

NIBESVV

**Nederlands Instituut voor het
Bank-, Verzekerings- en Effectenbedrijf**



Dat zal

ons leren

Jaarverslag 2005/2006

Dat zal ons leren Jaarverslag NIBE-SVV 2005/2006

Verslagperiode 1 juli 2005 tot en met 30 juni 2006

NIBE-SVV

Herengracht 205
1016 BE Amsterdam

Postbus 2285
1000 CG Amsterdam

T: 020 520 85 20

F: 020 622 94 46

E: communicatie@nibesvv.nl

I : www.nibesvv.nl

NIBE-SVV: van en voor de markt

Als kennisinstituut van en voor de financiële branche streven wij ernaar de deskundigheid in de branche te ondersteunen en te verbeteren. Daarom laten zo'n 50.000 medewerkers van banken, verzekeraars en andere financiële dienstverleners zich elk jaar bij ons (bij)scholen. Vaak via een zelfstudiepakket of een mondelinge bijeenkomst. Maar er is meer. En dat moet ook.

De financiële dienstverlening ontwikkelt zich snel, waardoor medewerkers goed en tijdig op de hoogte moeten zijn van veranderingen. Het belangrijkste voorbeeld daarvan is de invoering van de Wet financiële dienstverlening (Wfd). Deze wet schrijft per 1 januari van dit jaar voor dat het belang van de klant centraal moet staan bij financiële advisering. Maar vergeet daarbij ook niet de Wet Inkomenswet naar Arbeid (WIA), het nieuwe verzekeringsrecht, de MiFid, de eisen die worden gesteld aan permanente educatie (PE) of ontwikkelingen op het gebied van thema's als risicomanagement, compliance of financiële planning.

En of het nu gaat om nieuwe regelgeving of om vakinhoudelijke ontwikkelingen: vaak hebben die (grote) gevolgen voor de mensen, middelen, systemen en processen in een organisatie. Daarnaast kunnen ook strategische wijzigingen in een organisatie impact hebben op het kennisniveau van medewerkers.

Bovendien nemen ICT-mogelijkheden de relatief simpele handelingen van medewerkers over. Hierdoor moeten financiële dienstverleners zich blijven ontwikkelen om zich in deze nieuwe omgeving te kunnen handhaven.

Informereren, adviseren en voorzien

Wij zien het als onze taak om bedrijven en medewerkers hierover te informeren, te adviseren en van concrete middelen te voorzien om deze ontwikkelingen door te vertalen naar de eigen organisatie. Dit doen wij met behulp van onze eigen deskundigen maar ook met een groot netwerk aan specialisten uit de branche. En met een breed scala van ruim tweehonderd opleidingen en trainingen, 45 examens en zestig vakuitgaven. Uiteraard verzorgen wij ook veel verschillende maatwerktrajecten afgestemd op de wensen van de klant.

Als hét toonaangevend kenniscentrum van en voor de bank-, verzekerings- en effectenbranche focussen wij ons namelijk op de verbreding van onze rol, de verdere verbetering van de processen en een optimale afstemming op de wensen van de klant. Door te luisteren naar onze branche en intern onze processen goed in te richten, zijn wij in staat onze klanten naar tevredenheid te bedienen. Operational excellence. Dát is het sleutelwoord daarbij.

Operational excellence

Bij operational excellence gaat het om het leveren van standaardproducten en -diensten met uitstekende operationele prestaties. Deze hebben wij echter zodanig ingericht dat we voor elke klant het optimale product construeren. Door het competentieprofiel van de cursist als uitgangspunt te nemen en samen te stellen vanuit kennisdeeltjes in plaats vanuit opleidingen, is het mogelijk om een geheel passend opleidingstraject te bieden die aansluit bij de diversiteit aan cursisten en bedrijven en hun opleidingswensen en -eisen. Hierop baseren we vervolgens de gewenste toepassingsgebieden en casuïstiek.

Een trend die we nu namelijk zien in opleidingsland is de verschuiving naar een nieuwe manier van opleiden: niet alleen het 'kennen', maar vooral ook het 'kunnen' is belangrijk. Het gaat er niet alleen om kennis te hebben, maar ook - en misschien wel vooral - om die toe te kunnen passen. Dit vraagt om opleidingen die gericht zijn op competenties en op de prestaties die van iemand worden verwacht in een bepaalde functie of binnen het bedrijf waarin iemand werkt. Door onze kennis vast te leggen op deeleenheden en de nadruk te leggen op toepassingen, zijn wij in staat snel standaardproducten op maat voor onze klant samen te stellen. En dat in een studievorm naar keuze.

Gewoon ons werk doen

Bovendien richten wij ons op niet alleen op opleiden en deskundigheidontwikkeling; wij zorgen ook voor specialistische ondersteuning 'on the job'. NIBE-SVV is immers niet alleen

opleider en exameninstituut maar ook PE-specialist, uitgever en kennisleverancier voor 'financials'. Een breder aanbod van kennisproducten en een groter netwerk aan deskundige relaties, advies- en redactieraden en referentgroepen treft u niet aan binnen de branche. NIBE-SVV ziet zichzelf als kennisplatform voor specialisten, beleidsmakers en management. En dat allemaal 'van' en 'voor' de branche.

Ons onderscheidend vermogen zit hem verder in 'gewoon ons werk goed doen'. Een duidelijke organisatiestructuur, een heldere verdeling van taken en bevoegdheden, een goed ingerichte procesorganisatie en gestandaardiseerde werkwijzen zijn daarvoor noodzakelijk. Onze blik is gericht op continue kwaliteitsverbetering. Van het product, de efficiëntie van de procesorganisatie maar ook van de klantwaardering. Stilstand is immers achteruitgang. Voor de klant én voor NIBE-SVV.



“Wij hebben de afgelopen jaren geleerd goed naar de klant te luisteren en ons werk gewoon heel goed te doen.”

Bob Seemann
Directeur NIBE-SVV

Resultaten standaardopleidingen naar studievorm

	Afzet			Omzet (x 1.000)		
	2005/2006	2004/2005	Vershil	2005/2006	2004/2005	Vershil
Zelfstudies	28.389	28.358	0.1%	€ 6.554	€ 6.080	8%
Mondelinge opleidingen	5.305	5.518	-4%	€ 3.883	€ 4.023	-3%
Totaal	33.694	33.876	-1%	€ 10.437	€ 10.103	3%

Resultaten in-companyopleidingen

In-company opleidingen				€ 6.180	€ 5.240	18%
------------------------	--	--	--	---------	---------	-----

Blended learning is het sleutelwoord: de klant kiest zelf zijn leermethode

Nieuwe wettelijke kaders zorgden voor nieuwe kansen voor NIBE-SVV om zich te profileren als kennisinstelling. Tegelijkertijd neemt de vraag naar digitalisering en outsourcing verder toe. Hoe hebben wij dat opgepakt?

