



Wereldwijde knowhow, regionale resources

Met een platte en wereldwijd actieve operatie profileert Columbia Threadneedle Investments zich in Nederland steeds meer als asset manager én als fiduciair manager. Financial Investigator sprak met CEO Ted Truscott en Rogier van Harten, Head of EMEA Institutional, over de ontwikkelingen in de wereld van het vermogensbeheer in het algemeen en die in de fiduciaire markt in Nederland in het bijzonder.

Door Harry Geels Fotografie Cor Salverius

Wat zijn de vooruitzichten voor de wereldwijde vermogensbeheersector in de komende jaren?

Ted Truscott: ‘De wereld van het asset management is enorm competitief. Tijdens de coronacrisis deed onze sector het goed, maar daarna is het zeer uitdagend geworden door de snelle groei van passief beleggen en de druk op de fees, die opgevoerd is door zowel beleggers als de toezichhouders. Plat gezegd, er zijn momenteel te veel asset managers. Een nieuwe shake-out staat voor de deur, vooral nu meer partijen zich realiseren dat het moeilijk is om te groeien terwijl de fees lager worden.

Voor wie nichemarkten opzoekt en durft te concurreren op performance, zijn er echter nog steeds interessante kansen. Lagere fees en meer productdiversiteit in nichemarkten zijn uiteraard goed nieuws voor klanten.

Met een platte, wereldwijd opererende organisatie zijn we erin geslaagd ons de afgelopen jaren te onderscheiden met goede resultaten, op het gebied van Amerikaanse en Europese aandelen, SRI, credits, fiduciair management en alternatives. Ik ben er trots op hoe goed onze lokale activiteiten samenwerken en vrijwel moeiteloos onderzoek en ervaringen delen. Onderzoek – vooral lokaal – is voor een actieve manager zoals wij van groot belang.

Op het gebied van verantwoord beleggen hebben wij onze operatie flink kunnen opschalen dankzij de overname van BMO Global Asset Management (BMO GAM) in 2021. Vóór de overname hadden we vooral een fundamentele bottom-up benadering van verantwoord beleg-

gen. BMO GAM had meer een productaanpak, inclusief een ‘responsible engagement overlay’, met 25 specialisten die nu bezig zijn met engagement en stemmen namens verschillende klanten. Het is onze ervaring dat een duurzame aanpak van twee kanten, fundamenteel (bottom-up) en via engagement (top-down), veel onderscheidende waarde toevoegt aan het beleggingsproces.’

U noemde specifiek ook fiduciair beheer als een succesvolle core business?

Truscott: ‘Ja, we zijn een grote speler op dit gebied, mede dankzij de overname van BMO GAM, en daar zijn we uiteraard trots op. Nederland is een zeer vooruitstrevende markt, mede dankzij de grote pensioenfondsen, en is zeer betrokken, zowel vanuit bedrijven als vanuit de overheid, om zoveel mogelijk mensen een goed pensioen te geven.

In de VS noemen we de fiduciair het ‘OCIO’, het Outsourced Chief Investment Office, een model dat in de VS erg populair is. Het grote verschil tussen het fiduciaire bedrijf en het OCIO is dat in het eerste geval het bestuur van de institutionele belegger de beslissingen neemt, terwijl het OCIO zelf de verantwoordelijkheid neemt.

Eén ding hebben ze gemeen: ze selecteren allebei externe managers. Ook dat is een core business van ons. Via ons multi-managerplatform hebben onze klanten toegang tot de beste managers in alle beleggingscategorieën, wereldwijd. Dat is een grote operatie voor ons, maar we doen al jaren aan managerselectie voor ons beursgenoteerde moederbedrijf Ameriprise Financial, een grote >



CV

Ted Truscott

Ted Truscott is CEO van Columbia Threadneedle Investments. Voordat hij in 2001 bij het bedrijf kwam, was hij CIO en Managing Director bij Zurich Scudder Investments. Hij trad in 1992 in dienst bij Scudder, Stevens & Clark als Portfolio Manager en Equity Research Analyst, met de nadruk op Latijns-Amerika. Truscott is onder andere Lid van de Raad van Bestuur van het Investment Company Institute en Voorzitter van de Raad van Bestuur van The Greater Boston Food Bank. Truscott behaalde een Bsc in Oost-Aziatische studies en een MBA in Financiën.

