

---

---

# nibe

---

## Bank- en effectenbedrijf

---

Maandblad van het Nederlands Instituut voor  
het Bank- en Effectenbedrijf  
No. 323/324 – juli/augustus 1987  
Jaargang 36, no. 7/8

---

## Redactie

---

Drs. J.J.M. Schipper

---

## Redactieraad

---

Drs. J.C. van Kessel, voorzitter  
Drs. F.A. von Dewall  
Drs. P.M. Ferdinandusse  
Drs. H. Hoffmann  
Drs. B.J. Kruiemel  
Mr. J.H. du Marchie Sarvaas  
Drs. M.H.P. Starren  
Mr. drs. A.A. van de Visse  
R.H. Roelen, secretaris

---

## Redactiesecretariaat

---

NIBE, R.H. Roelen, Herengracht 136,  
1015 BV Amsterdam, Postbus 19460,  
1000 GL Amsterdam, Telefoon 020 – 253424

---

## Uitgever

---

Kluwer Bedrijfswetenschappelijke uitgaven,  
postbus 23, 7400 GA Deventer  
Telefoon 05700-20577

---

## Abonnementen

---

Libresso bv, postbus 23,  
7400 GA Deventer, tel. 05700-91153  
Abonnementsprijs 1987 f 62,50

---

## Advertenties

---

Kluwer Bedrijfswetenschappelijke uitgaven,  
postbus 23, 7400 GA Deventer  
F. Eykelkamp en mevr. M. Blom  
Advertentietarief 1/1 pag. f 1250,-  
Marketing-manager H. Oosterveld  
Telefoon 05700-20577

---

## Druk

---

Bosch & Keuning – Baarn

---



ISSN 0005-5018  
lid van de Nederlandse organisatie  
van tijdschriftuitgevers

---



---

# In gesprek met de heer G.R.Y. Vigon

---

De afspraak dateert al van eind juni 1983, van de dag dat een onstuimige jaarvergadering het einde van de Slavenburg-episode en het begin van het CLBN-tijdperk markeerde. Die dag verscheen Bank- en effectenbedrijf 6-7/83 met daarin een beschouwing over de deplorabele financiële situatie van SB per eind 1982 en de op de vergadering te bekrachtigen saneringsmaatregelen. Op de vraag tijdens de aansluitende persconferentie of de inschattingen van Bank- en effectenbedrijf globaal correct waren antwoordde Vigon: 'It is your calculation; I prefer to look to the future. You may come back after some years and we will see whether you are right'. Niet zozeer de 1986-cijfers, maar veeleer de uitingen en de toonzetting daarvan tijdens deze persconferentie gaven aanleiding de heer Vigon aan zijn belofte te herinneren. Begin juni lukte het deze snelle pragmaticus een klein uurtje vrij te maken. Jammer dat hij de nuances in zijn uitlatingen nog steeds verloren laat gaan in nasaal Frenghels.

*Er verschijnen niet veel interviews met u. Wordt u niet dikwijls benaderd of wijst u zulke verzoeken veelal af?*

Wat is veel? Wij organiseren persconferenties en brengen persberichten uit telkens als wij werkelijk iets te melden hebben, bijvoorbeeld naar aanleiding van de jaarcijfers of als wij een nieuwe dienst gaan aanbieden. Verder ben ik wel de voorzitter van de Raad van Bestuur, maar niet de enige vertegenwoordiger van de bank. Een paar maanden geleden heeft bijvoorbeeld collega Nollen nog uitgebreid voor de pers ons scala van elektronische bankdiensten uiteengezet. Vooral

voor dit onderwerp weet men ons tegenwoordig goed te vinden. Mijn standpunt is dat je geen publiciteit moet zoeken als je niets te melden hebt. Ik zelf heb daar geen tijd voor over en het is ook verspilling van de tijd van niet alleen de journalist, maar ook van de lezers.