Nieuwe regelgeving en beroepseisen hebben in het boekjaar een ongekende invloed gehad op de vorm en het aanbod van zowel standaard- als in-companyopleidingen. De implicaties van de Wet financiële dienstverlening (Wfd) voor adviseurs en andere professionals binnen het vakgebied liepen daarbij parallel aan bredere ontwikkelingen die eveneens een grote invloed hebben op het aanbod van NIBE-SVV. Een voorbeeld hiervan is de toenemende wens van cursisten om materiaal digitaal te ontvangen en te verwerken. Maar ook de maatschappelijke discussie en daarop volgende politieke aandacht met betrekking tot compliance en zorgplicht.

Geen eiland

Een kennisinstituut als NIBE-SVV opereert niet op een eiland. Wij zijn juist een integraal onderdeel van de economische, vakinhoudelijke en maatschappelijke trends die het vakgebied van de financiële dienstverlening haar vorm geeft. Het opleidingsaanbod is hier uiteraard een directe afgeleide van. Er is op dit gebied sprake van een duidelijke trend waarbij

opleidingen aansluiten bij eindtermen die door derden zijn geformuleerd. Als de vraag verandert, beweegt het aanbod mee. Als de omgevingsfactoren waarin financiële professionals opereren wijzigen, moet een kennisinstituut daarop voorbereid zijn. Dit is de continue uitdaging waar docenten, auteurs, referenten en conceptontwikkelaars voor staan.

Wfd

Onze Wfd-opleidingen zijn daar het duidelijkste voorbeeld van. Maar liefst zes van de zeven nieuwe Wfd-gerelateerde opleidingen hebben we in het boekjaar gelanceerd. Dit, na een grondige voorbereiding die al in 2004 startte. De definitieve versies van de opleidingen hebben we pas in een relatief laat stadium gepresenteerd vanwege de vertraging die de overheid opliep bij de invoering van de Wfd. Dankzij de grote inzet van alle betrokkenen is het toch gelukt de nieuwe opleidingen tijdig te introduceren. Het totale Wfd-aanbod bestaat uit:

- Basisopleiding financiële dienstverlening
- Wfd-Beleggen A
- Wfd-Consumentenkrediet
- Wfd-Hypotheek
- Wfd-Leven
- Wfd-Schade
- Wfd-Volmacht (nog in ontwikkeling)

Ruggengraat

Met de komst van deze opleidingen is onder meer de opleiding Assurantie B in haar eindfase beland. Deze klassieke opleiding vormde jarenlang de ruggengraat voor de vakinhoudelijke vorming van duizenden adviseurs. Onzekerheden rondom de invoering van de Wfd (bijvoorbeeld op het gebied van examinering) zorgden er in eerste instantie voor, dat veel cursisten de keuze maakten voor de voor hen bekende opleidingen die een Wfd-vrijstelling opleverden. Gedurende de overgangperiode die tot oktober 2007 duurt, bestaan de 'oude' opleidingen (de opleidingen die een Wfd-vrijstelling opleveren) naast de 'nieuwe' (de Wfd-opleidingen). Wat betreft aanmeldingen merken we inmiddels een duidelijke verschuiving richting de nieuwe opleidingen.

Een andere nieuwe opleiding die we in het boekjaar hebben gelanceerd is de Wfd Introductie Module. Dit is een inleidende module op de Wfd waarin wordt uitgelegd wat de belangrijkste regels van de Wfd zijn, voor wie deze regels gelden en op welke producten de Wfd van toepassing is. Daarnaast is dit de eerste open opleiding die cursisten volledig digitaal kunnen volgen, inclusief casuïstiek en opdrachten.

Risicomanagement, compliance en zorg

Naast de komst van de Wfd heeft het handelen van overheden en regelgevers ook invloed gehad op verschillende vakgebieden (en indirect dus op ons open aanbod van opleidingen).

Voorbeelden hiervan zijn compliance en risicomanagement, die voor financieel dienstverleners een geheel nieuwe

dimensie hebben gekregen, met significante gevolgen voor organisatievormen en functies. Deze trends hebben onder andere geleid tot een nieuwe leergang Risicomanagement en een forse toename van de belangstelling voor onze leergang CCO: Certified Compliance Officer.

Daarnaast hebben we in opdracht van Zorgverzekeraars Nederland (ZN) drie nieuwe opleidingen ontwikkeld: Aanspraken zorgverzekeringen, Klantadvisering zorgverzekeringen en Polisbeheer zorgverzekeringen. In de zorgsector heeft de invoering van de Basiszorgverzekering geheel nieuwe impulsen gegeven aan concurrentieverhoudingen, communicatie, productontwikkeling en kwaliteitsmanagement. De nieuwe eisen die hieruit voortkomen, hebben we verwoord in deze drie brede opleidingen.

28.000 zelfstudies

Het boekjaar liet een aanzienlijke toename zien van het aantal deelnemers, wat een ferme inspanning van onze medewerkers vroeg. Alleen al in het open aanbod volgden zo'n 28.000 mensen een zelfstudie. Daar komen de cursisten nog bij die gebruikmaken van ons mondelinge aanbod. Uiteraard betreft het hier veel opleidingen die een Wfd-vrijstelling opleverden zoals Beleggen voor de financieel adviseur en Consumentenkrediet. Maar ook de conjunctuur en de strategie van financiële instellingen zijn van invloed op de vraag naar opleidingen. Een aantrekkelijk economisch en beursklimaat zorgde bijvoorbeeld voor grotere deelnemersaantallen bij de beleggingsopleidingen. Bij bankinstellingen is een duidelijke



“Ondanks de opkomst van de digitale studievorm, blijft ook ons klassikaal onderwijs nog steeds in trek. Cursisten houden toch elk hun eigen manier van leren.”

Orsine Gordon

Medewerker Onderwijsorganisatie front office open

NIBE-SVV heeft voor de Autoriteit Financiële Markten (AFM) een strategisch opleidingsplan ontwikkeld. Dit plan geeft het kader weer van de opleidingen die nodig zijn om zowel de huidige als de toekomstige medewerkers van de AFM de komende jaren op te leiden. Het plan heeft geleid tot een opleidingscurriculum voor de hele organisatie waarvan NIBE-SVV de kernonderdelen voor zijn rekening heeft genomen: de Basis Opleiding Toezichthouder (BOT), Operationeel Toezicht (OT), het Management Ontwik-

keling Traject (MOT), Trainingen Didactische vaardigheden voor docenten, Opleidingen voor toptalenten en een e-learning-module Wet financieel toezicht. Daarnaast bevat het curriculum alle mogelijke (al bestaande) vervolgoopleidingen van Nederlandse opleidingsorganisaties die verdieping geven op modules 2 tot en met 6 van de BOT. Deze zijn, gerangschikt naar functieniveau en segment, opgenomen in een digitale opleidingsgids op het intranet van de AFM. Ook heeft NIBE-SVV de logistieke kant van het curriculum op zich genomen.

focus waarneembaar op het midden- en kleinbedrijf en de particuliere klant. Ook dit leidde tot een hernieuwde vraag naar opleidingen die de kennis en kunde op dat gebied vergroten.