Amerikaanse financiële dienstverlener met meer dan een biljoen dollar aan assets under management.'

Rogier van Harten: 'De markt voor institutionele beleggers consolideert en als gevolg daarvan ontstaan er steeds grotere en professionelere organisaties die mogelijk op zoek zijn naar strategische partnerships via fiduciair management. De fiduciair maakt deel uit van de bestuursbesprekingen, wat een goed inzicht geeft in de grote kwesties waar besturen zich zorgen over maken. Dat levert weer ideeën op om innovatiever te worden.

Daarbij helpt het dat we mondiaal opereren. Dat brengt met zich mee dat de inzichten uit verschillende regio's komen en dat we bijvoorbeeld best practices kunnen delen. Managersselectie doen we eigenlijk alleen met externe managers. Het is dan aan de klant of die ook enkele van onze beste beleggingsproducten wil meenemen in de screenings.

Tot slot benadruk ik nogmaals de lokale-mondiale combinatie. Wij zijn aanwezig in alle grote financiële hubs ter wereld en kunnen, bijvoorbeeld voor onze Nederlandse fiduciaire klanten, alles verzorgen in de lokale taal, geënt op de Nederlandse wetgeving en andere eisen. We publiceren ook veel opiniestukken over de ontwikkelingen op alle grote pensioenmarkten over de hele wereld, bijvoorbeeld over LDI en duurzaamheid.'

Waar letten jullie op in de Nederlandse fiduciaire markt?

Van Harten: 'Natuurlijk ligt de focus nu op het nieuwe pensioenstelsel. Duurzaamheid is iets wat al langer bestaat, met alle bekende sub-thema's als net zero en

bio-diversiteit. Wij helpen pensioenfondsen bij het formuleren van hun duurzaamheidsambities, -strategie en uiteraard -oplossingen, waarbij wij ons, zoals gezegd, ook onderscheiden op het gebied van duurzaam engagement.

Ook houden we jaarlijks een enquête, waarbij we institutionele beleggers vragen naar de thema's die hen bezighouden, waar we vervolgens onderzoek en andere diensten en producten voor creëren. Daarmee positioneren wij ons als een actieve manager, al helpen wij onze fiduciaire klanten uiteraard ook als zij passieve oplossingen zoeken voor bepaalde beleggingscategorieën. Overigens vervagen de grenzen tussen actief en passief enigszins bij begrippen als ESG. Tegenwoordig wordt vaak eerst het universum gedefinieerd, worden daarna de ESG-eisen opgesteld en wordt uiteindelijk de passende maatwerk-benchmark gevonden of zelfs ontwikkeld.

Ook is duidelijk dat de Nederlandse institutionele markt verder consolideert: er zijn nog zo'n vijf tot acht grote fiduciair managers actief. Ik kan niet echt overzien hoe lang zij in deze markt actief willen blijven, maar wij zijn hier voor de lange termijn. Zelfs met negatieve vooruitzichten op de financiële markten blijven wij investeren in onze fiduciaire dienstverlening, niet alleen in Nederland,

maar in alle andere grote pensioenmarkten ter wereld.

Momenteel is de fiduciaire markt vrij rustig. Maar zodra het nieuwe pensioenstelsel is ingevoerd, verwachten wij dat de zoektocht naar nieuwe fiduciair managers zal worden hervat. Wij kunnen overigens ook losse bouwstenen aanreiken vanuit

'Het is onze ervaring dat een duurzame aanpak van twee kanten, fundamenteel (bottom-up) en via engagement (top-down), veel waarde toevoegt.'



CV

Rogier van Harten

Rogier van Harten is Head Institutional Distribution Continental Europe & MENA bij Columbia Threadneedle Investments, waar hij in 2017 bij kwam. Hij is verantwoordelijk voor het institutionele klantenbestand. Als zodanig maakt hij deel uit van het EMEA Client Management Leadership Team. Hij is tevens bestuurslid van Columbia Threadneedle - Nederland. Daarvoor werkte hij bij BNP Paribas Asset Management, als Head of Institutional Clients Continental Europe en als Head of Institutional Clients Netherlands. Van Harten is CFA-charterhouder.

de hele fiduciaire keten, bijvoorbeeld LDI of managerselectie, twee belangrijke kernactiviteiten.’

