

HET GAAT OM CONNECTIE, NIET OM COMMERCIE

Door Michiel Cleij

Dat de wereld in de afgelopen tien á vijftien jaar ingrijpend is veranderd, is merkbaar op vele fronten. Populisme, protectionisme en geopolitiek hebben de tegenstellingen verscherpt, en ze domineren het sentiment in de internationale samenleving: van politiek debat of toonzetting in media, tot de mores op de financiële markten.

Ook in 2018 zetten veranderingen verder door, zegt Gerald Cartigny, CIO van pensioenuitvoerder MN. 'Bij een toenemende polarisatie ontstaat er steeds meer behoefte aan 'verbinders': in politiek en samenleving, maar ook in de zakelijke en financiële dienstverlening. 'Connectie' wordt veel belangrijker dan 'commercie'.'

'Groei en winsten hebben al lang niet meer de stabiele omvang die we uit het

verleden kennen', zegt Cartigny. 'We zullen moeten accepteren dat resultaten uit beleggingen in de toekomst voor langere tijd minder spectaculair zijn. Puur financieel rendement is sowieso achterhaald als enige maatstaf: de impact op en bijdrage aan een toekomstbestendig pensioen in een leefbare wereld is minstens zo belangrijk.'

'Winst op lange termijn' krijgt dus een andere betekenis, is de boodschap van Cartigny. Winst, resultaat of rendement: het worden uitkomsten van een formule die steeds vaker zal bestaan uit een financiële opbrengst in balans met de meetbare maatschappelijke impact van onder andere klimaatmaatregelen, sociaal welzijn, transparantie en integriteit. Cartigny: 'Dat bereiken we door de dingen goed te doen, maar bovenal de goede dingen te doen.'

IDENTITEIT

Het profiel van de hedendaagse institutionele belegger is geëvolueerd. Cartigny: 'Het is tegenwoordig veel belangrijker om je 'identiteit' als belegger duidelijk te definiëren. Dat zorgt voor herkenbaarheid bij de deelnemers en heldere uitlegbaarheid. Het wordt van groter belang om – vanuit een langetermijnvisie – actieve betrokkenheid en waarde te creëren. Dit lukt alleen als je goed de tijd neemt voor een portefeuille-ontwikkeling die aansluit bij de eigen identiteit en een

Het wordt van groter belang om – vanuit een langetermijnvisie – actieve betrokkenheid en waarde te creëren.

uitvoering die geïntegreerd door de hele keten plaatsvindt.'

Een duidelijkere maatschappelijk betrokken houding dus, maar de kerntaak van de fiduciair adviseur staat nog altijd overeind. 'Absoluut', zegt Cartigny. 'De balans tussen risico en rendement is natuurlijk het fundament. Maar de zorgplicht van de vermogensbeheerder vertaalt zich steeds duidelijker naar het bewust selecteren van de beleggingen volgens ESG-criteria. 'Do no harm' is niet meer voldoende; 'do good' is het nieuwe credo. Zo'n shift van paradigma's realiseer je niet in een paar jaar: dat vraagt overtuiging aan de bestuurstafel, toewijding in de hele keten, tussentijdse resultaten die de keuze van zo'n nieuwe koers bevestigen en transparantie in handelswijzen. Wat je mag verwachten van de uitrol van een langetermijnvisie: een zaak van lange adem.'



Gerald Cartigny

De zorgplicht van de vermogensbeheerder vertaalt zich steeds duidelijker naar het bewust selecteren van de beleggingen volgens ESG-criteria.

DISINTERMEDIATIE

De verdergaande disintermediatie in de financiële wereld – het afnemen van producten en diensten met minder of zelfs helemaal zonder tussenkomst van andere partijen – is een voortgaande trend, voorziet Cartigny. ‘De verdienmodellen van asset managers liggen onder het vergrootglas en worden mede daardoor gerationaliseerd. En ook de verschuiving naar meer intern beheer is een goed voorbeeld van kostenbeheersing, die past bij de grotere trend van schaalvergroting en bijbehorende efficiencyvoordelen.’