*Inderdaad komt men de laatste maanden nogal eens vertegenwoordigers van CLBN tegen in gezelschappen waar over electronic banking gesproken wordt. Hebt u daarover dan iets te melden?*

Ik zou denken van wel ja. Samen met de Postbank en de Amrobank zijn wij op het

**Persbericht van 9 maart 1987 betreffende Telelion**

In februari introduceerde Credit Lyonnais Bank Nederland Telelion, een real-time electronic-banking systeem, dat bancaire en financiële gegevens onmiddellijk ter beschikking stelt aan zakelijke gebruikers. De bank verwerkt alle financiële transacties op on-line/real-time basis, d.w.z. dat zowel de bankadministratie als de rekeningen van cliënten gedurende de dag direct worden bijgewerkt.

Via Telelion heeft de cliënt doorlopend inzicht, 7 dagen per week, in actuele rekeningenstanden en mutaties met gedetailleerde omschrijvingen. Bovendien biedt Telelion bedrijven zoekmogelijkheden naar bijvoorbeeld bedragen, debiteuren of factuurnummers, en uitgebreide rapportage over boek- en valutaraldi en mutaties van combinaties van rekeningen. Andere toepassingsmogelijkheden zijn bijvoorbeeld het elektronisch verzenden van boodschappen van en naar de bank, en later dit jaar het opvragen van rente-, valuta- en marktinformatie, het leveren van elektronische rekeningafschriften en het initiëren van elektronische betalingsopdrachten.

Telelion is een applicatie van Viditel, het videotex-systeem van de PTT, waardoor toepassing tegen geringe investeringen voor de gebruiker mogelijk is (een beeldscherm met toetsenbord of een personal computer in combinatie met een Viditel-abonnement). Uit beveiligings oogpunt is gekozen voor opslag van gegevens in een separate computer van de bank. Deze gegevens kunnen alleen door individuele toegangsnummers worden opgeroepen.

Eerder introduceerde de bank de diensten Lion Cash en Lion Netting. Lion Cash is een multibank-multicurrency elektronische bankdienst voor de levering aan het einde van iedere werkdag van een totaaloverzicht van rekeningen bij verschillende banken, in zowel binnen- als buitenland. Lion Netting biedt internationale ondernemingen de mogelijkheid tot efficiënter beheer en uitvoering van intercompany betalingen.

Credit Lyonnais Bank Nederland beoogt hiermee een uitbreiding van de dienstverlening aan de zakelijke markt (met name gericht op middelgrote en grote ondernemingen).

gezegd dat ik dat niet uitsluit. Vijf jaar geleden zaten wij in een aardedonkere tunnel met alleen maar zelfvertrouwen. Geleidelijk aan begonnen wij toen wat licht te zien en nu is het einde van de tunnel in zicht.

*Bent u door uw Franse organisatie er ooit voor gecompimenteerd dat u de problemen ver binnen de tien jaar die er voor waren uitgetrokken hebt opgelost?*

terrein van electronic banking in Nederland leidinggevend. Dat wij als middelgrote bank nu regelmatig worden uitgenodigd voor het geven van lezingen en dergelijke, toont aan dat dat ook wordt onderkend en dat men ons tegenwoordig weer heel serieus neemt.

*Ik heb uw persbericht (zie kader) over Telelion van 9 maart wel gelezen, maar dat gaf mij niet meteen de indruk dat u tot de top of the bill behoort.*

Neemt u maar aan dat wij – met uitzondering van Mendes Gans wellicht – in Nederland op het gebied van electronic banking voor bedrijven het meest geavanceerde produkt kunnen aanbieden. Dat u dat niet had begrepen is mogelijk een gevolg van het feit dat wij ons met betrekking tot de publiciteit veel discreter opstellen dan bijv. Amro doet.

*U kunt méér dan de Amro Bank?*

Inderdaad. Onze snelheid van informatieverstrekking is hoger en wij zijn, omdat wij een on line/real time-systeem hebben, 24 uur per dag bereikbaar.

*Biedt u uw systeem nu ook aan de grote multinationals aan?*

Wij praten in feite over drie systemen. De complete range van electronic banking-services valt in drieën uiteen. Wij kenden, konden en deden al Lion Cash en Lion Netting. Lion Netting kunnen wij aan iedereen aanbieden. Voor de diensten Lion Cash en Telelion ligt het voor de hand dat men bij ons bankiert in verband met de saldo- en transactierapporteringsfunctie en de mogelijkheid van transactie-initiatie, hoewel de systemen multibank-informatie bevatten.

