



PROCES-VERBAAL

van een algemene vergadering van aandeelhouders van

BinckBank N.V.

gehouden te Amsterdam op 26 april 2011

akte van 4 augustus 2011

Amsterdam

Brussel

Londen

Luxemburg

New York

Rotterdam

NOTARIEEL PROCES-VERBAAL
ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS
BINCKBANK N.V.

Heden, vier augustus tweeduizend elf maak ik, mr. Wijnand Hendrik Bossenbroek, notaris te Amsterdam, ten verzoeken van het bestuur van de naamloze vennootschap: BinckBank N.V., statutair gevestigd te Amsterdam (adres: 1083 HN Amsterdam, Barbara Strozzilaan 310, handelsregisternummer 33162223), hierna te noemen: de "Vennootschap", een notarieel proces-verbaal op van het ter algemene vergadering van aandeelhouders van de Vennootschap verhandelde, welke algemene vergadering van aandeelhouders is gehouden te Amsterdam (adres: 1083 HN Amsterdam, Barbara Strozzilaan 310) op zesentwintig april tweeduizend elf en welke ik, notaris, voor dit doel heb bijgewoond. Aan dit notarieel proces verbaal zijn een kopie van de agenda van de algemene vergadering van aandeelhouders en de toelichting daarop gehecht. —————

Hieronder volgt een weergave van het gesprokene van hetgeen ik, notaris, ter vergadering heb geconstateerd. Conform het daaromtrent in de statuten van de Vennootschap bepaalde wordt de algemene vergadering van aandeelhouders voorgezeten door de voorzitter van de raad van commissarissen van de Vennootschap, de heer Cornelis Johannes Maria Scholtes, hierna te noemen: de "Voorzitter". —————

Voorzitter: Dames en heren ik heet u als voorzitter van de raad van commissarissen van harte welkom bij deze algemene vergadering van aandeelhouders in uw eigen gebouw, zou ik zo willen zeggen. Daar gaan wij straks nog een experiment mee uithalen, maar dat verklap ik nu nog niet. Een ding is duidelijk: na afloop van deze vergadering kunt u nog iets van dit gebouw zien, want degenen die daar zin in hebben kunnen nog een gebruikelijke consumptie nuttigen, maar dan in, wat er tegenwoordig bij hoort, de huisbar. —————

Ik wil starten met een aantal opmerkingen van huishoudelijke aard. U bent er inmiddels aan gewend, maar er is een camera die hier rond kan rijden en lopen omdat deze vergadering ook op de website van BinckBank wordt uitgezonden. Verder deel ik u mede dat alles wat er hier gezegd wordt op een band wordt opgenomen. Die band is uitsluitend bedoeld om de notaris te helpen om een goed notarieel proces-verbaal van deze vergadering op te maken. Zoals gebruikelijk vraag ik u wanneer u het woord wil voeren om uw naam steeds te vermelden, zodat we de notaris daarbij ook helpen het verslag ordelijk te laten verlopen, maar uitsluitend bij een microfoon. Ik kan u niet het woord geven wanneer u niet bij een microfoon staat. De notaris zit aan die kant. Meneer Bossenbroek veel succes, want we gaan met elkaar nog een experiment aan en dat zult u straks zien. Wat de formaliteiten betreft kan ik melden dat op vijftien maart in de Telegraaf, het Financieele Dagblad en de Officiële Prijscourant de oproep voor deze vergadering heeft gestaan en vanzelfsprekend ook op onze eigen website. Daarmee is deze vergadering conform de statuten, zoals het moet, belegd en is deze vergadering

rechtsgeldig. Ik mag welkom heten de heer Warmer, onze accountant. Mevrouw De Boer zou hier ook bij zijn, maar die laat zich excuseren. Zij behoort tot de zielenpieten die het afgelopen lange weekend hard heeft moeten werken en dat bij dit weer. Nico, jij doet haar wel verslag hoe deze vergadering is verlopen. Zodra is vastgesteld hoeveel aandeelhouders ter vergadering aanwezig zijn, zal de notaris mij een brief geven waarbij het aantal aandeelhouders is vermeld, het aantal stemmen dat zij rechtsgeldig kunnen uitbrengen en wat het percentage is, dat moet hij uitrekenen, van het geplaatste kapitaal van zesenzeventig miljoen achtenzestigduizend negenhonderd achtentwintig gewone aandelen en vijftig prioriteitsaandelen. Bij agendapunt negen moet er een quorum zijn en ook daarover zal de notaris mij straks informeren. Als dat quorum er niet is, dan geldt een andere stemverhouding, zoals u heeft kunnen lezen, waarmee gestemd mag worden. En daarbij ben ik bij de noviteit. U heeft allemaal een chipkaart gekregen, want we gaan vandaag elektronisch stemmen. Om dat goed te laten gaan, gaan we een keer oefenen en dat was waar ik op doelde. We zullen een keer oefenen met de vraag of u het op prijs stelt dat u in dit gebouw te gast bent voor deze algemene vergadering van aandeelhouders, dan kunnen we tevens kijken of de techniek werkt. Bij punt zes van de agenda zal ik de leiding van de vergadering aan de heer Brouwer overdragen. Het lijkt mij gepast dat hij deze vergadering leidt bij mijn eventuele herbenoeming door u, vergadering. Dat waren de huishoudelijke mededelingen en de formaliteiten. Ik hoop dat de klimaatinstallatie het aankan, maar het ziet er naar uit. Het is nog steeds aangenaam en we kunnen ons jasje nog aanhouden heren.

Ik wil bij agendapunt twee graag het woord geven aan de voorzitter van het bestuur de heer Beentjes.

De heer Beentjes: Goedemiddag dames en heren, fijn dat u er bent. Ik zal proberen om – het enigszins kort te houden en de komende twintig minuten vertellen hoe het in het — afgelopen jaar met BinckBank gegaan is. Ik heb een aantal slides daarvoor voorbereid. — Het zijn er helaas wat teveel, maar we akkeren er wel doorheen. We gaan kijken naar de highlights van dit jaar, wat er gebeurd is het afgelopen jaar. We hebben wat specifieke — informatie voor u als aandeelhouder, de corporate governance paragraaf. We kijken heel even, alhoewel het niet het bestek van deze vergadering is, naar het eerste kwartaal — tweeduizend elf, waarvan we de resultaten vanochtend gepubliceerd hebben. — We hebben het afgelopen jaar een goed jaar gehad. We hebben vijfenzeventig miljoen — euro verdiend, dat is nagenoeg het niveau van tweeduizend negen. Tweeduizend negen — is een heel druk jaar geweest. Dat was vlak na de crisis. Er was erg veel activiteit op de — beurs waarvan wij konden profiteren. Dit jaar was het dan een fractie minder: één euro — twee per aandeel tegen één euro vier in tweeduizend negen. Wij keren de helft van onze — winst uit als dividend aan u als aandeelhouder, dus dat betekent dat we over dit jaar — éénenvijftig eurocent uitkeren, wat een slotdividend is van zevenentwintig cent. Er is al — een interim-dividend betaald van vierentwintig cent. We hebben vierhonderd — drieëndertigduizend rekeningen, dus we hebben in het afgelopen jaar toch zestien — procent meer rekeningen kunnen openen. Dat is een respectabel aantal, althans dat — vinden we zelf, dat we toch na tien jaar BinckBank nog steeds een groei kunnen halen —

op onze klantenaantallen en rekeningenaantallen van zestien procent. We hebben iets — minder transacties gedaan in tweeduizend tien. Het was erg druk op de beurs in — tweeduizend negen. Tweeduizend tien werd een iets rustiger jaar. Dat hebben we ook — terug gezien en dat is natuurlijk ook de driver dat uiteindelijk de uitkomst van het jaar — net iets lager is uitgekomen dan in tweeduizend negen. —

We hebben een heel mooi product, Alex Vermogensbeheer. Dat promoten we sinds het — begin van tweeduizend negen. Dat is een computergestuurd model waarmee we eigenlijk retail vermogensbeheer, dus vanaf kleinere bedragen, vanaf vijftiwintigduizend euro — per rekening, voor onze klanten managen en dat model heeft het de afgelopen — tweeënhalf jaar goed gedaan. Eigenlijk heeft dat ook tot gevolg gehad dat we veel — klanten daarvoor hebben kunnen winnen en zijn inmiddels aan het einde van het jaar op — zeshonderd miljoen euro uitgekomen die wij voor onze klanten managen. We hebben — het afgelopen jaar BeFrank opgericht om mee te kunnen doen in de wereld van de — pensioenen. Dat is een belangrijke strategische wijziging bij BinckBank. Waar we eerst — alleen broker waren en daardoor een volatiel inkomen hadden, proberen we in de — komende tijd ook meer regelmatige of terugkerende inkomsten te genereren. —

Pensioenbusiness is bij uitstek lange termijn business. We hebben ook Think Capital, — dat is een onderneming die trackers verkoopt en we hebben met Alex Vermogensbeheer, wat ik net noemde, ook een product wat op lange termijn beleggingen doet. We proberen binnen BinckBank wat meer lange termijninkomsten te genereren, zodat de — afhankelijkheid van de korte termijn inkomsten, de beurscommissies, wat minder wordt, waardoor we wat stabielere resultaten krijgen. Wat daar ook in past is dat we bij de — professional services, dat staat hier op de slide, business process out sourcing contracten hebben afgesloten. Dat doen wij al voor Friesland Bank en Robein dat gaan we doen — voor SNS en dat gaan we ook voor onze eigen onderneming Be Frank doen. We hebben als doelstelling om de komende jaren elk jaar twee van dit soort contracten te sluiten en — tot nu toe gaat het hartstikke goed en zijn we daarmee uitstekend tevreden. Het onderste — punt is TOM. TOM is een alternatief platform en met dat alternatieve platform doen wij Euronext concurrentie aan, omdat wij vinden dat hun fees te hoog zijn en omdat wij — onder de invulling van Mifid ook onze klanten de beste prijs willen geven voor de koop — van hun aandelen. —

Euronext heeft dat eigenlijk lange tijd tegengehouden. TOM broker kon geen lid worden en daar hebben wij een kort geding over aangespannen, wat wij gewonnen hebben. Dus — nu is onze onderneming TOM lid van de derivatenbeurs van Euronext en eigenlijk — kunnen wij nu de laatste voorbereidingen treffen om daarmee dan ook te beginnen. Dit — zijn een beetje kleine letters. Maar uiteindelijk staat hier bij tweeduizend tien één euro — twee winst per aandeel en bij tweeduizend negen één euro vier, dus we zijn een fractie — teruggegaan. De inkomsten zijn een fractie teruggegaan en de kosten zijn twee procent — opgelopen. Dat resulteerde met elkaar in een iets lagere winst. Onze missie is sinds het — begin van BinckBank om onze klanten te verbazen met een superieur product en hen de — mogelijkheid te geven te handelen zoals professionele partijen dat ook doen. Wat willen wij worden? Wij willen de grootste online bank voor beleggers van Europa worden. Hier

staan een aantal dingen in die typerend zijn voor BinckBank. We willen online zijn, dus we hebben geen kantoren. Maar we zijn ook een bank voor beleggers. En als we om ons heen zien, dan zien we een aantal collega brokers, in Duitsland (ComDirect) en Frankrijk (Boursorama) die eigenlijk steeds meer een gewone bank worden, een gewone online bank. Wij hebben er voor gekozen om dat niet te doen, wij blijven bij producten die specifiek voor beleggers zijn, dus een beleggingsfondsen supermarkt past daarin, Alex Vermogensbeheer past daarin, het pensioenproduct, wat dan weer in beleggingsfondsen het geld investeert, past daarin. Dat is een bewuste keus. Wij willen een bank voor beleggers zijn en blijven en we willen de grootste van Europa worden. Dan moet je dat ergens aan afmeten. Wij doen dit aan de rekeningen, de transacties, de winst en het aantal landen waar we in zitten.

Is de grootste zijn nu een doel op zich? Eigenlijk niet, want dat is eigenlijk niet waar het om gaat, maar achterliggend voor u als aandeelhouder, als je de grootste bent, daar ligt volume, daar ligt inkomen, daar ligt aandeelhouderswaarde. Dus we proberen voor onze stakeholders het zo goed mogelijk te doen en belangrijk daarbij is dat we door blijven groeien in onze business.

Deze slide is wat wellicht ook kleiner, maar hier staat: Waar staan we dan? Als we die grootste online bank van Europa willen worden, waar zijn we dan? We hebben onze belangrijkste concurrenten hier opgenoemd. Ik weet niet of u het allemaal kunt lezen, maar de tweede in de rij is de IWBank, dat is een bank in Italië, we gaan nu naar Italië toe, dus dat wordt een belangrijke concurrent van ons. Boursorama is de grootste partij in Frankrijk, ComDirect is de grootste in Duitsland, KeyTrade is de grootste partij in België, Swissquote is de grootste partij in Zwitserland en Avanza en Nordnet, die zitten allebei in Zweden, maar dat zijn allebei vrij grote bedrijven. Als we kijken naar hoe wij scoren, dan zitten we op een plek twee tot vier met uitzondering van één belangrijke parameter en dat is de winst. Wij zijn de meest winstgevende online bank voor beleggers in Europa. Toch willen we graag ook op de andere punten nog beter scoren dan we nu al doen, zodat we die koppositie qua winstgevendheid ook blijvend kunnen vasthouden. We hebben ook een aantal doelstellingen geformuleerd en ik denk dat het belangrijk is om daar even kort met u doorheen te lopen. Waar staan we nu? In Nederland willen wij eind tweeduizend dertien driehonderd dertigduizend rekeningen hebben, we hebben er nu tweehonderd veertigduizend, dus we moeten er nog negentigduizend, dertigduizend per jaar. Dat is een ambitieus target, we hebben afgelopen jaar, en dan kijk ik even vooruit, er vierentwintigduizend geopend. Dus met dertigduizend per jaar lagen we iets onder dat tempo. Toch hebben we in tweeduizend negen gezien dat, als de beurs wat volatiel is, we op een gegeven moment ook snel veel rekeningen kunnen openen. Dus we blijven dit target als een realistisch en ambitieus target zien. In België, daar moeten we nog zeventienduizend rekeningen per jaar openen. Ook dat is een realistisch target. En in Frankrijk beginnen we nu echt snelheid op te pakken. Daar moeten we achttienduizend rekeningen per jaar openen en we hebben het eerste kwartaal, wat we net hebben afgesloten, iets meer dan vierduizend rekeningen geopend. Dus we liggen in Frankrijk goed op tempo.