In-companyaanbod

Naast het economische klimaat en overheidshandelen is een derde factor van wezenlijk belang voor de vorm en inhoud van onze opleidingen. Dat is de trend van 'outsourcing' van opleidingstaken door financiële instellingen. Deze ontwikkeling is vooral van invloed op in-companytrainingen. Externe dienstverleners worden niet alleen gevraagd de feitelijke opleiding te verzorgen, maar ook het logistieke traject eromheen: aanmelding, administratieve ondersteuning, het maken van een interne opleidingsgids en het leggen van de link tussen opleiden en human resources. Voor NIBE-SVV betekent deze trend een toenemend aantal raamovereenkomsten en opleidingsportals. Even relevant is de wens van werkgevers om het rendement van opleiden en trainen beter zichtbaar te maken. NIBE-SVV maakt dit mede mogelijk door verschillende vormen van toetsing en het formuleren van duidelijke parameters, al dan niet in samenwerking met vaardighedenbureaus.

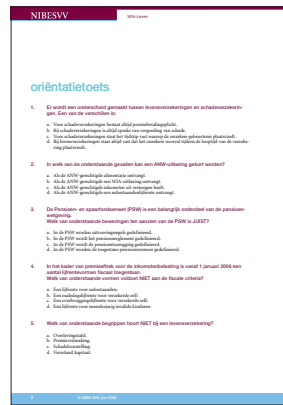
Belangrijk gereedschap

De afdeling Solutions die in het boekjaar is opgericht, richt zich specifiek op het beantwoorden van zojuist genoemde klantspecifieke wensen. Maatwerk is het uitgangspunt, en een pro-actieve houding het belangrijkste gereedschap hierbij.

Van uitvoerend dienstverlener verschuift de rol naar die van daadwerkelijk adviseur, die in een vroeg stadium betrokken is bij het formuleren van de opleidingsvraag en het formeren van de concepten die hieraan tegemoet komen. Pro-actief betekent ook: de markt verrassen met nieuwe inzichten. Een voorbeeld hiervan is de succesvolle workshop Het Nieuw Verzekeringsrecht dat in oktober 2005 plaatsvond. Dit initiatief mocht niet alleen rekenen op een kleine driehonderd deelnemers. Op basis van de kwaliteit van de inhoud zijn diverse verzoeken binnengekomen voor in-companytrajecten over dit relevante thema.

Opleidingscurriculum

Daarnaast geven wij jaarlijks honderden in-companytrainingen, variërend van introductiecursussen tot de uitvoering van het volledige opleidingscurriculum zoals wij voor de Autoriteit Financiële Markten (AFM) hebben gedaan (voor meer informatie over dit traject: zie kader). Er is praktisch geen grote financieel dienstverlener die niet vertrouwt op NIBE-SVV voor het verzorgen van een specifiek maatwerktraject. Een vertrouwenspositie die we continu waarmaken. Wat betreft de inhoud van de in-companyopleidingen is er een nauwe verwevenheid met het open aanbod. In het boekjaar zijn uiteraard veel Wfd-gerelateerde opleidingen verzorgd voor intermediairs en verzekeringsmaatschappijen. De Wfd Introductie Module mocht zich ook in een bijzondere populariteit verheugen.



Examens | Marketingcommunicatie en uitgeverij | Organisatie en personeel | Financiële resultaten | Colofon

Nieuw didactisch model

In onze Wfd-opleidingen heeft ons nieuw didactisch model zijn eerste, forse, rendement getoond. Dit model gaat uit van competentiegericht leren en maakt gebruik van verschillende leermiddelen die de cursist naar eigen inzicht kan combineren. Zo werkt een cursist zo efficiënt mogelijk en op zijn of haar eigen wijze toe naar het eindresultaat. Alles wat de cursist moet 'kennen' staat in actieve en bondige stijl in een tekstboek. Alles wat de cursist moet 'kunnen' staat in een leer-werkboek dat bestaat uit een studievolgkaart, oriëntatietoetsen, verwervingscases en oefen- en toepassingscases.

Toepassingsgericht

Dankzij het nieuw didactisch model is het bij uitstek mogelijk om modulair te werken en dus maatwerk aan te bieden, inclusief toetsen. Dit kan zover gaan, dat organisaties trainingen voor hun eigen back office-systemen, processen en methodieken integreren in standaardopleidingen. Ook kunnen we daar vaardigheidstrainingen aan toevoegen die volledig toegespitst zijn op specifieke wensen. De voordelen van het nieuw didactisch model voor de werkgever zijn evident: kortere doorlooptijden dus efficiënter studeren, lagere kosten en minder verleturen. En niet in de laatste plaats: opleidingen die bij uitstek toepassingsgericht zijn. Afgelopen boekjaar liet ook een duidelijke verschuiving zien naar e-learning. Daarom hebben wij het NIBE-SVW Studienet, onze digitale leeromgeving, ontwikkeld. Dit is een geavanceerd, maar beproefd gereedschap dat tegemoet komt aan de gevarieerde

vraag naar gedigitaliseerd leren, oefenen en toetsen. Dit geldt zowel voor de open als de in-companyopleidingen zoals het RVS Studienet (voor meer informatie over dit traject: zie kader).

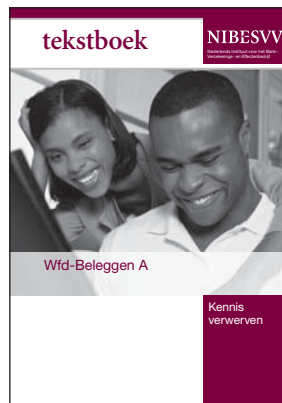
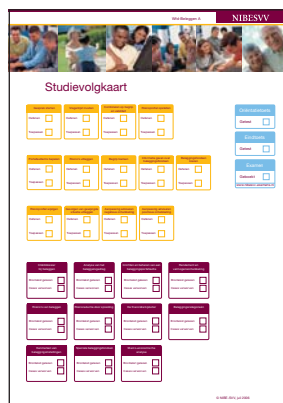
Inspireren en regisseren

En hoewel de tendens naar digitaal leren onmiskenbaar is, spelen docenten natuurlijk een belangrijke rol bij het overdragen van kennis en kunde. Hoewel in een recente evaluatie van een digitale opleiding, maar liefst honderd procent van de ondervraagden aangaf in een volgende opleiding volledig digitaal te willen gaan, blijven de meeste vormen onderwijselementen bevatten van persoonlijke overdracht. Docenten doen immers méér dan kennis overdragen: zij inspireren, regisseren discussies binnen de groep en spelen een niet door techniek te vervangen rol als klankbord. Veel meer dan onderwijzer, hebben zij de functie van begeleider. Om optimaal te presteren met deze benodigdheden, hebben we in het boekjaar nadrukkelijk geïnvesteerd in docentenmanagement. We hebben de overlegstructuren met (kern)docenten nieuw leven ingeblazen en het nieuwe leerjaar afgetrapt met een 'kick off meeting'. Daarnaast, en boven alles, hebben we de persoonlijke aandacht voor de individuele docent uitgebreid door het opzetten van docentenmanagement en daar ook werknemers voor 'vrijgemaakt'.



