



NOTARIEEL PROCES-VERBAAL

van een algemene vergadering van aandeelhouders van

BINCKBANK N.V.

gehouden te Amsterdam op 30 april 2015

akte van 26 oktober 2015

Amsterdam

Brussel

Londen

Luxemburg

New York

Rotterdam



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

Heden, zesentwintig oktober tweeduizend vijftien maak ik, mr. Wijnand Hendrik Bossenbroek, notaris te Amsterdam, hierna te noemen "notaris", 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 dertig april tweeduizend vijftien 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: Ik geloof dat we iedereen nu wel in de gelegenheid hebben gesteld om hier op tijd aanwezig te zijn en ik wil graag u, aanwezigen, van harte welkom heten. Ik treed hier op als voorzitter van de raad van commissarissen. Zoals u gezien hebt in de agenda is dit mijn laatste keer, dus als het hier en daar wat hapert dan ligt het aan de emotie.

U ziet een hele uitgebreide tafel. U heeft de gelegenheid gehad om bij de BAVA, in september vorig jaar, kennis te maken met de nieuwe commissarissen, de heer Van der Steen, Carla van der Weerd-Norder en met Hannie Kemna. Ik kan u verzekeren dat zij inmiddels helemaal ingewerkt zijn en dat was het allerbelangrijkste.

De heer Van Leeuwen: Voorzitter, wie bent u?

Voorzitter: Ik ben de voorzitter van de Raad van Commissarissen.

De heer Van Leeuwen: En hoe is dan wel uw naam?

Voorzitter: Scholtes, Kees Scholtes.

De heer Van Leeuwen: Ik ben Jan van Leeuwen.

Voorzitter: Kees met een K.

De heer Van Leeuwen: Ja en ik ben Jan van Leeuwen, J.V.L., maar ik dacht dat u dood en begraven was. Ja, ik heb u een brief geschreven private and confidential en nou moet ik even mijn bril erbij pakken, die was aan u gericht op vijf (5) februari.

Voorzitter: Ik weet het meneer Van Leeuwen, ik ken uw gezicht niet, maar ik wil u.....

De heer van Leeuwen: Nee, u ontnemt mij het woord niet, want ik wil u duidelijk maken waar het om gaat in deze vergadering.

Ik lees u de brief voor die ik u geschreven heb: Hierbij zend ik u mijn schrijven met de bijlage.....

Voorzitter: Nee dat hoeft niet, die brief is.....



De heer Van Leeuwen: Ik schreef hem aan de heer Evert Jan Kooistra en die heeft me ook niet geantwoord.

Voorzitter: Die brief is beantwoord door BinckBank en die.....

De heer Van Leeuwen: Nee, ik schrijf het private en confidential aan u en niemand anders.

Voorzitter: Nee, ik heb die brief ter hand gesteld aan bevoegden binnen BinckBank en die hebben adequaat gehandeld; dat heeft geleid tot

De heer Van Leeuwen: Dat zijn krullenbollen, dat zijn geen bankiers, dat zijn krullenbollen hierzo, dat zijn ICT-mensen.

Voorzitter: En daarmee heeft u gezegd wat u wilde zeggen.

De heer Van Leeuwen: Nee, want er komt nog veel meer, want het is uw laatste vergadering, maar het wordt een afgang voor u, dat kan ik u verzekeren.

Voorzitter: Wij zien elkaar dan terug in de rondvraag neem ik aan.

De heer Van Leeuwen: Nee zeker niet, eerder.

Voorzitter: Hartelijk dank voor uw aanwezigheid, het wordt in ieder geval een boeiende vergadering.

Voorzitter: Allereerst opmerkingen van huishoudelijke aard als u mij toestaat. U ziet dat deze vergadering via webcast over de website van BinckBank ook buiten deze vergadering gevolgd kan worden door belangstellenden. Ik verzoek u bij elke interventie of vraag uw naam nog een keer te zeggen zodat het verslag adequaat opgesteld kan worden. Het verslag wordt overigens in overeenstemming met artikel 27.5 van de statuten vastgelegd met een notarieel proces-verbaal. Daarvoor is de heer Bossenbroek aanwezig met zijn collega. Dan zijn er nog een paar formaliteiten: ik wil constateren dat deze vergadering rechtsgeldig kan plaatsvinden omdat deze rechtsgeldig is opgeroepen. Aanwezig zijn ook namens Deloitte, de heren Ronald Koppen en Endymion Struijs. De heer Koppen zal bij agendapunt vier (4) een aantal vragen beantwoorden, die gesteld zijn door de VEB en verder vanzelfsprekend de vragen die gesteld kunnen worden binnen de overigens daarvoor geldende afspraken die de regelgeving en codes hebben aangewezen. Zodra is vastgesteld hoeveel aandeelhouders ter vergadering aanwezig zijn en het aantal stemmen dat zij kunnen uitbrengen en het percentage van het geplaatste kapitaal, wat overigens één en zeventig miljoen (71.000.000) gewone aandelen zijn en vijftig (50) prioriteitsaandelen, zal ik u dat mededelen. Ik begrijp in ieder geval dat er geen quorum aanwezig is, zodat we bij agendapunt negen (9) moeten stemmen met twee/derde (2/3) van de stemmen om dat voorstel al dan niet over te nemen of af te wijzen. Er wordt elektronisch gestemd, zoals gebruikelijk de laatste jaren. Daarvoor zullen wij straks met elkaar oefenen hoe dat gaat, wanneer daar tijd voor is, maar ik wil allereerst maar beginnen aan de business waar het echt om gaat en onze voorzitter van de raad van bestuur, de heer Vincent Germyns, het woord geven.

De heer Germyns: Goed, goedemiddag dames en heren, ik hoop dat u mij goed kunt horen. Ik zou u van harte welkom willen heten als voorzitter van de raad van bestuur van BinckBank. Dat het heel snel kan gaan blijkt immers als ik hier kijk. Vorig jaar zat ik hier op de eerste rij. Zat ik hier waar de heren van Deloitte nu zitten, zat ik op die eerste rij en toen was het namelijk de bedoeling dat er gestemd zou worden dat ik in de raad van bestuur van BinckBank zou terecht komen, waar u positief op gereageerd heeft. We zijn nu een jaar verder en er is ondertussen al heel wat gebeurd binnen BinckBank en dat heeft ertoe geleid dat ik vanaf de periode november het



stokje overgenomen heb van onze vorige CEO, Koen Beentjes om de activiteiten van BinckBank voor de rest van het jaar tweeduizend veertien in heel goeie banen te leiden. Dus ik wil u maar aangeven dat het heel snel kan gaan en dat het zeker met gepaste trots is dat ik hier vandaag voor u sta om een toelichting te kunnen geven over het afgelopen jaar.

Voor we naar de high-lights en de business high-lights of de belangrijkste elementen van het afgelopen jaar gaan kijken, wil ik u toch zeker even meenemen in de ganse sequentie die we met zijn allen binnen de raad van bestuur, maar ook met de heren en dames van de raad van commissarissen, doorlopen hebben, zijnde dat wij vorig jaar een strategische herijking hebben gehad. Ik wil u dat zeker niet onthouden omdat daarvan een aantal elementen duidelijk zijn, een aantal duidelijke strategische elementen, die we voorop gesteld hebben, waar wij ons afgelopen jaar volledig op gefocust hebben om zo goed mogelijk alle projecten die we binnen dit bedrijf opgezet hebben, daar bij aan te laten sluiten en zodanig dat wij in naam van u, als aandeelhouder, en van alle stakeholders binnen dit bedrijf, dus ook onze medewerkers, toezichhouders, maar ook u als aandeelhouder uiteraard, om daar iedereen van te kunnen laten meegenieten. Ik ga beginnen met een korte inleiding. Het zal eerst het strategische stuk zijn, dan komen we tot de business high-lights en tot slot zal ik u nog iets vertellen over het eerste kwartaal wat wij vanochtend middels een persbericht kenbaar gemaakt hebben.

Het is een hele boterham, dus soms zal ik misschien iets versneld door de slides gaan maar ik hoop dat u mij dat vergeeft, dat is omwille van de tijd.

Als we heel even gaan kijken, verslag boekjaar tweeduizend veertien. Zoals gezegd, hebben wij een strategische herijkingsoefening gehad begin vorig jaar. We zijn daarbij vertrokken vanuit onze visie en missie die wij binnen dit bedrijf hebben. Een visie met name dat wij als BinckBank de mensen willen helpen grip te krijgen op hun beleggingen en hun financiële ambities te laten waarmaken. Dat is eigenlijk ons idee, dat is ons beeld waar wij destijds mee begonnen zijn binnen BinckBank en wat ons groot gemaakt heeft, maar wat eigenlijk ook destijds ook al de visie was binnen Alex en vandaar dat uiteindelijk beide samen een heel mooie gezelschap was om te laten verenigen binnen BinckBank als entiteit.

Ons bestaansrecht: ja, u ziet het daar vooraf staan, klanttevredenheid is bepalend voor ons succes.

De heer Van Leeuwen: Het is een ballentent hier, dit is geen klanttevredenheid,

Voorzitter: Meneer Van Leeuwen, ik ontnem u het woord.

De heer Germyns: Goed, dus, klanttevredenheid: het mag misschien niet altijd zo overkomen en meneer Van Leeuwen, dat u daarop reageert, wel dat is uw goed recht, maar dat dragen wij heel hoog in het vaandel, ja, dus daar staan wij voor en dat is bepalend voor ons succes. Dat hebben wij ook de afgelopen tijd heel hard laten zien. Dat dragen wij ook door in al onze projecten en straks in een aantal slides waar ik u toelichting bij geef, dan zal ik er straks nog verder duiding over geven.

Wij gaan ervan uit dat de Europese belegger meer verdient. Dat betekent meer inzicht, meer kennis, meer informatie, meer toegang en service tot lage kosten. Wij stellen alles in het werk om aan die behoeften te kunnen voorzien en die behoeften heel goed te kennen. Ook straks kom ik erop terug, maar wij hebben heel wat projecten de afgelopen tijd gehad om daar beter aan tegemoet te komen. Waarom doen we dit? Mensen zijn op zoek naar een betrouwbare partner, die



hen hulpmiddelen ter beschikking stelt om hen te helpen hun vermogenspositie te behouden en verder uit te bouwen. Dit is het doel van onze vennootschap, het doel van onze entiteit en dus waarvoor wij ons hard voor maken. De rol van BinckBank, daar kom ik straks nog zeker op terug, is om daarbij te fungeren als navigator, als hulp om hen daar te begeleiden in het maken van de goede keuzes.

De strategische herijking die wij gedaan hebben: wij hebben binnen het bedrijf een platform gecreëerd, we hebben daar het management in betrokken maar ook de raad van commissarissen en de raad van bestuur. Wij hebben een zestal strategische doelstellingen voorop gesteld. Een zestal strategische werk-assen waarop wij de toekomst wilden aanvliegen. We hebben ook vanmorgen aangekondigd richting analisten dat er ook nog in de maand juni een Investor Story komt. Ook daar zullen wij uitgebreid toelichting geven van hoe wij deze strategie ten uitvoer willen brengen. Dus dat komt sowieso. Wij gaan daar in het komende tijd nog veel meer helderheid rond scheppen, mocht het vandaag niet duidelijk zijn.

Een van de zes (6) assen is customer intimacy en operational excellence. Ja, dat staat ook boven dienstbaarheid, daar gaat het over klantfocus, daar gaat het over het inrichten van processen, zo efficiënt mogelijk inrichten van processen om op een goede manier onze dienstverlening te kunnen realiseren. Daar zijn we constant mee bezig, daar lopen heel wat efficiëntie processen om dit beter te krijgen, zowel aan de voorkant en dan spreekt het ook richting onze klanten, maar ook aan de achterkant; we hebben het over stabiliteit op systemen van IT. We hebben het over ganse processen die lopen binnen afdeling operations en dergelijke. Dit is een heel belangrijke pijler, dit is ook eigenlijk waar de toekomst van Binck mee te maken heeft, als wij goed in staat zijn die customer intimacy - dat betekent, dicht bij de klant staan - goed te begrijpen wat die klant wil en daar zo goed mogelijk invulling aan te geven, gecombineerd met het efficiënt en operationeel inrichten van onze processen, wel dit is toekomst waar Binck voor moet staan.

Wij hebben binnen ons bedrijf, een aantal van u weten dat heel goed, dat wij een afhankelijkheid hebben van transacties, dus, veelal wordt gekeken op het einde van een kwartaal, hoe zat het met de transacties. Wel gaandeweg hebben wij de nodige stappen ingezet om die afhankelijkheid van pure transacties om die systematisch iets minder te laten worden. Dat betekent dat wij meer ingezet hebben, ook in het verleden, op projecten die te maken hebben met de groei van de assets under management, ja ook de asset driven kant en ook de interest income driven kant. Mensen die al iets langer aandeelhouder zijn onder u die kunnen zich dat misschien nog herinneren, maar een jaar of vijf (5) zes (6) geleden was eigenlijk de interest income pijler of het interest income tak van BinckBank, ook eigenlijk een mooie inkomstenbron. Wel de afgelopen jaren zien we op deze tak, waar we heel conservatief zijn, waar we de stabiliteit beogen, ja, daar merken wij zeker dat het heel moeilijk wordt in deze tijden met lage rente om ook daar die extra marges te kunnen gaan genereren. Dat betekent ook dat wij daar initiatieven ondernemen om die gebalanceerde inkomstenstroom na te streven en om die pure afhankelijkheid van de transactions, om die toch wel iets te gaan verlagen. We zetten ook in op de navigatorrol, dat betekent de rol, gefocust op distributie. Het gaat niet altijd om productie, en ik verduidelijk mij meteen. Kijk, als wij de keuze moeten maken tussen inhouse een aantal zaken verder gaan ontwikkelen, een aantal zaken doorprogrammeren, dan gaan wij vrij snel de keuze maken tot het inhuren van diensten van externen om bepaalde activiteiten te doen. Een mooi voorbeeld, daar kom ik straks nog even toe,



is de lancering van onze Binck turbo's. In plaats van onze eigen systemen en onze eigen marketmakers als team te gaan onderbrengen binnen het ganse bedrijf, hebben wij gezegd: nee, we kunnen beter terugvallen op een externe partij of een externe partner waar we mee samenwerken om samen met hen op basis van ons lastenboek te kijken zodat zij ons de gepaste producten leveren die in lijn liggen met wat wij vooropgesteld hebben. Men zou ervoor kunnen geopteerd hebben om eigen teams te hebben die dat allemaal verwezenlijken, maar wij hebben nee gezegd. Wij moeten de focus houden op customer intimacy, dicht bij de klant staan en op die distributiefunctie van BinckBank en dat betekent voor productiezaken dat wij daar niet noodzakelijk de prioriteit aan geven.

We gaan kijken naar het verstevigen van de internationale footprint. Gaandeweg hebben wij, ik ben daar een redelijke exponent van geweest, dat is ook de reden waarom ik tien (10) jaar geleden bij Binck begonnen ben, als entiteit de plannen opgevat naar het buitenland te gaan trekken. En het eerste land waar men terecht kwam was België. Ik ben eigenlijk tien (10) jaar geleden bij Binck begonnen, dus daar ben ik goed getuige van geweest. Gaandeweg hebben wij ook entiteiten opgericht, onze bijkantoren in Frankrijk en Italië en dat betekent dat wij nu ook binnen onze strategische keuzes voor de kaart getrokken hebben om te zeggen van: kijk, we hebben een goede internationale footprint opgebouwd in deze vier (4) landen: Nederland, België, Frankrijk en Italië. Dat betekent dat alle diensten die wij centraal aanbieden in Nederland, dat wij moeten kijken of we die kunnen uitrollen over die landsgrenzen heen. Dat betekent dat wij inzetten, niet zozeer op verdere expansie op korte termijn, op verdere expansie richting andere landen, richting bijkomende landen, nee, wij trekken duidelijk de kaart dat wij gebruik maken en willen kapitaliseren op onze aanwezigheid in de landen waar we momenteel actief zijn om daar verder onze groei mee uit te bouwen.

Als we gaan kijken naar doorontwikkeling van het verdienmodel. Ook daar hebben wij gaandeweg gemerkt dat het uiteindelijk een combinatie is. Gaandeweg ziet men dat ook in andere sectoren. Je ziet telkens het principe van bundling en unbundling, het bundelen van diensten en dan weer het uit elkaar trekken van diensten. Wel gaandeweg hebben wij gezien dat eigenlijk het bundling verhaal binnen BinckBank is dat wij los van de pure transactiekosten, wat eigenlijk het verwerken van een aankoop of een verkooporder, wat dat kost, hebben wij gaandeweg extra lagen, constant extra lagen er rond gelegd, zijnde: fundamentele analyse, technische analyse, optiewijzer, wat dan ook, al die lagen hebben wij extra aangeboden aan onze klanten, maar dat moest allemaal verrekend worden in die kostprijs, in die ene kostprijs van die ene transactie, want dat was de enige manier waarop wij konden afrekenen met onze klant. Nu, dat is het bundling principe, waar we nu mee bezig zijn. We hebben een aantal trajecten lopen gehad afgelopen tijd en wij zijn systematisch meer bezig met choice based conjoint analysis. Dan gaan we echt kijken naar wat nu de diensten zijn waar de klanten die zij als primair beschouwen, wat zijn nu de diensten waar klanten zeggen: nou kijk, daar heb ik nu extra geld voor over. Want die moet u zich daarbij voorstellen, wel dat kan ik u perfect aangeven. Kijk, iemand die constant handelingen doet of transacties doet die AEX gerelateerd zijn, die heeft er op zich niet zoveel boodschap aan of wij nu real time of streaming quotes op Amerika geven aan iedereen, daar heeft men geen boodschap aan. Waar wij willen naar toegaan is dat wij in de toekomst, en dat doen we met ons based conjoint analysis, dat is de bevraging die we doen bij onze klanten. Wij willen perfect gaan



detecteren, perfect gaan determineren van: wat zijn de basisdiensten en voor iemand die puur op de AEX handelt, ja dat is een basis platform, waar die real time koersen heeft, maar dat hoeft niet noodzakelijk streaming te zijn. Maar dat zijn misschien mensen die bereid zijn, als die ook in Amerika handelen, om daarvoor delayed koersen te aanvaarden. Zegt men: van ja, goed, ik wil die delayed koersen niet maar ik wil ook streaming koersen op Amerika, prima, maar daarvoor plannen wij in de toekomst dat wij dergelijke diensten die niet behoren tot het standaardpakket, dat wij die betalend zullen maken voor die klanten die dat wensen af te nemen.

Dan zijn er de gedachten rond de doorontwikkeling van het verdienmodel. Dus niet zozeer dat ze alle kosten die we hebben verrekenen in de transactiepost, nee, want dat maakt ons ook zo kwetsbaar als je de vergelijking gaat maken met onze concurrentie.

De positionering van twee (2) merken, ook daar heel sterke duidelijkheid. Wij hebben eind tweeduizend dertien, hebben wij een ganse oefening gemaakt rond de twee (2) merken. Wij hebben gezegd: nou ja goed, moeten we nu verder met Binck, moeten we nu verder met Alex of moeten we die twee (2) naast elkaar laten bestaan? Nu voor eens en altijd of tenminste voor de komende drie (3), vier (4) jaar, ik zou nooit zeggen voor eens en altijd, dat lijkt mij niet zo verstandig, maar goed, voor de komende drie (3) jaar binnen die strategische herijking hebben we duidelijk de keuze gemaakt om die twee (2) merken naast elkaar te laten bestaan. Wat we wel doen is dat wij onze twee (2) merken gaan herpositioneren. De eerste stappen daarvoor hebben we al gezet. Meer herpositioneren van Binck, het pure Bincklabel, richting de self directed klanten die alles zelf willen doen, die eigen keuzes willen maken en hun eigen transacties willen doorvoeren en Alex meer in de richting van de validator/delegator. Dat betekent mensen die eerder nood hebben aan begeleiding, aan externe informatie om dan een keuze te kunnen maken of zelfs bij het delegator principe, om dan ook te kiezen voor de volledige uitbesteding van dienstverlening.

Goed, dus die positionering van de twee (2) merken willen wij ook verder blijven doorvoeren.