BPO-overeenkomsten: daar willen we er twee per jaar doen. Dit jaar gaan we er in ieder geval twee halen, dus dat target denken we ook te gaan halen. Spaarvermogen: dat is op dit moment iets lastiger. In Nederland is de spaarmarkt min of meer verstoord omdat de banken, die hebben elkaar onderling gedurende een periode moeilijk geld geleend en hebben daarmee de tarieven in de particuliere spaarmarkt behoorlijk omhoog gedreven. Wij hebben geen actief kant in de zin dat wij hypotheek of consumptieve kredieten verstrekken, dus voor ons is het niet nodig om te hoge tarieven te betalen voor spaargeld en dat gaan we dus ook niet doen. Dus op dit moment zien wij de spaarmarkt als wat uit balans en op dit moment is er voor ons geen reden om daar in te gaan concurreren. Dat kan natuurlijk wel weer komen, maar op dit moment besteden wij hier geen marketinggeld aan.

Het geadmistreerd vermogen is vijftien miljard. Vanochtend bij de publicatie kwamen we net boven de vijftien miljard uit, dus assets under administration of totaal geadmistreerd vermogen. Dus dat is eigenlijk gewoon een target die we al gehaald hebben. Dus we zijn goed op weg. We hebben realistische targets die we nodig hebben om onze doelen te bereiken. Lopen we nog even kort door de ontwikkelingen heen: In Nederland zijn we goed doorgroeid. Het vermogen wat we voor onze klanten in beheer hebben, ligt bij acht komma één miljard. Alex Vermogensbeheer is sterk gegroeid, bijna verdubbeld het afgelopen jaar en we managen daar voor onze klanten nu zeshonderd tien miljoen.

België: achtduizend rekeningen geopend, ook daar het aantal transacties richting de miljoen en het vermogen ook verder gestegen.

Frankrijk begint goed te lopen. In het afgelopen jaar ziet u dat er meer dan één komma één miljoen transacties uitgevoerd zijn. En we zijn daar nu twee jaar bezig in Frankrijk. We zijn daar nu op de vierde plaats als je kijkt naar het aantal transacties wat we uitvoeren. Dat ziet u ook aan die streep, dat is eigenlijk een rechte lijn. Die zal wel niet in dat tempo door blijven lopen, maar de groei die we daar realiseren is erg goed. We zijn daar zelf ook erg tevreden mee, dus het gaat gewoon prima in Frankrijk.

De overstapmap: dat is zeg maar waar BinckBank groot mee geworden is. De overstapmap gaat nu ook Italië veroveren. In Italië wordt veel gehandeld. Particulieren klanten doen zo'n vijfenveertig miljoen transacties per jaar. Ter vergelijking, in Nederland is dat zo'n vijftien miljoen en in Frankrijk is dat ook ongeveer vijftien miljoen. Italië is echt een hele grote markt. Er wordt veel gehandeld in aandelen en in futures, dat zijn kleine futures waar in gehandeld wordt, mini futures. Dat is een hele rijke markt en dat is voor ons interessant. We kunnen er qua IT ook goed terecht. De beurs van Milaan is eigenlijk een kopie van de beurs van Londen, een kopie van de Londen Stock Exchange software. Dus daar kunnen wij goed op aansluiten, degelijke software. En wij zien dat een aantal andere partijen in Italië wat focus aan het verliezen is en wij denken dat er voor ons daardoor juist een extra kans ontstaat, omdat wij weer met een nieuw platform en goede spullen de markt inkomen. Agressief, terwijl de anderen nu juist wat focus verliezen en meer met zichzelf bezig zijn en de klant wat uit het oog verliezen. We hopen in de eerste helft van tweeduizend twaalf te kunnen starten

in Italië.

Professional services: dat is eigenlijk hetzelfde verhaal als vorig jaar. Het gaat erg goed. We hebben afgelopen jaar twee contracten gesloten. Dit jaar sluiten we twee contracten – en ook de komende jaren merken we nu al veel vraag in de markt voor onze diensten. — Wij leveren in de zakelijke markt een kwalitatief goed product en partijen zijn er — gewoon bij gebaat om onze software af te nemen omdat we gewoon een heel hoog — kwaliteitsniveau halen in de verwerking.

Toch even een aparte slide: Ik heb het er net over gehad over TOM, het alternatieve — platform. Daar zijn wij overigens niet de enige aandeelhouder in. Wij doen dat samen — met Optiver en ABN AMRO. ABN AMRO vijftig procent en Optiver en wij — allebei zevenendertig en een half procent. Wij doen hiermee Euronext concurrentie aan – en op dit moment hebben wij het kort geding gewonnen tegen Euronext en daarom zijn – we bezig met de voorbereidingen om ook derivaten te gaan verhandelen op ons — platform. Dat is belangrijk, want wij verhandelen nu al aandelen op het TOM platform. – Maar voor aandelen zijn, even vanuit het zicht van de aandeelhouder, de tarieven van — Euronext voor aandelen zijn één euro tot één euro vijftig. Als we naar een — derivatenorder kijken dan is dat ongeveer zes a zeven euro. Die derivatenorders zijn heel erg duur bij Euronext. Dat is ook precies waar wij een voordeel kunnen halen als we dit – up and running hebben.

Dit heb ik eigenlijk aan het begin verteld. De winst was één euro twee. We keren de — helft uit, éénenvijftig cent. Dat is een cent minder dan vorig jaar, maar we houden vast — aan ons beleid dat we de helft van de winst uitkeren. Dit is de vergelijking vanaf begin — tweeduizend acht. Begin tweeduizend acht is het moment waarop Alex door BinckBank werd overgenomen. Dat hebben we even als punt neergezet. Dan eind tweeduizend acht – kwam de crisis. In tweeduizend negen was er een heel erg sterk herstel voor BinckBank, waar we de AMX behoorlijk hebben ge-outperformed en in tweeduizend tien was er — uiteindelijk naar het eind toe een rustiger beeld. Al met al, over de periode van drie jaar, heeft het aandeel BinckBank beduidend beter gepresteerd dan de Midcap-index waar wij onderdeel van uitmaken. Onze groot aandeelhouders zijn Delta Lloyd, Boron — Investments van de heer Fentener Van Vlissingen, Navitas van de familie Zeeman, Delta Deelnemingenfonds en Oppenheimerfunds - dat is een Amerikaans beleggingsfonds - en onze eigen klanten houden ook ongeveer dertien procent van de aandelen.

Ontwikkelingen op het gebied van Corporate Governance: dit is ook enigszins een — verplichte paragraaf, maar vorig jaar voldeden wij eigenlijk al, op nagenoeg alle punten, aan de eisen uit de Corporate Governance Code. De verschillen die er dit jaar dan nog — bijkomen, en die heb ik hier even voor u opgesomd, zijn dat bankiers een moreel — ethische verklaring moeten ondertekenen waarin zij onderstrepen dat zij het belang van – de klant centraal stellen. Dat hebben wij ook gedaan. Wij hebben een dergelijke — verklaring opgesteld en die kunt u op onze website vinden. Er is een verplichting dat het bestuur en raad van commissarissen zich scholen, een permanente educatie ondergaan of genieten, zo u wilt. Dat hebben we alle acht gedaan en wij hebben tot slot als — bevestiging ook de Code Banken geïmplementeerd. Wij voldoen ook nu gewoon aan —

nagenoeg alle bepalingen van de Code Banken en van de Corporate Governance Code — en van de Principes voor het beheerste beloningsbeleid van AFM en DNB, dus we ——— voldoen eigenlijk nagenoeg aan alles. —————

Nog even het eerste kwartaal: Vanochtend gepubliceerd. Zesentwintig cent is het gelijke resultaat als vorig jaar. Het eerste kwartaal is een cent meer dan het vierde kwartaal. De resultaten lagen in de lijn van de verwachtingen van de analisten, waarbij de kosten iets hoger zijn uitgedrukt dan de analisten voorspeld hadden. Dat heeft met name te doen met het feit dat we een aantal nieuwe projecten zijn gestart, zoals Italië, de overeenkomsten — in de BtoB markt, de uitrol van een Europees IT platform voor deze activiteiten en de — business in Frankrijk die goed gaat. Voor deze activiteiten hebben we extra mensen ——— nodig, dus die hebben we ook aangenomen en een aantal van deze projecten is eigenlijk — samengekomen in het eerste kwartaal, waardoor het nu toch wel een sprongetje is in de — personeelskosten van elf komma zes miljoen naar bijna dertien miljoen in het eerste — kwartaal. —————

De vooruitzichten: We gaan door met het invoeren van nieuwe applicaties en nieuwe — producten. We hebben sterk ingezet op de mobiele applicaties. We hebben een iPhone — applicatie als enige in Nederland, waarmee je ook orders kunt inleggen. We komen met — een iPad applicatie en met een applicatie voor andere mobiele telefoons. Dus dit is ——— gewoon belangrijk dat we daaraan meedoen. Met de Squawkbox en de Online ——— Community Shares maken we onderdeel uit van de nieuwe maatschappij en dat is ——— belangrijk om bij te blijven. We zullen natuurlijk naast allerlei technische applicaties — ook zorgen dat onze producten op orde zijn. We verwachten eind dit jaar of misschien — net begin volgend jaar break-even te zijn in Frankrijk. We gaan beginnen met Italië. We zijn, dat is belangrijk voor onze actieve traders, hard aan het werk om een portfolio based margin systeem in te voeren. Nu hebben we een margin systeem voor de mensen die — veel in opties of futures handelen of in aandelen in combinatie met futures of opties, een redelijk toch wat star systeem op de manier waarop we onze risico's bepalen en waar de — klant dus margin moet stellen voor het aangaan van bepaalde risicovolle posities. Dat — systeem gaan we verbeteren, waarbij we beter gaan kijken naar de samenhang van de — posities die de klant in portefeuille heeft, waardoor we bepaalde risico's ook tegen elkaar weg kunnen strepen en klanten in sommige gevallen dan minder margin zouden hoeven — te stellen. We gaan twee nieuwe BPO-contracten sluiten. Daar zijn we al een heel eind — mee op weg, We gaan voor de klanten van professional services een giro aanbieden en — we gaan, dit komt nu voor de derde keer aan de orde - dan ziet u dat we het heel erg ——— belangrijk vinden - zorgen dat wij met TOM dit jaar ook derivaten gaan verhandelen. — Daarvoor hebben we een vergunning nodig van de AFM en we verwachten die te ——— krijgen. Maar tot nu toe is onze track record bij TOM toch dat het allemaal niet meteen — in één keer gegaan is, dus ik meld u graag wanneer we de vergunning hebben. ——— Dit is de presentatie over het afgelopen jaar, dan wil ik u nu gelegenheid geven om vragen te stellen. —————

Voorzitter: Wie zou het woord willen voeren? Mag ik u vragen dan naar een microfoon te lopen en uw naam even te noemen. We beginnen vooraan. De microfoons staan in het

midden van het gangpad. _____

De heer Stevens: Dank u wel meneer de voorzitter. Stevens is de naam, Stichting Rechtsbescherming Beleggers. Ja, de reis is wat beter verlopen hierheen dan vorig jaar. Toen kwam ik hier geloof ik om vier uur en om kwart voor vijf moest ik weer weg, dus er was geen koperdiefstal deze keer. U wilt de oude functionaliteit terug brengen. De handigheidjes van oudere sites die zijn niet overgenomen en ja die oude functionaliteit dat had toch naar onze mening gewoon overgezet kunnen worden. We begrijpen niet dat de site aangepast moest worden voor klanten met een mobiele telefoon die orders willen plaatsen. Dan over de nieuwe website. U hikt aan tegen een opwaarts gaande kostenbasis, een afnemend beleggerssentiment, een verzadiging van de Nederlandse markt, een toenemende concurrentie casu quo prijsdruk, een veranderende wetgeving en een schaarste aan gespecialiseerd personeel. Wij vragen ons af hoe al deze factoren toch een beetje goede mix krijgen om toch echt voort te groeien, want we hebben wel eens de indruk dat u zichzelf toch een beetje voorbij loopt zo links en rechts. In België had het eventueel ook beter gekund vanwege de beleggingsfondsen, waarin dan wel gehandeld kan worden. Dat is ook iets waarvan we niet begrijpen dat u daar niet meteen had gedaan. In Frankrijk zijn risico's: Aandelen kopen en dan aan het eind van de maand betalen, dat vinden we toch nogal vrij risicovol en het aantal rekeningen was toch minder gestegen dan dat u verwacht had. Moet ik mijn drie vragen stoppen of mag ik doorgaan meneer de voorzitter? _____