INNOVATIEKRACHT

‘Ik verwacht verder in de breedte van de financiële dienstverlening nog meer versnelling van de energietransitie, meer innovaties om de circulaire economie dichterbij te brengen, een ruimere toegang tot financiering en uitbreiding van de investeringen in hypotheeken en projecten met betaalbare huurwoningen’, zegt Cartigny.

Ook in de eigen omgeving ziet Cartigny al veel dynamiek bij de ‘vermaatschappelijking’ die traditioneel vooral op financiële parameters was georiënteerd. ‘Er wordt slimmer en creatiever naar de hele keten binnen vermogensbeheer gekeken dan voorheen. Je ziet dat strategische doelen en operationele uitvoering steeds beter met elkaar worden verbonden. Een voorbeeld: binnen de sector van onze grote opdrachtgevers in de maakindustrie wordt de innovatiekracht vandaag de dag ook gestimuleerd via de beleggingsportefeuille. Zo zorgen investeringen in betaalbare huurprojecten ook voor een impuls aan de installatiebranche om sneller met toepasbare innovaties te komen op het gebied van licht-, lucht-, geluid- of energie-beheersing.’

Maar de sleuteltermen van de ontwikkelingen in 2018 zijn wat Cartigny betreft verbinding en schaalvoordeel. ‘Kosten blijven natuurlijk belangrijke sturingsmechanismen, maar het gaat verder’, legt hij uit. ‘Een integrale aanpak van de fiduciaire rol en het beheer van de portefeuilles levert veel mogelijkheden op voor het verbeteren van doelmatigheid, vooral als het gaat om processen en systemen. Dat vertaalt zich naar sneller werken, met minder hick-ups, en is dus goedkoper. En dat is belangrijk, want elke euro die niet aan beheer hoeft te worden besteed, is een extra euro in de pensioenpot van de deelnemer.’

BORGING

Alles bij elkaar mooie ontwikkelingen, meent Cartigny. Maar al die intenties moeten wel geborgd worden in acties, toezicht en resultaat, waarschuwt hij. ‘Het is goed te zien dat de overtuigingen en bijbehorend beleggingsbeheer ook worden vertaald naar transparante rapportages. Uiteindelijk wordt dit ook de norm in onze industrie, mede gedreven door wat onze opdrachtgevers, hun achterban en de toezichthouders van ons verwachten en vragen. Wij vinden het een uitdaging om daarin voorop te gaan en rapportages te produceren die een helder beeld schetsen van de financiële ontwikkeling, een volledig overzicht geven van de risico’s, maar ook inzicht bieden in de wijze waarop ‘do good’ wordt gerealiseerd.’

Een integrale aanpak van de fiduciaire rol en het beheer van de portefeuilles levert veel mogelijkheden op voor het verbeteren van doelmatigheid.

CV

Voordat Gerald Cartigny CIO werd van MN, was hij onder andere managing partner van IFC Management. Hij startte zijn loopbaan als portfolio manager bij Nationale Nederlanden. Vervolgens werkte hij ruim 17 jaar bij ABN AMRO Asset Management, waar hij onder andere verantwoordelijk was voor Institutional Clients Europe en drie jaar in de Amerikaanse markt werkte. Bij ABN AMRO was hij bovendien lid van de Global Executive Board.

Gerald studeerde Economie aan de Universiteit van Tilburg. Hij volgde tevens het Advanced Management Program en het Non-Executive Director Program van INSEAD.

- Bij toenemende polarisatie ontstaat er steeds meer behoefte aan verbinders.
- Puur financieel rendement is achterhaald als enige maatstaf.
- ‘Do good’ is het nieuwe credo.
- Sleuteltermen van 2018 zijn verbinding en schaalvoordeel.