Als we even gaan kijken naar die herijking van strategie, dat is ook gepaard gegaan met de herijking of tenminste de update van onze middellange termijn doelstellingen. Wel ook die doelstellingen hebben wij in lijn gebracht met onze strategische pijlers waar wij achter staan. Het betekent dat wij ook een target opgesteld hebben van onze klantentevredenheid. Elk kwartaal doen wij een bevraging van onze klanten, gaan wij kijken of men tevreden is met onze dienstverlening of niet? We krijgen een bepaalde score tussen de één (1) en de tien (10) op tien (10). Daarvan hebben wij ons als doel gesteld dat wij die boven de acht (8) moeten krijgen. Gemiddeld gezien over alle landen heen, moeten wij die boven die acht (8) krijgen. Om u een idee te geven, wij zaten eind Q vier (4) vorig jaar, op zeven komma zeven (7,7). Dus dat stellen wij voorop.

Ook die gebalanceerde inkomstenstroom komt terug in onze lange termijn target. Dus ook dat gedeelte hebben we volledig vertaald naar onze lange termijn doelstelling.

Aantal transacties geadministreerd vermogen, beheerd vermogen, al die elementen maken deel uit van die volledig geïntegreerde herijkingsoefening die we afgelopen jaar gerund hebben.

Het laatste element hier op deze slide, maar zeker niet de minst belangrijkste, ook de cost/income ratio hebben wij voorop gesteld. We hebben deze ook in onze middellange en lange termijn doelstelling opgenomen. Dat betekent voor deze doelstelling tot tweeduizend achttien (2018), dat we gezegd hebben van: het moet ons streven zijn om die cost/income ratio onder de vijftien procent (15%) te gaan brengen. Voor uw informatie, de cijfers die we vanochtend



voor het Q één (1) kwartaal gelanceerd hebben, daar zaten we met een cost/income ratio van tweeënzestig procent (62%), goed, dus daar lagen we eigenlijk al op plan. Dat betekent door een goed onder controle houden van de kostencomponent, gecombineerd met de verhoogde inkomsten, wel, dat we daar wel de goeie richting uit aan het gaan zijn.

Wat hebben wij aan business projecten afgelopen jaren gedaan? Ik wil u gewoon het overzicht geven zonder hier in detail te gaan, maar als u even gaat kijken naar deze slide, dan ziet u aan de linker kolom telkens de omschrijving, ja? Of het nu gaat over het lanceren van turbo's, van fundcoach, van het doorontwikkelen van three sixty (360), ons trusting platform, of het nu gaat over het pilottesten met betrekking tot de pricing, elke keer dat wij een projectje runnen binnen dit bedrijf, moet dit getoetst worden aan één (1) van onze zes (6) doelstellingen. Ja, ziet u, de vinkjes geven ook duidelijk aan, liggen die in lijn met onze doelstelling. Die herijking van strategie heeft niet zo zeer te maken met een volledige revolutie die we moeten doen, nee, het is een evolutie, het is een doorontwikkeling op waar we mee bezig waren en daar moet ik ook als bestuursvoorzitter achterstaan en dat zijn we nu volledig systematisch aan het uitrollen. We zijn er de voorbije kwartalen mee aan de slag gegaan om telkens goed na te denken. Elk project wat we doen, want alles kost geld, tijd en resources, moet in lijn liggen met één (1) van de zes (6) strategische doelstellingen, anders moeten we keurig zeggen: nee dat gaan we dus niet doen. Dat betekent dat door het voorop stellen van duidelijke, heldere strategische doelstellingen, ja, hopen wij en zijn we er eigenlijk van overtuigd, wij van dit mooie bedrijf nog een veel mooier bedrijf kunnen maken met zijn allen.

Als we even verder gaan op deze slide, dat is een vervolg daarop, dan ziet u vernieuwde mobiele site and Android en de iPhone apps. Wel, het is u misschien ontgaan of misschien ook niet, er stonden ook een aantal banners hier opgesteld: gisteren hebben wij naar het grote publiek onze nieuwe mobiele site gelanceerd. Ik heb vanochtend nog even gecheckt en in de app stores stond die vanochtend, met vier en een half (4,5) sterren op vijf (5) aangemerkt, en dat betekent dat wij kwaliteit geleverd hebben. Hoe hebben wij dit kunnen doen? Dat betekent dat wij ook in de afgelopen tijd telkens gewerkt hebben aan de klantenpanels, telkens klanten gaan bevragen van in de eerste fase van: kijk, als we nu een mobiele site ontwikkelen, waar moet die volgens jullie aan voldoen? En in tegenstelling tot wat vroeger gebruikelijk was waarbij we bij het uitwerken van een mobiele site dat men vertrok van een desktopsite zoveel mogelijk in elkaar ging persen tot er iets mobiels of wat leek op mobiels overbleef. Wij hebben gezegd, nee, we moeten vertrekken van de andere kant, we gaan bij die klanten vragen: "als jullie een mobiele site hebben, waar moet het aan voldoen? Wat zijn de elementen, wat zijn de kenmerken en wat zijn de functionaliteiten die u nodig heeft?" Die hebben we opgelijst, herverpakt in een mooi product. We hebben dat in een testfase gebracht en intern met family and friends accounts, zoals wij dat noemen, en met eigen medewerkers, er een (1) maand op getest en hebben nog een keer een traject van anderhalve (1,5) maand met klanten gehad. Een klantenpanel dat ons constant informatie gaf, waarbij we met die nuttige info, met die nuttige tips, verder kunnen ons product perfectioneren. Op deze manier moeten wij te werk gaan: dichtbij die klant staan, customer intimacy. Goed luisteren wat de klanten willen en daar een perfecte oplossing voor aanbieden.

Wel, u ziet het, wij hebben heel veel zaken gedaan met betrekking tot die customer intimacy en ook operational excellence. We hebben migratie van het IT platform van België gehad; we zijn nu



de migratie van het Franse platform aan het doen, allemaal efficiency slagen die we maken, die in het kader van het operational excellence project goed passen. Waarom? Als wij op het einde van dit jaar of begin volgend jaar ook onze Franse retail klanten allemaal op het zelfde platform krijgen, dan krijgen we op ons basis platform er ongeveer anderhalf miljoen (1.500.000), één komma zes miljoen (1.600.000) transacties bij.

Het betekent dat de bestaande functionaliteit die we hebben, als we die één (1) keer produceren kunnen we die meteen in vier (4) landen tegelijk uitrollen. Dat is de manier waarop wij moeten denken, dat is de manier waarop wij te werk gaan. Dus telkens uitgaan van die operationele efficiëntie, gebaseerd op klanten-wensen.

Onderaan, u ziet het: de ombouw van ICT. Ik heb het ook aangegeven aan een aantal analisten de afgelopen tijd. Ik heb gezegd van: kijk, wat u niet ziet maar waar we wel hard aan het werken zijn de afgelopen tijd, de afgelopen maanden, is ook aan de achterkant. Nu wordt, en ik had vanochtend een aantal journalisten gesproken, nog altijd de vergelijking gemaakt: ja maar de kostprijs per transactie en dergelijke meer. Om dan Binck te gaan afzetten ten opzichte van een aantal collega's, een aantal concurrenten. Maar ik heb ook duidelijk aangegeven dat het daar ook niet altijd over gaat. Kostprijs is één (1) van de elementen, uptime, stabiliteit en zekerheid dat zijn extra elementen. Het heeft ook zijn kostprijs, dat moet allemaal verrekend worden in diezelfde kostprijs. Ook daar moeten wij rekening mee houden, ook daar moeten wij ervoor zorgen dat die stabiliteit van onze systemen, dat die voldoende gegarandeerd is.

Ik kan u aangeven, dit zijn de minst sexy trajecten die er lopen binnen het bedrijf, maar die broodnodig zijn om ons bedrijf goed te wapenen voor de toekomst. Als u zag dat de heer Draghi plots zijn bazooka bovenhaalde om binnen Europa een aantal stimuleringsmaatregelen te gaan lanceren, wel op dat ogenblik lagen heel wat websites in Nederland er uit en niet alleen in Nederland maar ook in de andere landen. Wel op dat ogenblik waren zowel de Binck als de Alex site perfect toegankelijk. En daar gaat het over, dat gaat niet altijd over die twee (2) of één (1) of vijf (5) euro in de transactiekosten verschil, nee het gaat erover stabiliteit, stevigheid en duurzaamheid en zekerheid van uw eigen systeem. We hebben er heel wat tijd en energie in gestopt tot op heden en daar blijven we keihard aan werken om dat ook naar de toekomst toe zo goed mogelijk verder te kunnen uitrollen.

Als we even gaan kijken naar de high-lights van tweeduizend veertien, ja goed, ik wilde in ieder geval u dat eerste stuk niet onthouden, maar ik denk dat het goed is in het kader van wat daar dan mee gebeurd is in tweeduizend veertien. Wel u heeft gezien aan de business kant en dan zit ik eigenlijk boven aan de groene streep, wij een aantal zaken gekend hebben bij de start van het Able verkoopproces, maar ook in dat zelfde jaar in oktober hebben wij de stop ervan gekend. Dus we hebben toen aangegeven de verkoop van deze investering eigenlijk te onderbreken. Goed, dat hebben we ook in samenspraak gedaan met de op dat ogenblik op tafel liggende koper, ik kom daar straks nog even op terug. Andere zaken die we gedaan hebben is de lancering van Binck turbo's en fundcoach en dergelijke meer. Goede resultaten in Q vier (4) met betrekking tot de volumes en brokerage en dat over het ganse scala, over alle andere landen waar we actief zijn. Ook die zelfde trend, daar kom ik straks op terug, heeft zich voortgezet in Q één (1) van dit jaar, waarbij we merken dat in twee (2) van de vier (4) landen, waar wij actief zijn, wij daar echt all time highs gescoord hebben op het gebied van het verwerken van transacties. En dat zijn



belangrijke elementen. Absoluut.

Links onder, zaken waar we ook zeker mee mogen uitpakken, die dikwijls ondergesneeuwd geraken, maar u ziet dat we niet alleen in Nederland erkenning krijgen voor wat we doen, maar ook in Frankrijk en Italië en dat wij ook dit verder moeten blijven nastreven. Het betekent dat we constant daar moeten mee bezig zijn om onze dienstverlening in de landen zo goed mogelijk op peil te krijgen. Dat het hier en daar niet altijd alles vlekkeloos loopt, ja, dat merken we vandaag ook, we kunnen alleen maar hopen dat we er verbetering in kunnen aanbrengen en we moeten of we kunnen en mogen niet rusten tot we zeker kunnen zijn dat we dat zo goed mogelijk of naar godsvrucht en vermogen volbracht hebben.

Productintroducties: Afgelopen jaar heeft u gezien dat we de Binck turbo's hebben gelanceerd. Ik gaf het u daarnet al even aan. Bij de Binck turbo's zijn wij met een lastenboek, bij wijze van spreken, het land rond getrokken en hebben wij gezegd: "wie kan ons dit product leveren? Ja, onze specificaties, uitgaande van de klantenwensen gezegd, ja maar wij moeten het product hebben, dat moet voldoen aan voor ons de hoogste standaard, de hoogste eisen". En daar heeft u het: krappe spreads en zeer ruime handelstijden. We hebben nu afgelopen maand de sun down operatie lopen: klanten die bij Binck en met turbo's handelen, kunnen perfect tot tien (10) uur 's avonds door blijven handelen. Ja, het stopt niet om half zes (17.30), nee, die kunnen verder blijven werken. Dat is waarop wij naar de markt moeten kijken en dat is ook onze dienstverlening die wij aan onze klanten moeten proberen te geven.

Ook Binck Fundcoach. Als we daar even gaan kijken, wij hebben daar die overname afgerond afgelopen jaar, we hebben dan ook de integratie gedaan, dus een migratie van de klanten, het overzetten van functionaliteiten binnen onze eigen Binck omgeving. Wel, ik denk dat dat ook een pareltje is wat we systematisch aan het oppoetsen zijn en waar we in de komende jaren zeker nog veel genot van zullen kunnen hebben.

De investering in BeFrank: zoals u ook ongetwijfeld weet, waren wij toen in tweeduizend elf (2011) de eerste premie pensioen instelling in Nederland. Dat was een initiatief. Samen met de mensen van Delta Lloyd hadden we dat ontwikkeld. Nu hebben wij midden vorig jaar daarin ook een desinvestering gekend. We hebben onze joint venture die we hadden met Delta Lloyd stopgezet, temeer dat zij daar de overname gedaan hebben van vijftig procent (50%) belang dat Binck daarin had en ik denk dat dat ook ten goede gekomen is aan u, als aandeelhouder.

Able: In tweeduizend dertien hadden wij de aankondiging van de desinvestering. Midden vorig jaar konden wij u aankondigen dat wij daar samen met BlackFin, een Franse partij, een Franse private equity partij, dat wij daar een akkoord hadden over het verkoopproces, maar helaas is in november dat verkoopproces gestaakt geweest, ook hebben we dat in onderling overleg gedaan. Er is daar samen de keuze gemaakt dat eigenlijk, dat we die zaak moesten stopzetten.

In tussentijd hebben wij de volledige teams van BPO activiteiten, zowel de zelfstandig vermogensbeheer business die was al geïntegreerd binnen de retail business, ja maar ook de ganse BPO activiteit geïntegreerd binnen het retail bedrijf, waardoor wij ook daar de nodige synergiën kunnen uit halen.

Als we even gaan kijken naar Alex Vermogensbeheer. Afgelopen jaar een heel lastig, heel moeilijk verhaal. Ik heb bij de behandeling van de Q vier (4) cijfers, dat ook duidelijk aangegeven. We zijn niet onze verantwoordelijkheid uit de weg gegaan. Wij hebben ook richting alle betrokken



partijen maar ook richting de pers ook, duidelijk aangegeven dat die performance afgelopen jaar niet goed was. Daar moeten we niets proberen te verbloemen. Alleen hebben wij gezegd: maar goed, waar kijken we naar? Uiteindelijk vertrekken we van een beleggingssystematiek, vertrekken we van een asymmetrisch risico model, en dat asymmetrisch risico model, dat moet u ook de kans geven. U gaat een engagement aan als klant om te beleggen voor de komende drie (3) tot vijf (5) jaar, wel dan is het ook niet fair om na vijf (5) maanden, zes (6) maanden om daar onmiddellijk al over te gaan tot conclusies met te zeggen: nou ja goed dit performed niet zoals wij verwacht hadden dat het zou moeten doen, dus laat ons daar maar de conclusie trekken om eruit te stappen. Nee de mensen die bij Alex Vermogensbeheer klant gebleven zijn, die hebben ongetwijfeld dit jaar al heel mooie performances kunnen opstrijken en dus dat hebben we wel zeker gezien, temeer omdat eigenlijk alle sentiments-indicatoren die in dat model gebruikt waren, daar stonden alle seinen op groen. Van pakweg eind vorig jaar zaten wij zo goed als vol belegd in aandelen, waardoor we maximaal hebben kunnen meeprofiteren van de stijgingen die we gekend hebben op de financiële markten. Dus dat was zeker een heel gunstige periode. Vegen we daarmee de spons over het verleden? Absoluut niet. Ik zal de laatste zijn omdat te gaan doen, maar we moeten wel bepaalde realiteit aan de dag leggen en we moeten kijken naar de toekomst en wat de toekomst ons verder biedt.

Klantklachten: dat hebben we ook vanochtend in de kwartaalcijfers behandeld. Ik denk dat het duidelijk mag zijn dat in de pers, bij het grote publiek, in het verleden, de klachtenstroom die hier was met betrekking tot Alex Vermogensbeheer redelijk aangewakkerd werd. Wat betekent dit in realiteit, wat betekent dit in materialiteit? Tot op de dag van vandaag heeft het zich gemanifesteerd in een ontvangst aan onze kant van een vijftigtal klachten, een vijftigtal formele klachten, voor een totaliteit van één komma drie miljoen euro (EUR 1.300.000) in het geheel. Daar waren wij van mening, dat wij daar geen voorziening moesten voor aanleggen voor in de periode Q één (1), hetgeen we dan ook niet gedaan hebben. Goed, ik wilde het ook in het perspectief plaatsen. Met alle heisa die er geweest is eind vorig jaar, ook begin dit jaar, nu moeten we ook een zekere nuance aan de dag leggen. We hebben het hierover een vijftig (50) tal klachten die er zijn op een totaliteit van dik veertig duizend (40.000) klanten, dus maakt het zeker uit om te nuanceren. Ook met een aantal externe partijen zoals de VEB, en ik denk dat meneer Jorna dat kan getuigen, zijn wij ook in constructieve dialoog. Dus ik heb daar ook een aantal gesprekken met de heer Koster daarover gehad. Laat ik voorop stellen dat we gelijklopende belangen daarin hebben, zijnde dat de particuliere belegger zo goed mogelijk moet geïnformeerd zijn. Dus wij hebben ook aangeboden van onze kant om eigenlijk die educatieve rol die Binck en Alex hebben te vervullen, eigenlijk waar we al heel lang voorstander van zijn en waar wij al heel lang heel veel initiatieven ontplooid hebben middels onze Alex Academy of andere initiatieven. We hebben ook Binck Academy in België en dergelijke meer. Wij zijn er al jarenlang voorstander voor geweest maar wij kijken ook in samenspraak met de VEB, om dat nog wat meer kracht bij te kunnen zetten. Als we gaan kijken naar wat er aan de achterkant is gebeurd. Wel ook daar, maar goed daar blijf ik niet zolang bij stilstaan, hebben we het beleggingsuniversum uitgebreid, dus los van de aandelen die we al hadden, dus de vijfhonderd (500) Europese aandelen ongeveer, die behoren tot ons universum, waaruit wij konden kiezen voor Alex Vermogensbeheer, hebben wij nog uitgebreid met een groot stuk Amerikaanse aandelen, ook ongeveer vijftienhonderd (1.500) stuks.



Dat maakt het een stuk makkelijker om gedifferentieerd internationaal te gaan beleggen en in alle eerlijkheid heeft dat ons eind vorig jaar zeker geen windeieren gelegd.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen: Ook daar zijn wij afgelopen jaar keurig en in belangrijke mate bij blijven stilstaan. Zonder hier echt in detail op in te gaan, geef ik u hier ook aan dat dit de vijf (5) pijlers zijn waar wij afgelopen jaar rond gewerkt hebben. Dat heeft te maken met integratie en dienstverlening van het MVO stuk, in zowel de dienstverlening maar ook in de productenkant. En dan hebben we het over initiatieven zoals een Binck Fundcoach, zoals een Binck turbo en dergelijke meer. Maar even goed over best execution met de smart order routers. Dat zijn allemaal zaken, waar wij achter staan als bedrijf, die wij moeten uitdragen als bedrijf maar wij zijn ons absoluut bewust van de maatschappelijke rol die wij te vervullen hebben in onze omgeving of in de omgeving waar we werken en dat zijn zaken waar wij vol op inzetten. Ook gaat duurzaamheid over de klant, waar wij de dialoog opvoeren en de betrokkenheid richting klant. Ik denk dat dat al eerder herhaaldelijk aan bod gekomen is aan het begin van mijn uiteenzetting, maar daar zetten wij op in en zijn wij absoluut van bewust dat wij daar de focus op moeten houden.

Nieuwe samenstelling van bestuur en de raad van commissarissen: Ook dat is een belangrijk element. Wel op dit ogenblik, u heeft hier de ganse tafel voor u zitten, dan kan u ze live zien, maar heeft u ook de foto's om een beetje een gevoel te krijgen bij wie de mensen zijn die er voor u zitten. De raad van bestuur die bestaat op dit ogenblik uit twee (2) mensen, zijnde Evert en ikzelf. Wij hebben vanochtend in ons persbericht aangekondigd dat wij het bestuur wensen uit te breiden met een derde functie, zijnde een COO persoon, die eigenlijk puur zal waken over de ondersteuning van de operationele activiteiten binnen ons bedrijf.

Raad van commissarissen: Ook daar hebben we, zoals de heer Scholtes daarnet aangaf, vorig jaar een aantal nieuwe gezichten, nieuwe superervaren gezichten erbij gekregen, dat was met Hanny, John en Carla en daar zijn we uiteraard heel blij mee dat die ons zijn komen vergezellen. Helaas moeten we vandaag afscheid nemen van Kees en van Hans, die na heel lang bewezen diensten helaas ons bedrijf zullen verlaten.

Wel, dan hebt u nu een overzicht van het bestuur en de raad van commissarissen.

We gaan kijken op corporate governance vlak. Ook in een nutshell probeer ik u dat aan te geven. In extenso wordt het een en ander behandeld in het jaarverslag. Ik heb hier ook al gezien dat er dit jaar een aantal mensen het jaarverslag bij zich heeft. Daarin gaan wij er heel uitgebreid op in. Wij geven ook aan dat Binck nagenoeg voldoet aan alle principles and best practices die voorzien zijn in de code en code banken. Waar wij zouden afwijken, dan hebben wij die zaken duidelijk gemotiveerd uiteraard.