Voorzitter: Dat is wel goed meneer Stevens. Dan gaan we deze eerst beantwoorden. —

De heer Stevens: Krijg ik een tweede termijn? _____

Voorzitter: We kijken of we een tweede termijn u nog een keer het woord mogen geven. _____

De heer Beentjes: Meneer Stevens, uw eerste punt ging over de nieuwe website. We — hebben bij de overgang van de nieuwe website inderdaad een aantal functies weg laten — vallen. En daar hebben wij veel kritiek op gekregen van onze klanten. Ik zal eerst even — vertellen waarom wij de site hebben vervangen. Wij willen voor de uitrol in Europa — eigenlijk dat snel kunnen doen en ook op een efficiënte manier. En daarom zijn we aan — het bouwen aan een Europees IT-platform. Dus wij willen alle landen waar wij in zitten — eigenlijk met één systeem bedienen, zodat we in Amsterdam hier de hele backoffice af — kunnen wikkelen en dat wij, ook als er nieuwe producten zijn, die ook snel in — verschillende landen kunnen invoeren. Daarvoor was het noodzakelijk om de IT- — platformen te harmoniseren. Maar we zijn daar iets te kort mee door de bocht gegaan — want we hebben een aantal functionaliteiten weg laten vallen. We hebben overigens ook een aantal andere functionaliteiten geïmplementeerd, maar juist degene die wegvielen, — die hebben geleid tot kritiek. We hebben eigenlijk onmiddellijk gezegd dat we dat — verkeerd ingeschat hadden. En hebben een lijst gemaakt met de meest voorkomende — klachten en we hebben ook een kalender gemaakt waarin we aangegeven hebben welke — zaken wij op dertien april zouden aanpassen - overigens de omzetting was de laatste — week van maart, zesentwintig maart - wat we op zevenentwintig april zouden aanpassen en wat we ook eerdaags op elf mei aan zullen passen. Tot nu toe hebben wij al deze —

klachten in dat tempo ook weer aangepast op de website en we gaan nu ook nog een — aantal acties ondernemen om de performance te verbeteren. Dus ja, om eerlijk te zijn is — het een situatie die wij zelf ook buitengewoon vervelend hebben gevonden, omdat we — het verkeerd hebben ingeschat op een aantal punten. Maar waar we alles aan gedaan — hebben om het zo snel mogelijk weer op orde te krijgen en daar ook in de komende — periode nog mee zullen doorgaan. Dus sinds vandaag zitten de streamingkoersen in de — portefeuille, weer een punt waar we veel kritiek op hebben gekregen. We hebben diverse andere dingen, de olieprijs, de goudprijs, de Hang Seng index, de Nikkei index, die — zijn allemaal weer terug op de website. En we gaan door met het weer terug brengen van de zaken die u graag wilt hebben of met u een aantal andere klanten. Dat kan ik eigenlijk over die nieuwe website zeggen. We trekken ons die kritiek aan, maar we werken er — keihard aan om het weer op het peil te krijgen, wat u van ons gewend bent. We luisteren daarbij ook goed naar wat onze klanten te melden hebben. De andere punten: u heeft het over toenemende concurrentie, schaars gespecialiseerd personeel wat moeilijk te krijgen is en prijsconcurrentie of prijsdruk. Ja dat zijn omgevingsfactoren waarmee we eigenlijk elke dag te doen hebben. Daarvoor heeft u eigenlijk ons hier zitten om dat te managen — voor u en wij proberen daar natuurlijk elke dag zo goed mogelijk op te anticiperen en het bedrijf zo goed mogelijk te managen. Wij hebben dan ook niet de indruk dat wij onszelf voorbij lopen. In België de beleggingsfondsen: daar zijn wij niet meteen mee begonnen. In België is het ook zo dat de uitrol in België in feite een kopie is geweest van het — systeem wat we in Nederland gebruikten en we zijn begonnen met aandelenbeleggingen en de beleggingsfondsen supermarkt hadden we op dat moment in Nederland niet en ook nog niet in België. Dus daar eigenlijk één ding tegelijk. —

Het laatste punt wat u aanhaalde, was de risico's in Frankrijk. En met name het product SRD, waarbij een aandeel gekocht wordt en pas aan het eind van de maand betaald hoeft te worden of waarbij ook short gegaan kan worden. Nou, de leverage die wij daar op geven, de financiering die wij daar op geven, is ongeveer tachtig procent, want de klant moet wel een marge stellen. Dus die kan niet zomaar aandelen kopen die hij later moet betalen, hij moet ook een zekere marge stellen om ons economisch risico af te dekken. Dat beheren van die marge is iets wat we in Nederland ook eigenlijk al jarenlang doen, en waar we veel ervaring mee hebben, want in Nederland kunt u op een aandeel, als het een courant aandeel is, en daar gaat het bij SRD om, ook tot zeventig procent lenen. En wij hebben risk managementsystemen die dat monitoren en waar we eigenlijk zelfs door de crisis heen nauwelijks verliezen op geleden hebben. Dit SRD product is dus eigenlijk een product wat à la Nederland gefinancierd wordt, waarvan weliswaar de techniek iets anders is, maar qua risicoprofiel wijkt dat niet af van activiteiten die we ook in andere landen doen. Dus het is in Frankrijk absoluut niet gevaarlijker dan dat het in Nederland is. —

Voorzitter: Meneer Stevens, ik hoop dat deze vraag in de eerste termijn, conform uw verwachtingen zijn. Ik zou graag nu eerst iemand anders het woord willen geven. Het middenpad, de Vereniging van Effectenbezitters. —

De heer Jorna: Dank u, voorzitter. Jorna namens de Vereniging van effectenbezitters. —

Voorzitter, de heer Stevens had het er eigenlijk al over, IT is van levensbelang voor de — BinckBank. En de website daarvan is het visitekaartje. Wat me nou verwondert, is dat de heer Beentjes eigenlijk aangeeft dat hij alles repareert en de kritiek heeft aangetrokken. — Een goeie zaak. Maar is er sprake van "lessons learned"? Hoe is het nu gekomen dat het — zo fout is gegaan? Als ik bij een grote bank kijk, dan kan je eigenlijk niet testen met de — omvang die een dergelijke bank heeft. Dus als je gaat implementeren, ik doel nu op de — performance, dan doe je dat eigenlijk dakpansgewijs, je voegt steeds een bepaalde — groep, een deel van het land, er aan toe, zodat je die performance goed kan managen. — Hier heb ik de indruk dat het niet gebeurd is en dat u voor u hele bestand één klap live — bent gegaan.

Een tweede punt is dat als je wijzigingen gaat invoeren, dan heb je een klantenpanel, wat eigenlijk alle banken hebben en waarmee je eigenlijk de inhoudelijkheid van je nieuwe — product toch even spart en het gevoel bij de markt krijgt. Ook dat miste ik eigenlijk in — het verhaal. En dan tenslotte, wat kost deze hele hersteloperatie u nu aan extra kosten? — Voorzitter, een tweede item is, en dat heeft zeker uw beurskoers in het najaar nogal — beïnvloed, de geruchtenstroom dat u een aantrekkelijk hapje bent voor sommige partijen om overgenomen te worden. Ik stel de vraag, ik ken het antwoord, maar zekerheidshalve doe ik het dan toch zodat we achteraf nooit een probleem mee krijgen. Dit was dus — journalistieke vrijheid, wishful thinking van partijen, maar bij u is helemaal niets bekend van welke partij dan ook die contact met u gezocht heeft om eens te debatteren over een overname?

Derde vraag, dat gaat over Italië. Daar gaan we een mooie stap maken, en andere landen waar u bent naartoe gegaan, dat zijn succes stories. We hopen dat Italië dat ook wordt. Welke maatregelen neemt u om de, laat ik het zo zeggen - ik hoop niet dat we Italiaanse beleggers in de zaal hebben zitten - maar welke maatregel neemt u om de typisch Italiaanse manier van zakendoen het hoofd te bieden? Dat u niet a la TNT eigenlijk met problemen wordt opgezadeld. En ik zie eigenlijk in dat verband - en u gaf aan waar de concurrenten in Europa zitten - dat er geen één Spaanse concurrent bij was. Nu kan het zijn dat die Spaanse markt helemaal braak ligt, maar dat neem ik niet aan. En ik zie wel dat u een Spaanse vestiging heeft met vier personeelsleden. Ik kan bijna bevroeden in welke plaats in Spanje die vestiging is, ik denk aan Marbella, maar ik weet ook niet of het misschien een voorloper is om marktgevoel te krijgen. Ik ga er vanuit dat het meer is voor pensionada's met Nederlandse origine. Frankrijk heeft meneer Stevens gedaan. Die toegenomen concurrentie dan, we hebben heel veel partijen in het verleden genoemd. KeyTrade komt onder andere ook naar Nederland toe. Is Nederland, want u heeft toch een gigantische brok uit die markt, nog steeds een groeimarkt? Of zijn we op een punt gekomen dat we over een verdringingsmarkt gaan praten en noopt dat u voor de Nederlandse markt om uw strategie te gaan wijzigen?

Voorzitter: Meneer Jorna, mag ik het bij deze drie vragen houden? Ik zou zelf graag de tweede vraag beantwoorden. Het antwoord is eenduidig en duidelijk, conform uw verwachting. Nee, dat is makkelijk. Koen, wil jij de eerste en de laatste vraag beantwoorden. Even wat de laatste vraag, ik ben zelf een Italië liefhebber en zo lang ik

in Italië kom, moet ik er aan denken dat wij Nederlander altijd denken dat als wij bij Chiasso de grens overgaan dat de banden onder je auto weg gestolen worden. Nou ik kom er inmiddels vijfendertig jaar, en het is daar nooit gebeurd. Wel in Zuid Frankrijk, maar niet in Italië.

De heer Beentjes: Nog even de vraag terug over de website en de performance issues, — de lessons learned. De website was al operationeel. Onze nieuwe klanten voerden wij al — een tijdje op deze site op. We hebben ook onze personeelsleden vooraf gemigreerd om — de website te testen en wij hebben ook een klantenpanel gehad om naar hun ervaringen — met de website te vragen. Dus op zichzelf hebben we wel goed voorbereid, alleen in — hindsight was wellicht het klantenpanel iets te klein of misschien was de samenstelling — niet helemaal representatief. En waren de mensen die nieuw op de website kwamen, die — waren de oude site niet gewend, en stuitten dientengevolge niet op bezwaren. Dus wij — hebben dat wel gedaan, maar in hindsight kunnen we niet anders zeggen dat we dat niet — helemaal goed gedaan hebben. We hebben het in ieder geval wel geprobeerd. De — hersteloperatie kost ons, het is gewoon veel werk, dus dat zijn onze mensen in de IT — afdelingen en in de Retail afdelingen, die hier keihard aan gewerkt hebben 's-avonds en — in het weekend. Dus daar zullen we misschien wat overuren betalen, maar in die zin — hebben we geen significante terugloop gezien in de omzetten hierdoor. En zijn er ook — geen grote aantallen klanten die ons verlaten hebben, als u dat als kosten van een — hersteloperatie zou aanmerken. Wel de performance, we hebben die van tevoren getest. — Er zat de eerste dag wel een vervelende fout in de website. De eerste dag is de — performance slecht geweest en dat hebben we dezelfde avond er uit gehaald. Dus op het — gebied van de performance is de website trager geweest dan dat de oude website was. En — we zijn er nu ook dagelijks aan bezig om die performance te verbeteren. We hebben dat — ook van tevoren getest, maar daar bleek de praktijkomgeving toch iets weerbarstiger dan — de testomgeving. De lessons learned zijn dat we ook... ik moet er nog een ding aan — toevoegen voordat we aan de lessons learned komen. Je kunt in zo'n migratie kiezen — tussen een stapsgewijze migratie of een migratie in één keer. Buiten dat het om een — nieuwe website ging, hebben we ook alle klanten in de backoffice van het ene systeem — naar het andere verhuisd. Dus van alle klanten zijn de naam, adres en woonplaatsgege- — vens en hun vaste gegevens overgezet en hun portefeuilles zijn ook overgezet. Daar zit — natuurlijk enorm veel controles op dat je zo'n proces goed doet, met name die posities en — de aandelenposities en de geldrekeningen. Dat gaat echt om tienduizenden titels waar — klanten dan een positie in hebben. Wij dachten dat proces het beste te kunnen beheersen — door het in één keer te doen en al onze controletellingen om die op het volledige bestand — uit te voeren. Achteraf blijkt dat we daar dermate veel aandacht aan besteed hebben, dat — we achteraf gezien het mogelijk ook nog wel in stukjes hadden kunnen doen omdat we — het proces zo goed beheersten aan het eind. Maar we hebben dus om die reden, om het — proces goed te kunnen beheersen, er voor gekozen dat in één keer te doen. U weet dat ik — twintig jaar bij de ING gewerkt heb, bij de grote banken worden over het algemeen — bestanden ook in één keer omgezet vanwege dit soort risico's en de controles. — De lessons learned zijn natuurlijk dat wij volgende keer dit rustiger aan gaan pakken, —

wanneer wij in andere landen ook dit soort migraties doen. Dus daar, wij moeten België - en Frankrijk nog naar het nieuwe systeem migreren, gaan we van deze lessen ————— gebruikmaken. Maar onze Nederlandse klant, die heeft daar op zich geen baat bij. Wij — blijven, dat is zeker een lesson learned, in Nederland onze klanten meer betrekken bij — het uitbouwen van de nieuwe site en bij het doorvoeren van eventuele veranderingen. — Dan de Italiaanse manier van zaken doen, we kunnen ook zeggen de Nederlandse manier van zaken doen, daarmee beperken wij risico's. Wat wij lokaal hebben in een land, laten we België en Frankrijk als voorbeeld nemen, we hebben daar een kantoor en dertig ————— mensen. De hele backoffice en alle kosten worden eigenlijk in Nederland gemaakt. We — betalen alle facturen hier in Nederland, we doen de hele backoffice en alle afrekeningen - doen we in Nederland. Dus we hebben al een hele sterke risico beperking uit onze ————— interne organisatie en verder hebben we natuurlijk een ervaren Italiaanse directeur ————— aangenomen die voor ons de zaak gaat opzetten samen met een aantal collega's uit ————— Nederland. Wij zijn in ieder geval ons de geruchten bewust maar zullen dat het hoofd — bieden. Op de Spaanse markt is wel een concurrent die heet Renta Quattro, dat is de — nummer één in Spanje. Dat is een redelijke grote broker en die maakt drie of vier ————— miljoen euro winst per jaar, omdat de tarieven in Spanje erg laag liggen. We zagen dat — niet als de meest aantrekkelijke markt en er zijn wat technische zaken die het ons ook — niet makkelijk maakten om Spanje te kiezen. —————

