zonder een concern als Philips?

Oud HFC-voorzitter Arthur Docters van Leeuwen placht erop te wijzen dat Neder-

de keuze van Effectenbeurs Euronext voor Parijs was indertijd een klap. In veel opzichten stond ABN Amro's zoektocht in het tijdperk-Groenink naar een passende strategie ook voor het probleem van Nederland als financieel centrum. Toch is het daarmee niet gezegd dat Nederland onaantrekkelijk zou zijn voor financiële bedrijven, en ook niet dat de herstelkansen na de crisis slechter zijn dan die van andere financiële centra. Overall worden nu wonden gelikt. En het Angelsaksische bankwezen heeft meer imagoschade geleden. Optimistisch gezien staat de teller wellicht weer op nul. Vraag is dan: wat heeft HFC bereikt op de punten waarop men afgerekend wil worden?

SINGAPORE

Rob Becker is directievoorzitter van het bankbedrijf van Achmea. Indertijd vroeg HFC hem de werkgroep 'Macro' voor te zitten omdat hij in de jaren negentig als partner bij consultancyfirma McKinsey de regering van Singapore hielp een strategie te ontwikkelen voor de opbouw van marktposities in grensoverschrijdende financiële dienstverlening. Hij vindt het te vroeg om te zeggen of HFC iets tastbaars heeft bereikt. "Natuurlijk



hoor je gemopper dat er vooral veel is gepraat. Maar HFC is een teer kindje. Als iedereen zegt dat het toch nooit wat wordt, dan wordt het ook nooit wat." Becker zet de reikwijdte van HFC in perspectief: "Het gaat om een relatief bescheiden, licht bemande operatie. Misschien wel té licht."

DRIE AMBITIENIVEAUS

Er waren, zo licht hij verder toe, drie ambitieniveaus: "HFC moest faciliteren, optreden als katalysator en uiteindelijk dingen ook gaan vormgeven. Op die eerste twee niveaus is best wat bereikt. Partijen vinden elkaar nu sneller dan voorheen." Becker gelooft ook dat HFC

Robin Fransman (HFC): 'De strategie van HFC is juist kredietcrisis-proof gebleken.'

land veel hoofdkantoren van internationale financiële instellingen huisvestte. Een 'bewijs' dat we in de Europese subtop van financiële centra meetelden. Sterker: het snel afkalven van de posities waarin Nederlandse internationale banken een rol speelden gaf de impuls om Holland Financial Centre op te richten.

'DELTAPLAN'

HFC was een Deltaplan. Bij beleggingsfondsen, de obligatiehandel, delen van de derivatenhandel maar ook bij fusie- en overnamebemiddeling, overall verloren Nederlandse partijen marktaandeel. Ook

HFC koos vier speerpunten: pensioendiensten, betalingsverkeer, oplossingen voor duurzaam bankieren, en Nederland als trading venue.

terecht voor een nichestrategie heeft gekozen. "Singapore deed dat ook en speelt nu grensoverschrijdend een rol in vermogensbeheer en schuldenhandel." Verschil is wel dat als de Singaporese regering tot een bepaald beleid besloot, het ook meteen uitgevoerd werd. Becker: "In de polder werkt dat niet zo."

TWEE WAPENFEITEN

HFC zelf wijst graag op twee wapenfeiten: de beslissing van Royal Bank of Scotland om, na de overname van de zakenbank van ABN Amro, voor Nederland te kiezen als de plaats van vestiging van RBS Global Transaction Services (GTS), het internationale centrum voor betalingsverkeer waar nu tweeduizend mensen werken. Onlangs kreeg GTS de Nederlandse staat er als grote klant bij. Daarnaast kon de APG Groep in oktober van 2008 aankondigen dat het honderd

'Niche-speler van wereldklasse'

In specifieke niches speelt Nederland als financieel centrum volgens HFC nu al in de wereldklasse. De sector trust-zaken noemt HFC overigens niet. Mogelijk vanwege de politieke gevoeligheid. Posities die Nederlandse partijen gezamenlijk op wereldranglijsten innemen:

- Nummer 1 op het gebied van marketmaking in effectenderivaten, gemeten naar omzet per medewerker. Belangrijke spelers: All Options, IMC en Optiver. Grootste individuele speler wereldwijd is Amerikaans.
- Nummer 2 op internationaal betalingsverkeer. Gemeten naar aantallen transacties. Het merendeel van de Europese internetbetalingen loopt via Nederland. In Nederland gaat het vooral om Global Transaction Services (voorheen ABN Amro, nu RBS) en Equens. Nummer 1 is de VS.
- Nummer 2 op het gebied van carbon trading. Gemeten in aantallen carbon credits. Belangrijkste partijen zijn Fortis en APX/Endex en daarbij aangesloten partijen.
- Nummer 3 op het gebied van private pensioenen. Gemeten in absolute bedragen (totaal vermogen). De VS is nummer 1, het VK nummer 2.
- Nummer 3 op het gebied van effecten-clearing, naar aantal contracten. In Nederland gaat het vooral om Fortis Global Clearing en Kasbank.
- Nummer 3 op het gebied van duurzaam beleggen. Gemeten naar totaal beheerd vermogen. Nummer 1 en 2 zijn respectievelijk VS en VK. Spelers: onder meer Robeco, PGGM, APG, Triodos en ASN.