Wat is er gebeurd in de corporate governance structuur? Wel, het is net al even aan de orde gekomen. Koen Beentjes, onze CEO, is teruggetreden, ik heb die rol overgenomen, maar in de tussentijd hebben wij een gedelegeerd commissaris gehad die ons met raad en daad bijstond in onze board meetings en dat was de heer Deuzeman, waarvoor ook dank.

Code banken: onderdeel van het toekomst gericht bankieren. Dus ook dat hebben wij volledig doorgevoerd afgelopen tijd en dan gaan we zeker richting bankierseed, dan gaan we over toetsing, tweede echelon en dergelijke meer. Al die zaken en zeker het tweede echelon zijn al in gang gezet om daar ook ons aan te conformeren. Als het gaat over het afleggen van een bankiers eed, de



nieuwe mensen of de laatste mensen die bij Binck begonnen zijn, hebben wij ook al de bankiers eed afgenomen. Voor de rest van het ganse bedrijf zijn we van mening dat iedereen er ook langs moet, ook inclusief voor buitenlanden. Wij willen dit niettegenstaande dat het niet verplicht zou zijn, maar ook voor de buitenlanden, dit toch wel extra onder de aandacht brengen, maar ook in de komende maand, dat zal de maand juni zijn, gaan wij iedereen die bankiers eed laten afleggen. Punt vijf (5), ook een belangrijk element: stichting prioriteit als beschermingsconstructie. Wij hebben dat nog even tegen het licht gehouden. Wij zijn ook van mening dat die stichting prioriteit goed functioneert, dat die niet strijdig is met de wetgeving, en wij zien ook geen enkele reden om daar iets aan te wijzigen. De bevoegdheden zijn relatief beperkt, met dien verstande dat eigenlijk de hoogste macht eigenlijk bij de algemene vergadering blijft en dat is in casu de setting waar we hier vandaag in verzameld zijn. Wij hebben ook geen wijzigingen of er zijn ook geen wijzigingen in de samenstelling van het bestuur van de stichting door te voeren.

Zullen we even gaan kijken naar de resultaten tweeduizend veertien, maar zoals gezegd, ik denk dat het al genoegzaam in de pers gekomen is, dus dan ga ik even relatief snel er doorheen.

Belangrijke elementen zijn natuurlijk de gecorrigeerde netto winst die onderaan de streep blijft, daar is het allemaal om te doen uiteraard. Ja, dan ziet u dat in tweeduizend veertien, wij hebben kunnen afsluiten met een gecorrigeerde netto winst van zevenenvijftig komma vijf miljoen (57.500.000) euro ten opzichte van vijfenvijftig komma twee miljoen (55.200.000) euro voor het jaar tweeduizend dertien. Richting earnings per share, winst per aandeel, spreken we zou een dan gecorrigeerde winst per aandeel van tweeëntachtig (82) cent per aandeel ten opzichte van achtenzeventig (78) cent per aandeel voor het voorgaande jaar. Dus heel mooie cijfers en ook mooi dividend rendement waar wij heel blij mee zijn dat we die op die manier kunnen uitkeren aan onze aandeelhouders.

Als we even gaan kijken naar kapitaalpositie. Goed, ook daar is heel wat om te doen geweest, over het Core Tier één (1) vermogen afgelopen tijd, eind vorig jaar zaten wij op tweehonderd zesentwintig miljoen (226.000.000) euro, dat is opgelopen nu in Q één (1) naar tweehonderd drieëndertig miljoen (233.000.000) euro, ook daar heeft u ongetwijfeld de gesprekken gevolgd rondom die tweehonderd miljoen (200.000.000) grens, kom ik zo meteen nog even kort op terug, maar ook daar is het belangrijk en benadrukken wij zeker vanuit BinckBank dat wij het essentieel vinden, dat heeft te maken met die kapitaalsgrens en het kapitaalsexces wat uitgekeerd kan worden om daar goed bij te blijven stilstaan omdat daar ook natuurlijk de stabiliteit, de toekomstbestendigheid van ons bedrijf vanaf hangt. Dus daar moeten we en gaan we heel zorgvuldig mee om.

Kapitaalbeleid: Wel, wat ik u daarnet zei, ik zou erop terugkomen. Besluit tot uitkering van het kapitaal surplus hebben we opgeschort. Dat hebben we gedaan bij de aankondiging van de Q vier (4) cijfers, dus dat was in januari, hebben wij daar onze persmededeling gehad. De motivatie die we daarbij gehanteerd hebben is enerzijds dat dit ook mede ingegeven wordt door de ECB, dus communicatie rond de ECB, die toch wel aanmaant tot voorzichtigheid. Wij hebben gezegd van: oke, de economische situatie is gewijzigd. We zaten nog met een situatie waarbij één van onze strategische pijlers, Alex Vermogensbeheer op dat ogenblik toch wel niet goed deed. Daarom, al die elementen in het achterhoofd houdende, leek het ons wijselijk om de uitkering van het kapitaal surplus tijdelijk te gaan opschorten. We hebben ook duidelijk aangegeven vanochtend in het



persbericht dat wij begin tweeduizend zestien (2016), kunnen gaan nadenken van wat we daar mee zouden kunnen gaan doen. Goed, dit is de onderste lijn, dus begin tweeduizend zestien zullen wij opnieuw beoordelen.

Het dividendbeleid: Het is ongewijzigd gebleven, vijftig procent (50%) van de gecorrigeerde netto winst keren wij uit als dividend. Wel, u ziet daar de getallen staan, de dividenden voor het afgelopen jaar, die waren een interim dividend van tien (10) cent, met een slotdividend van éénendertig (31) cent, resulteert in een keurige één en veertig (41) cent per aandeel. De tijdslijnen voor de uitkering, wel die zijn daar vijf (5), zes (6) en acht (8) mei, belangrijke data die we moeten meenemen en die gesitueerd zijn in de komende week.

Eerste kwartaal tweeduizend vijftien (2015): Heel kort en daar ga ik maar met één (1) slide even blijven stilstaan, maar ik wil u zeker die headlines niet onthouden, voor de mensen die misschien al onderweg waren vanochtend en niet de kans gehad hebben om deze cijfers tot zich te nemen. Wel wat hebben wij gedaan in het eerste kwartaal? Het Q vier (4) vorig jaar was eigenlijk al ons beste kwartaal voor tweeduizend veertien, wel dit kwartaal zijn we er in geslaagd om die cijfers nog te overtreffen, temeer dat wij het kwartaal kunnen afsluiten met een drieëntwintig (23) cent per aandeel, in zijn totaliteit gecorrigeerd naar het resultaat, drieëntwintig (23) cent per aandeel, ten opzichte van achttien (18) cent per aandeel in Q vier (4). Traditioneel is eigenlijk het eerste kwartaal een heel sterk kwartaal. Om het in perspectief te plaatsen, vorig jaar eerste kwartaal hadden wij zeventien (17) cent, ja, daar gaan we toch wel fors boven.

Wat zijn de drivers daarachter? Enerzijds achttien (18) procent groei aan transacties, heel actieve marktomstandigheden, de lage rente of het element waarbij de economische stimuli van de heer Draghi heel sterk bijgedragen hebben tot het sentiment op de financiële markten en het feit dat er uiteindelijk ook ja simpelweg heel weinig alternatieven waren om nog wat opwaarts potentieel te gaan vastklikken, heeft ervoor gezorgd dat ongetwijfeld hier weer mensen naar de equity markten afgezakt zijn en ook zeker in aandelen transacties erop ingepikt hebben. Dat hebben wij gemerkt, wij hebben vastgesteld dat wij drie (3) kwartalen na elkaar stijging kennen. Drie (3) kwartalen na elkaar groeien we verder, dat is zeker in het klimaat en zeer competitieve omgeving, zeker wel vermeldenswaardig.

Ik gaf het u daarnet ook al even mee, België en Italië, all time highs, dus mochten mensen zijn die nog altijd twijfelen aan de internationale strategie of de internationale expansie, wel ook daar dan zou ik u echt willen vragen om even daarvoor aandacht te krijgen en daar zou ik willen dat u de aandacht er even bij neemt, want dan ziet u dat eigenlijk al één/derde (1/3) van onze transacties die wij doen binnen dit bedrijf, dat wij dat op internationale markten aan het doen zijn. Dus niettegenstaande dat wij het gevoel hebben dat het nog altijd een puur Nederlandse entiteit is, zijn we internationaal erin geslaagd om onze footprint goed zoals dat dan keurig heet, internationaal verder uit te rollen en zeker zijn we goed gewapend om de toekomst tegemoet te zien.

Het laatste puntje nog, Alex asset management: Sterk resultaat voor de klanten in het eerste kwartaal van tweeduizend vijftien (2015), dat liep keurig en wij merken eigenlijk ook dat ten gevolge van de goeie resultaten dat die uitstroom, die we gekend hebben zeker eind vorig jaar maar ook het eerste kwartaal van dit jaar, waarbij die in januari nog boven de honderd miljoen (100.000.000) euro zat, dat die gaandeweg toch gedaald is richting vijfenvijftig miljoen (55.000.000) in de maand maart en waarbij we nu zelfs voor april richting de nul (0) gaan.



Dat betekent dat wij de totale assets under management, dat we net nipt onder de twee miljard (2.000.000.000) blijven, maar het positieve nieuws is en dat is dan samenhangend met de goede performance die we gekend hebben, is dat the high watermarks, tenminste de performance fees, dat die ook voor ons opnieuw in zicht komen. Indien éénendertig maart het jaareinde geweest was, dan hadden we ook daar een mooi extraatje gekregen middels onze performance fee.

Goed, dat was het even, voor wat mijn verhaal betreft. Ik ga ervan uit dat ik nu terug aansluit aan tafel en dan geef ik graag het woord terug aan onze voorzitter van de raad van commissarissen.

Voorzitter: Mag ik je uitnodigen naast mij te komen zitten, Vincent, en dan gaan we op dit punt eerst de zaal in de gelegenheid stellen om vragen te stellen. Wederom graag uw naam en mijn verzoek om het beknopt te houden, hartelijk dank. Meneer Jorna, u was het eerst.

De heer Jorna: Dank u voorzitter, voorzitter ik wil eigenlijk beginnen met dat ik het heel plezierig vind dat de heer Beentjes in de zaal zit, dat onderstreept de woorden in uw verslag dat u met wederzijds goedvinden, con amore, eigenlijk uit elkaar bent gegaan, dat loopt soms weleens anders, maar wat betreft de opmerking vooraf, dat doet deugd.

Ja, voorzitter, we kunnen er niet omheen, Alex, dat is iets wat toch naar voren moet komen. Het model heeft in zich dat eigenlijk als er een scherpe spike in de koersbewegingen komt, dat het model dan eigenlijk achter de markt gaat aanlopen en als dat maar een paar keer achter elkaar komt dan, ja, perform je dus slechter dan markt. Gaat u maatregelen treffen om, ja de heer Germyns kan wel zeggen van je moet het op de lange termijn zien en je moet er lang in blijven dan lossen alle problemen op, maar zo is het altijd met aandelen, want wie heeft een lang leven? Gaat u maatregelen treffen om mensen die in Alex Vermogensbeheer beleggen, dat die zich ook bewust zijn van de risico's van het model? Als er een duidelijke trend is, nou dan is er een duidelijke trend en werkt het model goed, maar is die trend niet aanwezig dan ja dan loop je tegen de onvolkomenheid van het model aan en die vraag erachteraan is: is dit model eigenlijk wel geschikt voor particuliere beleggers? Zou je niet veel meer moeten kijken naar institutionele beleggers, waar dit soort modellen eigenlijk meer aanvullend zijn in een veel grotere portefeuille? U geeft aan dat u meer diversificatie in Alex gaat aanbrengen, nou dat kan. Beurzen kunnen wat tegengesteld bewegen, maar in tweeduizend acht gingen ze maar allemaal één (1) richting uit en dat was eigenlijk met de spikes in tweeduizend veertien ook. Je zag alle beurzen eigenlijk bijna de zelfde beweging maken, dus lost dat wat op?

Ja, de klachten, die zijn aanmerkelijk, ook bij ons, en wat je eigenlijk ziet is ook een klacht die wel eigenlijk nog om uw mening vraagt, is dat als je voor een behoedzaam model kiest, dan zijn er klanten die volledig in aandelen zitten, dan zeg je als je bij welke vermogensbeheerder dan ook, behoedzaam klantprofiel hebt, dan zitten er ook obligaties bij, dan zijn er ook andere dingen die daar in je portefeuille voorkomen, maar niet alleen aandelen. En het argument: "Wij kunnen snel in- en uitstappen", ja dat vind ik eigenlijk niet zo'n steekhoudend argument. Claims, u gaf het aan, vijftig (50) zijn er nu, één komma drie (1,3) miljoen, u meent geen voorziening te moeten op nemen. Aan de accountant straks de vraag of die het daar mee eens is en hij zal het ongetwijfeld zijn, want anders had hij het wel in zijn rapport geschreven, dus dit is eigenlijk een open deur, maar dan hebben we het voor de notulen maar ook vastgelegd dat hij dat ook zo vindt. En ja, om positief af te sluiten over Alex, we zien nu dat het - als er niks gekst gebeurt op de beurs - dan is het een heel mooi systeem en de vraag is: moet u misschien niet weer aan marketing beginnen? En



ja, dan zijn we weer op de weg waar we willen zijn. Een ander punt is Fibonacci. Nou daar, ja daar frons je toch wel de wenkbrauwen bij, dan zie je dat er op basis van een aantal overwegingen bij u héél fors is ingegrepen en u heeft zestien duizend (16.000) als ik de pers mag geloven, zestien duizend (16.000) optie contracten in twee (2) uur gesloten, u heeft een beleggingsrekening geblokkeerd, u heeft allerlei maatregelen gedaan op basis van een aantal aannames, er zou geen vergunning zijn en die was wel noodzakelijk volgens u, dat soort dingen allemaal. A: vindt u dat niet een beetje kort door de bocht? B: heeft u uw onderzoek wel goed gedaan? Zeker gelet op de gerechtelijke uitspraak dat u acht (8) ton schade moet gaan vergoeden - niet mis -, maar nog veel erger zou geweest zijn als u de optiecontracten zou moeten gaan herstellen, dan bent u nog veel verder van huis en gaat het echt in de papieren lopen. Ook daar is geen voorziening voor genomen, dus de vraag is: in hoeverre daar de beoordeling van uzelf, om voor Fibonacci geen voorziening te nemen, terwijl we nou toch een veroordeling van acht (8) ton aan de broek hebben, of het wel een juiste is geweest? En ja ik zal niet in de rechterlijke uitspraak gaan treden, maar de vraag is: gaat u in beroep en is dat wijs, gelet op de veroordeling mogelijk om de optie contracten toch te gaan herstellen?

Ja, ik kijk hier naar de eerste rij, vorig jaar zei u zelf: ik zat daar, het kan snel gaan, maar hij is nog steeds leeg en ik had eigenlijk verwacht dat de nieuwe COO, dat die eigenlijk in wording, misschien nu gepresenteerd had kunnen worden, waarom duurt het zolang? Wat is de reden ook dat u formeel zelf nog niet die benoeming heeft gekregen. Ik zal niet aan meneer Scholtes vragen of hij twijfelt, want ik denk niet dat dat aan de orde is, maar wie twijfelt er dan wel?

Voorzitter: Nou, ik twijfel geen moment.

De heer Jorna: Nee, nee, dat had ik al begrepen.

Voorzitter: Niemand aan deze tafel twijfelt eraan, maar de dingen lopen tegenwoordig zo moeizaam en dat is omdat degene die daar uiteindelijk toestemming voor moet geven of een oordeel over moet vellen, die hebben de hoogtijdagen, want bijna alle benoemingen vinden rondom deze tijd her en der plaats, het is gewoon druk. Ik twijfel geen moment.

De heer Jorna: Maar zij wisten dat toch al van eind oktober.

Voorzitter: Ja maar wij hebben ook niet kunnen anticiperen, we zaten met een nieuw commissariaat, we wilden een wel overwogen besluit nemen om de heer Germyns voor te dragen.

De heer Jorna: Ik snap het volkomen.

Voorzitter: Dan wordt het eerst een ad interim en dan merk je later dat het proces helemaal opnieuw moet starten en als je de arbeidsmarkt opgaat, dan is het ook niet zo eenvoudig tegenwoordig meer, maar ik zeg denk ik niet te veel, John, als ik zeg dat we rondom de COO, dat wij heel ver zijn.

De heer Van der Steen: Nee, dat mag ik ondersteunen, ja.

De heer Jorna: U gaat er een BAVA voor oproepen?

Voorzitter: Daar komt dan een BAVA, ja.

De heer Jorna: Want hij komt wel in de directie, het is dus niet.....

Voorzitter: Nee, hij komt wel in de directie, dat is heel expliciet onze bedoeling om de directie aan te vullen met een Chief Operational Officer.

De heer Jorna: Able, ook zo een, zeg maar situatie, in de etalage, uit de etalage. Je ziet eigenlijk een aantal, Be Frank was verliesgevend, TOM was verliesgevend, Able, ik weet niet of het



verliesgevend was, maar het zijn allemaal verliesgevende diensten eigenlijk, was dit ook verliesgevend? En die business proces outsourcing, die BPO's, heeft u geen mogelijkheden om de contracten dan op te zeggen of wat dan ook of mee te laten gaan naar een nieuw platform van BlackFin, heten die jongens geloof ik, waar lag eigenlijk de blokkade, dat begrijp ik eigenlijk niet goed? En heeft het stopzetten u nog geld gekost? Want wie heeft de stekker eruit getrokken, uit het onderhandelingsresultaat?

Voorzitter: Het heeft geen geld gekost.

De heer Jorna: Oke.

Voorzitter: Ik constateer dat u inmiddels nog vier (4) vragen heeft.

De heer Jorna: Ik heb er nog nou één (1) of twee (2), kleintjes zijn het hoor.

Voorzitter: Oke, dan mag u.

De heer Jorna: TOM: TOM is eigenlijk ook verliesgevend. Vijftwintig (25) procent er nog in. Als ik zo uw strategisch beleid zie, dan denk ik dat TOM daar niet inpast. Kunnen we verwachten dat TOM ook in de etalage gaat en Nasdaq heeft zijn optie niet gebruikt, maar is dat een mogelijke partij die het belang gaat overnemen, zodat we weer een leuke boekwinst tegemoet kunnen zien? Ik zal het over het beleid straks misschien nog wel een keer hebben.

De remuneratie: Daar ligt nog een klusje voor u. Twintig procent (20%) variabel, mag u straks nog maar krijgen. Krijgen we hier ook een discussie dat de vaste salarissen van meneer Germyns fors verhoogd wordt om hem te compenseren, want u zit nu boven die norm? Hoe denkt u dat aan te gaan pakken en welke discussies kunnen we dan hier gaan voeren?

En, ja dat dividend beleid, dat begrijp ik niet, ik begrijp wel dat u prudent bent, maar als ik naar uw normen kijk, dan denk ik, ja de ECB die kijkt met een half oog mee naar de ABN en de ING's maar als ze naar Binck kijken en ze zien uw ratio's en u ziet in uw eigen stress testen dat als u dubbele stress testen uitvoert, ja, dan heeft u aan honderd zevenenzestig miljoen (167.000.000) nog genoeg vermogen om dat allemaal op te kunnen vangen. Dus tweehonderd (200) is eigenlijk boven uw stress test meer dan genoeg en ja het verdriet mij dat die zesentwintig miljoen (26.000.000) die aan het eind van het jaar zat, niet naar de aandeelhouders gesluisd is.

Voorzitter: Wij hebben als commissarissen een nieuwe wind van toezichthouders ervaren nadat wij ingestemd hadden met de verwachting van de directie om dat overschot van eigen vermogen uit te keren. De nieuwe wind waait al om ons heen. Zelfs wind uit Frankfurt beïnvloedt de wind in Amsterdam, één ding staat vast, we zijn heel prudent en we zullen heel prudent moeten zijn en we zullen daar, zoals de directievoorzitter heeft gezegd, in het najaar opnieuw naar kijken en het vergt in ieder geval dat alle stakeholders daar tevreden mee moeten zijn in het licht van nieuwe, ja nieuwe normen, die soms niet eens expliciet door toezichthouders worden voorgeschreven, maar die wel gewoon gevoeld en aanwezig zijn,

De heer Jorna: Maar als je naar toezichthouders, de AFM of de DNB, eigenlijk kan aangeven: "kijk eens naar onze ratio's, de zevenendertig komma één procent (37,1%), kijk naar de stress testen die we uitgevoerd hebben, pillar één (1), pillar twee (2) en hoe we daar uitkomen."?