“Ons nieuw didactisch model zorgt ervoor dat we maatwerktrajecten voor klanten snel en gemakkelijk kunnen samenstellen en ontwikkelen.”

Clemens Sporensberg
Manager Solutions



Samenwerking

Het competentiegericht denken en handelen dat aan de basis ligt van dit model, vereist vanzelfsprekend een brede en actuele kijk. Niet alleen op de inhoud van de opleidingen, maar ook op de samenstelling van het aanbod. Dit krijgt mede gestalte door een aantal samenwerkingsverbanden dat strategisch, operationeel en/of commercieel van aard is. Voor de actualisering van opleidingen is NIBE-SVW immers deels afhankelijk van de continue input van gespecialiseerde instituten. Zo verzorgt NIBE-SVW voor het Dutch Securities Institute (DSI), dat de registratie van effectenspecialisten uitvoert, het totaaltraject van examens en opleidingen in het kader van permanente educatie (PE). Zo'n intensief en uit een daadwerkelijke dialoog bestaand traject is commercieel interessant, maar zeker ook inhoudelijk. Daarnaast hebben wij met het Nederlands Compliance Instituut (NCI) een strategische samenwerking afgesloten. Hetzelfde geldt voor gespecialiseerde dienstverleners, zowel kantoren als individuele specialisten, op het gebied van fiscaliteit en accountancy.

PE

Open opleidingen zijn en blijven echter het fundament onder de deskundigheidsbevordering in het financiële vakgebied. Nieuwe regelgeving zorgt ervoor dat PE een wettelijke basis krijgt. Van werkvloer tot directiekamer worden medewerkers in het bank- en verzekeringsbedrijf voortdurend getoetst op kennis, kunnen en handelen. Cursisten en werkgevers zullen in de selectie van

opleidingen, trainingen en workshops nadrukkelijk kijken naar de 'oogst' hiervan in termen van PE. NIBE-SVW speelt hierop in met opleidingen, trainingen en workshops die PE-punten opleveren. Maar ook met collectieve en individuele PE-abonnementen voor hypotheekadviseurs en assurantietussenpersonen. In het najaar van 2006 zullen we de markt voor deze abonnementen actief benaderen. Een belangrijk gereedschap dat tegemoet komt aan het streven naar meer intensieve en meetbare vormen van PE is ons Studienet.

Blended learning

Maatschappelijke thematieken en kritische consumenten en overheden blijven ook in de toekomst van invloed op de inhoud van de opleidingen. In het verlengde hiervan verandert ook de vorm. 'Blended learning' is daarbij het sleutelwoord. Louter een zelfstudieboek of de klassieke combinatie van leerboek en leraar voldoet niet langer voor een kritische cursist, die gewend is aan een opleiding op maat. Daarom spelen het aanbod en de distributiewijze steeds verder in op de mogelijkheid om 'digitaal' te combineren met 'klassikaal'. Dat op zijn beurt krijgt ook weer nieuwe vormen: workshops, seminars, individuele leerarrangementen en andere vormen van persoonlijke kennisoverdracht completeren of vervangen het traditionele klaslokaal. Het aandeel opleidingen binnen het nieuw didactisch model (anno 2006 zo'n dertig procent) neemt in de komende jaren dan ook fors toe totdat we al onze opleidingen naar dit model hebben gemigreerd. Dit is en wordt

RVS Studienet

In oktober 2005 heeft NIBE-SVV voor de RVS Sales Force Academy het RVS Studienet ontwikkeld. Deze digitale leeromgeving is gebaseerd op het NIBE-SVV Studienet en heeft de 'look' en 'feel' van RVS. Het RVS Studienet ondersteunt het Adviseur in Opleiding leer- en ontwikkeltraject dat deels ook door NIBE-SVV is ontwikkeld. Deze fulltime basisopleiding van drie maanden is bestemd voor de aankomend financieel adviseurs van RVS. In deze opleiding zijn algemene en RVS-specifieke kennis en verschillende vaardigheden

geïntegreerd. Daarna volgt een praktijkperiode van twee en een half jaar. Het RVS Studienet biedt juist die faciliteiten waardoor de cursisten op hun eigen manier en tempo de opleiding kunnen volgen: plannings maken, vragen stellen aan docenten en medecursisten, feedback ontvangen op ingeleverde opdrachten, opdrachten downloaden en een portfolio opbouwen.

Examens | Marketingcommunicatie en uitgeverij | Organisatie en personeel | Financiële resultaten | Colofon

een tijdrovende klus voor onze medewerkers. Toch is dit een traject dat voorspoedig verloopt omdat wij konden en kunnen rekenen op hun volledig ingezet.

Toekomst

Ook voor de in-companyopleidingen is de toekomst veelzijdig. In de transformatie van uitvoerder naar adviseur zijn veel kansen weggelegd voor NIBE-SVV. Daarom zullen wij al in een eerder stadium van de opleidingsvraag aan tafel gaan met bedrijven die op strategisch niveau willen kijken naar permanente educatie. In het ontwikkelen van opleidingsconcepten wordt méér gevraagd dan alleen het bijhouden van kennis. Als het gaat om de uitvoering zullen totaaltrajecten worden gevraagd, inclusief rendementsmeting en administratieve ondersteuning. Onze kennis wordt daarbij veelzijdig en pro-actief gedeeld. En niet alleen via boeken. Ook Studienet, workshops, seminars en abonnementen spelen hierbij een grote rol. Blended learning is ook hierbij het sleutelwoord.



“Ingewikkelde materie
herschrijven tot duidelijke,
leesbare en informatieve
stof. Dát spreekt me aan in
opleidingen.”

Emiel Rienstra
Projectmedewerker Content Ontwikkeling & Beheer

Resultaten NIBE-SVW Examens

	2005/2006	2004/2005	Vershil
Aantal afgenomen examens	10429	6822	52.9 %
Slagingspercentage	64 %	63 %	1.6 %
Aantal bezwaarschriften	124	187	- 33.7 %
Aantal beroepschriften	8	12	- 33.3 %

12 - 13

| Visie en missie | Opleidingen |

Explosieve groei

Net als voorgaande jaren bood NIBE-SVW afgelopen boekjaar examens aan die betrekking hebben op het gehele spectrum van de financiële dienstverlening. De nadruk ligt daarbij op bancaire examens, gericht op medewerkers in het bankwezen en bij financieel dienstverleners.

In het aanbod van examens veranderde het afgelopen jaar niet veel, maar in de afzet des te meer. Het aantal afgenomen examens steeg namelijk met vijftig procent. Een belangrijke reden daarvoor is de economische groei: bedrijven zijn duidelijk weer bereid meer te investeren in hun medewerkers. Ook stellen veel van hen een afsluitend examen verplicht bij hun scholingsprogramma's.