Uw laatste vraag was over de toegenomen concurrentie in Nederland en of Nederland nog steeds een groeimarkt is. Op zich is Nederland met de hoeveelheid particuliere beleggingstransacties in Nederland een redelijk stabiele markt door de jaren heen en is Nederland natuurlijk wel afhankelijk van zoiets als de crisis, dan heeft de hele markt wat meer volume. In een rustig jaar heeft de markt wat minder volume. Maar het is dezelfde groep mensen die zo ongeveer belegd. Dus daarin zien we niet een hele grote groeimarkt, alhoewel er natuurlijk elk jaar weer nieuwe beleggers bij komen en we moeten zorgen dat we die voor BinckBank winnen. Wat merken we van de concurrentie? Om heel eerlijk te zijn Meneer Jorna, en dat is zonder dat we arrogant willen zijn, maar we hebben van Saxo, KeyTrade, Traders Only en van mijnbroker.nl allemaal tot nu toe niet heel erg veel gemerkt. —————

Voorzitter: Wie mag ik vervolgens het woord geven? Ik ga van voren naar achteren als u het goed vindt. Gaarne uw naam en ook gaarne u beperken tot maximaal drie vragen. —

De heer Van der Snoek: Mijn naam is Van der Snoek. In de eerste plaats graag mijn waardering aan de directie en medewerkers voor het bereikte resultaat. Het zag er ondanks alle probleempjes die er waren, toch weer goed uit. Het betekent ook dat de aandeelhouders ieder jaar toch op grond van de behaalde winst een heel redelijk dividend tegemoet kunnen zien. Wat zich ook weer uit in een goed liggende beurskoers. Dat is even de inleiding. Toen BinckBank een paar jaar geleden Alex overnam, toen werd er gezegd dat je niet direct wonderen daarvan moest verwachten en dat het heeft eventjes de tijd nodig had om te integreren. Er werd ook gezegd dat met verloop van een paar jaar de synergie effecten dan ten volle tot wasdom zullen komen en dat er een hele mooie groei te verwachten is. Maar de afgelopen paar jaar is de winst steeds om en nabij

de één euro per aandeel gebleven. Dus mijn vraag is: Die groei van die synergie komt die nu al op gang of duurt dat nog enige tijd? Zelf heb ik het idee van dat die worst die ons toen is voorgehouden, dat ik toch mocht verwachten dat er een winstsproming van zo'n twintig of dertig procent per aandeel zou komen uit die synergie als die eenmaal pas goed los kwam. Dat was mijn vraag. _____

Voorzitter: Meneer Kooistra, Evert, wil jij deze vraag tackelen? _____

De heer Kooistra: Ja, voor zover mogelijk. De synergie effecten, die destijds gecommuniceerd zijn, hadden eigenlijk betrekking op hoe de twee bedrijven afzonderlijk eruit hadden gezien als zij doorgegroeid waren. Er werd toen een bedrag genoemd van twintig tot vierentwintig miljoen. In verschillende componenten was dat opgebouwd. Een van die componenten was bijvoorbeeld de kosten basis, als Alex en BinckBank apart door waren gegaan dan had de kostenbasis er heel anders uit gezien en was de afzonderlijke kostenbasis van de twee bedrijven veel hoger geweest, omdat je dan allemaal dubbele ontwikkelingen moet doen dan dat het nu eruit ziet. En je ziet de kostenbasis elke keer een klein stapje omhoog gaan en dan weer een tijdje vlak blijven. Als de twee bedrijven zelfstandig door waren gegaan en je had dan de optelsom gemaakt, dan was je veel hoger uitgekomen dan dat je nu had gezeten. Dus nu heb je eigenlijk veel meer voordeel van alle volume. Want uiteindelijk, wat de heer Beentjes al zei, is dit volumebusiness en in één platform, daarom bouwen we daar nu ook aan, daar zit het voordeel in op termijn. Maar je moet de synergie niet interpreteren als een kosten verlaging, het stijgt veel minder snel dan als het bedrijf kleiner zou zijn geweest. Dus daar zit eigenlijk het grootste voordeel in. Beantwoordt dat uw vraag? _____

Voorzitter: We vergaderen nu vandaag ook in een kantoorruimte waar we allemaal bij elkaar zitten. Als we hier een willekeurige medewerker aanschieten, dan zal die aangeven dat het hem per week uren scheelt. Want vroeger moesten we communiceren over twee gebouwen, dat is inmiddels ook gerealiseerd. Alle staven zijn geïntegreerd. We hebben één loonhuis, dit is nu één bedrijf. Het heeft nog twee merknamen, maar het is één bedrijf geworden met één ziel en één cultuur. Dus die kostenbesparingen die zijn sluipenderwijs de afgelopen paar jaar gerealiseerd. Als u dat niet in de winst terugvindt dan moeten we natuurlijk de hele omwereld erbij halen. We hebben vorig jaar gezien dat, uit de crisis komende, we geprofiteerd hebben. Dit is nog steeds niet een beurs waar we hoogtij over kunnen juichen, dus wie weet wat er in het vat zit. Maar daar gaan we het vandaag niet over hebben. Nogmaals hartelijk dank voor de woorden, ik zal zorgen dat die ter bestemde plek ook bij het personeel terecht komen. Dank je wel. _____

De heer Kluff: Een vraag over uw visie op de periode tweeduizend dertien waarin u gaat trachten binnen die groep de grootste te worden. Dan blijkt uit het lijstje dat hier getoond werd dat BinckBank bij uitstek het meest winstgevende is. Hoe komt dat? Dat is op zich een boeiend stuk. Zijn de salarissen hier te laag? Zo niet, dan moet het iets anders zijn? _____

Voorzitter: Dat is één vraag. Hartelijk dank. _____

De heer Beentjes: Dank je wel Jan voor de vraag. De suggestie over de salarissen is niet de oorzaak. Eigenlijk hebben we in Nederland door de combinatie van BinckBank en

Alex, als we het nu over synergiën hebben, een dominante marktpartij en die dominante marktpartij die brengt ook nog een aantal, die beschermt ook haar positie door het aanbieden van allerlei nieuwe services die we de afgelopen, in de afgelopen periode geïntroduceerd hebben. Daardoor zijn we eigenlijk in staat om beter de prijs vast te houden in Nederland dan in het buitenland het geval is. Dus als we kijken naar prijzen die wij gemiddeld in België realiseren zijn die ongeveer... laten we in Nederland beginnen; in Nederland hebben we het over veertien á vijftien euro gemiddeld per transactie, in België is dat tien euro, in Frankrijk zijn wij de absolute prijsvechter en zijn wij op een euro of zes á zeven - na aftrek van kosten natuurlijk - wat lager. Dat is eigenlijk de reden, wij hebben een relatief hoog prijspeil voor de transacties in Nederland.

Voorzitter: Maar ook een heel erg hoog serviceniveau.

De heer Beentjes: En een heel erg hoog serviceniveau ja.

Voorzitter: Wie mag ik vervolgens het woord geven? U bent aan de beurt.

De heer Grootjens: Dank u wel. Ik ga even de microfoon omhoog zetten. Ik ben misschien geen grootaandeelhouder, maar ik ben wel blijkbaar een grotere aandeelhouder. Mijn naam is Kees Grootjens van de VBDO, de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling, en ik heb een aantal vragen die ik graag wil stellen. Eigenlijk eerst een opmerking. We zien dat BinckBank weer goed bezig is op het gebied van duurzaamheid. Ze zijn ook lid van de VBDO en volgens mij dit is het derde jaar dat we hier zijn. We hebben ook nauw contact met BinckBank, niet alleen op de aandeelhoudersvergadering maar ook daarvoor en door het hele jaar. Maar toch maken we ons een beetje zorgen als het gaat om de rapportage, en dat is dan ook mijn eerste vraag. Ik doe wat research de afgelopen drie jaar en als ik kijk naar het jaarverslag, elk jaar wordt er één A-viertje besteed aan het maatschappelijk verantwoord ondernemen en dat is wel informatief, maar als ik kijk naar andere bedrijven dan zie ik wel progressie. Bij rapportage bij BinckBank zien we dat nog niet helemaal. Dus daarom wil ik graag weten wat u gaat doen op het gebied van rapportage? Zult u daar meer uitgebreid ingaan op de trends die u ziet? Wat voor marktkansen, wat voor risico's er zijn? En als u meer gaat rapporteren, dan kom ik steeds terug op de hamvraag die de VBDO altijd stelt; gaat u dat doen conform the Global Reporting Initiative Richtlijnen, de GRI Richtlijnen? Bijna alle Nederlandse banken rapporteren conform die richtlijnen, dus het lijkt mij ook fijn als BinckBank ook als lid van VBDO dat zou doen.

Mijn tweede vraag gaat meer over bedrijfsvoering. Terecht geeft u aan dat duurzaamheid bij BinckBank niet alleen maar bedrijfsvoering is. Je hebt een prachtig kantoor hier, maar het grootste verschil dat BinckBank kan maken is haar klanten eigenlijk op de hoogte te stellen van duurzaam beleggen. Ja, en dan moet ik toch terugkomen op de website. Verschillende aandeelhouders hebben daar iets over gezegd over de website. Ik wist niet dat de nieuwe website er was, maar ik heb wel gekeken op de website van zowel BinckBank als Alex Vermogensbeheer en daar kan ik geen informatie vinden op het gebied van duurzaam beleggen, terwijl dat wel ons speerpunt is. Misschien heb ik dat verkeerd, maar ik zou graag gecorrigeerd worden. En één van

onze leden, één van onze VBDO leden die heeft me ook benaderd een paar weken — gelezen. Die zei: "Ik probeerde bij Alex Vermogensbeheer een duurzame vermogensbeheer variant te krijgen en dat is nog niet gelukt". Dus bij deze, niet alleen maar is — duurzaamheid een marktrisico, maar het is ook een marktkans. Dus ik vraag u, ziet u dat als kans? Is er voor Alex Vermogensbeheer een mogelijkheid om een duurzame variant — op te zetten, want we zien allemaal dat ook het marktaandeel van duurzaam beleggen — door gaat stijgen in Nederland. Ook in Europa trouwens. —

En mijn laatste vraag is meer gericht aan de linkerkant van de tafel van acht heren. Het gaat over de remuneratie. We hebben het nu over bedrijfsvoering, over duurzaamheid. Als VBDO zijn we voorstaander van dat de variabele beloning gekoppeld is aan niet alleen maar financiële doelstellingen, maar ook duurzame doelstellingen. Ik zie dat customer satisfaction, klantenservice, wel een onderdeel daarvan is, maar ik kan me voorstellen dat er nog een aantal andere criteria zouden kunnen zijn die opgenomen kunnen worden in de variabele beloning van de heren aan de rechterkant van de tafel. Dus dan is mijn vraag, ik weet dat over tweeduizend tien het niet is gebeurd, op de agenda is er ook geen wijziging van het beloningsbeleid, maar bent u bereid om daar aandacht aan te besteden en in de toekomst er over na te denken om duurzame doelstellingen op te nemen zoals bijvoorbeeld een duurzame variant van vermogensbeheer bij Alex? Dat waren mijn vragen tot nu toe. —

Voorzitter: Dank u wel meneer Grootjens. Nick, wil jij deze vragen beantwoorden? —

De heer Bortot: Ja graag. De eerste vraag: rapportage; wij komen binnenkort met een duurzaamheidsverslag op basis van de GRI Richtlijnen, niveau C om wel te verstaan, dus dat komt er binnenkort aan. —

De heer Grootjens: Dat is heel erg mooi, gefeliciteerd. —

De heer Bortot: Punt twee, bedrijfsvoering; het promoten van duurzaam beleggen onder particuliere beleggers. Op de Alex site, bij Alex Fonds beleggen daar promoten we dat wel degelijk. Wat we doen is dat het mogelijk is om beleggingsfondsen te selecteren op basis van een duurzaamheids criterium. Dus onze klanten kunnen duurzame beleggingsfondsen uitkiezen. Dat kunnen ze in Nederland en dat kunnen ze ook in België in onze Belgische fondsensupermarkt. Wat we verder doen, dat weet je zelf waarschijnlijk ook wel, we sponsoren de website die we samen met de VBDO ontwikkelen voor het duurzaam beleggen en wij geven de komende tijd een aantal webinars die specifiek zijn gericht op het veld van duurzaam beleggen. Voor Alex Vermogensbeheer hebben wij gekeken of we met een duurzame variant konden komen. Ons vermogensbeheer model zit redelijk complex in elkaar. We kennen een spectrum van vijfhonderd aandelen waar we naar kijken en als je de niet duurzame fondsen zou wegstrepen, dan hou je maar een redelijk beperkte set aandelen over en dan zouden we eigenlijk met een compleet andere manier van vermogensbeheer aan de slag moeten en dat is op korte termijn niet haalbaar. Het is dus zeker iets waar we naar kijken, maar niet iets waar wij op korte termijn aan kunnen voldoen. —