Voorzitter: Wij hebben dat gedaan op dat moment was het toch verstandig om het persbericht uit te laten gaan zoals we dat hebben laten uitgaan en kunnen we alleen maar zeggen we kijken er opnieuw naar vanuit diezelfde intentie.

De heer Jorna: Heeft u dat opgelegd gekregen of is dat uw eigen.....



Voorzitter: Nee, nee, dat is echt onze eigen conclusie, soms moet je een discussie vermijden. Er werd aandacht gevraagd voor nieuwe regelgeving en de nieuwe wind. Wij hebben ons als commissarissen, samen met de directie, daarover beraden en we menen dit op dit moment niet op de spits te moeten drijven.

De heer Jorna: Het is duidelijk dat dat naar onze mening eigenlijk wat, iets ongehoorzamer had mogen zijn, gelet op de kapitaalkrachtige positie van Binck.

Voorzitter: Soms is het makkelijker om ongehoorzaam te zijn wanneer je buitenstaander bent dan wanneer je in de cirkel zit, maar daar maak ik op het eind van deze vergadering misschien nog een opmerking voor als aftredend voorzitter van deze raad van commissarissen. Er zijn een aantal andere vragen die ik graag aan Vincent wil overlaten, die misschien over remuneratie, die de heer Van der Steen gaat beantwoorden.

De heer Germyns: Ik zal beginnen met uw vraag met betrekking tot Alex. Het gaat over het trending model? Dat klopt, dus waar u op doelt is van: is het model wel bestendig om zijdelingse marktbevingen aan te kunnen enerzijds en twee (2), zijn de klanten zich er voldoende bewust van dat dit een lacune zou zijn, zoals u het stelt, dat het een lacune zou zijn in de product setting. Ik wil daar eerst het kleine bruggetje rond maken, net als toen we de Q vier (4) cijfers gepresenteerd hebben, kreeg ik van heel wat journalisten meteen de vraag voorgeschoteld: hoe gaat u het repareren? En toen heb ik hierop geantwoord: ja, iets repareren doe je pas als iets stuk is en naar onze mening is het niet stuk. Wat wij doen, wij hebben een trendvolgend model en dat is één (1) van de zaken. U gaf daarnet aan: ja maar dan loopt u achter de feiten aan, ja dat heeft u met trendvolgende modellen, want anders heeft u geen trendvolgend model. Wat er eigenlijk gebeurt of waar wij afgelopen jaar mee geconfronteerd zijn, is dat wij een verhoogde frequentie, zijnde een opeenschakeling van een viertal v-bewegingen gehad hebben, waarbij wij uit zorgvuldigheidsoverwegingen uit de markt gestapt waren en daardoor onze klanten beschermen tegen de grote dalingen mochten die zich voortgezet hebben, alleen werden die dalingen vrij snel teniet gedaan door daaropvolgende stijgingen. En dan waren wij uit de markt gestapt en hebben wij het stijgingspotentieel onvoldoende kunnen benutten. Maar dat is inherent aan het model. Ik ben het met u eens als u zegt van: ja, goed, kunnen we daar nog niet meer duiding rond voorzien, kunnen wij dat nog niet scherper onder de aandacht brengen? En dat is ook het onderwerp van gesprek geweest dat ik met de heer Koster van de VEB, dus uw collega, gevoerd heb en dat is de hand die ik uitgestoken heb. Ik heb gezegd: ik wil daar absoluut een volledig plan aan wijden, zijnde dan zowel audiovisueel plan maar ook gewoon geschreven stukken, maar wij willen dat gaan opnemen, wij hebben onze beleggingscoaches, we hebben onze beleggingstrainers binnen Binck, die perfect kunnen uitleggen waar in welke marktomstandigheden zich het een en ander kan voordoen en wat dan de beweging is, wat dan de gevolgen zijn voor het Alex Vermogensbeheer en dat is de handreiking die wij ook gedaan hebben richting VEB om dat samen met hen te gaan doen en waar ik hoop binnen op korte termijn van de heer Koster ook positief antwoord op te krijgen. Dus goed, ook daar steken wij de hand uit richting de VEB. Is het geschikt voor de particuliere belegger en dan gaf ik u voor ik u zeg ja, maar behoedzaam, is behoedzaam wel zo behoedzaam? Ik heb ook niet alleen met mensen van de VEB, maar ik heb ook met andere mensen daar duidelijk een gesprek over gevoerd. Ik heb gezegd: wij hebben in ons asymmetrisch risico model, voor alle duidelijkheid: asymmetrie, waarin bestaat die? Dat betekent dat wij de



klant vooral willen beschermen tegen dat neerwaarts risico en als de klant bereid is om een stukje van zijn opwaarts potentieel op te geven, dat is een goeie constructie, ook voor particuliere beleggers. Als er dan een link gelegd wordt naar het behoedzame profiel, daar heb ik duidelijk aangegeven, kijk, wij kunnen inderdaad honderd (100) procent in aandelen belegd zijn, maar dat betekent tegelijk ook dat wij nul (0) procent in aandelen belegd kunnen zijn en daar heb ik de vergelijking gemaakt met wat u dan als klassieke profielen naar voren schuift. Dus de klassieke benadering waarbij u bijvoorbeeld vijftig (50) procent in aandelen, vijftig (50) procent in obligaties belegd bent, één (1), kunnen wij ons de vraag stellen die vijftig (50) procent obligaties, zijn die nog zo stabiel als de afgelopen jaren misschien het geval was? Dat is één (1) punt, maar twee (2), in die klassieke benadering heeft u nog altijd een vijftig procent (50%) aandelen exposure, dus blootstelling aan de financiële markten. Dat betekent als wij met ons Alex Vermogensbeheer, als de marktsentimentsindicatoren negatief staan, helemaal uit de markt gestapt zijn, dan zitten wij nul procent (0%) in aandelen blootstelling en dan vind ik wel dat we kunnen stellen dat dat een stuk behoedzamer is dan een portefeuille waarin u nog altijd vijftig (50) procent in aandelen blootstelling zit, dus om de conclusie te trekken, behoedzaam, ja, want het is een techniek die gebruikt wordt. Is het een zaligmakende techniek? Dat absoluut niet, want dat is geen enkel model en daar zijn we ons ook van bewust, maar is het een goede manier om een particuliere belegger zijn portefeuille daarmee te gaan invullen? Ja, daar blijven we absoluut achter staan. Dus wat mij betreft is daar geen enkel reparatiewerk nodig.

Als we dan gaan naar het punt met betrekking tot marketing. Dat vond ik de dualiteit ook in uw vraagstelling, enerzijds zouden wij ons de vraag moeten stellen van: is het wel goed en in dezelfde vragenlijst kregen we dan naar voren, ja maar waarom maakt u er dan geen publiciteit mee? Ook daar wil ik u bij treden, kijk wat wij afgelopen kwartaal gedaan hebben is dat wij zoals men dat in Nederland dan noemt, maar ik begrijp ook in België dat dat een uitdrukking is: we hebben een keer een teen in het water gestopt om te kijken van hoe het nu gesteld was met ons Alex merk. Wij hebben afgelopen weken een Alex zelfbelegging campagne gedraaid. We hebben gekeken hoe de reactie van beleggers daarop is geweest, hoe is de reactie van Alex klanten daarop geweest. Wij zijn nu die conclusies aan het verzamelen. We zijn nu aan het kijken van hoe het is, maar wij hebben absoluut geen negatieve, noch zwaar negatieve reacties gekregen daarop, dus wat ons laat vermoeden dat wij inderdaad nog altijd een heel stevig merk hebben met Alex en dat de klanten die daarin belegd zijn, dat die nog altijd heel loyaal zijn richting het Alex merk. Dus dat zou voor ons een aanleiding kunnen zijn om naar de toekomst toe te gaan kijken hoe we daar publicitair mee kunnen omgaan, maar daar kan ik nog geen uitspraak over doen, maar dat is zeker iets dat wij in de komende maanden opnieuw bij ons op de agenda plaatsen.

Goed, Fibonacci. Met betrekking tot Fibonacci, kan ik u aangeven, u citeert een aantal cijfers die u uit de pers vernomen heeft, dat zijn niet de cijfers waar wij tegenaan kijken, maar ik denk, want het tweede luik van uw vraag met betrekking tot Fibonacci was van: wat gaat u daar tegen doen of gaat u daar tegen in beroep? Dit is ook al in de pers verschenen, wij hebben aangekondigd dat wij in beroep gaan tegen het kort geding. Dus daar denk ik meteen mee te kunnen stellen dat wij, gezien de beroepsprocedure die er loopt, dat wij geen verdere uitspraak kunnen doen met betrekking tot Fibonacci.

De heer Jorna: Ja, ook leden van de VEB, niets is ons vreemd, ook wij zijn dual, nog even als



toelichting daarop, maar het ging meer om het model dat eigenlijk iemand die iets doet, dat die zich bewust is van de risico's. Ik denk dat dat eigenlijk het beste is en ja, ik heb ook niet in de mond genomen: u moet het model veranderen, want het model is zo als het model is en zo zijn er zoveel modellen.

Ik respecteer dat u zegt van ja alles wat onder de rechter is daar wil ik geen informatie en mededeling over doen, nou prima, de cijfers, de acht (8) ton, die is heel significant, is dat dan hoger of lager of klopt het bedrag helemaal niet? Want dan denk ik dat we met verkeerde feiten in de pers zitten, en er zijn ook door de rechter als ik dan de uitspraken neem, er zou geen vergunningsplicht zijn van deze beleggingsclub omdat het aantal leden te klein was of weet ik veel wat. Klopt dat dan? Want u heeft heel nadrukkelijk vanuit "geen vergunning actie" vanuit Binck, vanuit de zorgplicht gehandeld en de vraag die ik nog had: waar houdt uw zorgplicht eigenlijk op, daar ben ik ook benieuwd naar: is dat de man op wiens rekening of de club op wiens rekening de naam staat of de klant van de klant? Hoe ver gaat u eigenlijk naar de achterkant toe? Want er waren een hele hoop verwijten die u kon maken, maar die eigenlijk in de rechtzaak ontzenuwd zijn en waardoor de rechter eigenlijk tot de conclusie kwam, nou zoals we gezien hebben.

De heer Germyns: Heer Jorna, moesten wij van mening zijn dat de rechter het volledig bij het rechte eind heeft, dan zouden wij geen beroepsprocedure opstarten. Met betrekking tot die acht (8) ton, dat wil ik wel gezegd hebben, is dat de bedragen waar wij over spreken, die zijn een stuk lager dan die acht (8) ton.

Voorzitter: Zullen wij het daar bij laten, meneer Jorna?

De heer Jorna: Ja, ja.

Voorzitter: Was Able verliesgevend?

De heer Germyns: Het stond ook in de presentatie daarnet. Het project dat werd opgestart, wij hebben achter de overeenkomst die we hadden met BlackFin met betrekking tot het verkoopproces afgelopen november een punt gezet. Waarom? Ik denk dat we even terug moeten grijpen naar wat eigenlijk de initiële gedachte was achter de reden waarom we Able, de desinvestering van Able nagestreefd hebben. En dat was met name dat wij toen het pad al ingeslagen waren dat wij de focus wilden krijgen op de particuliere belegger, dus op de retail afdeling. Dat was ook de reden waarom destijds, vorig jaar toen ik op deze stoel zat, de raad van commissarissen samen met de raad van bestuur van mening was dat wij meer focus moesten krijgen op de pure retail activiteit en dat betekent dat de desinvestering van Able, met daaronder de BPO-activiteiten, dus de business proces outsourcing activiteiten, dat dat een verstandige beslissing was om dat te gaan afsplitsen. Alleen gaat u dan gaandeweg een traject in, dan komt u tot operationele ontvlechting, de technische ontvlechting van een dergelijk bedrijf en dan moet u zich constant gaandeweg het proces, dus dat is dan het voortschrijdend inzicht dat u ook heeft, de vraag stellen: van kijk, met die desinvestering, als we dat doel blijven nastreven, zitten we dan nog steeds op het pad van wat onze initiële betrachting was, zijnde focus krijgen op retail activiteit. Wij hebben gemerkt dat de technische ontvlechting dat vrij veel voeten in de aarde had om dat te gaan doen, waardoor eigenlijk de focus van retail niet meer erop kwam, maar er eerder van weg liep. Dat is één (1) element. Een tweede element is ook, en daar maakte u eigenlijk het bruggetje naar de BPO contracten, we spreken hier ook over klanten die er in betrokken zijn, die klanten, belangrijke stakeholders, die we dikwijls of waarvan we hier nog niet te veel in de mond genomen hebben



tijdens deze vragenronde, maar in het ganse BPO traject hadden wij ook een aantal klanten, een viertal klanten, die ook een akkoord moesten geven voor deze ontvlechting. Ook daar hadden we niet alle handen op elkaar om daar verder mee te kunnen gaan. Dat is de reden geweest waarom op dat ogenblik, dat wij het wijselijker achtten om dat stop te zetten. Goed?

Een volgende vraag was met betrekking tot TOM. Daar gaf u aan van, ja dit past in het rijtje van uw minder goede investeringen. Maar goed dan, daar was u het dan ook niet mee eens geweest. We hebben vorig jaar ook het traject gekend met betrekking tot BeFrank, dat was zeker succesvolle samenwerking die we met Delta-Lloyd gehad hebben. Dat heeft ons inderdaad een aantal aanloopkosten tot gevolg gehad, maar dat heeft u altijd, dat is investeren, dat heet ook ondernemen. En als u dat niet doet ja dan kan we beter de tent gewoon dichtdoen. Dus wij hebben geïnvesteerd ook in BeFrank hebben we die samenwerking goed opgetuigd, maar het resulteerde wel in een bepaald ogenblik dat Delta-Lloyd ook kandidaat was om ook ons vijftig (50) procent belang over te nemen, waar we dan wel en dat heeft u ook op de presentatie gezien, waar we een mooi rendement op gehaald hebben. Dus in het rijtje van investeringen van BinckBank zou ik dan toch wel een zekere discontinuïteit in ontwaren want BeFrank was een zekere heel positief element.

Met betrekking tot TOM. De kern waarom wij dus TOM destijds opgestart hebben is met name omdat wij van mening waren dat er eigenlijk in de Nederlandse financiële markt met ook uitbreiding niet alleen in het Nederlands maar ook alle Euronext gerelateerde markten dat de concurrentie heel beperkt was, niet bestaande was. Door de samenwerking met Optiver hebben wij met Optiver als founding shareholder, TOM opgestart, ook andere partijen waren er ook nog bij betrokken, maar hebben we er voor gezorgd dat wij binnen de ganse constellatie van de financiële markten, er voor konden zorgen dat we voor lagere transactie tarieven konden gaan. Die prijsverlagingen die er geweest zijn bij Euronext, die zijn niet zomaar uit de lucht komen vallen, want die zijn er mede gekomen doordat wij middels TOM extra druk opgevoerd hebben. Dus daar hebben wij ons beoogde doel zeker bereikt, dus wat dat betreft is dat een goede zaak, alleen moeten we natuurlijk verder blijven kijken. Als u zegt: ja goed, moet u dan nu uw huidige belang in TOM, moet u dat nu verder blijven behouden? Wel wij willen ons natuurlijk verzekeren naar de toekomst toe, ook dat die lage transactiekosten voor onze klanten, dat we die kunnen blijven bestendigen. Dus wat dat betreft is het ook onze garantie die we hebben, doordat wij zorgen dat er een bepaalde concurrentie speelt en wel, dat is op de Nederlandse en op de Euronext markt. Dat is één (1) zaak. Wij stellen ook vast samen met u dat er wel interesse blijkt te zijn van andere partijen. Het dossier ligt niet op onze voeten, zoals dat in België dan heet, wij hoeven er niet van af. Wij stellen het ook niet als primaire activiteit van BinckBank op zich om een beursbedrijf te runnen, dat is niet onze taak, maar dat betekent dus als wij daar gegadigde partijen vinden, die bereid zijn om ons één: en te kunnen verzekeren van continuïteit naar de toekomst toe middels onze lage tarieven die we kunnen bereiken hebben. Dat is één (1) punt en twee (2): dat wij voor onze aandeelhouder, u, in casu, dat wij daar een mooi rendement kunnen op behalen, wel dan moeten we dat zeker en zullen we dat zeker ook overwegen. Maar op dit ogenblik is dit niet aan de orde.

Voorzitter: Hartelijk dank, Vincent. Dan was er nog één (1) vraag van de heer Jorna over en die betrof remuneratie en ik wil de heer Van der Steen de gelegenheid geven daarop te antwoorden.



De heer Van der Steen: Ja meneer Jorna, dank voor die vraag. Hij behandelt ongeveer het volgende agendapunt, verkort het remuneratiebeleid van BinckBank over het afgelopen jaar. Als het gaat over het salaris alleen van de heer Germyns, dan kunnen we constateren dat dat over tweeduizend veertien ongewijzigd is. Het is in tweeduizend dertien vastgesteld. En omdat wij, nu we zo dicht bij het aanstellen van een nieuwe COO zijn, wat vervolgens een ongelooflijk belangrijke uitbreiding in het team is, willen we het hele remuneratiebeleid van de raad van bestuur opnieuw bezien. Daar zal ook absoluut in meespelen dat we denken en uitvoering zullen geven of en hoe wij dit terugbrengen van de variabele beloning naar de twintig procent (20%) die we als Binck vanaf één (1) januari tweeduizend en zestien (2016) in zullen zetten, hoe we die en of we die gaan compenseren. Wij kijken dan naar de samenstelling van het bestuur zoals dat straks is met de COO erbij. Nogmaals, belangrijk is dat de heer Germyns werkt op zijn oude salaris, uit zijn oude functie en vervult dat, zoals u weet, enige tijd al en zeer goed naar onze mening. Wij zijn ook ongelooflijk trots op onze CEO van de BinckBank als dat uw vragen beantwoordt.

Voorzitter: Tot nader orde, zou ik zeggen. We hebben het over het jaarverslag, wie mag ik verder het woord, nee sorry, daarna, bent u aan de beurt meneer Van Leeuwen.

De heer Schouts: Schouts is mijn naam. Ja, het persbericht van vandaag, dat vond ik plezierig om daar kennis van te nemen. Toch op een of andere wijze, zo begin van de middag, heb ik de laatste beursbeweging, beurskoersbewegingen gezien, weet de markt het blijkbaar toch niet heel goed te interpreteren, denk ik, gegeven het feit dat ik een hoge koers van negen vijftwintig (9,25) voor het aandeel en een lage tegen acht zesentachtig (8,86) zag, redelijk kort op elkaar, bij de omzet van een driehonderd duizend (300.000) stuks. Ik had feitelijk een paar vragen in dit verband hier met dat persbericht. Profiteert BinckBank pro rata de marktverbetering of doet BinckBank het beter dan wel slechter dan het gemiddelde van wat de concullega's weten te bereiken? En iets anders hiermee verband houdend, pikt BinckBank meer en/of betere krenten uit de pap dan de concullega's? En dan denk ik dan aan Comdirect als voorbeeld maar, maar wellicht dat u ook mogelijke andere instanties in dit verband erbij met naam zou kunnen noemen en ook hoe u zich daar in vergelijkt met hen weet te weren in de markt? Ik had ook in verband daarmee weer een vraag: welke bedrijven moeten wij als vervelende concurrenten beschouwen en om welke reden? Ja, dan had ik nog iets en dat betreft iets anders; er is nog al wat stof opgewaaid in verband met de prestaties van Alex vorig jaar. Maar ja dat lijkt mij dat daar wat aardig stof neerdaalt en dat, als het niet zo is dan hoor ik het graag, maar welke claims en/of claimrisico's lopen er nu ten opzichte van Alex? Welke claims zijn er tegen Alex en welke claimrisico's lopen wij in verband met Alex nog? Verder, wat zijn die schadeclaims zoal, misschien kunt u daar sommige die echt wat toonaangevend zijn, daarbij specifiek vermelden? En wat gaat er dan gedaan worden om deze claims te elimineren? Ja, dan had ik verder feitelijk even niks anders. Ik heb alleen

Voorzitter: Bij de rondvraag zie ik u terug, maar deze vragen worden eerst beantwoord.

De heer Schouts: Ja prima, dat lijkt mij het beste.

Voorzitter: Het zijn twee (2) bundels van vragen. Eén (1) gaat in feite over de positie van BinckBank versus concurrenten in zijn algemeenheid en in de tweede vraag komt u terug op Alex Vermogensbeheer. Ik denk dat ik beide vragen door onze directeur laat beantwoorden.

