

KORT NIEUWS

■ **Reaal** heeft een pensioen-checklist samengesteld waarmee het intermediair kan controleren of de pensioenen in haar portefeuille nog voldoen aan de actuele pensioenwetgeving en de behoeften van de werkgever.

■ Het College Deskundigheid Financiële Dienstverlening (CDFD) heeft **Hermes University** erkend als Wft/PE-Exameninstituut.

■ Om haar adviseurs klaar te kunnen stomen voor de veranderende markt, heeft adviesketen Huis & Hypotheek in samenwerking met Dukers & Baelemans de **Huis & Hypotheek Academy** opgericht.

■ **Onderlinge 's-Gravenhage** heeft een goed jaar achter de rug, waarin het premie-inkomen met 7,4 procent groeide en het verzekerd kapitaal de grens van 4 miljard overschreed. Wel reduceerde de beurskoersenvol eind vorig jaar de te verdelen winst tot 4,3 miljoen euro.

■ **Bovemij Verzekeringen** boekte over 2008 een negatief resultaat van 15,6 miljoen euro. Over 2007 werd een positief resultaat geboekt van 7,7 miljoen euro. Het negatieve resultaat werd uitsluitend veroorzaakt door het fors negatieve beleggingsresultaat.

Extra AFM-korting voor DSI-geregistreerden

Financieel adviseurs die zijn ingeschreven bij de Stichting Financiële Dienstverlening én zijn geregistreerd bij de DSI kunnen een extra korting op de toezichtskosten van de AFM tegemoet zien.

Volgens AFM-bestuurder Theodor Kockelkoren zou dit voornemen zo snel mogelijk dienen te worden ingevoerd. “Als AFM kunnen wij natuurlijk niet lukraak korting geven op de toezichtskosten.

Bij de Stichting Financiële Dienstverlening zijn circa 9.000 intermediairs geregistreerd en de praktijk heeft uitgewezen dat de AFM naar deze groep minder omkijken heeft. Voor DSI-geregistreerden zal dit nog moeten blijken, maar we hebben hier alle vertrouwen in. “DSI heeft zich in de effectenwereld bewezen met een zeer solide systeem en met een trackrecord. Met een geschillencommissie, personenregis-

ters, screening van personen en een tuchtraad kunnen zij de integriteit van de 6.500 geregistreerde dienstverleners garanderen. Dit brengt met zich mee dat wij op de groep van financieel adviseurs met een DSI-registratie minder toezicht hoeven houden en dat de kosten voor deze groep, die zich ook hebben ingeschreven bij de Stichting Financiële Dienstverlening, nog verder omlaag kunnen. “Gemiddeld is een kantoor circa 1.500 euro per jaar kwijt voor het doorlopende toezicht. De korting voor deelnemers van de StFD bedraagt gemiddeld 400 euro. Hoeveel korting DSI-geregistreerden precies zullen krijgen, is nog niet bekend, maar ook deze

korting zal substantieel zijn.” Er zijn momenteel zo'n 5.000 adviseurs die onder de Mifid-regeling vallen en Kockelkoren zou graag zien dat al deze adviseurs zich ook laten registreren bij de DSI. “Dit betekent dat wij minder omkijken hebben naar een grotere groep adviseurs en dat wij ons nog beter op de onderkant van de markt kunnen richten. De toezichtskosten zullen steeds verder worden gedifferentieerd, zodat de groep met de hoogste risicofactor ook de hoogste toezichtskosten betaalt. Andersom geldt dan dat de groep met nauwelijks of geen risico ook steeds minder voor het toezicht gaat betalen.” ■

Duurzame dienstverlener Xilia van start

Xilia, een nieuwe aanbieder van duurzame financiële oplossingen zonder winst oogmerk, is op 7 mei van start gegaan. De eerste producten worden vanaf 1 september aangeboden.

Xilia gaat verzekerings-, bancaire en vermogensproducten maken die flexibel, transparant en begrijpelijk zijn. Distributie gebeurt zowel direct als via financiële adviseurs. Het bedrijf van oprichter René Moerman werkt zonder winst oogmerk en moet gerealiseerd gaan worden door co-creatie en crowdfunding. Juridische vorm is een coöperatieve Vereniging met uitgesloten aansprakelijkheid voor de leden. Dit wil zeggen dat alle

betrokkenen (oprichters, medewerkers, adviseurs en klanten) kunnen bijdragen aan de productontwikkeling. Moerman: “We denken dat we met Xilia een bedrijfsmodel gevonden hebben waarbij klantbelang en eerlijkheid ingebakken zijn. De basis is respect. Dat moet zich vertalen in transparante, praktisch bruikbare producten, die flexibel aangepast kunnen worden bij gewijzigde behoefte van de klant. Juridische en fiscale overwegingen zijn daarbij secundair. Bovendien moeten onze klanten er van op aan kunnen dat een adviseur zijn advies geeft, zoals hij zelf geadviseerd zou willen worden. Daarmee willen we ook een kwaliteitslabel zijn.” ■

Beleggingsverlies voor NH 1816

Ondanks een verlies van 15,6 miljoen euro op beleggingen was 2008 een redelijk succesvol jaar voor De Noordhollandse van 1816.

Het koersverlies op beleggingen bedroeg 55 miljoen euro waardoor het verlies na belastingen 15,6 miljoen euro bedroeg. In 2007 was dat nog 14,9 miljoen euro positief. De solvabiliteit bedraagt desondanks nog 106,9 miljoen euro. De premieomzet kwam in het afgelopen jaar voor het

eerst door de 100 miljoen euro grens, met 101,9 miljoen euro tegenover 86,9 miljoen euro in 2007.

Met een gemiddeld aantal van 700 nieuwe verzekeringen per werkdag realiseerde NH 1816 een groei van ruim 17 procent. Deze groei is volgens de verzekeraar te verklaren door de grote klanttevredenheid. Met een technisch resultaat van 6,6 miljoen euro tegenover 9,1 miljoen in 2007 blijft de verzekeraar winstgevend. ■

ADVERTENTIE