Run

Bovendien is er door de komst van de Wfd-examens een 'run' ontstaan op examens die vrijstelling bieden voor een van de Wfd-modules. Dat zijn vooral de examens Algemene opleiding bankbedrijf, Consumentenkrediet, Woningfinanciering 2 en Beleggen voor de financieel adviseur.

Doordat we veel meer examens hebben afgenomen, hebben we ook beduidend meer omzet behaald. Bijzonder is dat we het werk grotendeels met hetzelfde aantal medewerkers hebben verricht. Dus met dezelfde 'mankracht' hebben we

veel meer opbrengst gegenereerd. De medewerkers van het exameninstituut hebben dan ook hard gewerkt.

Stabiel

Door een toetstechnische controle voorafgaand aan een examen en een itemanalyse van vragen achteraf, maakt het exameninstituut examens van een constante kwaliteit. Het gemiddelde slagingspercentage is daardoor vrij stabiel. NIBE-SVW heeft momenteel negentien toetscentra, verspreid over het land. Kandidaten leggen het examen daar geheel digitaal af en pas op het moment dat zij daar klaar voor zijn. Hierdoor zijn de slagingspercentages hoger dan bij exameninstellingen waar deelnemers op een vooraf vastgesteld tijdstip examen moeten doen.

Het aantal ingediende bezwaar- en beroepschriften is afgelopen boekjaar sterk gedaald ten opzicht van het voorgaande jaar. Wel is er een toename in het aantal keer dat mensen hun examen komen inzien. Dat legt een groot beslag op de medewerkers van de afdeling en maakt de prestatie die de medewerkers afgelopen jaar hebben geleverd extra bijzonder. Overigens betekent de toename in het aantal inzagen geen toename in het aantal bezwaarschriften.

NIBE-SVW Examens

Afgelopen boekjaar heeft een werkgroep in verschillende deelteams gewerkt aan de oprichting van NIBE-SVW Examens. Op 14 juni 2006 is NIBE-SVW Examens officieel geaccrediteerd als Wfd-exameninstituut voor alle 7 Wfd-modules. Deze



Examens | Marketingcommunicatie en uitgeverij | Organisatie en personeel | Financiële resultaten | Colofon

accreditatie is verleend door het College Deskundigheid Financiële Dienstverlening (CDFD) namens het Ministerie van Financiën. Per 1 juli van dit jaar kunnen cursisten hun examens inkopen bij NIBE-SVV Examens. Hiermee is een duidelijke scheiding ontstaan tussen de opleidingen en examens van NIBE-SVV. NIBE-SVV Examens positioneert zich hiermee immers als onafhankelijk exameninstituut. Dit is een logisch gevolg van een tendens die al een aantal jaar geleden is ingezet. Bovendien heeft de invoering van de Wfd op 1 januari 2006 de noodzaak om een aparte 'examentak' te ontwikkelen, duidelijk versneld. Een duidelijke scheiding tussen opleidingen en examens is immers een van de wettelijke eisen die het CDFD namens het Ministerie van Financiën stelt aan een Wfd-exameninstituut. NIBE-SVV Examens heeft zich het afgelopen jaar dan ook grondig voorbereid op de Wfd en is klaar om te starten met de nieuwe Wfd-examens.

Niet rustig aan

Dat onze examens en opleidingen ondanks de 'scheiding' nauw aan elkaar gerelateerd zijn, heeft twee belangrijke voordelen: het garandeert een snelle reactie op ontwikkelingen in de markt en biedt bovendien veel voordeel voor onze klanten. Uiteraard doet NIBE-SVV het volgend jaar ook niet rustig aan. We hebben de nodige plannen gemaakt om het onze klanten nog makkelijker te maken. Door de splitsing tussen opleidingen en examens is er voor onze cursisten een dubbele factuurstroom ontstaan. Zij betalen

eerst voor de opleiding en daarna voor het examen. Omdat NIBE-SVV het bedrijven graag zo makkelijk mogelijk maakt, bieden we ze de mogelijkheid om voor alle medewerkers in één keer te betalen. De medewerker kan vervolgens zelf bepalen wanneer hij of zij digitaal examen doet. Hiervoor voert NIBE-SVV Examens een soort 'strippenkaart' in voor bedrijven.

European Foundation Certificate in Banking

In het Handboek NIBE-SVV Examens staat beschreven wie binnen NIBE-SVV Examens welke rol vervult en op welke manier de medewerkers werken. Dit is de eerste stap van de procesbeschrijving die NIBE-SVV nastreeft om kwaliteit te borgen, ook in het kader van de ISO-certificering. Het is de bedoeling dat NIBE-SVV Examens voor het einde van het volgende boekjaar ISO-gecertificeerd is. Verder dient NIBE-SVV Examens in de loop van het komend boekjaar de accreditatieaanvraag in om het 'European Foundation Certificate in Banking' in Nederland te voeren. Dit certificaat is ontstaan uit een samenwerkingsverband tussen negentien Europese exameninstanties uit de financiële dienstverlening. Het certificaat wordt door al deze instituten erkend.



“Vanochtend had ik een kandidaat aan de telefoon die aangaf dat hij vorige week ‘een jongen’ van NIBE-SVV Examens had gesproken. Dat was ik. Kijk, dat geeft de frisheid van dit exameninstituut toch goed weer.”

Jan van Uum
Manager NIBE-SVV Examens

Resultaten Marketing en Uitgeverij

	2005/2006	2004/2005	Vershil
On line bestelde publicaties Uitgeverij	3.344	2.281	46.6 %
Gemiddeld aantal titels op fondslstij Uitgeverij	60	90	-33.3 %
Omzet Uitgeverij (x 1.000)	€ 685	€ 645	6 %

14 - 15

I Visie en missie I Opleidingen I

Maatwerk in marketingcommunicatie en vakuitgaven

Werknemers in de financiële dienstverlening zo goed mogelijk informeren, ondersteunen en adviseren met betrouwbare informatie waar zij van op aan kunnen. Dát zijn de uitgangspunten van de marketingcommunicatie en de Uitgeverij van NIBE-SVV. Het afgelopen boekjaar stond daarbij in het teken van marktonderzoek, productontwikkeling en het verbeteren en uitbouwen van onze communicatiekanalen.

Onze marketingcommunicatie heeft als doel: organisaties en individuele werknemers in het bank-, verzekerings- en effectenbedrijf een zo goed mogelijke keuze te laten maken van wat in de volle breedte voor hen relevant is. Dat betekent dat we inzicht willen hebben in de behoeften van onze klanten en we ons aanbod breder en klantspecifieker moeten communiceren. Daar hebben onze medewerkers het afgelopen boekjaar hard aan gewerkt. En met succes.