De heer Grootjens: Dus als ik het goed begrijp, van die vijfhonderd bedrijven waarin belegd kan worden, zijn zoveel van die bedrijven in uw ogen controversieel, dat als je

die weghaalt... _____

De heer Bortot: Nou dat niet, maar er circuleren zoveel lijsten over wat wel en niet duurzaam is, dat het erg lastig is om überhaupt een goede selectie te maken en wij willen het echt zorgvuldig doen en vandaar dat we niet over één nacht ijs willen en zeggen: "als we dit doen, dan doen we het goed". We zijn er nog niet aan toegekomen, maar het is zeker iets waar we naar kijken. _____

De heer Grootjens: Dank u wel. _____

Voorzitter: Was er maar één lijst hè, dan waren we het met elkaar eens. _____

De heer Grootjens: Inderdaad er zijn verschillende lijsten, maar de bekende namen komen er redelijk vaak in voor, dus ik zou graag gedachten wisselen over invulling van die lijst. _____

Voorzitter: Ik denk dat de belangstelling om op dat terrein ons spoor achter te laten zeker aanwezig is en het heeft onze doorlopende belangstelling. Keulen en Aken... maar ik denk dat als u het vierde jaar hier komt dat er weer een stapje gemaakt is en dat zal voorlopig zo zijn. Misschien mag ik zelf op uw laatste vraag antwoorden of ons beloningsbeleid voldoet aan duurzaamheid? Ons beloningsbeleid is voor het allergrootste gedeelte gericht op een drietal items. Natuurlijk, ik noem dat in deze aandeelhoudersvergadering vanzelfsprekend, is dat de financiële performance; die is een deel van ons beloningsbeleid, maar de klant staat bij BinckBank voorop. Linksom of rechtsom is de manier hoe we met klanten omgaan en wat we voor de klanten kunnen doen en wat we voor de klanten additioneel kunnen doen, heel erg belangrijk. Wij vinden dat een onderdeel van ons duurzaamheidsbeleid, wat wij voor onze klanten kunnen doen. Uiteindelijk zijn de klanten soeverein en autonoom, maar wij willen die klanten wel zo goed mogelijk bedienen. Customer satisfaction, daarin zijn onze doelstellingen zeer hoog. We moeten vaststellen dat we vorig jaar die hele hoge doelstellingen net niet hebben bereikt en wij blijven die hele hoge doelstellingen nastreven. Beloningsbeleid is iets waar je als je niet oppast doorlopend over praat, ik kom er straks nog heel even op terug, omdat de Wet financieel toezicht dit jaar ook weer is veranderd en dat betekent dat onze verantwoordelijkheid als commissarissen om over onze discretionaire bevoegdheden te beschikken, de wet daarvoor weer met additionele richtlijnen is gekomen. Ik denk dat het allerbelangrijkste waar wij naar streven is dat wij een buitengewoon goed risicobeheerssysteem voeren en dat is heel wezenlijk voor duurzaamheid voor deze onderneming. Maar elk jaar zullen we weer stapjes maken. —

De heer Grootjens: Dank u wel voor deze toelichting. _____

Voorzitter: Kan ik hiermee de beraadslagingen over de presentatie van het jaarverslag afronden? Nog twee, nee, nog iemand in de eerste ronde? Meneer Schuit is er weer. U was er vorig jaar niet meneer Schuit. _____

De heer Schuit: Ja dat klopt, het was prachtig weer denk ik; net als nu, maar goed ik ga er verder niet op in waarom ik nu dan toch wel kom, maar dat heeft u goed opgemerkt. Even een paar vragen nog. Een en ander is al aangetipt hoor. Het break-even vooruitzicht in Frankrijk voor het lopende boekjaar, het is mij niet helemaal duidelijk geworden wat de oorzaken nu zijn of zouden kunnen zijn voor het nog geen winst

verwachten in Frankrijk. Kunt u dat misschien even uiteenzetten? _____

Voorzitter: We hebben dat niet als een "iets dat we al hadden moeten bereiken" gepresenteerd. Wij zijn nog in een opbouwfase in Frankrijk en dat betekent nog altijd dat de kost voor de baat gaat en ik heb de heer Beentjes horen vertellen dat hij verwacht dat het break even moment zo niet aan het eind van dit jaar dan ieder geval volgend jaar bereikt gaat worden. _____

De heer Schuit: Maar het is niet zo dat er onverwachte tegenstroom of tegenwind of beiden zijn geweest? _____

Voorzitter: Nee, we hebben goed de wind in de zeilen. Dat heeft de heer Beentjes laten zien qua aantallen klanten, ook de opbrengstprijzen, de kwaliteit, de appreciatie van onze aanwezigheid in Frankrijk, we winnen daar ook prijzen. We hebben de wind in de zeilen en ik hoorde dat we één van de top vier zijn. Nou dat moet één van de top drie worden, zo ver zijn we nu eenmaal. _____

De heer Schuit: De gebruikelijke aanlooppromblematiek, niets bijzonders dus. _____
Vraag twee: BinckBank, is het nu wel of is het nu niet een overnamekandidaat? En zo ja, dan zou ik toch graag daar iets meer van willen weten. Klap nou eens een beetje uit de keuken zou ik zeggen als ik een Belg zou zijn. En zo ja, als BinckBank een overnamekandidaat zou zijn, welke partijen zouden dan als potentiële overnemende partij kunnen worden aangemerkt? Ik ben zeer benieuwd. _____

Voorzitter: Ik zou zeggen; open een chatbox, dan hoort u veel meer dingen daarover. Ons standpunt is dat wij nog zoveel potentieel hebben en zoveel ambitie hebben en zo overtuigd zijn dat wij dat waar kunnen maken, dat we zijn wie we zijn. _____

De heer Schuit: Dat hebben we in het verleden met andere bedrijven ook wel gezien. Ze hadden dezelfde gedachtegang, zeer begrijpelijk. _____

Voorzitter: Om één ding kunt u gerust zijn, als dat ooit aan de orde komt, dan heeft u daar stemrecht over. _____

De heer Schuit: Ja, maar ik had liever dat ik van tevoren in de gaten had dat het zover — was. _____

Ik had een klein verzoekje nog. Op bladzijde drie van het jaarverslag, daar vinden we de kerncijfers en ik vind ze heel goed. Dat is niet even het punt, maar ik had graag een kleine uitbreiding daarvan. Is dat mogelijk? Wilt u dat in ieder geval in overweging nemen om die kerncijfers van bladzijde drie wat uit te breiden tot een meerjarenoverzicht, waarbij ik denk aan minimaal vijf boekjaren. En het tweede verzoek wat ik dan heb, dat is of daarbij tevens dan in dat meerjarenoverzicht, wat ik graag zou zien, zou worden opgenomen de hoogste en de laagste koersen van de betreffende boekjaren alsmede de relevante slotkoersen, dus de ultimo boekjaarkoersen. _____

Voorzitter: Duidelijke vragen. _____

Mevrouw Hoijtink: Op pagina vijftien vindt u de openingskoersen, de hoogste en laagste. _____

De heer Schuit: Ja maar ik had ze graag bijeen in een meerjarenoverzicht samengevoegd. _____

Voorzitter: Vijf jaar wordt even lastig daar moeten we over nadenken, maar het zal

altijd vanaf het moment van de overname van Alex zijn want daarvoor zijn het pro forma cijfers en dat, we willen hier graag... _____

De heer Schuit: Nee, ik heb dat begrepen dat het lastig zal zijn. _____

Voorzitter: Dat is lastig, maar wij nemen uw verzoek in overweging. _____

De heer Schuit: Dank u wel. _____

Voorzitter: Dan zijn we nog bij... ik ga maar weer in dezelfde volgorde. Eerst de heer Stevens. Meneer Stevens zoekt u de microfoon op. Ik heb uw naam al genoemd. _____

De heer Stevens: Dank u wel meneer de voorzitter. Dan kom ik nog eventjes op de strategie. U heeft Italië op uw lijstje staan, maar de wereld is wat groter en u wil de grootste van Europa worden. Duitsland, daar zien we u nog niet en nu is dat een moeilijke markt, maar het is vaak een springplank voor wat verder Oost-Europa in. Hoe staat u daar tegenover? Ik neem aan dat u toch wel een afdeling strategie heeft, die de ontwikkelingen in de gaten houdt. _____

Voorzitter: Wij maken graag kosten wanneer ze opportuun worden. En de afdeling strategie zit aan mijn linkerkant, vier man sterk. _____

De heer Stevens: Ik neem aan dat een beetje bedrijf toch altijd een afdeling strategie heeft met een macro econoom. _____

Voorzitter: Ik kan u verzekeren dat dat gedachten zijn die regelmatig opkomen en besproken worden, maar wij zijn er nog niet aan toe. We hebben weloverwogen voor Italië gekozen. De voorzitter van het bestuur heeft daar de belangrijkste reden voor genoemd. Dat is een belangrijke stap en de kost gaat daar ook weer voor de baat. En Oost-Europa; die markten ontwikkelen zich. _____

Ze zullen op enig moment misschien interessant worden. Mag ik het daarbij houden? Tenzij de heer Beentjes meer wil vertellen. _____

De heer Beentjes: Ik denk de keuze voor Italië te hebben toegelicht en we hebben in een eerder stadium gezegd dat er vijf landen zijn waarnaar we gekeken hebben. Er zijn er toevallig nu al twee aan de orde gekomen. We keken naar Spanje, naar Italië, naar Duitsland, Zwitserland en Polen. En Italië is daar als beste naar voren gekomen. Dat betekent niet dat voor nu tot in de toekomst die andere landen nooit meer aan de orde kunnen komen, maar op dit moment hebben wij Italië als beste mogelijkheid aangemerkt. Al die andere landen hebben iets waardoor ze minder goed scoorden en wat we in het geval van Frankrijk hebben gedaan is dat we gezegd hebben; we doen liever één ding goed dan twee dingen half, en dat geldt eigenlijk nu ook weer dus we gaan nu eerst Italië goed doen en dan komt er mogelijk weer een moment dat we naar een volgend land kijken en dan moeten we weer keuzes gaan maken. _____

Voorzitter: Dank je wel. _____

De heer Stevens: Ok, wat ons een beetje bevreemdt is dat u dit nieuwe prachtige kantoor zelf gekocht heeft. Ja het is toch de gewoonte in dit soort bedrijven dat men gaat huren en het geld dat men heeft spendeert aan de bedrijfsvoering, dus we zouden graag willen weten waarom die beslissing genomen is om het te kopen? _____

De heer Beentjes: Ja hoor dat kan ik wel toelichten. Het is voor ons veel goedkoper om dit pand te kopen. Op het moment is de rente, we hebben hier ongeveer vijftieng

miljoen euro voor betaald. De rente in de markt is op dit moment om en nabij twee procent, dus in alternatieve kosten kost dit ons ongeveer een half miljoen per jaar. Als we dit zouden huren zou het ongeveer twee en een half miljoen euro per jaar kosten. Dus we zijn door het zelf te kopen veel goedkoper uit en we hebben toch een grote beleggingsportefeuille, dus in feite is het een alternatieve aanwending die voor het bedrijf beter uitpakt. _____

Voorzitter: En we konden het niet te duur kopen. _____

De heer Stevens: Nee, dat hadden we inmiddels wel begrepen. En dan de heer Bortot, die heeft een effectenkrediet en dat is gestegen van honderd vierentwintigduizend, honderd vijftwintigduizend bijna naar driehonderd negenendertigduizend. We konden nergens een oorzaak of reden of gevolg vinden. Kunt u dat uitleggen? _____

De heer Beentjes: Nick kan het ook zelf beantwoorden, maar ik kan u aangegeven dat wij als bestuursleden eigenlijk ook een kredietfaciliteit hebben en op zich niet tot disclosure verplicht zijn wat we met dat geld doen, maar ik weet niet of Nick er zelf iets aan toe wil lichten? _____

De heer Bortot: Ja, ik ben zelf ook een belegger, zoals een heleboel klanten, gelukkig maar denk ik. Ik beleg ook actief en ik maak gebruik van mijn krediet en het krediet moet natuurlijk wel in verhouding staan tot de rest van je beleggingen, en dat staat het in dit geval. _____

De heer Stevens: Nou wij dachten dus dat u een flink pakket, een redelijk pakket _____ BinckBank gekocht had en dat in overleg met de raad van commissarissen.... _____

Voorzitter: Meneer Stevens daar doen wij geen mededelingen over. Het spijt me, dat is buiten de orde van de vergadering. _____

De heer Stevens: Ja, dat is prima. _____

Voorzitter: Hartelijk dank Nick voor je openhartige antwoord. Hij is gewoon een enthousiaste klant, laten we dat op prijs stellen. Meneer Stevens mag ik hierbij uw vragen beantwoord hebben? _____