BRON: HFC

Rob Becker (Achmea): 'HFC is een teer kindje. Als iedereen zegt dat het toch nooit wat wordt, dan wordt het ook nooit wat.'

miljoen euro mag beheren voor PensPlan, een regionale pensioenuitvoerder die in Noord Italië een aantal pensioenfondsen bedient.

VBI EN PPI

Wijzen twee zwaluwen op zomer? Ate van IJlzinga Veenstra, een advocaat en fiscalist bij Clifford Chance die zich toelegt op beleggings- en pensioenfondsen, tevens lid van de HFC-werkgroep *Assetpooling*, is optimistisch. Althans waar het zijn eigen terrein betreft: "Nederlandse pensioenfondsen maken met hun vermogensbeheerexpertise serieus kans om weer land af te pakken van Luxemburg en Ierland." Volgens Veenstra helpt het dat Nederland sinds 2007 de vrijgestelde beleggingsinstelling (vbi) kent, waardoor het fiscale motief om fondsen in Luxemburg te vestigen, is vervallen. De wet die dit regelt ontstond al voor HFC in actie kwam, maar Veenstra vindt dat HFC als platform 'goede bijdragen' leverde om fiscaal-juridische voorwaarden te verbeteren.



Hij wijst op de voorbereidingen om tot een premiepensioeninstelling (ppi) te komen - een juridisch vehikel dat binnen de Europese Unie werkgevers en pensioenfondsen de vrijheid geeft om hun beleggingen in te richten zoals het hun uitkomt. Van de kritiek dat in het buitenland vergelijkbare vehikels ontstaan en die ppi waarschijnlijk dus vooral door bestaande Nederlandse pensioenfondsen zal worden gebruikt om zichzelf in een soepeler vallend jasje te steken, is hij niet onder de indruk: "In de meeste Europese landen bestaat heel weinig ervaring met het inrichten van pensioenbeleggingen. En Nederland heeft meer te bieden dan alleen die ppi."

AFSLUITDIJK EN PUTDEKSELS

Veenstra maakt wel kanttekeningen bij de daadkracht van het HFC-bestuur: "Er

gaapt een gat tussen het bestuur en degenen met hun voeten in de modder." Voor de technische details, vaak cruciaal om een bedrijf voor Nederland te doen kiezen, is volgens hem te weinig oog. Als voorbeelden noemt hij dat nog steeds onduidelijk is hoe de btw-plichtigheid in zo'n ppi gaat werken. En voor paraplu-fondsen is de vermogensscheiding nog steeds niet goed geregeld. "Zo'n bestuur moet dergelijke dingen in Den Haag doordrukken. Men praat over

IJlzinga Veenstra (Clifford Chance): 'Nederlandse pensioenfondsen maken met hun vermogensbeheerexpertise serieus kans om weer land af te pakken van Luxemburg en Ierland.'

een afsluitdijk terwijl er behoefte is aan putdeksels en straatstenen."

De zorg dat overheden liever weer nationale oplossingen zoeken voor de financiële behoeften van hun burgers, deelt Veenstra niet. "Het zou krankjorum zijn als een Italiaanse pensioenbelegger zich tot zijn eigen land zou beperken en zijn risicospreiding dus minder zou zijn."

KANSEN GRIJPEN

De jurist wijst ook op successen die MN Services, uitvoerder voor onder meer het Pensioenfonds voor Metaal en Techniek, boekte om beheermandaten te winnen van Engelse pensioenfondsen. "Dat geld komt in Nederlandse beleggings-pools terecht."

Blijft de vraag of de prille ontwikkelingen zoals die in de pensioenwereld voldoende zoden aan de Nederlandse dijk zetten. Veenstra: "Natuurlijk was het mooier geweest als Nederlandse internationale banken de kredietcrisis intact hadden doorstaan. Mijn collega's die fusies en overnames begeleiden hopen ook dat als de economie straks aantrekt de banken weer hier in Amsterdam zullen aankloppen voor advies. Maar wat kun je daar verder van zeggen? Er zijn kansen en die moeten we grijpen zodra ze zich voordoen." □

Zie ook het artikel over de Duisenberg School of Finance op pagina 56.

Leden algemeen bestuur Holland Financial Centre

- **Sjoerd van Keulen** - voorzitter Holland Financial Centre
- **Henk Brouwer** - directeur De Nederlandsche Bank
- **Bert Bruggink** - cfo Rabobank
- **Herman Dijkhuizen** - voorzitter KPMG
- **Joost van der Does de Willebois** - ceo NYSE Euronext Amsterdam
- **Sjoerd Eisma** - partner De Brauw Blackstone Westbroek
- **Bernard ter Haar** - plaatsvervangend thesaurier-generaal ministerie van Financiën
- **Hans Hoogervorst** - voorzitter Autoriteit Financiële Markten
- **George Möller** - ceo Robeco
- **Hans van der Noordaa** - lid raad van bestuur ING Groep
- **Raoul Oberman** - directeur McKinsey & Company
- **Albert Röell** - voorzitter Kas Bank
- **Jan de Ruiter** - ceo RBS Nederland
- **Jan van Rutte** - voorzitter raad van bestuur Fortis Bank Nederland
- **Dick Sluimers** - voorzitter APG
- **Bart van der Steenstraten** - algemeen directeur Shell Asset Management
- **Jos Streppel** - cfo Aegon