Zo hebben zijn we begonnen met een gesegmenteerde benadering van onze klanten. Dit om ons aanbod passender te maken, maar ook om te laten zien dat we heel specialistische producten bieden. Zo kan de klant niet alleen voor de Algemene opleiding bankbedrijf of Assurantiebemiddeling B bij ons terecht. We bie-

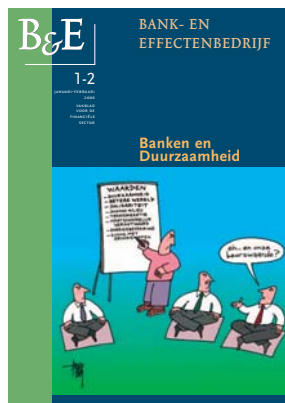
den bijvoorbeeld ook de leergang Vermogensbeheerder, Risicomanagement of Personenschade aan. Daarnaast hebben wij een keur aan maandbladen, handboeken en online informatiediensten. Om dit aspect goed onder de aandacht te brengen, hebben we onze uitingen stuk voor stuk onder de loep genomen en verbeterd op kwaliteit, klantgerichtheid en onderlinge consistentie.

Kennispartner

Daarnaast willen wij optreden als kennispartner voor onze ruim 50.000 klanten. Daar waar nodig hebben we daarom hard gewerkt aan de inzet van extra communicatiemiddelen zoals de Nieuwsbreak, de campagne rond de Wet financiële dienstverlening (Wfd) en de promotie van onze nieuwe leergangenlijjn.

De Nieuwsbreak verschijnt één keer per acht weken en heeft een oplage van 30.000 exemplaren. Doel van dit onlinemiddel is onze klanten vaknieuws bieden en tegelijkertijd tonen wat wij doen om verdere verdieping op dit onderwerp te ondersteunen. Dat dit onze natuurlijke rol is, blijkt ook uit de Wfd. In de campagne '100% Wfd' (www.wfdonline.nl) stellen we ons op als dé betrouwbare kennisbron op dit gebied. Dat is een natuurlijke claim, omdat we vanaf het begin bij het opstellen van de wet betrokken zijn en omdat wij een volledig pakket bieden om de Wfd-eisen het hoofd te bieden. In de promotie rondom onze nieuwe leergangenlijjn hebben we onze specialistische opleidingen meer gezicht gegeven. En met succes.





Examens | Marketingcommunicatie en uitgeverij | Organisatie en personeel | Financiële resultaten | Colofon

De Uitgeverij

Onze Uitgeverij is een financieel zelfstandig en gezond bedrijfsonderdeel. Dat uitgangspunt hebben we het afgelopen boekjaar verder doorgevoerd. Hierdoor moest een aantal uitgaven verdwijnen en onze aanpak veranderen. Toen we onze leveranciers, processen en producten onder de loep hadden, hebben we gewerkt aan het weer opbouwen van nieuwe uitgaven die meer toegesneden zijn op de informatiebehoefte en wensen van de specialisten in de branche. Zo hebben we het digitaal archief van de Beursbengel en Bank- en Effectenbedrijf en Argus Vakinfo ontwikkeld. Met deze digitale diensten blijven onze klanten op een snelle en betrouwbare manier op de hoogte van de ontwikkelingen in de branche.

Het licht

Het afgelopen boekjaar zag een hele reeks aan losse vakuitgaven het licht. Allereerst noemen we Tijd voor pensioen, een handig boekje voor iedere consument die zijn of haar pensioen goed geregeld wil hebben. Dit boekjaar publiceerde we ook het Handboek financiële markten, een onmisbaar naslagwerk voor de financiële professional. Daarnaast gaven we recent het vernieuwde Handboek Bestrijding Money Laundering uit, een uitgave over het bestrijden van witwaspraktijken. Het Bankenboekje daarentegen biedt een handig en volledig overzicht van financiële en dienstverlenende instellingen in Nederland. Verder kwamen we met de Bankjuridische reeks 53 en 54: zware vakinformatie voor juristen in de bankwereld. Voor juridische specialisten bij verzekeringsmaatschappijen hebben

we het Nieuwe verzekeringsrecht: in vogelvlucht uitgegeven. Met deze bundel voorzagen we duidelijk in een behoefte: het was de best verkochte uitgave van het jaar.

Revitalisering

Afgelopen jaar stond onze Uitgeverij in het teken van wederopbouw na een zware tijd van revitalisering. Met een kleiner portfolio is de omzet licht gestegen en de bruto marge de afgelopen jaren verdubbeld. Kortom: we maken producten die beter aanslaan bij onze klanten en dat bouwen we graag verder uit. Hoe zien wij de toekomst? De financiële dienstverlening is een kennisintensieve branche die continue te maken heeft met veranderingen voor zowel de medewerkers als de organisatie. Op het gebied van deskundigheid willen wij in alle fasen van die veranderingen een rol spelen voor onze klanten. Voor zowel de marketingcommunicatie als de Uitgeverij geldt: we willen hét aanspreekpunt worden voor onze klanten. Daarom willen we het komende jaar ook inspelen op de behoefte aan congressen en seminars waar vakgenoten elkaar ontmoeten die tijdig op de hoogte worden gebracht van nieuwe, relevante ontwikkelingen. We zien het komende boekjaar dan ook met plezier tegemoet. We gaan verder bouwen aan datgene wat we hebben neergezet. Met maatwerkoplossingen, met beter gerichte communicatiekanalen en producten van hoogstaande kwaliteit. Om zo professionals in het bank-, verzekerings- en effectenbedrijf verder te helpen in de beoefening van hun vak. En dat alles op één adres: NIBE-SVV.



“Op de Uitgeverij maken we praktijkgerichte publicaties voor een doelgroep die me bijzonder aanspreekt: de financiële dienstverlening is constant in beweging en zit niet te wachten op onzin!”

Lilian van der Vliet
Projectmedewerker Uitgeverij

**Medewerkers naar geslacht
per 30 juni 2006***

Mannen	58
Vrouwen	65
Totaal	123

**Medewerkers naar leeftijd
per 30 juni 2006***

15 t/m 24 jaar	17
25 t/m 34 jaar	23
35 t/m 44 jaar	44
45 t/m 54 jaar	30
55 t/m 64 jaar	9
Totaal	123

* Deze gegevens hebben betrekking op alle personen die op de loonlijst staan

Organisatie volgt ambitie

NIBE-SVV wil maximaal inspelen op de persoonlijke kennis van medewerkers. Daarnaast wordt een nieuw didactisch model uitgerold. Dat heeft gevolgen voor zowel de organisatie, de systemen en het personeel. Een terug- en een vooruitblik.