De heer Stevens: Ja. _____

Voorzitter: Dank u wel. _____

De heer Stevens: Dank u wel. _____

Voorzitter: De heer Jorna, u wilde nog één keer het woord hebben? _____

De heer Jorna: Graag voorzitter. Om nog even op het duurzame verhaal terug te komen. Ik adviseer u om dat zeker met uw klantenpanel te bediscussiëren, want ik denk dat je de keus van klanten niet moet gaan beperken, want dat kan ook tegen je gaan werken. Heel goed wat de heer Beentjes zei: "We willen wat stabielere inkomstenstroom hebben. Daarom hebben we een aantal activiteiten opgestart". Ten aanzien van Be Frank, wanneer acht u dat geslaagd? U heeft overal doelstellingen voor gemaakt, wanneer gaat u echt operationeel? Ik weet niet of het al operationeel is, maar wanneer -- u heeft een mogelijkheid nu bij de wet gekregen - maar wanneer zegt u dat de doelstelling, met volgend jaar twee a drie defined contribution collectieve klanten, dan zijn we al heel tevreden? Over Think Capital, dat is eigenlijk een vrij kleine speler. Vijf-trackers, vijftwintig miljoen zo een beetje. Hoe gaat u dat op de kaart zetten? Gaat u --

dat ook via meerdere platforms of eigen platform laten verhandelen? En de policy van — Think Capital was eigenlijk altijd: "we willen niets betalen om op het schap bij iemand — te komen" en is die policy dan straks anders of blijft dat? En de sociale media — Squawkbox en Shares, hoe lopen die? Ze hadden een goede start, maar wordt er nu nog — frequent gebruik van gemaakt? —

Dan ten aanzien van wat u zei, een tweede aspect. U wil echt een bank voor beleggers — zijn, focus houden. Dan is eigenlijk die spaarmarkt toch een beetje een vreemde eend in — de bijt. In die zin, overtollige middelen kan ik iets bij voorstellen, maar echt puur als — spaarmarktje profileren is toch iets wat buiten die scope valt, lijkt mij. U zit daar in een — renteval. U kunt zelf het rendement niet maken om u als spaarmarkt goed te profileren in — de markt. Nu zegt u; dat willen we ook helemaal niet. Laat u dat product doodbloeden? — U was heel blij met de uitspraak van de rechter over de ordermachine TOM. Die gaat — ook in derivaten, en dat levert kosten op zowel voor BinckBank en voor TOM, want dat — is nog steeds niet winstgevend heb ik begrepen, en ook voor de klanten. Gaat u die — kosten met de extra winsten die u maakt binnen BinckBank doorgeven aan uw klanten — of zegt u dat het kostenvoordeel voor die klanten al groot genoeg is? En in het — persbericht las ik iets heel raars waar u mij misschien bij kan helpen. Euronext zegt dat — ze de zaak hebben verloren, ze mogen erbij, maar dat TOM maar een bodemprocedure — moet beginnen. Voor mij een wereld van onbegrip wat dat er mee te maken had, maar — misschien weet u wel wat ik bedoel. —

Ik heb dan nog een laatste vraag met name voor de heer Kooistra. U heeft een aantal convenanten moeten tekenen, de banken hebben in een bepaald daglicht gestaan, en het zorgement is daar heel duidelijk ook een element in de risico paragraaf bijgekomen. Zeker als je Alex Vermogensbeheer plaatst, bent u een gewone bank aan het worden, die wat dat betreft ook de lessen geleerd heeft. Ik kijk even naar de professionele markt, daar biedt u een platform aan en vermogensbeheerders etcetera maken daar met hun klanten gebruik van. Bij wie ligt dan die zorgplicht? Ligt die zorgplicht bij de vermogensbeheerder, die moet toezien op dat er geen concentraties in de portefeuille voorkomen; dat er misschien geen goed krediet gebruikt is? En biedt u die vermogensbeheerder voor hun klanten dezelfde krediet faciliteiten aan als ware het een gewone particuliere klant, in die zin een die rechtstreeks bij u bankiert? —

Voorzitter: Uw vragen worden beantwoord door het bestuur. —

De heer Kooistra: Uw vraag over Be Frank, wanneer beschouwen wij dat als geslaagd? Als het businessplan gerealiseerd is, maar dat kan ik niet met u delen uit concurrentie overwegingen. Dat zult u begrijpen. Wat zijn de eerste stapjes? Wij beschouwen iets geslaagd als wij vooruitgang boeken en de eerste stap is eigenlijk het verkrijgen van de vergunning. We zitten nu in de aanvraagprocedure daarvoor bij de DNB en bij de AFM en zodra we die hebben dan kunnen we van start. Het bedrijf is operationeel klaar daarvoor. Er zijn ook al leads. Er zijn partijen die graag klant willen worden. Dus het is de vergunning waar het nog op hangt. Daar zitten we in de aanvraag procedure voor, daar geldt een termijn van dertien weken voor, ware het niet dat als DNB bijvoorbeeld een vraag stelt, dan de klok stil gezet wordt. Dus in theorie kan het langer duren. Nou we

zijn de eerste in de markt die met een PPI naar buiten komen dus er worden nog wat vragen gesteld maar we hebben er goede hoop op dat we die vergunning gaan krijgen. We hebben aangegeven dat we daar drie miljoen in investeren en tot nader order is dat ook wat we verwachten dat we moeten investeren. Ik hoop dat dit uw vraag over Be Frank beantwoordt. _____

De heer Aartsen: Dat waren eigenlijk een aantal vragen in één, dus ik probeer die ook in een keer te beantwoorden. Op dit moment zijn er inderdaad vijf trackers, althans, er waren vijf trackers die Think Capital had uitgegeven. Inmiddels heeft Think Capital meerdere trackers op de markt gebracht, ook een wat breder pakket. Dat is ook ter voorbereiding overigens op Be Frank, omdat daar waar de pensioengelden in trackers worden belegd, die in de Think Capital zullen worden geïnvesteerd. Dan moeten we denken aan een wereld index, een onroerend goed, dus echt een wat breder inzetbaar pakket. Hebben we die alleen gemaakt voor Be Frank? Nee, die worden ook aan onze particuliere klanten aangeboden en aan onze professionele partijen waar wij zaken mee doen en ook de partijen waar we overigens vanuit BinckBank geen zaken mee doen. Think Capital heeft ook gewoon zijn eigen verkoopkanaal. Dus wat dat betreft worden de trackers van Think Capital in een zo breed mogelijke distributiekanaal op de markt gezet en die zijn zeker niet exclusief. Ook nog even inhaken op het duurzame beleggen, dat was Nick eigenlijk even vergeten te melden, dus ik denk dat het nu mooi een gelegenheid is, we overwegen ook om een duurzame tracker te maken. Dus even in antwoord op de eerdere vraag. Dat was het volgens mij. _____

De heer Bortot: De Squawkbox en Shares. Allereerst de Squawkbox. Met de _____ Squawkbox zijn wij heel succesvol van start gegaan en ook nog steeds is de Squawkbox druk bezocht. De Squawkbox, daar kijken we eigenlijk niet zozeer naar aantallen klanten die actief zijn, maar meer naar de activiteit van die klanten. Dagelijks zien we dat de _____ Squawkbox goed bezocht is en dat die klanten ook betere transacties doen, dus ze maken meer winst of minder verlies en ze handelen ook minder risicovol en daarom is het ons — ook eigenlijk te doen, om een betere en duurzame relatie met de klant. _____

Shares is ook erg succesvol van start gegaan. Wat we wel zien is dat we veel bezoek hebben op Shares maar dat er eigenlijk te weinig discussie plaatsvindt binnen Shares. Wij hebben ons, met het retail team, als eerste gericht de afgelopen maanden op het overbrengen van onze klanten van de BinckBank van het oude naar het nieuwe platform. Dat had prioriteit nummer één, en de komende maanden gaan wij ons weer richten op Shares om de activiteit op Shares significant te verhogen, onder andere samen met de VEB. _____

Voorzitter: Dank je wel Nick. Dan blijven er nog een paar staartjes van de vragen van dhr. Jorna over. _____

De heer Beentjes: Ik zal de vraag over de spaarmarkt beantwoorden. We kunnen _____ inderdaad op dit moment niet de rente bieden in de markt die we nodig hebben om daar — echt een concurrerend spaarproduct neer te zetten. Op dit moment is de spaarrekening, — zeg maar een overloop rekening voor klanten die bij Alex zitten en die geen rente — krijgen op de gewone brokerage rekening en wel tijdelijk het geld kunnen stallen op de —

spaarrekening en dan een rente krijgen die misschien niet als zeer concurrentieel te zien is, maar in ieder geval is het wel een rente van anderhalf procent. We gaan dus het product niet promoten maar we laten het ook niet doodbloeden. Dus voor de klanten van Alex die we dit product bieden, daarvoor is het in ieder geval een zekere rentevergoeding, die niet de hoogste is in de markt, maar in ieder geval een vergoeding als ze een tijdje het geld niet gebruiken. En op die manier is het op dit moment gepositioneerd en dat willen we voorlopig ook zo laten.

Dan Pieter, de vraag over TOM, doe jij dit inclusief het persbericht over de bodemprocedure en de zorgplicht vragen?

De heer Aartsen: Ik begin met TOM. De uitspraak van het kort geding was dat TOM Broker toegelaten zou moeten worden als lid van de beurs, maar in de kleine lettertjes stond ook dat er een bodemprocedure zou moeten worden gestart. Dus de uitkomst van het kort geding had uiteindelijk meerdere dingen in zich kunnen hebben. De beurs had in hoger beroep kunnen gaan, dat hebben ze besloten om niet te doen en de beurs had ook kunnen zeggen: "u hoeft de bodemprocedure niet te starten". Maar omdat daar geen uitspraak over gedaan is, is de uitspraak van het kort geding dat de bodemprocedure gestart zou moeten worden. Dus dat zat eigenlijk automatisch in de uitspraak opgesloten. Vandaar dat wij dat hebben toegevoegd in ons persbericht dat die bodemprocedure ook daadwerkelijk is gestart. Dus daarin wordt eigenlijk nog een keer getoetst wat de uitspraak gaat worden. Maar in de tussentijd is dus wel het resultaat dat TOM Broker lid is geworden van Euronext Live. Het is een beetje verwarrend misschien maar zo is de uitspraak geweest.

Dan de zorgplicht. Daar wil ik even insteken aan de hand van hoe professional services de diensten biedt aan de professionele partijen. Die dienstverlening moet je eigenlijk in twee stukken hakken, enerzijds de dienstverlening die wij aan vermogensbeheerders bieden, en de dienstverlening die wij aan de andere kant als bank en of verzekeraars en pensioeninstellingen bieden. In het eerste geval maken wij feitelijk gebruik van onze banklicentie omdat een vermogensbeheerder een particuliere klant moet onderbrengen bij een bank. Die mag dat zelf niet en dan wordt er dus wel gebruik gemaakt van de bank balans van BinckBank en hebben wij daar de zorgplicht als het gaat om risicomanagement en anderszins. Dus daar moeten wij wel degelijk de risico's bewaken en dat doen we op de door ons gebruikelijke wijze, maar dan ook in samenspraak met die professional. Op het moment dat er sprake is van een bank of een verzekeraar dan is dat volledig de verantwoordelijkheid van de bank of de verzekeraar, maar kunnen wij wel bijvoorbeeld ons risicomodel ter beschikking stellen. Alleen de eindverantwoordelijkheid ten aanzien van het risicobeheer en de zorgplicht ligt dan in handen van de bank of de verzekeraar. Zo ligt ongeveer de scheiding. Ik hoop dat zo de vraag is beantwoord.