Onderzoek is belangrijk voor jullie?

Truscott: ‘Ja, daar zetten wij als actieve manager sterk op in. Het is, zoals gezegd, een mondiale activiteit die vanuit verschillende belangrijke knooppunten wordt uitgevoerd. Onze top-down betrokkenheid bij bedrijven levert overigens weer nieuwe inzichten op voor onze fundamentele bottom-up analisten. Ook meten we de kwaliteit van onze analisten, zodat we weten of zij waarde toevoegen voor onze portfolio-managers. We gebruiken in onze bedrijfsvoering voortdurend en door elkaar heen twee RI's: die van Responsible Investing en die van Research Intensity. Als CEO ben ik erg blij met de hoge kwaliteit van beide.’

Welke andere ambities hebben jullie?

Truscott: ‘Bovenal natuurlijk een goede service voor onze klanten, met als belangrijke kanttekening dat dat voor de lange termijn is. Als bedrijf bestaan we al lang en hebben we diepe wortels in Europa en de VS, via het voormalige Threadneedle en Columbia.

In 1984 werd Threadneedle Asset Management Limited opgericht in Groot-Brittannië. Het bedrijf werd in 2003 overgenomen door American Express en geherstructureerd tot Ameriprise Financial als een onafhankelijke financiële dienstverlener, genoteerd aan de New York Stock Exchange (AMP), waarbij Threadneedle onderdeel werd van Ameriprise. In 2012 zijn Threadneedle Investments en Columbia Management gaan samenwerken, wat in 2015 heeft geleid tot de lancering van Columbia Threadneedle Investments. Sindsdien is

Columbia Threadneedle Investments uitsluitend gericht op vermogensbeheer en een goede dienstverlening voor onze klanten.

De performance speelt uiteraard een belangrijke rol bij een goede dienstverlening. Wellicht gaan we de komende jaren onze activiteiten verder diversifiëren, bijvoorbeeld door goede nieuwe producten aan ons assortiment toe te voegen. Voor iedere asset manager is het moeilijk om organisch te groeien. In deze branche behoren overnames als het ware tot de normale gang van zaken.’

Van Harten: ‘Tot slot is het belangrijk om op te merken dat we een redelijk platte organisatie hebben, waarin alle medewerkers en klanten gemakkelijk toegang hebben tot ons senior management. Het feit dat we momenteel met onze CEO zitten te praten, spreekt boekdelen. Ted dringt er vaak bij mij op aan om hem mee te laten doen aan klantinterviews, zodat hij precies begrijpt wat er over de hele wereld gaande is, in plaats van het via zijn medewerkers te horen.

Die openheid en toegankelijkheid gelden niet alleen voor onze CEO, andere senior managers doen hetzelfde. Dat is van grote meerwaarde voor mijn ambities hier in Nederland. Klanten waarderen het ook enorm. Een deel van mijn werk is het behouden van deze bereikbaarheid door mijn eigen ambities waar te maken, door bestaande klanten tevreden te houden en door nieuwe te verwelkomen. Het is bemoedigend dat dit de afgelopen jaren goed is gelukt, vooral op het gebied van LDI, kredietmandaten en duurzaamheid. Maar we hebben nog veel meer te bieden.’ ■

‘Het helpt dat we mondiaal opereren. Dat brengt met zich mee dat de inzichten uit verschillende regio's komen en dat we best practices kunnen delen.’

voor marketingdoeleinden. Uitgegeven door Threadneedle Management Luxembourg S.A., ingeschreven in het Registre de Commerce et des Sociétés (Luxembourg) onder nummer B 110242, 44, rue de la Vallée, L-2661 Luxembourg. Groothertogdom Luxembourg. Columbia Threadneedle Investments is de wereldwijde merknaam van de groep Columbia en Threadneedle.