Parallel aan de introductie en de uitrol van het nieuw didactisch model zijn ook de organisatie en de personele invulling hiervan getransformeerd. Zo zijn medewerkers per 1 juli 2006 herplaatst in de organisatie op basis van hun persoonlijke expertise. Daarmee is de in de opleidingsmethodieken en individuele medewerkers opgeslagen expertise logischer en praktischer gebundeld en toegankelijk gemaakt. Hiermee kan NIBE-SVV beter inspelen op specifieke wensen van corporate en individuele klanten. Bovendien biedt de nieuwe structuur meer mogelijkheden om tegemoet te komen aan de persoonlijke ambities van medewerkers en kunnen we hun kennis en kunde optimaal inzetten en laten groeien ten bate van de organisatie. In de nieuwe procesorganisatie staat voortdurende verbetering, projectmatig werken en duidelijkheid over taken en verantwoordelijkheden centraal. Hierop heeft NIBE-SVV de afdelingenstructuur ingericht en is een volledig vernieuwd functiehuis in de maak. Daarnaast hebben we geïnvesteerd in 'education permanente' en professionalisering van de HRM-taak. Ook ICT, in de vorm van het nieuwe learning content management systeem (LCMS),

speelt een wezenlijke ondersteunende rol voor de procesorganisatie en de verdere uitrol van het nieuw didactisch model. Het LCMS wordt de komende periode geïnstalleerd en gevuld. Een tijdrovende klus die veel van onze medewerkers vraagt.

Kennisbedrijf

Centraal in de omslag naar de nieuwe organisatievorm staat de wens om met standaardcomponenten en -processen sneller en beter in te spelen op klantspecifieke behoeften. Maar in een 'kennisbedrijf pur sang' als NIBE-SVV gaan medewerkerwaardering en klanttevredenheid hand in hand. Daarom hebben we het afgelopen boekjaar nadruk gelegd op HR-gerelateerde thema's. Als gevolg hiervan beschikken we weer over een volwaardige, interne HRM-afdeling. Deze is bovendien vertegenwoordigd in het managementteam. Prioriteit voor deze afdeling in het komende jaar is het verder formuleren van het HR-beleid en het benodigde instrumentarium. Verder definieert en rapporteert NIBE-SVV in de komende maanden de taken en verantwoordelijkheden van de verschillende afdelingen in gestandaardiseerde processen en procedures. 'Weeffouten' in de onderlinge afstemming tussen activiteiten en afdelingen zijn en worden tijdens dit traject verwijderd. Bij dit alles blijft de aandacht niet beperkt tot de ruim honderd vaste medewerkers. Het werven, boeien en binden en kwalitatief op peil brengen en houden van het docentenkorps is eveneens een speerpunt. Zo organiseren we dan ook didactische trainingen, praktijkbegeleidingen en evaluaties om betrokkenheid en kwaliteitsverbetering te creëren.

Organisatievorm

In vogelvlucht enkele belangrijke kenmerken van de nieuwe organisatievorm:

Marktmanagement

Deze afdeling bundelt de commerciële krachten en heeft voortaan alle activiteiten van NIBE-SVV in portfolio.

Contentontwikkeling en Beheer (COB)

Deze afdeling vormt de kern van het ontwikkelen en onderhouden van opleidingen in het nieuw didactisch model. Daarnaast worden hier de opleidingsmethoden ontwikkeld en onderhouden die in licentie ook bij andere instituten of bij klanten intern in gebruik zijn. NIBE-SVV is een voorloper in de ontwikkeling van methodieken die zelfstudie en klassikaal en digitaal en papier combineren tot opleidingsmogelijkheden die optimaal inspelen op persoonlijke behoeften en vaardigheden van cursisten.

Solutions

Deze afdeling verzorgt klantspecifieke projecten en regisseert ten bate van de klant de interne processen die leiden tot een maatwerkprogramma. Ook houdt Solutions de vinger aan de pols van de maatschappelijke, commerciële en juridische ontwikkelingen waaruit de marktthema's voortkomen die kunnen leiden tot nieuwe opleidingen. Voorbeelden hiervan zijn actuele trends als riskmanagement, compliance en financiële planning. De opleidingen worden binnen COB ontwikkeld, maar het is de taak van Solutions om voor een samenhangend

aanbod van opleidingen, permanente educatie, examens en publicaties te zorgen. Ook het onderhoud van leerlijnen en de advisering van klanten over deskundigheidsontwikkeling en -eisen behoren tot de taken van Solutions.

Onderwijsorganisatie

Met de vorming van de onderwijsorganisatie zijn alle activiteiten rond de overdrachtsvormen en het realiseren van de opleidingen samengebracht op één plek binnen de organisatie. Niet alleen de opleidingslogistiek en cursistenadministratie (open en in-company) vallen hieronder. Ook onze geavanceerde digitale leeromgeving inclusief de overall beheersing van de kwaliteit van het eindproduct en docentmanagement vallen onder de onderwijsorganisatie.

Exameninstituut

Het exameninstituut is formeel losgekoppeld van de opleidingsactiviteiten en heeft een eigen besturing en budget. In het boekjaar heeft het instituut de Wfd-accreditatie gekregen.

Uitgeverij

Naast het op peil brengen en houden van deskundigheid is specialistische ondersteuning een belangrijke activiteit voor ons. Naast vakbladen en tijdschriften verzorgt de Uitgeverij in dit kader daarom publicaties, vaktechnische reeksen en digitale databanken voor specialistische naslag en ondersteuning. In dit kader start de Uitgeverij ook nieuwe activiteiten op het gebied van seminar- en congresorganisatie.



“Niet alleen de financiële dienstverlening kreeg afgelopen boekjaar te maken met grote juridische ontwikkelingen. Dat gold ook voor onze personeels- en salarisadministratie.”

Liesbeth van Rijse-Jaspers
Medewerker Personeels- en salarisadministratie

**Medewerkers naar dienstjaren
per 30 juni 2006***

0 t/m 2 jaar	26
2 t/m 4 jaar	20
5 t/m 9 jaar	38
10 jaar en meer	39
Totaal	123

**Medewerkers naar dienstverband
per 30 juni 2006***

fulltimers	68
parttimers	42
oproepkrachten	11
stagiairs	2
Totaal	123

* Deze gegevens hebben betrekking op alle personen die op de loonlijst staan

Kwaliteit is continu

Kwaliteit is meetbaar in termen van de ontwikkeling van de klantwaardering, cursusevaluaties en het aantal klachten. Deze metingen moeten we continu evalueren en analyseren om tot blijvende verbeteringen te komen. Dit uitgangspunt krijgt concreet gestalte in de ISO-9001:2000-certificering, die we medio 2007 behaald willen hebben. Het ISO-certificaat is niet alleen een externe bevestiging van het permanente kwaliteitsstreven. Het is ook en vooral een intern signaal dat de in juli 2006 ingevoerde procesorganisatie daadwerkelijk functioneert.

Juist standaardisatie van processen en componenten in onze dienstverlening maakt het mogelijk flexibel in te spelen op ontwikkelingen en specifieke klantbehoeften. Het realiseren van deze schijnbare paradox is een belangrijke doelstelling voor de komende jaren. ISO en het nieuw didactisch model zijn enkele van de gereedschappen hiervoor.

Perfekte match

De persoonlijke inzet van kwalitatief hoogstaande en gemotiveerde medewerkers blijft echter de eerste voorwaarde om: de markt te volgen, leerlijnen aan te passen en een perfecte 'match' met cursisten en bedrijven te maken.