De heer Germyns: Goed, dank u Kees. Met betrekking tot uw eerste punt, kwartaalcijfers, ja, klopt, vanochtend hebben wij deze gepresenteerd aan de markt. Wij waren er ook heel tevreden



mee, dus ik denk dat het mooie, keurige cijfers zijn. Als we de vergelijking maken ten opzichte van wat de analisten voorop gesteld hadden, daar gingen zij uit van één en twintig (21) cent per aandeel, wij zaten daar net geen tien procent (10%) boven, met drieëntwintig (23) cent per aandeel, zo wat dat betreft ga ik er ook wel vanuit dat die analisten bij het verzamelen van hun informatie, dat zij zich baseren op wat de concullega's ook aan informatie allemaal verspreiden, want dat is een dagtaak, ook om daar een goeie inschatting van te maken. Het feit dat Binck daar in slaagt om daarbij bijna tien procent (10%) daarboven te gaan steken geeft ook aan dat wij daar de markt wat dat betreft dan overtreffen en dat wij wel kunnen stellen dat wij het daarmee beter doen dan wat zij verwacht hadden dat Binck zou doen. Stellen wij dat zelf ook vast? Ja, dat stellen wij zelf ook vast, ik moet zeggen wij houden alle cijfers die wij krijgen elk kwartaal tegen het licht. Het voordeel wat wij hebben, is dat wij internationale vergelijkingspunten ook hebben. Doordat wij in meerdere landen actief zijn, kunnen wij kwartalen, waarbij het in het ene land minder gaat, beter afzetten omdat wij dan ook zien wat er gebeurt op de internationale markt. En als wij de vergelijking maken van Nederland met België, met Frankrijk, met Italië, dan merken we dat dat heel goed in lijn zit, dat dat zelfs aan de bovenkant zit. Dus in Nederland, dat onze thuishmarkt is, wat onze grootste markt is, blijven wij ons heel goed verder gedragen. Met betrekking tot de concullega's: verhoudt Binck zich goed? Wel, ik ben van mening, van wel. Dat zie je op het feit dat het aantal transacties wat wij in staat zijn te generen maar ook aan de average revenue per share, per trade, die er is, de gemiddelde opbrengst per transactie, want ook die is over alle vier (4) de markten is vooruitgegaan. Dat betekent ook dat de zo gevreesde prijsdruk die we eigenlijk al een tijd horen vanuit de buitenwereld, dat wat dat betreft dat wij ook wel onze tarieven, die goede tarieven zijn, kunnen blijven doorberekenen aan onze klanten en dat onze klanten ons daar ook voor appreciëren en waarderen. Dus wat dat betreft denk ik dat wij goed zijn.

Slagen we erin de betere krenten uit de pap te halen? En dan maakt u een brug naar Comdirect. Ik heb ook de cijfers van Comdirect gezien. De afgelopen dagen zijn die in het nieuws gekomen, twee (2) dagen terug, ga ik even vanuit. Zij haalden voor het afgelopen kwartaal bijna tegen twee miljoen (2.000.000) klanten, twee miljoen (2.000.000) alstublieft. Met bijna twee miljoen (2.000.000) klanten haalden zij een nettowinst onderaan de streep van iets meer dan zeventien miljoen euro (EUR 17.000.000), dus wat dat betreft is dat vergelijkbaar met de cijfers die wij vanochtend gepresenteerd hebben, dat wij daar zeker in dat rijtje thuishoren en zeker fier mogen zijn op wat wij met zijn allen verwezenlijkt hebben.

De heer Schouts: Ik kan me voorstellen dat er vervelende concurrenten bestaan, daar kan ik mij best iets van voorstellen.

De heer Germyns: U heeft altijd van alle soorten mensen in maten en gewichten en ook met karaktertrekken, dat heeft u bij bedrijven ook. Moeten wij dat vervelend vinden? Nee, ik, heb het ook duidelijk aangegeven toen ik in Nederland begon. Ik was zoals u wellicht wel weet meer gefocust op de internationale markten en in de buitenland zijn wij altijd runner up geweest. Dat betekent dat wij altijd gevochten hebben tegen grotere bedrijven. Jongens die grootbanken waren of die heel sterk waren in de online brokerage wereld en daar hebben wij de voorbeelden van in Keytrade in België, Boursorama en Boursedirect in Frankrijk en dergelijke meer, dat hebben we ook in Italië. Nu wat betreft de concurrentie of het klappen van de zweep in het buitenland,



hebben we er wel iets van gezien. Alleen stellen we nu vast dat we ook in Nederland, wat onze thuismarkt is, geconfronteerd worden met concurrentie, waarbij het al jaren laat ons zeggen een soort monopolie actie was of een soort duopolie daar had u Binck en Alex, waar nu andere mensen om het hoekje komen kijken. Wel daarvan heb ik er gezegd: kijk jongens, dit is een zegen voor ons. Want dat zorgt ervoor dat wij scherp moeten zijn. Dat wij heel zorgvuldig moeten nagaan wat onze klanten willen en dat wij heel dicht bij onze klant moeten staan om die dienstverlening zo hoog mogelijk te kunnen krijgen. Dus wat dat betreft vind ik concurrentie alleen maar een zegen en vind ik dat niet noodzakelijk een negatief punt. Dus we zeggen we moeten ze niet aanmoedigen om te komen, maar de eerste de beste. Als die ene concurrent verdwijnt, ja morgen staat er een ander weer op en ik zou alleen maar aanmoedigen dat dat ons gewoon scherp houdt als bedrijf.

De heer Schouts: U ziet uw concullega's verdwijnen? Ja goed, laten we het hopen. Maar oke. De Giro trouwens, kunt u deze misschien nog even specifiek iets belichten.

De heer Germyns: Ik had niet gedacht dat het daar over zou gaan.

De heer Schouts: Nee, nee, het schiet me te binnen.

De heer Germyns: Wat wij aangegeven hebben, ik heb het ook al tijdens mijn presentatie ook benadrukt. Tariefstelling is één (1) zaak. Dat hebben wij ook gemerkt. Wij zijn afgelopen tijd niet altijd zo positief in het nieuws gekomen en dat was mede aangewakkerd door de mensen van De Giro. Zij hebben ons destijds ook met betrekking tot TOM een aantal argumenten in de schoot geworpen, waarvan zij zeggen: ja maar, dat high frequency trading, daar zorgen jullie voor. Ik moet hier dan vaststellen dat het dan blijkbaar toch niet zo makkelijk is, want met hun eigen hiQ-fondsen doen zij het dan niet zo goed, en dat is ook De Giro. Dus dat is één (1) punt, dus waarvan wij dan beschuldigd werden dat ligt dan redelijk moeilijk, temeer omdat zij ook aangegeven hebben dat zij ook zelf op TOM gaan connecteren nu. Dus ik heb moeite om daar de dualiteit ook te volgen. Ik bedoel dit niet zo, maar goed ik kom weer op die dualiteit, maar ook die dualiteit van De Giro enerzijds als u enerzijds zegt ja van: TOM het werkt allemaal niet naar behoren en drie (3) maanden daarna zegt, we gaan ons zelf connecteren. Ja, dan heb ik het moeilijk. Maar voor de rest kan ik moeilijk verdere uitspraken gaan doen over De Giro. Iedereen heeft zijn eigen bedrijfsmodel. Wij hebben in het verleden andere partijen ook gezien zoals Zecco, zoals andere bedrijven die er gekomen zijn, die bepaalde bedrijfsmodellen hanteren. Wel, we moeten nog altijd zien dat het ook naar de toekomst toe bestendig kan blijven.

Voorzitter: Ik wil het daarbij graag laten. Er was nog een vraag over Alex Vermogensbeheer, maar ik dacht dat meneer Schouts.....

De heer Schouts: Ik had ook nog als vraag welke claims er zijn.

Voorzitter: claims he?

De heer Schouts: Ja en ook natuurlijk.....

Voorzitter: hoe wij daarmee omgaan?

De heer Schouts: Ja.

De heer Germyns: Goed, met betrekking tot die claims, dat heeft u dan ook in het persbericht van vanochtend kunnen lezen. De materialiteit die wij met betrekking tot die claims hebben is dat wij op dit ogenblik een vijftigtal claims hebben liggen. Formele claims dan, we spreken niet over pure klachtenbrief of een mailtje, dat er gestuurd wordt, dat zit er niet bij, maar een formele klacht, formele claim die dan binnenkomt, dat zijn er vijftig (50) in totaal. En de totaliteit van alle



bedragen die dan geclaimd worden is één komma drie miljoen euro (EUR 1.300.000). Dus dat is de grootteorde waar we op dit ogenblik tegenaan kijken. Zijn die valide? Wel het feit dat wij geen voorzieningen aanleggen, geeft ook aan dat wij wat er geponeerd wordt in die claims en wat er geclaimd wordt, dat wij het er ook niet mee eens zijn.

De heer Schouts: Nee, daar kan ik mij iets bij voorstellen, maar toch wellicht kunt u enig realisme en dan toch hier aanbrengen. Strikt objectief neutraal gezien, want de claimende partijen die menen sterk te staan, zo reëel moeten we natuurlijk wel zijn.

Voorzitter: Meneer Schouts mogen we constateren dat ook de accountant daar naar heeft gekeken.

De heer Schouts: Ja dat mag ik wel geloven, ja, zou me inderdaad niet heugelijk stemmen als de accountant er niet naar gekeken had.

Voorzitter: Maar gelet op het feit dat het onder de rechter komt wil ik daarover geen speculatieve opmerkingen maken.

De heer Schouts: Oke, dat houden we even onder de pet, zoals dat tegenwoordig genoemd wordt. Nou ik denk dat ik dan aardig hier van antwoord ben voorzien, dank u wel.

Voorzitter: Hartelijk dank voor de bijdrage.

Dan is meneer Van Leeuwen, die ik het woord wil geven. Meneer Van Leeuwen mag ik u oproepen om uw emoties te beheersen.

De heer Van Leeuwen: Oke, maar ik mag wel duidelijk zeggen waar het op staat?

Voorzitter: Ja, ik heb een voorstel. Of u heeft vragen over agendapunten, dan krijgt u het woord of u wil een statement afleggen en dan wil ik u vragen om dat in de rondvraag te doen.

De heer Van Leeuwen: Nee, nee, nee, ik moet u zeggen, wij zitten hier in vergadering zeg maar en ik moet u zeggen wij zouden om vijftienhonderd (15.00) uur beginnen en de vergadering is niet begonnen om vijftien honderd (15.00) uur, maar de beurs gaat wel om negen (9) uur open. En de beurs sluit om half zes (6) en die heeft een uitloop tot vijf (5) over half zes (6), wat geamendeerd is, dat is vast.

Voorzitter: De vergadering is om drie (3) uur begonnen en terwijl ik hem heb geopend.

De heer Van Leeuwen: Nee hoor.

Voorzitter: En toen heeft u mij dood verklaard.

De heer Van Leeuwen: Precies, maar dat was ná drieën.

Voorzitter: Tien over drie heb ik de vergadering geopend.

De heer Van Leeuwen: Precies, dat wou ik vastleggen. Oke, dat is één (1). U spreekt nog steeds over Alex, ik spreek over Al ex.

Voorzitter: Daarvan nemen wij kennis, oke.

De heer Van Leeuwen: Ik heb uw beursbericht niet gezien bij de jaarverslagen en de oproeping. U heeft een beursbericht vanmorgen uitgegeven, maar ik was al onderweg, ik heb niks gezien van een beursbericht, ik weet niet waar het over gaat.

Voorzitter: Het gaat over.....

De heer Van Leeuwen: Wat een mankement hier toch allemaal!

Voorzitter: Het gaat over de jaarrekening vandaag en de agenda die daar bij hoort, die is aan de orde in deze vergadering en mijn taak is om die orde te bewaken.

De heer Van Leeuwen: Precies, maar u spreekt hier over een beursbericht dat vanmorgen



uitgegeven is en ik weet van niks.

Voorzitter: Nee, wij hebben een jaarverslag uitgebracht en dat is aan de orde, en omdat wij vanochtend over Q één (1) een bericht hebben uitgebracht aan alle Nederlanders.

De heer Van Leeuwen: Ja, maar niet aan mij!

Voorzitter: Dat is als u vanochtend uw computer had geraadpleegd.....

De heer Van Leeuwen: Nee, ik ben onderweg hiernaartoe.

Voorzitter: Als u uw iPhone had.....

De heer Van Leeuwen: Ik kom net van mijn vakantieadres.

Voorzitter: Als u uw iPhone had geraadpleegd, dan had u daar kennis van kunnen nemen en ik stel mij voor dat het zelfs hier of daar aanwezig was bij u, maar u krijgt een kopie.

De heer Van Leeuwen: Akkoord. De navigatiecode. Daar wil ik het graag over hebben. We hebben twee (2) soorten beleggers; we hebben beleggers die zitten in vermogensbeheer en we hebben beleggers die voor hunzelf, voor eigen rekening dus, in feite ondernemer zijn, kun je zeggen. Die navigatiecode, die wordt toegepast met een discriminatie. U heeft mijn dochter gediscrimineerd. Mijn dochter, die kon niet handelen door de navigatiecode, terwijl ik wel en mijn zoon kon handelen en mijn kleinkinderen konden handelen en de hond kon handelen. Mijn dochter kon niet handelen vanwege de navigatiecode. Dat is één (1). Het tweede zeg ik, die navigatiecode, daar zit een tijdsverschil in van een tien (10) tot vijftien (15) seconden. Dat is in mijn gevoel het moment dat Alex of Binck zijn eigen programma in stelling brengt om of de koers te drukken of de koers te manipuleren. Dat is fout en nog eens fout. Die navigatiecode, die hebben we helemaal niet nodig voor een beveiliging. Niemand kan geld eraf halen, want je hebt altijd een tegenrekening nodig. Het is volkomen dwaasheid. Oké, ik hoor graag uw argumenten erover. Ik word, als prolongatiehouder, aangerekend zes procent (6%) rente. Nou ik ga u een verhaaltje vertellen. De vijf-jaars rente was op drie december tweeduizend zeven drie tweeënnegentig (3,92), twee januari afijn het zakt zo af per jaar van drie tweeënnegentig (3,92) naar twee negentig (2,90), twee zesenvestig (2,46), twee nul twee (2,02), één eenentwintig (1,21), drieënveertig (43) cent, één twintig (1,20), nul komma vierenvestig (0,44) en op dertig december tweeduizend veertien (is het twaalf (12) cent. Nu ga ik naar de één-jaars rente. Die was op twee januari twee duizend acht twee drieënnegentig (2,93) en zo zakken we af per jaar twee tweeënnegentig (2,92), tweezesenvestig (2,46), een negentig (1,90), een eenentwintig (1,21), tweeënveertig (42) cent, één twintig (1,20) en op negenentwintig december tweeduizend veertien twaalf (12) cent. U bent een dief van mij, dat zeg ik u, midden in uw gezicht.

Voorzitter: Akkoord, u kunt u uw emoties niet beheersen, meneer Van Leeuwen.

De heer Van Leeuwen: Nee, maar ik zeg u.....

Voorzitter: Ik heb u ook al horen zeggen dat ik niet gereageerd heb op uw brief. Ik kan u melden dat Fernando Franco een antwoord op die brief heeft gegeven aan u, na overleg met mij en dat het bij het antwoord op die brief juridische zaken en.....

De heer Van Leeuwen: Weten jullie mijn naam of adres nog, dat vraag ik me af, want ik heb nooit wat gekregen.....

Mag ik u nog wat meer gaan vertellen of wacht u nog eventjes, want ik heb u nog veel meer te vertellen.

Voorzitter: Nee, u houdt zich niet aan de agenda voor waar wij vandaag als aandeelhouders bij



elkaar zijn. Als u niet tevreden bent met wat er in de brief staat, dan kunt u altijd naar het klachten instituut lopen. Als u na afloop van de vergadering met ons hoofd juridische zaken nog eens een keer bij die brief wilt stilstaan, dan is Christian Feenstra bereid dat te doen, maar ik sta u niet toe om de orde van deze vergadering doorlopend met de problemen die u voelt te belasten, terwijl wij vandaag een agenda hebben en het mijn taak is om deze vergadering tot een goed einde te brengen

De heer Van Leeuwen: Natuurlijk.

Voorzitter: En als u zich daar niet aan kan houden, schors ik deze vergadering en verzoek ik u om te verdwijnen.

De heer Van Leeuwen: Nee, nee, ik wou u vragen.....

Voorzitter: Ik herhaal, als u zich niet aan deze orde wenst te houden, verzoek ik u, wil ik de vergadering schorsen en verzoek ik u de vergadering te verlaten.

De heer Van Leeuwen: Dat gebeurt niet, ik ben aandeelhouder, ik heb recht om hier te zijn.

Voorzitter: Behalve wanneer u de orde van deze vergadering.....

De heer Van Leeuwen: Nee, dat doe ik niet, ik ben een nette vent. Moet je eens kijken wat een mooi pak ik aan heb? Speciaal aangetrokken hoor, voor vandaag.

Voorzitter: Al had u een vest aan, mijn taak is om er voor te zorgen dat de agenda van deze vergadering in deze algemene vergadering van aandeelhouders aan de orde komt, waarbij alle aandeelhouders naar aanleiding van de agendapunten die geagendeerd zijn hun zegje kunnen doen en de besluiten genomen kunnen worden en tot op heden zie ik niet dat u daarin een coöperatieve houding heeft.

De heer Van Leeuwen: Ik wil zeggen dat de accountant niet goed zijn werk heeft gedaan, want ik heb een beëindiging klantrelatie en daarin wordt vernoemd zeg maar: "mochten wij geen opdracht tot overboeking van u hebben ontvangen voor één (1) december tweeduizend veertien, dan zijn wij genoodzaakt om uw posities bij Alex te sluiten, tegen de openingskoers voor één december en vervolgens het gehele saldo over te boeken naar uw tegenrekening." En ik heb een brief, die brief was van negentwintig september, daar gingen de brieven over naar u en naar Evert Jan Kooistra, en ik heb nog een brief, "beëindiging relatie", dinsdag zeventien februari en ik heb op éénendertig december geen geld gehad van u, ik heb ook niet aandelen gekregen van LCI, Innoconcept, SNS.

Voorzitter: Meneer Van Leeuwen, ik constateer dat u als klant een klacht heeft, terecht of ten onrechte, maar dit is vandaag niet het gremium om die klacht af te handelen. Als u straks na afloop van de vergadering over die klacht wil spreken, dan zijn daarvoor de mensen, de betrokken mensen aanwezig.

De heer Van Leeuwen: Het balanstotaal is niet correct, het balanstotaal, want ik kreeg per eenendertig december ongeveer twintig duizend euro (EUR 20.000) en dat heb ik pas gekregen op vijf februari.

Voorzitter: Dat zal dan wel op een tussenrekening hebben gestaan. Het deel van de controle hebben we uitgeoefend, maar u komt de hele tijd terug met een klantenklacht. Het is uw goed recht om als klant te klagen, maar dit is vandaag niet het gremium om daar over te praten en ik verzoek u daarover nu, vanaf nu, niet meer terug te komen en u zich bij de agenda te houden.

De heer Van Leeuwen: Ik heb geagendeerd bij u, maar u doet er niks mee, u gooit het in uw prullenmand.

Voorzitter: Nee, ik heb u laten antwoorden.



De heer Van Leeuwen: Nee, nee, in de brieven die ik verstuurd heb...

Ik heb het geagendeerd, en niet anders.

Voorzitter: U staat een orde van de vergadering in de weg en er zijn meer aandeelhouders hier die van heinde en ver zijn gekomen. Ik ontnem u verder het woord.

Nog andere vragen?, Meneer Jorna, u bent al geweest maar ik zie er nog één (1), meneer van der Snoek.