*Wij praten nu over de toekomst, maar in eerste instantie zit ik hier voor een antwoord op een vraag uit 1983. Was u erg ongelukkig met mijn artikel van destijds? Integendeel, het was de waarheid en het heeft in die hectische dagen waarschijnlijk anderen geholpen onze maatregelen op de juiste wijze te interpreteren.*

*Nu vier jaar later staat de bank er aanmerkelijk beter voor. Verwacht u inderdaad over 1988 al weer dividend te kunnen gaan uitkeren?*

U moet de zaak niet omkeren, zo heb ik dat nooit gezegd. Op de persconferentie werd gevraagd of het uitgesloten is dat er voor het einde van het decennium een dividenduitkering plaatsvindt. Ik heb toen

I prefer to say no. They knew that they have sent the best man there was. But this is a joke of course. I did enjoy it very much.

*U doet alsof het werk er op zit en u binnenkort verdwijnt.*

Er zijn geen concrete plannen, maar ik heb tot aan mijn VUT (spreekt uit: 'fuut') nog te veel jaren te gaan om te veronderstellen dat ik hier mijn pensioen haal.

*U verveelt zich al?*

Dat nu ook weer niet. Vergeleken met het werk van de afgelopen jaren wordt het wel steeds meer routine, maar werken aan de uitbouw van de bank geeft toch ook heel wat bevrediging.

*Zou uw opvolger een Nederlander kunnen zijn?*

Als ik over een maand weg zou gaan niet, als dat over vijf jaar zou zijn wel; of met welke nationaliteit uit onze internationale organisatie dan ook.

*In het streven naar verdere uitbouw van de bank moeten de cijfers over 1986 – de resultaten waren lager dan over 1985 – u hebben teleurgesteld.*

Hier hebt u het helemaal fout. Op alle gebieden heeft CLBN in 1986 grote vorderingen gemaakt. De depreciatie van de dollar is de enige reden dat de resultaten in guldens uitgedrukt lager uitvielen. Wij willen een internationale bank zijn en zijn dat ook. Wij zijn de meest internationale bank in dit land. Een kwart van onze baten – US \$30 mln – bestaat uit US-dollars en de depreciatie daarvan van 1985 op 1986 kostte ons in guldens uitgedrukt f 25 mln. Als wij in dollars zouden rapporteren zouden wij dus cijfermatig een fantastisch jaar hebben gehad. Zo betrekkelijk is dat. Ik beoordeel het dan ook zeer positief dat onze binnenlandse en algemene activiteiten het effect van de dollardepreciatie goeddeels hebben kunnen opvangen, het bewijst dat wij onze activiteiten goed gespreid hebben.

*Er bestaan tegenwoordig rente- en valutawaps, options, futures enz. Hoe komt het dat u het effect van de dollarval niet hebt kunnen mitigeren?*

Wij hebben in beperkte mate forwardcontacten afgesloten, maar een dergelijke massale beweging kun je nooit voor langere tijd met valutatransacties indammen.



### Curriculum vitae

*Naam:* Vigon  
*Voornaam:* Georges R.Y.  
*Geboorteplaats/-datum:* Rio de Janeiro, 15 september 1933  
*Burgerlijke staat:* gehuwd, één kind  
*Huidige functie:* Voorzitter van de Raad van Bestuur van Credit Lyonnais Bank Nederland N.V.

*Vorige functies*  
– Directeur van La Société Camerounaise de Banque à Douala (CL-groep);  
– Adjunct-Directeur van de kantoren van Crédit Lyonnais in Spanje;  
– Executive Vice-President en Directeur-Generaal van de kantoren van Crédit Lyonnais in de Verenigde Staten

*Het beleid van uw Franse moeder is er niet op gericht de 91%-participatie te vergroten. Anderzijds, zo hebt u gezegd, is wel de meerderheid maar niet die 91% een vaststaand gegeven. Bent u soms al met de voorbereiding van een aandelenemissie bezig?*

In het duister van de tunnel waar wij net uitkomen, was het een weinig actueel onderwerp en op dit moment hebben wij nog geen behoefte aan een kapitaalsuitbreiding. Wij willen echter verder groeien en op Europees niveau concurreren. Een ander aspect is dat de monetaire autoriteiten van de banken steeds meer eigen vermogen eisen. Zo langzamerhand kom je dan vanzelf op het punt dat je eens moet gaan beraden over een kapitaalsuitbreiding en een openbare emissie ligt dan voor de hand.