Voorzitter: Ik meen van wel. Mag ik deze vergadering voorstellen hierbij de bespreking van het jaarverslag af te ronden en over te gaan naar de agenda. Wij gaan een keer proefstemmen, kijken of het straks goed gaat. Maar voordat het menens wordt is het denk ik verstandig dat te doen. Maar voordat we dat gaan doen wil ik u eerst mededelen dat er zesenvoertig aandeelhouders aanwezig zijn, die zich als zodanig hebben

geregistreerd. Dat zij bij elkaar vertegenwoordigen achtendertig miljoen achthonderd — zevenenzestigduizend en vierhonderd aandelen, zodat tweeënvijftig komma zeventien — procent van het stemgerechtigde kapitaal aanwezig is en daarmee is dan rekening — gehouden met een correctie die de notaris op mijn woorden heeft toegepast. Ik had u — voorgelezen en voorgedragen dat het geplaatste kapitaal bijna zesenzeventig miljoen — was, maar de feiten zijn, en ik vertrouw de notaris, dat het vierenzeventig miljoen — vijfhonderdduizend aandelen zijn en dat is inclusief de vijftig prioriteitsaandelen. — U heeft allemaal een chip gekregen en u heeft allemaal een stemkast gekregen en u heeft — allemaal een stemwijzer gekregen hoe u ermee om moet gaan. Wij gaan over een vraag — stemmen die betrekking heeft op uw aanwezigheid hier. Het is voor mij ook een — experiment, ik stel u voor dat u straks als het woord gevoerd is en ik de discussie afsluit, dat ik dan voorstel conform het voorstel etcetera te gaan stemmen. En dan roep ik u op — te gaan stemmen. En dat wil ik nu bij deze ook doen. Ik mag u oproepen om te gaan — stemmen over de volgende vraag: is het nieuwe gebouw van BinckBank een goede — locatie om de algemene vergadering van aandeelhouders van BinckBank te houden? U — kunt voor stemmen, u kunt tegen stemmen, u kunt u onthouden. Daarbij moet ik — aantekenen dat straks als u niet stemt dat het een blanco stem is en dat is geen — onthouding. Dus u kunt voor, tegen of onthouding stemmen. Als u niets stemt is het een — blanco stem, die telt niet mee. U ziet straks op het scherm de uitslag, zoveel voor, zoveel tegen, zoveel onthoudingen en dan kunnen we met elkaar zien of een voorstel is — aangenomen of niet is aangenomen. De eerste keer gaat het dus over of u dit een goede — locatie vindt, maar u ziet op het scherm ook steeds hoe hoog het in de zaal aanwezige — kapitaal is. Dat kan veranderen, namelijk wanneer u de zaal verlaat niet om naar het — toilet te gaan, maar als u de zaal verlaat en u komt het stembureau tegen en moet u uw — pasje inleveren. En dan zal automatisch uw aanwezigheid uit de computer worden — gehaald en dan verandert eventueel het getal van het zaalkapitaal wat aanwezig is. Wat — ingewikkeld is deze technologie, maar na een paar keer oefenen zal het wel gaan. Ik wil — nu voorstellen om nu te stemmen. —

Het beweegt al enige tijd niet meer. Oh, het beweegt toch weer wel. U heeft nog een — laatste gelegenheid. Het is nog voor spek en bonen, maar het zaalkapitaal ligt wat hoger — dan het aantal uitgebrachte stemmen. Maar er zijn dus mensen die hun knopje niet — indrukken neem ik aan. —

Hierbij sluit ik de stemming. Dan gaan alle lampjes uit en dan kunnen we in deze — proefstemming vaststellen dat voor hebben gestemd achttien miljoen zeshonderd zestig — duizend honderd zevenenzeventig aandelen, tegen één miljoen honderd éénduizend — tweehonderd één en dat er vier miljoen tweehonderd dertigduizend en honderd — vijftientig onthoudingen zijn. En daarmee hebben we denk ik wel bewezen dat we het — kunnen. Ja, men kan steeds een beroep op u blijven doen wanneer de techniek ons — verlaat. —

Dan wil ik toch maar doorgaan naar agendapunt drie a (3a), het vaststellen van de — jaarrekening over het boekjaar tweeduizend tien en dat is ter stemming. Wie mag ik — daarover nog het woord geven? Als daar geen behoefte aan is dames en heren, dan stel ik

u conform het voorstel en de toelichting daarop te besluiten tot vaststelling van de ——— jaarrekening over het boekjaar tweeduizend tien en kunt u nu stemmen. En dit is serieus deze keer. Het beeld is rustig, dus notaris kan ik verder gaan? Dan sluit ik nu de ——— stemming. De notaris rept zich niet dus het gaat allemaal goed. En stel ik vast dat het — besluit conform de toelichting daarop om de jaarrekening vast te stellen aangenomen is – met achtendertig miljoen achthonderd vierenveertigduizend zeshonderd zevenendertig — stemmen voor, vijftig stemmen tegen en nul onthoudingen. ————— En daarmee is het voorstel conform de agenda en de toelichting aangenomen. ————— Dan gaan we over naar agendapunt drie b (3b). Dat is een eventuele toelichting op het dividendbeleid, dat is niet ter stemming maar ter bespreking. Dat dividendbeleid staat overigens sinds jaar en dag in het jaarverslag en dit keer op pagina zeventien en ik wilde u voorstellen het hierbij te laten, tenzij iemand daarover een vraag wil stellen want dan kan dat besproken worden. Zo niet, dan stel ik voor dat wij overgaan naar agendapunt drie c (3c) en dat is wel weer ter stemming en dat gaat over de vaststelling van en de datum van betaalbaarstelling van het slotdividend over het boekjaar tweeduizend tien. Dat staat op pagina achtenzestig van het jaarverslag. De voorzitter van het bestuur heeft daar al aan gerefereerd. Het voorstel is om een slotdividend uit te keren van zevenentwintig eurocent na een interim dividend van vierentwintig eurocent en dat de betaalbaarstelling zal plaatsvinden op vier mei. Iemand die daar het woord over wil voeren? Zo niet, ja hij is er toch. —————

De heer Schuit: U zou het haast kunnen raden waar ik het over zal gaan hebben. DSM en BAM hebben heel lang dezelfde policy gevolgd, wat betreft het dividendbeleid, als BinckBank. Toch is daar blijkbaar het kwartje eens een keer gevallen, zoals de befaamde meneer Goethe indertijd zei "die Vernunft muss ganz von selber siegen". Ik had eigenlijk gehoopt dat er nou eens een keer hetzij tot stockdividend uitbetaling danwel tot keuzedividend uitbetaling zou worden overgegaan. Beide genoemde bedrijven, dat zijn toch niet de kleinste, zijn toch recentelijk op grond van voor hen moverende redenen, overgegaan tot het uitbetalen van dividend naar de winst van de aandeelhouders. Ik had graag gezien dat dit nu ook bij BinckBank eens het geval zou zijn. Ik heb in het verleden een aantal argumenten aangevoerd op grond waarvan stockdividend het beste zou zijn, maar ik heb er ook altijd bij gezegd - dacht ik - waarom keuzedividend het vriendelijkst is, dan mag de aandeelhouder het zelf bepalen en vrijheid blijheid dat staat bij mij nogal hoog in het vaandel, maar hier wordt ik nu gewoon gedwongen om cash te accepteren waar dan direct de Minister van Financiën via zijn kompels mij vijftien procent dividendbelasting ontfutselt wat ik dan later weer terug moet zien te graaien. Het is maar één argument, helemaal niet de belangrijkste hoor, want ik zie een heel aantal echt valide argumenten op grond waarvan stockdividend ook voor BinckBank een verstandiger optie zou zijn dan cashdividend. Geld kun je maar één keer uitgeven, geld moet je mee werken en ik dacht dat een bank dat zeker zou moeten doen. Mag ik toch nog eens horen of dit ooit nog eens een keer ter sprake is geweest in de loop van het afgelopen jaar, hetzij onder jullie bestuursleden danwel met de commissarissen bij elkaar? —————

Voorzitter: Meneer Schuit, wij hebben van u in het verleden en met aandacht geluisterd naar uw argumenten. Dit is vanzelfsprekend een onderwerp waar uitgebreid over gesproken is, niet alleen in het bestuur maar ook met commissarissen. Voor BinckBank is er op dit moment geen valide reden om af te wijken van het beleid zoals wij dat tot op heden gevoerd hebben en daarbij zou ik het eigenlijk willen laten. Wij hebben voldoende kapitaal maar ik wil niet op alle afzonderlijke argumenten ingaan. Dit is een manier van dividend betalen die wij gepast vinden en daar willen wij het graag bij laten. Met kennisname van al uw argumenten en met erkenning van dat dit een punt is waar we steeds weer op terug moeten komen bij het formuleren van het voorstel. _____

De heer Schuit: Toch is de binding tussen de onderneming en haar aandeelhouders bij stockdividend een argument dat u niet over het hoofd moet zien. Dan krijg je in plaats van beleggers meer aandeelhouders die met vreugde zien dat hun aandelenkapitaal in die zin vergroot dat hun aandelen iedere keer maar weer worden bijgespijkerd. Dat is een, het lijkt geen belangrijk argument wellicht, maar ook denk ik dat het psychologisch gezien een belangrijk argument is, wat zeker het overwegen waard is. Maar ik kan u nog wel tien argumenten noemen, als ik ze nog allemaal weet te recapitulieren. Ik zou zeggen besteed er nog eens aandacht aan in de loop van het jaar. Wellicht dat u DSM en BAM en ook nog enkele andere ondernemingen zult volgens en nogmaals besteed er aandacht aan, dat is mijn verzoek want hier valt niks meer aan te veranderen op deze vergadering, dat snap ik ook nog wel. _____

Voorzitter: Wij zijn blij dat u er vandaag weer bent, u heeft uw platform weer gekregen. Terecht, dat is iets dat we moeten overwegen. De toezegging is dat we dat elk jaar opnieuw zullen overwegen. _____

De heer Schuit: Ok. _____

Voorzitter: Dan wilde ik overgaan tot stemming. Over de hoogte van de dividenden en de betaalbaarstelling, u kunt nu stemmen. _____

De stemming is nu gesloten wat mij betreft. Ik kijk de notaris aan of hij vindt dat de zaken in orde zijn, dan kan ik u de uitslag mededelen. Voor zijn achtendertig miljoen achthonderd vierenveertigduizend vierhonderd zesentachtig stemmen, er zijn honderd stemmen tegen en er is één onthouding, waarmee ik vaststel dat er een besluit is genomen conform het voorstel en de toelichting rondom de hoogte van het slotdividend van de betaalbaarstelling en zou ik gaarne over willen gaan tot agendapunt vier. Dat is de verlening van kwijting aan de leden van bestuur. Ook dit is een agendapunt wat ik u voorleg ter stemming. Heeft één van u behoefte om daarover het woord te voeren? Zo niet, dan kunnen we voortgaan met de stemming. Ik stel voor dit voorstel om het bestuur kwijting te geven conform de toelichting, daarover nu te gaan stemmen. U kunt nu stemmen. _____

Ik kijk de notaris weer aan, is het beeld rustig genoeg om te zeggen dat iedereen de gelegenheid heeft gehad zijn stem rechtsgeldig uit te brengen. Ja, dan kan ik u de uitslag noemen. Voor zijn achtendertig miljoen achthonderd drieënveertigduizend en drieëntachtig stemmen uitgebracht en tegen honderd en twee stemmen en er zijn vijfhonderd en één onthoudingen, waarmee ik vaststel dat het voorstel om het bestuur _____

decharge te geven conform het voorstel op uw agenda en toelichting is aangenomen. — Dan wil ik, alvorens wij verder gaan met agendapunt vijf, nog iets zeggen wat ik in het — begin al meldde, dat per één januari de Wet financieel toezicht is gewijzigd en, alhoewel het beloningsbeleid niet op de agenda staat, stel ik het toch op prijs om dat even te — melden. In de Wet financieel toezicht is per één januari een nieuwe regeling vastgelegd, — een wettelijke regeling die als doelstelling heeft om te voorkomen dat het bezoldigings- — beleid aanspoort tot het nemen van onaanvaardbare risico's. Deze regels sluiten ————— grotendeels of bijna nagenoeg aan bij reeds bestaande regels in het kader van de ————— Corporate Governance, de Code Banken en de principes voor een beheerst ————— beloningsbeleid. De regeling strookt inhoudelijk ook met het bezoldigingsbeleid zoals — dat in tweeduizend tien is vastgesteld, maar noopt op één punt tot een nadere uitwerking en dat is de discretionaire bevoegdheid van de raad van commissarissen om een ————— variabele beloning aan te passen. De regeling stelt, en is afhankelijk van het risicobeeld — van een bank die variabele beloningscomponent in ieder geval voor veertig procent en in ieder geval binnen drie jaar - maar dat kan ook meer en dat kan ook een langere periode — zijn - voor herbeoordeling aan de orde komt bij de raad van commissarissen die daarover een discretionaire bevoegdheid hebben om die herbeoordeling te plegen. Dat betekent — dat die variabele beloning na die periode lager gesteld kan worden. Om dat allemaal — comme il faut te regelen, hebben de individuele bestuurleden zich verbonden om ————— volledig hun medewerking te geven aan de uitwerking van deze discretionaire ————— bevoegdheid conform dat artikel negentien van het bezoldigingsbeleid van tweeduizend — tien met een herberekening van die variabele beloning van tenminste veertig procent en — na een periode van drie jaar. Ik denk dat het verstandig is dat ik daar even gewag van — maak. Dit is naar onze stellige overtuiging geen materiele wijziging in het ————— bezoldigingsbeleid bij tweeduizend tien, zodat dit niet ter besluitvorming is, al waren het maar simpel omdat het een wettelijke regeling is en uiteindelijk een verantwoordelijk- — heid neerlegt bij commissarissen naast alle andere verantwoordelijkheden die de wet en — allerlei codes de laatste jaren opgestapeld hebben, zullen wij die als commissarissen ————— vanzelfsprekend ter harte nemen. —————

Alvast op dit moment wilde ik dan nog iets mededelen. Wat die variabele beloning ————— betreft, denk ik dat het goed is om te melden dat twee van de vier bestuurders besloten — hebben een contante korte termijnbonus te investeren in aandelen BinckBank, waarvan — akte. —————

Da ga ik naar agendapunt vijf, dat is de kwijting aan de leden van de raad van ————— commissarissen voor het door hen gehouden toezicht tijdens het boekjaar tweeduizend — tien. Wil iemand daar het woord over voeren? Zo niet, dan wil ik voorstellen om ————— conform het voorstel en de toelichting daarop te gaan besluiten over de kwijting aan de — leden van de Raad van Commissarissen en stel ik vast dat u nu kunt gaan stemmen. — Ik neem aan dat alle aandeelhouders die stemgerechtigd zijn nu hun stem hebben kunnen uitbrengen. Notaris bent u dat met mij eens? Nog niet? Ja, ik kan de stemming sluiten — met een knik van de notaris. En kan ik u de uitslag mededelen. Voor zijn vierendertig — miljoen zevenhonderd vierennegentigduizend honderd éénentachtig stemmen —————

uitgebracht, tegen twee en er zijn vijfhonderd en één onthoudingen. En waarmee dit — voorstel is aanvaard conform zo het op de agenda is opgenomen en hoe het toegelicht is. Hartelijk dank. _____