De heer Van der Snoek: Ja, u noemde mijn naam al, dus die hoeft ik niet te zeggen. Ik wilde even aansluiten op wat meneer Jorna allemaal over Alex gezegd heeft, die heeft daar alle vragen al over gesteld, Jorna volgt dus het systeem voor zijn klanten die erbij aangesloten zijn van trendvolgers, en daar kun je over denken hoe je je wilt. Ik ben daar geen voorstander van. Er zijn een ontelbaar aantal bepaalde beursgezegden, eentje daarvan is laag kopen, hoog verkopen en dat is dan later weer een beetje overhoop gehaald door de technische analisten die, als je een koers door een bepaalde top heen zagen breken, dan was dat juist een koopsignaal, terwijl de conservatieve belegger dan zei van: je moet zo langzamerhand ook over winst nemen gaan denken. Ten tweede, nog belangrijker is als je geschoren wordt moet je stilzitten. En dat is ook niet nerveus worden als die koersen na een behoorlijke stijging een reactie geven en dat is natuurlijk wat met dat trendvolgerssysteem gebeurd is. Het is allemaal prima systeem als de mensen die daar aan meedoen ook precies weten waar ze aan toe zijn. Dus mijn vraag daar is: zijn er hele duidelijke afspraken met de klanten over gemaakt? Zodat je nooit iemand kan verwijten: de bank heeft dat en dat gedaan en daar ben ik het niet mee eens. Als je je van tevoren conformeert aan een bepaald systeem en de gevolgen daarvan, dan moet je ook niet in tranen uitbarsten. Ja verder moet me nog even van het hart, dat er een paar keer een vertegenwoordiger van Alex in een aantal nieuwsrubrieken is geweest toen Alex zo negatief in het nieuws was. Ik vond die presentatie van de man niet erg sterk, niet erg overtuigend als je gewoon als neutrale toeschouwer dan 's avonds laat naar Nieuwsuur zit te kijken en je ziet het zo. Ja misschien ook omdat ik altijd in het vak betrokken ben geweest, maar dan krijg ik toch het idee van: dat had beter gekund. Dat waren mijn vragen even, dank u.

Voorzitter: Henk, ik waardeer je vragen en ik vraag de directievoorzitter daar kort op in te gaan.

De heer Germyns: Meneer Van der Snoek, met betrekking tot de educatie van de klanten en ik heb ook meneer Jorna zien knikken, kijk dat heb ik ook daarnet proberen duidelijk te maken, dus dat wij in samenspraak met VEB, dat wij daar een volledig, laten we zeggen, een soort educatief plan samenstellen, om de beleggers of de klanten die in Alex Vermogensbeheer gestapt zijn in het verleden, om die nog beter te informeren daarover. We moeten wel in alle redelijkheid ook wel zeggen: kijk, we kunnen het misschien nog op vijftien (15) manieren aanbieden. Dus: we hebben het geschreven woord wat daar staat, we hebben een heel goeie documentatie, dus we hebben die ook afgelopen tijd ook voldoende keren tegen het licht gehouden: hebben we nu voldoende gewezen op wat de risico's zijn, wat de beperkingen zijn van het model wat er allemaal moet bij staan? Waar nodig hebben we die verder aangevuld, of tenminste waar nodig, of waar wij van mening waren dat het één en ander nog duidelijker kon, dat hebben we verder aangevuld, dat gaan we ook blijven doen, alleen is dat het geschreven woord, en dus wat er dan staat, dat vraagt nog altijd een zekere inspanning van de mensen zelf die in vermogensbeheer stappen om daar ook moeite voor te doen om dat te gaan lezen. Kijk het is altijd zo een beetje het evenwicht zoeken



tussen voldoende informatie geven en als u teveel geeft dan zeggen de klanten: ja maar zó veel, dat ga ik allemaal niet meer lezen. Dus wij willen goed correct to the point informatie geven en dat willen we doen en dat doen we ook, alleen als we er nog veel verder er in gaan, ja dan krijgen we ganse boekwerken, waarvan de klanten dan zullen zeggen: ja maar goed dat wil ik niet allemaal meer lezen. Als u verwijst naar de programma's die er op TV geweest zijn, ook in die programma's is het een aantal keren aan de orde gekomen dat, ik herinner me dat die journaliste, die dame in kwestie, die vraag stelde van aan een bepaalde meneer die een klacht ingediend had, van: heeft u dan niet goed gelezen? Of had u het kunnen weten? En die man die gaf ook aan: "Ja, achteraf, heb ik nog een keer al de documentatie erbij gepakt en achteraf als ik alles lees dan staat alles keurig beschreven, daar is geen speld tussen te krijgen." Maar dat vraagt zeker wel een inspanning ook van onze klanten om dat te gaan doen. Wij, van onze kant, steken daar zeker die hand uit om dat ook naar audiovisuele middelen te brengen. Wij hebben al een aantal filmpjes op onze website staan, een aantal voor mensen die niet graag lezen maar we zitten meer en meer in de kijkgeneratie, voor mensen die gewoon achterover willen hangen en kijken naar iets, waar het op didactische manier uitgelegd wordt, ook dat hebben wij al, maar ik neem het mee als punt dat wij naar de toekomst toe, en dat is ook de uitgestoken hand die we hebben richting VEB, om dat samen met hen als vereniging verder vorm te gaan geven. Dus wat dat betreft kun u zeker naar de toekomst toe van ons daar extra inspanning van verwachten.

Voorzitter: Dank je wel, Vincent.

Gelet op de voortgang van deze vergadering, we zijn om drie (3) uur begonnen en het is nu bijna vijf (5) uur.

Voorzitter: Tien (10) over drie (3) zijn we begonnen. Meneer Jorna, u had nog één (1) korte vraag en dan wil ik daarmee dit agendapunt afsluiten.

De heer Jorna: Nog even naar Alex. Teken en klanten voor bijvoorbeeld de algemene voorwaarden, dus dan kan ik het ook plaatsen dat u zegt, nou ik maak me niet ongerust over in juridische zin over de claims of ze nou gelijk hebben of niet, maar ze hebben getekend dat ze het gelezen hebben en in die zin is de zaak daarmee af. Ten aanzien van uw beleid: een aantal nieuwe speerpunten, focus op retail, had ik nog eigenlijk nog een vraag: ik heb ergens gelezen dat u ook overweegt om die bredere spreiding te krijgen. Dat u bepaalde producten die wel in Nederland zijn, bijvoorbeeld Alex Vermogensbeheer, ook naar het buitenland toe gaat exporteren, effectenkredieten en dat soort dingen, hoe denkt u daarover? Een tweede is: waarom duurt het zolang? Als ik kijk dat De Giro, die roept, ja voor wat het waard is, we gaan in ieder land ter wereld ons systeem neerzetten, en u doet over het basisplatform héél lang om zeg maar een land als België erop te krijgen en andere moeten nog komen. En een derde is eigenlijk tot slot, meneer Scholtes, maar dat zal u niet meer meemaken denk ik dan, want u gaat, maar uw interest is heel laag, gelet op de weinige risico's die u wilt nemen en men beweert in de markt altijd u bent een prooi voor een grootbank, want die kunnen eigenlijk het drie- (3) tot vier (4) -voudige aan rendement op de interest halen. Dus kunnen we in die zin nog iets verwachten of wat zijn uw gedachten daarbij?

Voorzitter: Vincent, wil jij daarop reageren?

De heer Germyns: Absoluut, als het gaat met betrekking tot het uitoefenen van functionaliteiten naar het buitenland toe, dus inderdaad, ik heb dat al in een aantal krantenartikelen ook



aangegeven. Kijk, wij hebben een aantal elementen die in Nederland heel sterk zijn. We hebben ook een aantal zaken in het buitenland die heel sterk zijn, wat we in Nederland nog niet kennen. Dus er bestaat voor mij een zekere vorm van wisselwerking, dus het gaat niet alleen één kant op, het is dus niet dat wij alles wat we maken, dat dat eerst de facto in Nederland moet zijn en ook naar de toekomst toe zal dat niet zo zijn, maar ik kan me perfect voorstellen dat we bepaalde zaken niet eerst in de buitenlanden gaan uitrollen. Ik denk dat het aansluit bij één van de zes strategische pijlers die ik daarnet vernoemd heb, waarbij we de internationale strategie uit de doeken gedaan hebben. We hebben gezegd: we hebben vier (4) landen waar we goeie branches opgetuigd hebben, vier (4) installaties waar we een stevige footprint hebben, daar moeten we op kapitaliseren. Kijk, als u gaat kijken naar een greenfield, als u morgen zou starten in een vijfde land dan heeft u een aantal aanloopkosten, dan kijken we aan tegen tientallen miljoenen aanloopkosten, terwijl wij nu in vier (4) landen actief zijn en waar we in die landen, waar we actief zijn, dat wij eigenlijk alleen maar met online brokerage actief zijn en dan zou het zonde zijn om die zaken die we hebben, zijnde Fundcoach, zijnde Alex Vermogensbeheer, zijnde bepaalde systemen aan de achterkant en dan heb ik het over margining systemen, dan heb ik het over effectenkrediet wat u terecht aangeeft. Al die zaken houden wij tegen het licht en kijken in welke landen wij dat het best kunnen uitrollen. Maar dat we dat zullen doen, dat staat buiten kijf. Dus, daar kan ik u nu al een bevestigend antwoord op geven.

Waarom duurt het dan bij ons zoveel langer? Wel u maakte de vergelijking met De Giro, wel in alle redelijkheid, wil ik toch een zeker onderscheid maken wat De Giro doet, zij openen websites in andere landen. Zij openen geen entiteiten. Wat wij doen is, dat wij ons in een bepaald land gaan settelen, wij gaan werken met lokale mensen. Als je in Frankrijk belt, dan heeft u alleen maar en altijd een Fransman aan de lijn; als u in Italië belt, dan heeft u altijd een Italiaan aan de lijn. Om maar aan te geven dat het een bepaalde filosofie is die wij ons eigen gemaakt hebben. Wij willen in de landen waar wij actief zijn met een vaste instelling, een vaste installatie, te werk gaan. Dat doen we in de landen waar we nu actief zijn. Dat heeft ons geen windeieren gelegd. Dat heeft u ook al gezien de afgelopen tijd, maar wij passen ons aan aan de lokale gebruiken en gewoonten alsook aan de lokale fiscaliteit. En ook dat is een belangrijk element, dat als u succesvol wil zijn in die buitenlanden en u past zich niet aan aan de fiscaliteit, met alle respect, maar dan kunt u in Frankrijk en in Italië en in België heel weinig zaken gaan doen.

De heer Jorna: Ja ja, maar eigenlijk denk ik voor deze vergadering wel: de grootbanken maken meer rendement, ik begrijp dat u het precaire onderwerp van overname van Binck wil vermijden, maar.....

Voorzitter: We zijn niet benaderd en ik heb er niets over te vertellen, dus, als dat aan de orde komt dan zal ik mij aan de wet en de regelgeving houden.

De heer Jorna: Heel goed, ook met de prioriteit?

Voorzitter: Vanzelfsprekend, en, wij zullen alle belangen van allen afwegen. Ik ben geboren als bankier in een tijd dat je met goed beheerd vermogen en met uitstekende zuinigheid op de kosten bij de Rijkspostspaarbank en de Post- Cheque en -Girodienst op je balanstotaal een half procent (0,5%) kon verdienen, en we leven nu in een tijd dat als we niet oppassen dat we een half procent (0,5%) moeten bijbetalen. De wereld staat op zijn kop, dit hebben we nog nooit meegemaakt. De hamvraag is: hoe komen we eruit en of hoe stappen we eruit? We hebben in het tumult van de



monetaire crisis en de kredietcrisis BinckBank recht over eind gehouden met een keurig eigen vermogen dat borg staat voor vertrouwen en daar gaat het uiteindelijk in het bankvak om, vertrouwen.

De heer Van Leeuwen: Mag ik u eraan herinneren dat u nog steeds zes procent (6%) rekent aan als kredietverstrekking?

Voorzitter: Ja en dat is marktconform.

Als er verder geen vragen meer zijn, wil ik allereerst mededelen dat er vandaag negen en twintig (29) aandeelhouders zijn, die ik allen het woord gun, maar ik wil ook oproepen om deze vergadering ordelijk te laten verlopen en weer op een redelijk tijdstip af te ronden. Het aantal stemmen wat zij uit kunnen brengen is achtentwintig miljoen driehonderd en achtentwintig duizend vierhonderd en drieëntachtig (28.328.483), dat is negenendertig komma acht negen negen procent (39,899%) van het geplaatste kapitaal, dus geen quorum aanwezig, we gaan er bij agendapunt negen (9) dus met een andere stemverhouding werken en de voortgang van deze vergadering leert mij nu dat ik van de heer Bossenbroek, onze notaris, een proefstemming moet houden. Klopt dat meneer Bossenbroek? Dan kunnen we even lezen wat wij moeten doen. Testvraag: zal het vertrouwen onder beleggers toenemen in tweeduizend vijftien (2015)? U moet uw kaart die u heeft gekregen aan de zijkant met de chip naar boven inbrengen en dan kunt u voor, tegen of onthouding stemmen. Ik meld daarbij dat als u niet stemt of wanneer u onthouding stemt, dat uw stem niet wordt meegeteld. Alleen maar de voor- en de tegenstemmen zijn bepalend voor het al dan niet aanvaarden van een voorstel zoals geagendeerd in de agenda van vandaag en de toelichting daarop.

Voorzitter: Er kan nu gestemd worden. Ja, ik begrijp van de notaris dat deze proefstemming afgerond is en dat het resultaat nu gepubliceerd kan worden?

Voorzitter: Nou, voor elkaar. Ja ik ben daarop door mijn rechterbuurman, op geattendeerd. Een afwijking is van de oude orde, maar voordat wij naar agendapunt vier (4) gaan, en ik het woord aan de accountants geef, wat ook nieuw is, wilde ik allereerst het woord aan de heer Van der Steen geven in het kader van de presentatie van het jaarverslag om stil te staan bij het remuneratie beleid.

De heer Van der Steen: Ja Kees, dank je wel, ik denk dat ik om te proberen de tien (10) minuten in te halen in het beantwoorden van de vragen van de heer Jorna al een aardig eind vooruit gekomen ben. Belangrijk is wat u ook ziet op het scherm is dat wij ons houden aan de regeling beheerst beloningsbeleid bij het financieel toezicht tweeduizend en veertien. U ziet daar de beloningscomponenten staan die wij kennen om daar nog wat over te zeggen. Nogmaals ik wil benadrukken dat over tweeduizend en veertien de bruto jaarsalarissen niet veranderd zijn, en dat betekent dat ook in tweeduizend vijftien nog wordt gewerkt op het salaris van tweeduizend en veertien en er wordt hard gewerkt in de raad van bestuur. Dat heb ik ook zelf mogen constateren. Als we kijken naar de variabele beloning in tweeduizend en veertien dan bedraagt die uiteindelijk, na het meten van targets, waar onder andere ook een niet gehaald target op Alex in zit, de doelstellingen voor zeventenzestig komma drieënveertig procent (67,43%) zijn gerealiseerd en op basis daarvan wordt ook de variabele beloning toegepast. Met betrekking tot de twintig procent (20%) houden wij ons aan de wet, dus we zullen één januari tweeduizend zestien de twintig procent (20%) invoeren als bonus plafond. Wij hebben het al gehad bij de vraag van de heer Jorna



over het beloningsbeleid van de totale raad van bestuur, nogmaals wij zijn ongelooflijk blij, dat we het zeer aannemelijk vinden om te zeggen dat binnenkort een COO kunnen presenteren. Voor de rest, ja, er wordt in het bestuur deelgenomen aan auto lease regelingen en wij betalen twintig procent (20%) van hun pensioenregeling als pensioenpremie voor een beschikbare premieregeling, er is nog een WIA accident regeling, daar waarvan de premie twee en een kwart procent (2,25%) is en dat geeft dan weer recht, na arbeidsongeschiktheid, op zeventig procent (70%) van het laatst verdiende salaris. Nou we hebben regeling voor auto lease kosten en mobiele telefoonkosten, dat heb ik al toegelicht.

Als we dan naar slide twee (2) gaan, dan ziet u daar, ik hoop dat dat leesbaar is voor u allemaal, het totale beloning over tweeduizend en veertien van enerzijds de bovenste, de raad van bestuur, dat is een bedrag totale beloning aan vaste componenten en variabele componenten van twee miljoen vierhonderd drieëndertig duizend vijfhonderd één en zestig euro (EUR 2.433.061), dat is ongeveer vierhonderd duizend euro (EUR 400.000) meer dan in tweeduizend en dertien en dat komt door een beëindigingsvergoeding die betaald is aan de heer Beentjes, toen wij besloten "con amore", zoals de heer Jorna zei, uit elkaar te gaan. Als je kijkt naar de beloning van de raad van commissarissen, dan is die, dan zie je daar een bedrag van tweehonderd (200), ik kan het haast niet lezen op de lijn, maar in ieder geval, tweeduizend dertien, hij is hoger omdat er nieuwe leden van de raad van commissarissen binnengekomen zijn en in tweeduizend dertien was die totale beloning eenhonderd en tweeënzeventig duizend euro (EUR 172.000).

Dan is er nog een laatste ding, leningen verstrekt aan bestuursleden, iets wat we natuurlijk altijd melden. Er zijn personeelsvoorwaarden bij Binck waarin personeelsleden gebruik kunnen maken van een effectenkrediet, dat is in tweeduizend veertien alleen gebeurd door de heer Beentjes en er zijn geen andere leningen verstrekt aan bestuurders. Ter wille van de tijd dacht ik het, meneer de voorzitter, het hierbij te laten. Dank u wel.

Voorzitter: Hartelijk dank, meneer Van der Steen, maar ik zal toch de vergadering nog graag even het woord willen geven of zij nog vragen hebben? Alles staat, dacht ik, tamelijk minutieus in het jaarverslag en wij zijn erin zeer transparant.

De heer Van der Steen: Als ik dat nog even mag melden, meneer de voorzitter, de pagina's honderd en drieëntwintig (123) tot en met honderdzevenentwintig (127) in het jaarverslag, daar staat een uitvoerige toelichting op de remuneratie beleid en uiteraard ook www.binck.com kunt u het remuneratie rapport terugvinden, want inderdaad volgens de governance regeling publiceren we dat. Dank u wel.

Voorzitter: Meneer Van Leeuwen, heeft u over dit agendapunt een vraag.

De heer Van Leeuwen: Zeker, ik wil vragen, de heer Koen Beentjes, die heeft een effectenkrediet gekregen? Hoe is dat te rijmen op een bank met voorwetenschap? Dus hij koopt aandelen in.... Nee, dat is toch niet te rijmen, dat is echt niet te rijmen.

Voorzitter: Nee, meneer Van Leeuwen, de heer Beentjes heeft in de loop van de tijd op krediet aandelen BinckBank gekocht. En de heer Beentjes houdt zich wat betreft compleet aan de regels die daarvoor in het bedrijf gelden. Daar kan alleen maar in gehandeld worden in open periodes en daarmee heb ik, denk ik, uw vraag beantwoord.

Mag ik dan naar - daar zijn we vorig jaar als één van de eerste banken in Nederland mee begonnen



- onze accountant vragen een korte toelichting te geven op zijn werkzaamheden waarbij de wet hem beperkt tot de controleopdracht over het boekjaar tweeduizend veertien en daarover kunt u hem en over de getrouwheid van de jaarrekening eventueel nog vragen stellen na afloop. Ga je gang.

De heer Koppen: Ja, dank meneer de voorzitter. Dus, graag maak ik van de gelegenheid gebruik om onze controleverklaring, zoals die is afgegeven bij de jaarrekening voor dit jaar, nader toe te lichten. Allereerst wilde ik het volgende mededelen: we hebben een goedkeurende verklaring afgegeven, zoals u heeft kunnen lezen, er zijn ook geen niet gecontroleerde, gecorrigeerde controleverschillen geconstateerd. Bij het jaarverslag kijken we of dat in overeenstemming is met wet- en regelgeving en voorts consistent is met de jaarrekening. Dit jaar heeft u kennis kunnen nemen van een nieuw format van onze verklaring, een zogenaamde uitgebreide controleverklaring. Deze is bedoeld om meer transparantie richting het maatschappelijk verkeer te bereiken. Daar zijn een aantal elementen in het bijzonder relevant. Die ziet u ook hier staan. Dat is de materialiteit, die ik zo nog even zal toelichten. De reikwijdte van de groepscontrole en de kernpunten van de controle.

Als we dan eerst kijken naar de materialiteit. De materialiteit die hanteren wij voor de groep als geheel, dus inclusief de buitenlandse branches en bij de materialiteit hebben we met name gekeken naar het resultaat voor belasting. De materialiteit is gesteld op vijf procent (5%) van dit resultaat voor belasting, zijnde één miljoen achthonderd vijftig duizend euro (EUR 1,850.000), wel is het zo dat wij verschillen die wij constateren van meer dan tweeënnegentig duizend vijfhonderd (92.500) rapporteren aan de raad van bestuur maar ook aan de raad van commissarissen. Bij Binck is sprake van een groepscontrole. Binck heeft, zoals u weet, buitenlandse branches en die sturen wij aan hier vanuit Nederland. Wij maken daar gebruik van onze collega accountants van Deloitte in deze landen. Die geven wij gedetailleerde instructies zodat zij op locatie de werkzaamheden kunnen uitvoeren. Wij hebben conference calls met hun en wij hebben ook "site visits", zo noemen wij dat dan, als wij vanuit Nederland de buitenlandse branches bezoeken, en dat hebben we ook dit jaar gedaan.