*Ligt dat punt tussen nu en over een jaar?*  
In ieder geval niet tussen nu en over een week. Een jaar heeft 365 dagen en in deze periode zullen wij het onderwerp vast wel bestuderen.

*CLBN is een middelgrote Nederlandse bank met een Frans meerderheidsbelang, met een hoge dollar-exposure en u wilt een competitie op Europees niveau. Ik kan mij er niet goed een voorstelling van maken.*

Al onze activiteiten passen toch precies in wat men in Nederland een algemene bank noemt! Wij hebben geen behoefte om op de andere banken te lijken, want dan zou er geen vraag zijn specifiek naar ons product. Wij willen dus anders zijn. Wij wil-

len selectief onze sterke punten uitbouwen op alle markten die door een algemene bank worden bediend. Wij zijn inderdaad een Nederlandse bank. Meer dan de helft van onze klanten zijn Nederlands. Bovendien zijn wij een wholesale bank, gericht op het bedrijfsleven. Door ons automatiseringsproject kunnen wij echter ook goed concurreren in de sfeer van retailproducten als hypotheek, effecten en assurantiën. Maar wij zijn méér dan de andere Nederlandse banken ook een internationale bank, direct en indirect door de aansluiting op het wereldwijde netwerk van Credit Lyonnais. Daardoor kunnen wij groot en klein alle internationale diensten aanbieden, dus onafhankelijk van de omvang van CLBN zelf.

*Kunt u uw ambities wel waarmaken met een staf van ongeveer 2.500 mensen?*

Zelfs wel met minder. Wij steken enorm veel energie in training en vorming, en verder concentreren wij ons niet erg op de particuliere cliënt. Dat is een marktgebied dat echt veel personeel vraagt. Nogmaals, wij zijn selectief. Bankieren in de zin van een deposito aantrekken en een krediet uitzetten, dat kan iedereen. Het bankieren van tegenwoordig is geen handel in geld maar handel in informatie en daarbij ben je niet slechts aangewezen op je eigen vaste medewerkers.

*Hebt u dan nog wel een eigen binnenslands kantorennet nodig?*

Wij bedienen het Nederlands bedrijfsleven over het hele land. Daarbij gaan we er van uit dat wij ook in geografisch op-

zicht dicht bij de cliënt moeten zitten, zeg binnen een straal van 20 km. Wij hebben dus een netwerk nodig, maar het bestaande zal nu nog veel efficiënter moeten worden ingericht.

*CLBN is geen regionale bank, maar het hoofdkantoor staat niet in het financiële centrum ...*

... en evenmin in Utrecht, Den Bosch of Den Haag. Ons effectenkantoor, CLN Oyens en Van Eeghen, is wel in Amsterdam gevestigd. Deze eenheid willen wij ook verder uitbouwen tot onze merchant-banktak.

*Inderdaad wilde ik u vragen of u wel voldoende contacten in Amsterdam heeft om altijd precies te weten wat er in het Nederlandse financiële bestel gaande is.*

Wij zijn bestuursbank van de Bankiersvereniging en nemen deel aan het College van Overleg. Wij zijn dus goed op de hoogte en staan nooit voor verrassingen.

*Maar CLBN wordt lang niet in alle commissiewerk betrokken en mist door de geografische afstand ook de nodige persoonlijke contacten.*

Wat het laatste betreft bestaan er modernere communicatietechnieken en over het commissiewerk waar wij soms wel en soms niet aan mee willen doen, ben ik over het algemeen zeer tevreden. In veel gevallen is het niet nodig zelf een vertegenwoordiger in een commissie te hebben. Gelukkig overheerst de mentaliteit dat met alle belangen rekening wordt gehouden. En als uiteindelijk de besluiten vallen zijn wij er natuurlijk bij. ■

Drs. J.J.M. Schipper