Dan zijn we bij agendapunt zes en dan geef ik gaarne het woord aan de heer Brouwer. — **De heer Brouwer:** Dankjewel meneer Scholtes. Dames en heren met genoegen kom ik — bij agendapunt zes en ingevolge hetgeen hier opgeschreven is, doe ik u het voorstel tot — herbenoeming van de heer Scholtes tot commissaris bij BinckBank. Wie zou hierover — het woord willen voeren? Zo niet, dan gaan wij over tot stemming over dit punt en — verzoek ik u nu op desbetreffende knopjes te drukken. _____

We zijn zover, dank u wel notaris. Hier komt de uitslag: achtendertig miljoen achthonderd dertienduizend vijf stemmen voor, éénendertigduizend honderd achtenzeventig tegen, met vijfhonderd twee stemmingen onthouden. Het is mij een groot genoegen de heer Scholtes geluk te wensen met zijn herbenoeming tot commissaris. —

Voorzitter: Hartelijk dank voor uw vertrouwen. En dan mag ik overgaan tot agendapunt zeven, dat is de voordracht van de prioriteit tot herbenoeming van de heer Deuzeman tot lid van de raad van commissarissen en dat is ook ter stemming. Wat moet ik daaraan — toevoegen? Hij is hier drie jaar geleden gekomen. En wij zijn als commissarissen — buitengewoon blij en tevreden dat hij onze kwaliteit is komen aanvullen en bevelen hem u van ganser harte aan om voor een herbenoeming in aanmerking te komen. Mag ik — vragen of iemand het woord wil voeren? Zo niet, dan zou ik over willen gaan tot — stemming. Er kan nu gestemd worden. _____

Ik zie de notaris knikken, dan sluit ik nu de stemming en stel ik vast dat voor het — voorstel om de heer Deuzeman te herbenoemen voor vier jaar, gestemd hebben — achtendertig miljoen achthonderd twaalfduizend negenhonderd en vijf stemmen, tegen — waren er éénendertigduizend honderd achtenzeventig en vijfhonderd en twee — onthoudingen, waarbij de conclusie kan worden getrokken dat ook dit voorstel conform — de agenda en toe toelichting is aangenomen. Gefeliciteerd. _____

Dan gaan we naar agendapunt acht, het voorstel van de prioriteit tot wijziging van de — statuten. Dat is een statutenwijziging die uitgebreid is toegelicht in bijlage één van de — agenda van vandaag. Het is een doorvoering van allerlei wettelijke regelingen, die de — wetgever zo productief elk jaar weer ons voorschrijft in de statuten op te nemen. Het — gaat over de implementatie van de Wet aandeelhoudersrechten, de Wet spreekrecht — ondernemingsraad, de wijziging in de Wet giraal effectenverkeer en de aanpassing van — de Euronext Rulebooks dienaangaande. Daar gaan we eerst over stemmen straks, en — vervolgens gaan we stemmen over de machtiging, maar daar kom ik dan straks nog even op terug. Wenst iemand het woord? Zo niet, dan gaan we nu stemmen over de — wijzigingen van de statuten en open ik nu de stemming. U kunt uw gang gaan. _____

Ik zie een knik van de notaris, dan sluit ik nu de stemming. Voor hebben gestemd — achtendertig miljoen achthonderd vierenveertigduizend en tweeëntachtig stemgerechtigden, tegen is één stem uitgebracht en er zijn zeshonderd en twee onthoudingen, waarmee ik vaststel dat het voorstel om de statuten te wijzigen conform het voorstel op de agenda, toegelicht in de bijlage, is aangenomen. _____

En gaan we over tot stemming over een machtiging aan ieder lid van het bestuur, iedere notaris, medewerker en paralegal bij NautaDutilh om het concept van de notariële akte — van statutenwijziging op te stellen en de vereiste ministeriële goedkeuring of verklaring van geen bezwaar te verkrijgen. Ook hierover wil ik u eventueel het woord geven. Als — daar geen gebruik van gemaakt hoeft te worden, dan ga ik met uw goedvinden nu over — tot stemming. Dan kunt u uw gang gaan. _____

Ik zie een rustig beeld op het scherm, dank u wel notaris. Dan sluit ik nu de stemming. En kan u mededelen dat voor hebben gestemd achtendertig miljoen achthonderd drieënveertigduizend negenhonderd tweeëntachtig stemmen en dat er honderd vierenvijftig stemmen zijn tegen het voorstel ingebracht en er vijfhonderd en tweeënvijftig onthoudingen zijn geweest waarmee ik kan vaststellen dat het voorstel zoals dat op de agenda is verschenen en is toegelicht door u is aangenomen en is de machtiging hierbij verstrekt. _____

Dan gaan we naar agendapunt negen. Agendapunt negen vergt ook een stemming, — daarbij moet een quorum aanwezig zijn en ik heb u gemeld dat het quorum aanwezig is, — namelijk tweeënvijftig komma zeventien procent van het stemgerechtigde kapitaal wat — de vennootschap heeft uitgegeven. En dat we dus met gewone meerderheid van — stemmen over dit agendapunt kunnen beslissen. Het voorstel is, zoals u dat bekend is, — dat u de prioriteit aanwijst als orgaan dat bevoegd is tot uitgifte van gewone aandelen in het kapitaal van BinckBank, het verlenen van rechten tot het nemen van gewone — aandelen in het kapitaal van BinckBank en het beperken of uitsluiten van het aan — aandeelhouders toekomstige voorkeursrecht. Dit is ter stemming. Wie wil daarover het — woord voeren? Zo niet, dan wil ik u voorstellen om over te gaan tot stemming. U kunt — nu stemmen. _____

Het is rustig, de notaris knikt. Dan kan ik u melden dat voor dit voorstel, het voorstel om op deze manier eventueel aandelen uit te geven of rechten te verlenen al dan niet met — beperking of uitsluiting van aandeelhouders voorkeursrechten, dat daar vóór hebben — gestemd zevenendertig miljoen negenhonderd zesentachtigduizend tweehonderd en — tachtig stemmen, dat er achthonderd zevenenvijftigduizend zevenhonderd tweeënvijftig — stemmen tegen zijn uitgebracht en dat er vierhonderd vierenvijftig onthoudingen zijn — geweest en stel ik vast dat dit voorstel is aangenomen met een ruime meerderheid van — stemmen conform de agenda en toelichting. Hartelijk dank. _____

Dan kunnen we overgaan naar agendapunt tien. Agendapunt tien is wederom een — agendapunt waar stemmen verplicht is. Het betreft het voorstel van de prioriteit om het — bestuur van BinckBank te machtigen, mits na verkregen goedkeuring van de prioriteit, — gewone aandelen in het kapitaal van BinckBank of daarvoor uitgegeven certificaten — anders dan om niet te verkrijgen. Wie wil daarover het woord voeren? _____ Ja, meneer Schuit. _____

De heer Schuit: Het verkrijgen van aandelen op deze wijze, dat kan verschillende redenen hebben natuurlijk. Het kan zijn om bonussen uit te betalen aan het management in aandelen, het kan zijn om stockdividenden aan aandeelhouders uit te betalen, maar er zijn ook andere redenen. Kunt u me zeggen welke redenen u zelf zou kunnen bedenken

buiten deze twee redenen die ik net noem om aandelen uit de free float te verkrijgen? —

Voorzitter: Uit de free float? Aandelen in te kopen? Daar zijn gebruikelijke redenen voor, de kapitaalssituatie kan daar aanleiding toe geven. Dat is een bekende. —

De heer Schuit: Uw kapitaalsituatie kunt u dat preciseren? —

Voorzitter: U weet dat wij streven naar een solvabiliteit binnen een raamwerk, daarover hebben wij u geïnformeerd en op enig moment kunnen wij de grenzen van dat raamwerk bereiken en zou het een mogelijkheid zijn om aandelen terug te kopen. Dat is een bekende reden, maar het ligt niet in ons huidige voornemen. Dat is een bekende reden. Er zijn allerlei alternatieven, maar die zijn niet aan de orde. Dat is geen afweging, maar dit is een punt op de agenda, want toch een stuk flexibiliteit geeft en daarvoor staat het elk jaar op de agenda. —

De heer Schuit: Ik begrijp dit. U moet die vrijheid van handelen hebben, alleen voor het tweede door mij genoemde argument vraag ik u nogmaals de aandacht. —

Voorzitter: Die aandacht krijgt u. —

De heer Schuit: Dank u wel. —

Voorzitter: Dan wil ik tot stemming overgaan. U kunt nu stemmen. —

Ik geloof dat het beeld rustig is, ik kan u mededelen dat er achtendertig miljoen — achthonderd éénenveertigduizend negenhonderd en tweeëntachtig stemmen voor zijn — uitgebracht, dat er tweeduizend honderd éénenvijftig stemmen tegen zijn uitgebracht en — dat er vijfhonderd vierenvijftig onthoudingen zijn geweest, waarmee ik vaststel dat dit — voorstel door deze vergadering is aangenomen; het voorstel om eventueel aandelen in te kopen na machtiging van de prioriteit door het bestuur alles conform het voorstel en de — toelichting. —

En wil ik overgaan tot agendapunt elf: De aanwijzing van de accountant. Conform de Corporate Governance Code hebben het bestuur en de audit commissie van BinckBank het functioneren van de accountant in de diverse entiteiten en capaciteiten waarin hij fungeert intensief besproken. De conclusie van onze bevindingen is dat de accountant naar behoren functioneert, om deze reden wordt voorgesteld om Ernst&Young ook voor het boekjaar tweeduizend elf opnieuw aan te wijzen als accountant en wij de vruchtbare samenwerking kunnen continueren. Ik wil graag eerst vragen of iemand het woord wil voeren. Gaat uw gang. —

De heer Stevens: Dank u wel meneer de voorzitter, Stevens is de naam van SRB. U wil de accountant voor dit jaar benoemen. Het jaar is vier maanden aan de gang, dus ik zou graag willen dat u volgend jaar éénmalig verzoekt om de account voor twee jaar te benoemen en dan kunt u steeds goedkeuring vragen voor de benoeming van de account het jaar volgend op de aandeelhoudersvergadering, want stel dat er iets gebeurt, dan moet u op zoek naar een nieuwe accountant en dan er moet een buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders uitgeschreven worden. —

Voorzitter: We zullen de secretaris van de onderneming, Christian Feenstra, vragen om te bekijken of dat mogelijk is en als dat mogelijk is dan zullen we dat in serieuze overweging nemen. —

De heer Stevens: Ja er zijn verschillende bedrijven die dat al doen. —

Voorzitter: U kunt zich voorstellen dat wij de pro's en de con's eerst even op een rijtje willen zien, maar het is in ieder geval een heel creatief voorstel en het versterkt de continuïteit. Hartelijk dank. _____

Wil iemand anders nog het woord voeren? Christian, hierbij het verzoek om ons als raad van commissarissen nog eens een keer bij de hand te nemen hoe hiermee om te gaan. —

Dan wil ik dit voorstel in stemming brengen. U kunt nu stemmen. _____

Het beeld ziet er rustig uit notaris. Hierbij sluit ik dan de stemming. Met een knik van de notaris is dat goed bevonden en kan ik u mededelen dat zevenendertig miljoen _____ achthonderd veertigduizend negenhonderd zesentachtig stemmen voor zijn uitgebracht, — tweeduizend éénenvijftig stemmen tegen zijn uitgebracht en dat er in dit geval één _____ miljoen vierhonderd en vijftig stemmen zich onthouden hebben van stemming. _____

Ik stel vast dat conform het voorstel en de toelichting daarop wij besloten hebben _____ Ernst&Young in ieder geval voor het boekjaar tweeduizend elf vooralsnog te benoemen tot onze accountant. Nico, ik verheug me op de goede samenwerking. Ik spreek dan ook namens de voorzitter en de leden van de audit commissie in het bijzonder. _____

Dan zijn we bij de rondvraag. Ja, meneer Stevens. _____

De heer Stevens: Dank u wel meneer de voorzitter. U heeft een hele pagina gebezigd voor de initiële agenda, alleen hij is toch wel een beetje kort, want hij kijkt niet verder dan het jaar tweeduizend elf en wij zouden graag zien dat die uitgebreid wordt tot minimaal de aandeelhoudersvergadering van het jaar volgend op de aandeelhouders vergadering waarin we aanwezig zijn. _____

Voorzitter: Het lijkt mij dat wij dat voorstel gaan honoreren. _____

De heer Stevens: Ok, dank u wel. _____

Voorzitter: Meneer Stevens hartelijk dank. _____

Wil iemand anders nog in deze rondvraag het woord voeren? Zo niet dames en heren dan daagt het einde van deze vergadering, deze toch wel bijzondere vergadering in het huis van BinckBank. Ik dank u hartelijk voor uw aanwezigheid en uw bijdrage in deze vergadering middels goede vragen. Ik wens u in ieder geval straks een zonnige terugreis en die lijkt verzekerd. Er is geen zomerse bui gevallen, maar voor degenen die daar prijs op stellen zullen we u nog even meenemen naar het Binck-café, waar de voorzitter van het bestuur u van harte uitnodigt. _____

De heer Beentjes: Ja u bent van harte uitgenodigd, onze bar is op de vierde verdieping, daar gaat u met de lift heen en dan wijst het zichzelf de weg. _____

Voorzitter: Ik sluit de vergadering om kwart over vijf. Hartelijk dank. _____

WAARVAN PROCES VERBAAL AKTE door mij, notaris, is opgemaakt en getekend te Amsterdam op de datum in de aanhef van deze akte vermeld. _____

(Getekend): W.H. Bossenbroek.



UITGEGEVEN VOOR AFSCHRIFT