De kernpunten in de controle, dat zijn eigenlijk aspecten waarvan wij op basis van onze professionele oordeelsvormingen vinden dat we daar meer dan gemiddelde aandacht aan zouden moeten besteden in de controle. De belangrijkste daarvan, die benoemen we ook in de verklaring, die ziet u hier staan. Allereerst de volledigheid van de rente en provisie baten, dat zijn de belangrijkste opbrengstenstromen voor Binck, en daar besteden wij extra aandacht aan in onze accountantscontrole. Ook de waardering van immateriële vaste activa, als je naar de balans kijkt, dan zie je daar een post staan met goodwill en immateriële vaste activa, en dan kijken we in het bijzonder naar de waardering van de goodwill. Dit jaar hebben we ook extra aandacht besteed aan verwerking van de aan- en verkoop van bedrijven en bedrijfsonderdelen, wat ook in de presentatie van Vincent naar voren is gekomen, ik denk aan Fundcoach, de verslaggeving van Able en ook van BeFrank, waarbij we dan kijken of dat goed verwerkt is in de jaarrekening. De geautomatiseerde omgeving, dat is heel belangrijk voor Binck, daar besteden we ook extra aandacht aan. Met name kijken we naar continuïteit en de betrouwbaarheid van dat systeem. Als laatste punt zijn de juridische verschillen en de naleving van wet- en regelgeving, daar hebben we ook in het bijzonder aandacht aan besteed bij de controle van dit jaar. Ook goed om te benoemen



dat wij periodiek, dat wil zeggen, één (1) keer per kwartaal, de audit committee bijwonen en voorts hebben we tussendoor ook regelmatig contact met de raad van bestuur en in het bijzonder de voorzitter van de audit committee. We brengen ook jaarlijks een accountantsverslag en een management letter uit waar we in het bijzonder ingaan op, onder andere, de kernpunten van de controle.

Graag bied ik u ook de gelegenheid om vragen te stellen over de controle dan wel de verklaring die is afgegeven.

Voorzitter: Meneer Jorna?

De heer Jorna: Jorna, namens VEB, zal ik bijzeggen. Ja we hebben vijfenveertig (45) vragen aan u gesteld en die wil ik nu af gaan werken. Nee hoor, laat dat maar gezegd zijn. De toon die u gehoord heeft van het management, hoe beoordeelt u ten aanzien van de immateriële activa de goodwill? Is dat een conservatieve toon, is dat vrij agressief of zit het daar ergens tussenin? Dat is één (1) vraag. Dan nog even de formele vraag: gelet op alles wat speelde in het kader van het juridische; u achtte het oordeel van het management ja, daar bent u achter gaan staan, geen voorzieningen op te nemen, graag daar een bevestiging van. Er zijn een aantal controles geweest van zowel België, Frankrijk de autoriteiten en van de AFM, die hebben bepaalde juridische overtredingen geconstateerd. Heeft dat nog gevolgen in financiële zin gehad of zijn dat alleen maar wat meer procedurele opmerkingen die nog scherp geslepen moeten worden? Ja en met name uw kernpunten van de controle, die u aangeeft, dat is mooi, en ik neem aan dat u zich volgens de principes van de accountancy allemaal gecontroleerd heeft, maar wat waren uw bevindingen daarvan? Wat vindt u van de interne controle? Het controle systeem dat toch de levensader voor Binck is. Kan het ermee door of zegt u van nou ik heb een management letter van vier (4) kantjes daarover geschreven, en er zijn nog wel een hoop punten die voor verbetering vatbaar zijn. En zijn er misstatements geweest die u wel gemeld hebt onder die claim tweeënnegentig en een half duizend euro (EUR 92.500) of waren die er gewoon niet?

De heer Koppert: Dank voor de vragen. Om te beginnen bij de immateriële vaste activa; u heeft ook kunnen lezen dat dat een kernpunt in de controle is geweest, en wij kijken dan met name naar de waarderingsgrondslagen zoals die ook in de jaarrekening zijn opgenomen, en of daarbinnen de waardering correct is. Daarbij maken we ook gebruik van een deskundige die ingeschakeld is door de directie om in het kader van de goodwill nog eens extra te kijken of er sprake is van impairment. Daar kijken wij ook kritisch naar. Daar kijken we, onder andere, naar de assumpties die daar gemaakt zijn en de sensitiviteitsanalyse die is uitgevoerd en op basis daarvan hebben wij ook geconcludeerd dat die waardering correct is.

Ten aanzien van de voorzieningen is uw opmerking inderdaad correct. De vraag stellen, is de vraag beantwoorden. De directie vormt een oordeel of een voorziening wel of niet noodzakelijk is en wij toetsen of we het daarmee eens zijn, en daar waren wij het mee eens.

Toezichthouders: De AFM en de toezichthouders in het buitenland. We nemen inderdaad kennis van bevindingen die uit dit soort rapportages voortkomen en in eerste plaats is het aan de directie om te kijken of er bij boetes voorzieningen nodig zijn en ja, daar kunnen wij ons in vinden, zoals dit is afgehandeld.

Ten aanzien van de interne controle. U heeft de verklaring kunnen lezen en in de kernpunten betekent dat dat er geen andere bevindingen zijn die van belang waren om in de verklaring op te



nemen ten aanzien van de interne controle. Wij vinden als accountants dat het niet aan ons is om te verwoorden wat er eventueel ten aanzien van interne beheersing genoemd is in management letter of accountantsverslag, dat is in de eerste plaats, al passend binnen de governance, aan de voorzitter om daar iets over mede te delen.

De heer Jorna: Ik heb niet gevraagd wat u heeft opgegeven, maar wat uw oordeel is. Zegt u van nou: a. begrijp ik de continuïteitsbasis, daar blijft u achterstaan, want het interne controlesysteem dat telt, maar ik heb ook begrepen dat zeg maar ieder land zijn eigen controleteam heeft en hoe heeft u daar dan de grip ten aanzien van volledigheid, tijdigheid en juistheid van opbrengsten, want we kennen de fraude bij Ahold uit het verleden. Je kan alles opgeven en zeker als je op resultaten wordt afgerekend, die, zeg maar, beïnvloedbaar zijn, dan ga je schuiven met zaken en uw bevindingen daarin zijn dat u daar geen malversaties of wat dan ook heeft aangetroffen is dat juist?

De heer Koppen: Ja dat klopt, dat is juist.

Voorzitter: Meneer Van Leeuwen, het agendapunt.

De heer Van Leeuwen: Voorzitter, ik wou vragen of er items waren die boven het bedrag uitgingen zeg maar, hoeveel en tot welk in totaliteit, tot welk bedrag de fraude, de frauderende items zijn.

Voorzitter: Nou, niet de frauderende, maar u heeft het over de materialiteit van eventuele verschillen die door de accountants zijn ge..

De heer Van Leeuwen: aangedragen

Voorzitter: Ja, aangedragen.

De heer Van Leeuwen: Naar de raad van bestuur of naar de raad van commissarissen?

Voorzitter: Ja daar heeft ongetwijfeld de raad van bestuur en de audit commissie kennis van genomen, maar ik geef graag het woord aan onze accountant.

De heer Koppen: Misschien even twee (2) dingen. In de eerste plaats materialiteit. De materialiteit is één miljoen achthonderd vijftig duizend (1.850.000), ja dat betekent feitelijk met een betrouwbaarheid van vijftennegentig procent (95%), dat wij een cumulatieve fout boven dat bedrag zouden moeten constateren in de controle. Die betrouwbaarheid van vijftennegentig procent (95%) benoem ik ook nadrukkelijk omdat bij een accountantscontrole gebruik wordt gemaakt van risico analyse, er wordt gebruik gemaakt van deelwaarnemingen, dus het is niet altijd mogelijk met honderd procent (100%) betrouwbaarheid alles te constateren. De tweede vraag was inderdaad: als er mis statements worden geconstateerd die groter zijn dan tweeënnegentig duizend vijfhonderd (92.500) worden ze gerapporteerd? En ik kan u vertellen dat die er niet zijn geweest.

Voorzitter: Hartelijk dank, kan ik met goedvinden van u in de vergadering, nu naar punt vier a (4.a) van de agenda gaan, met het voorstel tot vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar tweeduizend veertien zoals dat is geagendeerd en toegelicht? Ik meen dat daarover het nodige is verteld, maar als er nog één (1) restvraag is dan wil ik graag de vergadering in de gelegenheid stellen, die te stellen, zo niet dan wil ik deze discussie en informatieronde afronden met een stemprocedure en stel ik voor het voorstel over de goedkeuring van de jaarrekening en de toelichting daarop tot besluitvorming te brengen conform hetgeen daarover in de agenda is vermeld, en wil ik de stemming openen, dat vraag ik dan aan de notaris.

Notaris mr. Bossenbroek: Dat kan.



Voorzitter: Dat kan? U kunt allen nu stemmen, u heeft proof gestemd, dus u weet hoe u met het kastje om moet gaan. Ik kijk de notaris aan om te kijken of de negenentwintig (29) aandeelhouders, die hier aanwezig zijn, hun werk hebben gedaan. Check dubbelcheck, ik zie hier een knikkend antwoord. Dan sluit ik de stemming en kunt u de uitslagen zien. Ik wil ze ook nog wel voorlezen:

vóór zijn zevenentwintig miljoen negenhonderd en tien duizend zeshonderd vijfenzestig (27.910.665) stemmen, dat is negenennegentig komma achtennegentig acht procent (99,988%) tegen drieduizend vierhonderd en twee (3.402) stemmen, dat is twaalf promille (12 o/oo) en onthoudingen vierhonderd en acht duizend eenhonderd en zestien (408.116), waarvoor dank en ik constateer dat het voorstel conform de agenda en de toelichting daarop is aangenomen. Dan gaan we naar het volgende agendapunt: dat is de toelichting op het reservering- en dividendbeleid. Het is door de directievoorzitter in zijn presentatie al aangeroerd, dus ik wil daar niet veel over zeggen. Na zes procent rente (6%) over de vijftig (50) prioriteits aandelen van tien euro cent (EUR 0,10) heeft de prioriteit conform het dividendbeleid, wat al een aantal jaren gaande is, de helft van de winst die resteert, ter beschikking gesteld aan de aandeelhoudersvergadering en als de aandeelhoudersvergadering daarmee instemt met het voorstel, dan zal daarvan een pay out plaatsvinden van vijftig procent (50%). Zijn er nog vragen over, ja zijn er nog vragen die naar aanleiding van dit dividendbeleid bij u leven? Zo niet, ik zie geen handen, dan wil ik ook dit voorstel tot stemming brengen en hiermee afsluiten. De dividend wordt betaald, maar dat is ook al door de directievoorzitter, oh nee, ik moet eerst het agendapunt afsluiten, dat is, dank je wel meneer Brouwer. En dan gaan we naar vier c (4.c) en dat is voorstel tot vaststelling van het bedrag en datum van de betaalbaarstelling van het slotdividend zoals dat al door de heer Germyns is besproken in zijn introductie. Dat betekent dat we, naast de reeds uitgekeerde dividend, interim dividend van tien euro cent (EUR 0,10), het slotdividend over het boekjaar tweeduizend veertien éénendertig cent (EUR 0,31) per gewoon aandeel in kontanten zal bedragen onder aftrek van vijftien procent (15%) dividend belasting, betaalbaar gesteld op acht mei. Wie mag ik het woord daarover geven?

De heer Schouts: Het is niet de eerste keer voorzitter, dat we er over spreken, maar ik zou er weinig woorden aan willen spenderen. Wat ik voorstel is dat er eens een solide gewoon objectief neutrale brainstorming gaat plaatsvinden over wat nu het beste is voor alle stakeholders primair. De aandeelhouders zijn de eigenaren van de onderneming, ik stel voor dat we deze vergadering verder niet meer ophouden, maar dat er van mijner zijde eens een aantal punten, goed doorwrocht, goed onderbouwd, zullen worden aangevoerd welke zullen zouden moeten leiden - naar mijn stellige mening- tot uitkering van stockdividend, maar goed, voor de vriendelijkheid mag het ook keuzedividend zijn, maar dan nogmaals, dan moet er wel dan moet er van mijn kant een hele solide onderbouwing anders ben ik alleen al over dit item een uur bezig, dat lijkt mij niet verstandig. Dan zal ik van mijn kant, die informatie verstrekken die van belang is en dan geef ik u verder de gelegenheid om daar eens goed op te studeren waarna er een vervolg zal moeten komen.

Voorzitter: Kijk, we hebben daar inderdaad de afgelopen jaren ritueel over gesproken....

De heer Schouts: Ja, dat was ritueel, maar dan moeten we eens een keer concreet....

Voorzitter: Maar nu u aanbiedt heel concreet uw argumenten een keer feitelijk op een rij te zetten, ben ik ervan overtuigd dat de heer Evert Kooistra, de CFO, daar professioneel uw partner



in nader overleg zal zijn.

De heer Schouts: Kijk, dat klinkt me nou goed in de oren. Na afloop van de vergadering onder de borrel maak ik met Evert Kooistra een afspraak.

Voorzitter: Hartelijk dank voor uw medewerking.

De heer Van Leeuwen: Voorzitter, mag ik daar aan toevoegen: het zal toch niet?

Voorzitter: Nou dat, ja, met een schampere glimlach.

De heer Van Leeuwen: Ja, ik bedoel dus, een afspraak te maken, wat heeft het voor zin? Echt, dat meen ik.

Voorzitter: Nee, rustig nou, meneer Schouts wenst een discussie over een punt wat hij hier al jaren aan de orde stelt, en

De heer Van Leeuwen: Natuurlijk, maar meneer Kooistra, gooit alles in de prullenmand.

Voorzitter: Die opmerking notuleren we niet. Daar verstoort u de vergadering mee. Hartelijk dank. Dan wil ik toch overgaan tot stemming over de vaststelling en de datum van de betaalbaarstelling van het slotdividend en beëindig ik de discussie die daarover mogelijk zou zijn en vraag ik de notaris of wij nu kunnen stemmen. Hij knikt ja, u kunt stemmen. Notaris, is de stemming goed verlopen?

Notaris mr. Bossenbroek: Nog niet....., ja.

Voorzitter: Hij knikt ja.

Notaris mr. Bossenbroek: De stemming kan gesloten worden.

Voorzitter: De stemming is gesloten en stel ik vast dat het dividendvoorstel, zoals dat bij de agenda van vandaag is gevoegd inclusief de toelichting, is aangenomen met achtentwintig miljoen driehonderd en zeven duizend achthonderd en elf (28.307.811) stemmen, zijnde negennegentig komma achtennegentig en acht procent (99.988%), en tegen drieduizend vierhonderd en twee (3.402) stemmen, hetgeen bij elkaar nul komma nul twaalf procent (0,012%) was met zestien duizend tweehonderd en zeventig (16.270) onthoudingen, hartelijk dank.

Dan gaan we naar agendapunt vijf (5). Het voorstel tot het verlenen van kwijting aan de leden van het bestuur voor het door hen gevoerde bestuur tijdens het boekjaar tweeduizend veertien.

Wenst iemand het woord te voeren? Ik zie geen hand, dus, dan wil ik verder gaan en u voorstellen conform het voorstel en de toelichting daarop te besluiten tot verlening van kwijting aan de leden van het bestuur en vraag ik de notaris om de stemming te openen, en hij knikt dat hij dat nu gaat doen. U kunt nu stemmen.

De notaris zet zijn bril op, dus, hij heeft het gezien en knikt. Ja, de stemming is nu gesloten en kan ik u mededelen dat het voorstel tot verlening van kwijting aan de leden van het bestuur voor het door hen gevoerde bestuur tijdens het boekjaar tweeduizend veertien met zevententwintig miljoen zeventienhonderd vijftig duizend negenhonderd en negentig (27.735.990) stemmen zijnde: negen en negentig komma zeven drie acht procent (99,738%) is aanvaard, tegen waren tweeënzeventig duizend negenhonderd (72.900) stemmen, zijnde: nul komma zesentwintig twee procent (0,262%) en er waren vierhonderd vijftien duizend vierhonderd zesenzestig (415.466) onthoudingen. Ik dank u voor uw stemmen en daarmee is dit agendapunt tot besluitvorming gekomen en ga ik over tot behandeling van punt zes (6) en daarbij vragen wij de vergadering om kwijting te verlenen aan de leden van de raad van commissarissen voor het door hen gehouden toezicht gedurende het boekjaar tweeduizend veertien, de kwijting zal conform artikel 31.3 van de



statuten beperkt blijven tot hetgeen uit de jaarrekening blijkt of aan de algemene vergadering is bekend gemaakt. Wenst iemand daar het woord te voeren? Ik zie geen hand opsteken. Dan hoef ik geen discussie af te sluiten en kan ik overgaan tot het verzoek aan de notaris om de stemming over dit voorstel conform het voorstel zoals dit gevolgd is bij de agenda en de toelichting daarop, te openen. Hij knikt, u kunt stemmen.

Ik neem aan dat iedereen nu de gelegenheid heeft gehad om zijn stem uit te brengen? De notaris heeft geknikt dat hij daarmee instemt, dus de stemming is nu gesloten en kan ik u mededelen dat het voorstel van kwijting aan de leden van de raad van commissarissen voor het gehouden toezicht tijdens het boekjaar tweeduizend veertien met zevenentwintig miljoen zevenhonderd zevenendertig duizend tweehonderdvijftien (27.737.215) stemmen is bewilligd door u, dat is negenennegentig komma zeven twee één procent (99,721%); er waren zevenenzeventig duizend vierhonderd vierenzeventig (77.477) stemmen tegen, dat was: nul komma zevenentwintig komma negen procent (0,279%) en vierhonderd en twaalf duizend zevenhonderd en één en negentig (412.791) onthoudingen, waarmee het voorstel zoals het u is voorgelegd bij de agenda en de toelichting, is aanvaard. Waarvan akte.

Dan kom ik tot een kennisgeving, agendapunt zeven a (7.a). Tot vervulling van een vacature. De heer Deuzeman treedt af, zoals ook de heer Germyns heeft medegedeeld in zijn openingstoespraak en overzicht, en stelt zich opnieuw beschikbaar. Ik kan u mededelen dat de heer Deuzeman, naast alle kwalificaties die ook in de toelichting op de agenda al reeds beschreven zijn, ook inmiddels door de toetsing van De Nederlandsche Bank is gekomen, waarmee we hem wel mogen feliciteren, want dat is tegenwoordig geen geringe opgave, Leo. Dat vergt studie en inspanning, maar Leo, laat ik als aftredend voorzitter vooral zeggen dat ik ontzettend blij ben dat jij in het nieuwe commissariaat de continuïteit kan verzorgen, dus ik hoop dat aandeelhouders daar tevreden mee zijn, maar het is nu eenmaal een statutair recht dat aandeelhouders opstaan en met een alternatief voorstel komen en in dat geval moeten we zijn benoeming opschorten tot een BAVA en is er een alternatief voorstel? Ik zie geen aandeelhouder zijn hand opsteken, dus er is géén gebruik gemaakt van de gelegenheid tot het doen van een aanbeveling voor de benoeming van het lid voor de raad van commissarissen in deze vergadering en kunnen wij overgaan tot de benoeming van de heer Deuzeman. Zijn daar nog vragen over? Wie wil daar het woord over voeren? Ik zie dat er geen arm opgestoken wordt en wil vervolgens aan onze notaris vragen of hij conform het voorstel, zoals dat bij agendapunt zeven b (7.b), nee zeven d (7.d) ja, is geformuleerd en bij de agenda is toegelicht, om de stemming daarover te openen.

Notaris mr. Bossenbroek: Ja, hij is open.

Voorzitter: Ja hij is open, u kunt stemmen. Ik ben benieuwd. Ik zie dat de notaris knikt, ik kan daarmee de stemming sluiten en u mededelen dat de heer Deuzeman met achtentwintig miljoen één honderd achtenzeventig duizend vierhonderd vierennegentig (28.178.494) stemmen vóór, wat negenennegentig komma éénennegentig nul procent (99,910%), is benoemd; dat er slechts vijfentwintig duizend tweehonderd en negenenvijftig (25.259) stemmen tegen zijn uitgebracht dat: nul komma nul negen procent (0,09%) is en dat er tweeëntwintig duizend vierhonderd en achtenzeventig (22.478) onthoudingen zijn, gefeliciteerd, Leo.

Dan gaan we naar punt acht (8). Voorstel tot vaststelling van de bezoldiging van de gedelegeerd commissaris. Ik kan daar veel woorden aan besteden, maar dat ga ik niet doen. De heer Deuzeman



is na het vertrek van de heer Beentjes ingegaan op het verzoek van de raad van commissarissen, overigens met volle instemming van de raad van bestuur, om nauwer toezicht te houden op de gang van zaken in de directie en de directie van advies te dienen. Dat vergt tijd, daar besteedt hij veel aandacht aan, daar rapporteert hij ook regelmatig over aan de raad van commissarissen. Die samenwerking is goed verlopen, waar ik gelukkig mee ben, maar voor wat hoort wat en in dat kader wordt voorgesteld dat de heer Deuzeman een beloning krijgt als gedelegeerd commissaris voor een dagdeel van achthonderd en acht euro en vijftig euro cent (EUR 808,50) exclusief BTW. Wenst iemand daarover het woord te voeren? Nee, dan hoeft er ook geen discussie plaats te vinden en stel ik u voor, conform het voorstel en de toelichting daarop, de bezoldiging van de gedelegeerd commissaris te bepalen zoals dat in het agendavoorstel en toelichting is beschreven. Dan vraag ik de notaris en die knikt inmiddels dat wij kunnen stemmen. Wij kunnen stemmen, ik stel u daarvoor graag in de gelegenheid.

De notaris knikt ja, ik sluit de stemming en ik kan u mededelen dat dat voorstel is overgenomen door de vergadering met achtentwintig miljoen tweehonderd en vier duizend en achtentwintig (28.204.028) stemmen, wat: negenennegentig komma achtennegentig zeven procent (99,987%) is; dat er drieduizend zeshonderd en één (3.601) stemmen tegen zijn, dat is: nul komma nul één drie procent (0,013%) en negentien duizend achthonderd en drieënvijftig (19.853) onthoudingen. Het zij zo, hartelijk dank, Leo, voor jouw inspanningen en deze beloning is, zoals ik het persoonlijk beleef, meer dan verdiend.

Dan gaan we over naar agendapunt negen (9). Daar zou een quorum voor nodig moeten zijn. Ik heb u gemeld dat er geen quorum is, dus daar gaan we over stemmen, met twee/derde (2/3) van de aanwezige aandeelhouders. Dan komen we bij agendapunt negen (9), het voorstel van de prioriteit en dat vind ik altijd een ingewikkelde zin. Om de prioriteit aan te wijzen als orgaan, dat bevoegd is te besluiten tot: a) uitgifte van gewone aandelen in het kapitaal van BinckBank en b) het verlenen van rechten tot het nemen van gewone aandelen in het kapitaal van BinckBank en c) tot het beperken of uitsluiten van aan aandeelhouders toekomende voorkeursrechten. Dat is geen ritueel artikel, het is belangrijk voor bepaalde omstandigheden, daar kunnen we nader op ingaan, maar als iemand daar het woord over willen voeren dan gaarne nu.

De heer Van Leeuwen: Voorzitter, mijn naam is Van Leeuwen, voor de notulen. U zegt het voorstel van de prioriteit om het bestuur van BinckBank te machtigen, mits na verkregen goedkeuring van de prioriteit. Verstaat u onder prioriteit goedkeuring van de raad van commissarissen? Of is de prioriteit een college?

Voorzitter: Ja, er is een Stichting Prioriteit en dus onder goedkeuring van die stichting en de

De heer Van Leeuwen: Jullie hebben er niks mee te maken?

Voorzitter: Ja, als u naar de samenstelling van dat stichtingsbestuur gaat kijken.

De samenstelling daarvan is dat één (1) van de leden van dat bestuur benoemd wordt door de directie en met name, dat is de heer Germyns, de voorzitter. Eén (1) van de leden is de voorzitter van de raad van commissarissen en die twee (2) benoemen met elkaar een derde, en die benoeming dat was tot voor kort de heer Brouwer, en de Stichting Prioriteit heeft daarover nagedacht en heeft besloten die samenstelling voorlopig zo te handhaven.

De heer Van Leeuwen: Ja, dus? De stichting bestaat uit twee (2) personen?

Voorzitter: De stichting bestaat uit drie (3) personen. Na mijn aftreden aan het einde van de



vergadering: de heer Van der Steen, de heer Germyns en de heer Brouwer.

De heer Van Leeuwen: Die treedt af als commissaris? Ok, maar die blijft wel in de stichting zitten?

Voorzitter: Vooralsnog blijft hij in de stichting zitten tot nader order, ja, en daarmee hopen we ook een stukje geschiedenis en continuïteit in de stichting te brengen. Als je gaat kijken naar wat de bedoeling van deze stichting is, is om in bepaalde omstandigheden tot een zeer zorgvuldige afweging van de belangen van alle stakeholders te komen, wij menen in dat kader het verstandig is dat de heer Brouwer, die een lange geschiedenis bij BinckBank heeft, dat hij daarin blijft functioneren.

De heer Van Leeuwen: Het is voor mij de minst prettige commissaris, dat klopt.

Voorzitter: Maar hij was wel, zeg ik in alle bescheidenheid als voorzitter, onmisbaar en misschien wel de beste.

De heer Van Leeuwen heeft daarmee het woord gevoerd, hartelijk dank. Zijn er nog anderen die het woord willen voeren? Zo niet, dan sluit ik de discussie af en wil ik dit agendapunt tot stemming brengen als de notaris mij daarvoor in de gelegenheid stelt. Dat doet hij. Ik ga het niet opnieuw voorlezen, u ziet het allemaal. Dat doe ik alleen nog een keer wanneer de stemming achter de rug is. En de stemming is achter de rug. De stemming is gesloten. En ik kan u mededelen dat het voorstel om de prioriteit aan te wijzen als orgaan, dat bevoegd is te besluiten tot de 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 en/of uitsluiten van het aan aandeelhouders toekomstige voorkeursrecht, dat daar drieëntwintig miljoen één honderd zesendertig duizend drie honderd stemmen (23.136.300) vóór waren, dat is: tweeëntachtig komma nul één één procent (82,011%); dat er tegen zijn: vijfduizend, vijf miljoen vierenzeventig duizend negenhonderd en dertien (5.074.913) stemmen, zijnde: zeventien komma achtennegentig negen procent (17,989%), met zestien duizend tweehonderd zeventig (16.270) onthoudingen, en ik stel vast dat daarmee dit agendapunt.....

De heer Van Leeuwen: Ik dacht dat je bezig was met agendapunt tien (10)?

Voorzitter: Nee, nee, dit is nog negen (9), we komen nog aan tien (10).

De heer Van Leeuwen: Maar ik heb iets voorgelezen uit agendapunt tien (10), net, over de prioriteit. Ik dacht dat negen (9) afgedaan was, zeg maar, als zijnde niet haalbaar.

Voorzitter: Nee, nee, ik hou mij aan de agenda, hoor.

De heer Van Leeuwen: Ja, ja, ja, ja.

Voorzitter: Nou dan hebben we dat bij voorbaat alvast behandeld, meneer Van Leeuwen.

De heer Van Leeuwen: Ja, ja, ja, maar.....

Voorzitter: Tenzij u erop terug wilt komen? Dat is het voordeel dat er nog een gelegenheid is om.....

De heer Van Leeuwen: Nee, ik wil alleen zeggen, meneer Brouwer denkt dat hij een vriend erbij heeft gekregen, maar ik ben geen vriend hoor.

Voorzitter: Desalniettemin stel ik vast dat agendapunt negen (9) conform het voorstel zoals in de agenda opgenomen met toelichting, door u is aanvaard met de wetenschap dat het niet de directie is maar de prioriteit die daar door u bevoegd is verklaard.

Dan gaan wij naar agendapunt tien (10). Weer zo'n moeilijke zin. Het voorstel om de prioriteit,



ván 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 daar het woord over voeren? Dus daar ligt de bevoegdheid bij de directie, maar alleen maar na expliciete goedkeuring door de Stichting Prioriteit, die daar over moet vergaderen en oordelen, wie wenst? Meneer Jorna wenst daar het woord over te voeren.

De heer Jorna: Ja, even een kleine vraag. Daar wordt het percentage van tien procent (10%) altijd in genoemd. En dit zou eigenlijk, ja niet aan limieten verbonden zijn.

Voorzitter: Nee, de wet stelt daar een limiet aan, tien procent (10%), dacht ik, als ik me niet vergis, Evert?

Het staat wel in het voorstel wat bij de agenda is gevoegd?

Voorzitter: Ja ik heb een leeswijzer en daar staat het niet in. In Detail ist der Teufel, meneer Jorna, ik ben blij dat u er weer bent, het is een waardevolle aanvulling. Bladzijde zeven (7) van de agenda. We gaan toch stemmen als u het goed vindt en als de notaris daar zijn medewerking aan zal geven.

Notaris mr. Bossenbroek: Het kan.

Voorzitter: Het kan, u kunt uw gang gaan. Ik denk dat die dertig (30) seconden bijna voorbij zijn,

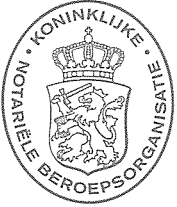
Notaris mr. Bossenbroek: Ja.

Voorzitter: Ja er wordt ja geknikt. De stemming sluit ik nu en ik kan u mededelen dat 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, is overgenomen met zevenentwintig miljoen negenhonderd één en zestig duizend één honderd negenenzeventig (27.961.179) stemmen, dat is negen en negentig procent en achter de komma negen acht zes (99,986%), dat er vierduizend zevenentwintig (4.027) stemmen tegen zijn uitgebracht, hetgeen nul komma nul veertien procent (0,014%) is en dat er tweehonderd tweeënzestig duizend tweehonderd zevenenzeventig (262.277) onthoudingen waren, waarmee ik vaststel dat het voorstel is overgenomen conform zo het is geagendeerd en toegelicht en gaan we over tot de aanwijzing van de accountant. Het is aan de aandeelhoudersvergadering om de accountant te benoemen. Wie wil daar het woord over voeren? Over het voorstel om Deloitte ook voor het boekjaar tweeduizend zestien aan te wijzen als accountant van BinckBank? Ja, ik zie geen behoefte om daarover een gesprek te voeren, een dialoog te starten, dan vraag ik wederom de notaris of hij mee wil werken om daar de stemming af te ronden om dit agendapunt af te ronden?

Notaris mr. Bossenbroek: Ja.

Voorzitter: Hij knikt ja, u kunt stemmen. Ja ik zie een opgewekte knik, dus ik kan melden dat de notaris vindt dat ik de stemming mag afsluiten en ik kan u mededelen dat de aanwijzing van de accountant conform het voorstel bij de agenda en de toelichting door u is overgenomen met achtentwintig miljoen tweehonderd zes duizend éénhonderd zevenentachtig (28.206.187) stemmen, hetgeen negenennegentig komma negenennegentig zes procent (99,996%) is; dat er duizend vijfentwintig (1.025) tegen stemmen waren, wat nul komma nul vier procent (0,04%) is, bij zestien duizend tweehonderd en zeventig (16.270) onthoudingen.

En dan komen we aan de rondvraag. Meneer Van Leeuwen.



De heer Van Leeuwen: Voorzitter ik heb de nodige punten voor de rondvraag. Op de eerste plaats wou ik graag van u weten hoe dat nou zit met een beëindigingsrelatie. Als je die twee (2) keer krijgt, je krijgt hem één (1) keer waarin gezegd wordt: het is een eenzijdige oplossing, het is een eenzijdige oplossing dat je.....

Voorzitter: Ik ben even kwijt, waarmee u bezig bent. Een beëindigingsrelatie van mijn huwelijk of uw huwelijk...?

De heer Van Leeuwen: Alex toen en Al ex nu! Ja zo is het.

Voorzitter: U heeft het wederom over dat u als klant van Alex een klacht heeft en ik heb u aangeboden na de vergadering.....

De heer Van Leeuwen: Ja natuurlijk, de rondvraag, mag toch, de rondvraag.

Voorzitter: Ik heb u in de gelegenheid gesteld in de rondvraag een statement af te leggen, maar dit is een vraag. En als u een nadere toelichting wilt hebben op de correspondentie die met u gedeeld is, dan kan dat ná de vergadering.

De heer Van Leeuwen: Oke, mag ik vragen, de Kifid?, heeft u daar zitting in? En wie van de heren zit in het Kifid?

Voorzitter: Geen van allen.

De heer Van Leeuwen: Want het is geen onafhankelijke instelling meer.

Voorzitter: Ik kan u vertellen dat geen van ons in het Kifid zit en het Kifid is naar mijn mening stellig wel een onafhankelijke instelling, maar dat is mijn mening.

De heer Van Leeuwen: Ja, jullie noemen dat zo, allicht. We werden opgehaald hier zo door een begrafenisondernemer om hier om tien over drie in mortuarium plaats te nemen. Echt.

Voorzitter: Ik vind uw opmerking niet ter zake doen, meneer Van Leeuwen.

De heer Van Leeuwen: Ja, het is zo. De navigatiecode, dat wil ik graag van u weten. Want de navigatiecode dat is een geheid element om te manipuleren.

Voorzitter: Ik denk dat ik namens de vergadering praat; ik stel u in de gelegenheid om over de correspondentie die met u gewisseld is, de vragen die er nog zijn.....

De heer Van Leeuwen: Ja, de navigatiecode was toen al niet aan de orde.

Voorzitter: Om daar met elkaar van gedachten te wisselen, er zijn hier genoeg mensen straks die met u een afspraak willen maken om daar.....

De heer Van Leeuwen: Nee ik wil het in de krant hebben. Dat is het, ik wil het in de krant hebben, dat de navigatiecode een code is om te manipuleren, zeg maar, er zit een tien (10), vijftien (15) seconden.....

Voorzitter: Ik wens dat te enenmale tegen te spreken, BinckBank rekent, handelt nooit voor eigen rekening, laat staan dat zij misbruik zou willen maken van de informatie die ze van haar klanten krijgt meneer Van Leeuwen. Ik word emotioneel als u het tegenovergestelde beweert en ik heb veertig (40) jaar bankervaring en u begint aan mijn integriteit te twijfelen,

De heer Van Leeuwen: Nou ja, dat is wel duidelijk, mag ik u nog iets vragen? Ongetekende brieven, krijg ik, de papieren liggen hier, iedere jongste bediende.....

Voorzitter: Meneer Van Leeuwen, ik denk dat ik namens de vergadering wederom goed handel als ik zeg: ik ontnem u het woord.

Dan zijn we aan de sluiting toe maar er is vandaag iemand anders die het laatste woord wil hebben. Oh sorry.



De heer Schouts: Even een kort vraagje nog. Zou het mogelijk zijn om op bladzijde zeven (7) van het jaarverslag nog wat toevoeging te geven met betrekking tot de dividend gegevens, want mijns inziens zouden die zeker voor ons aandeelhouders best van pas kunnen komen, voor mij in ieder geval wel en dan denk ik aan de hoogste en laagste koers over de lopende boekjaren. Het hoort feitelijk bij kerncijfers, bladzijde zeven (7) van het jaarverslag.

De heer Kooistra: Ja die staan op pagina één en twintig (21), uw vraag is of het bij de kerncijfers opgenomen kan worden?

De heer Schouts: Ja precies, dat is op bladzijde zes (6), er is nog aardig wat blanco ruimte.

Voorzitter: Dat kost geen geld,

De heer Schouts: Ja precies, "ons mot zuunig zijn", he?

Voorzitter: Het verzoek is door Evert overgenomen.

Dan is het woord aan John, voor het laatste woord, maar ik wil toch zeggen dat, na bijkans vijftien (15) jaar betrokken te zijn geweest bij de opkomst van BinckBank, en alle openbare vergaderingen van de aandeelhouders te hebben mogen leiden, dat het voor mij een hele speciale dag is. Maar er is veel veranderd in het bankwezen, maar tot mijn high-lights behoren de privatisering van de Postbank, sommigen zouden die terug willen zien maar die weten niet waar ze over praten. Dat is uiteindelijk de fusie van de Postbank met de NMB Bank, die hebben geleid tot wat de kern is van wat de huidige ING Bank is. Ik heb met heel veel plezier beleggersbelangen willen dienen door het Dutch Security Institute op te richten, die in toenemende mate zijn vleugels uitspreidt om beleggersbelangen te helpen dienen en ben trots op BinckBank. Ja, ik zei van de week een keer "partir, c'est mourir un peu", maar de voorzitter van de directie heeft mij duidelijk gemaakt dat het geen echt afscheid is. Wij blijven in elkaars herinnering. Het is ook de laatste vergadering van Hans Brouwer. Daar kan ik veel van zeggen, maar we hadden een militair in onze omgeving en die hield mij bij de les, die hield de raad van commissarissen bij de les. Zijn bijdrage zou ik kunnen beschrijven als dat hij altijd "aware" was van de laatste nano-seconden om onze klanten te bedienen zoals we dat moesten doen en daarvoor heb ik veel respect gehad. Hans, wij verliezen elkaar niet uit het oog.

John, aan jou het laatste woord.

De heer Van der Steen: Ja, ik uit mijn respect voor de twee (2) mannen waarvan we vandaag, en ik hoop dat de microfoon het hier doet, afscheid nemen. Prachtige carrières allebei gemaakt in de financiële instellingen. Ik ken Kees al heel lang, sinds ergens de jaren tachtig (80), hij was de baas van ING Postbank dat het toen nog heette, en ik mocht daar ook werken. Wat eigenlijk heel bijzonder is aan Binck. Dit jaar bestaan we vijftien (15) jaar en de heren, beide heren, zijn gedurende die vijftien (15) jaar, dan kun je zeggen drie (3) maanden meer, een jaartje meer of minder, het maakt eigenlijk niet zoveel uit, maar als je gewoon ziet hoeveel tijd zij daar aan besteedden, aan hebben besteed, dan mag je eigenlijk wel zeggen dat zij honderd dertig (130), honderd veertig (140) procent van die vijftien (15) jaar, dat ze hier geweest zijn hebben gegeven en hoe hebben ze het nou gedaan?

Dat hebben ze gedaan met een ongelofelijke hoop kennis, als ik begin met Hans Brouwers, natuurlijk zijn ICT-kennis en zijn kennis van beurzen, bijzonder gewaardeerd door ons als bank en zijn kennis is groot. Ja Kees, hij zei het net zelf eigenlijk al, geboren als bankier en hij bedoelde dan een periode iets later, maar volgens mij is hij werkelijk zo geboren, integer tot in zijn tenen. Ik



ken hem echt al heel lang. Hij is een bruggenbouwer geweest. Hij had overzicht en overwicht en hij heeft, als je dan gewoon kijkt, eigenlijk naar hoe dat is gegaan met Binck vanuit een pioniersfase uiteindelijk naar allerlei dingen die dit jaar hebben plaatsgevonden, takeovers en maar in ieder geval op een gegeven moment een beursnotering. Al die jaren hebben Hans en Kees daar leiding aan gegeven en wat een mooi bedrijf hebben ze neergezet en wat een geweldige CEO hebben we nu weer om dat bedrijf voort te brengen. Zeker geassisteerd met Evert en dus straks nog de COO, die binnen komt. Ik ben heel erg trots om te mogen aanvaarden, Kees, om jouw opvolger te zijn, om meerdere redenen, dus gewoon persoonlijke redenen ook en ik ben er ongelofelijk trots op om met dit team, met de nieuwe commissarissen erbij, met Leo, als de voortzetting van de continuïteit, om met elkaar aan de slag te gaan. Het beste eigenlijk van die jaren die je voor je ziet, is het om eens te kijken naar het jaarverslag, ook meneer Van Leeuwen kijkt u even mee, dit is de jaarrekening tweeduizend en drie en dit is de jaarrekening tweeduizend en veertien. Wat u opvalt is dat ze allebei even groot zijn, behalve als je zó doet. Dus het bedrijf is werkelijk in een heel andere fase terecht gekomen en nogmaals beide heren hebben Binck gebracht waar het nu is. Nou moet er iets gaan gebeuren volgens mij, Christian of Debbie, want wij hadden iets om aan te bieden.

De heer Van Leeuwen: Voorzitter, mag ik even een opmerking maken, kijkt u eens naar het bord? Af sluiting, had ik het toch goed!

De heer Van der Steen: Het is humor, en het is toch leuk. Ik zou u graag willen vragen om beide heren de complimenten te geven van een warm en hartelijk gevoel van applaus en daarmee sluiten we ook meteen deze vergadering af.

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

The image shows a circular notary seal for Mr. W.H. Bossenbroek, Notaris te Amsterdam. The seal contains the text 'Mr. W.H. BOSSENBROEK' and 'NOTARIS TE AMSTERDAM' around a central coat of arms. A large, stylized signature is written over the seal.