Hoewel we veel maatregelen in het kader van de procesorganisatie nog nader uitwerken, zijn veel positieve effecten al duidelijk zichtbaar. De combinatie van schaalvoordeel uit standaardisering (een ongekend breed aanbod van ruim 200 opleidingen) en de mogelijkheden voor maatwerk leiden tot een

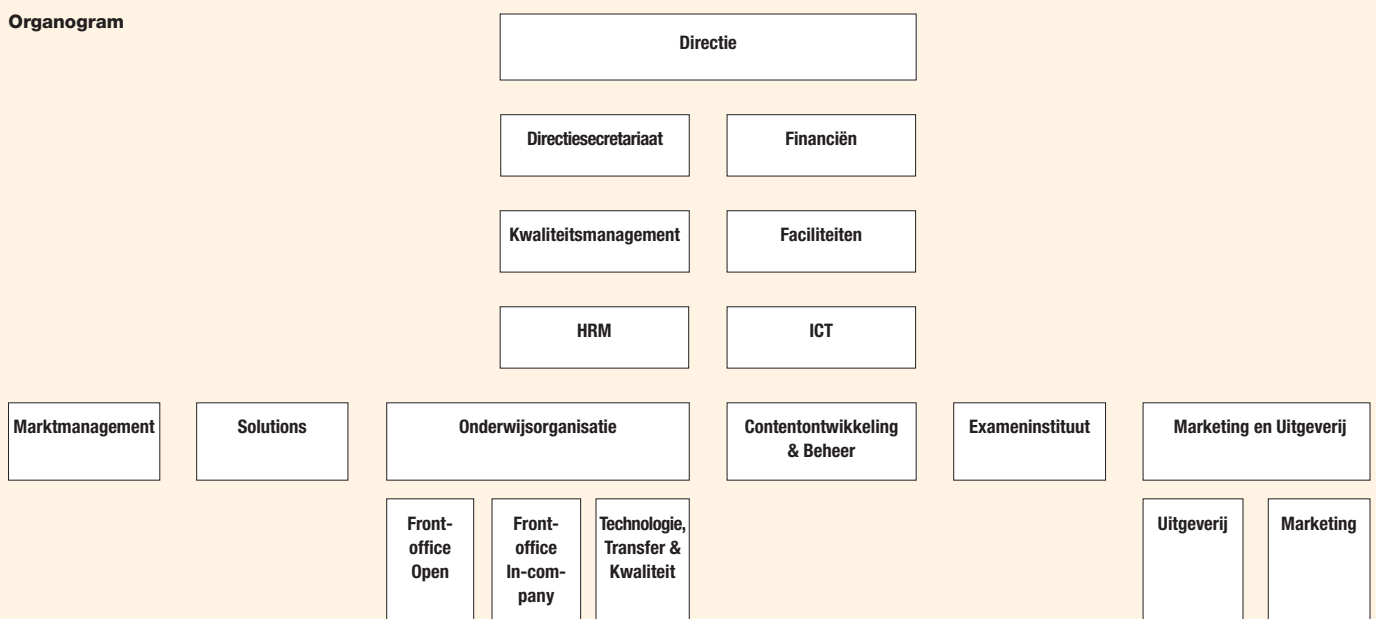
blijvend aantrekkelijke prijs-prestatieverhouding. Daarom kunnen organisaties van iedere omvang terecht bij NIBE-SVV voor een maatwerktraject. Daarnaast kunnen cursisten binnen de mogelijkheden van het nieuw didactisch model kiezen voor de hun meest passende leervorm en het meest efficiënte leerpad door de leerstof. En dit, met een constante en hoge kwaliteit.

Duidelijkheid

Voor eigen medewerkers en docenten hebben we duidelijkheid gecreëerd over toekomstvisie en werkwijze. Door optimaal gebruik te maken van ieders competenties komen persoonlijke ambities en organisatiedoelen samen. Het projectmatig werken binnen de nieuwe organisatievorm biedt hierbij structuren die vrijheid, maar gelijktijdig ook zekerheid bieden.

De komende maanden staan in het teken van de verdere uitwerking van het functiehuis, het HRM-beleid, de verdere invulling van het LCMS, de uitrol van het nieuw didactisch model, ISO-certificering en vele trajecten die voortkomen uit de nieuwe procesorganisatie. Op basis van de voorspoedige en enthousiast gedragen invoering hiervan, zien we het komende jaar dan ook met vertrouwen tegemoet.

Organogram



“Kwaliteit omvat meer dan alleen meten. Het gaat er juist om wat we met de resultaten doen.”

Melania Bonofacio
Kwaliteitsmanager

Ratio's NIBE-SVV

	2005/2006	2004/2005	Vershil
Omzet (x 1.000)	€ 19.270	€ 17.538	10%
Fte's	99	105	-6%
Omzet per fte (x 1.000)	€ 195	€ 167	17%
Bedrijfsresultaat (x 1.000)	€ 1.971	€ 2.146	-8%
Bedrijfsresultaat ten opzichte van de omzet	10%	12%	
Bedrijfsresultaat gecorrigeerd voor rj-271 (x 1.000)	€ 2.847	€ 2.146	33%
Bedrijfsresultaat gecorrigeerd voor rj-271 ten opzichte van de omzet	15%	12%	
Solvabiliteits ratio (aansprakelijk vermogen)	39%	30%	
Liquiditeitsratio (current ratio)	2.0	1.5	
Liquiditeitsratio (acid test ratio)	1.2	0.67	

20 - 21

| Visie en missie | Opleidingen |

Balans per 30 juni 2006

in duizenden euro's, voor resultaatbestemming

Activa	30-06-2006	30-06-2005
Vaste activa		
Materiële vaste activa		
Vaste bedrijfsmiddelen	611	636
Financiële vaste activa		
Overige effecten	461	488
Overige vorderingen	1.455	2.070
	1.916	2.558
Vlottende activa		
Vorderingen en overlopende activa		
Handelsdebiteuren	1.600	1.042
Belastingen en premies sociale verzekeringen	24	455
Overige vorderingen en overlopende activa	564	552
	2.188	2.049
Liquide middelen	3.254	1.659
Totaal	7.969	6.902

Passiva	30-06-2006	30-06-2005
Eigen vermogen		
Geplaatst aandelenkapitaal	36	36
Agio reserve	1.762	1.762
Algemene reserve	-2.192	-6.462
Resultaat boekjaar	1.463	4.270
	1.069	-394
Achtergestelde lening		
Aansprakelijk vermogen	2.000	2.500
	3.069	2.106
Voorzieningen		
Pensioenen	2.197	2.330
Kortlopende schulden en overlopende passiva		
Schulden aan leveranciers	678	644
Belastingen en premies sociale verzekeringen	189	243
Overige schulden en overlopende passiva	1.836	1.579
	2.703	2.466
Totaal	7.969	6.902



“Het was een interessant boekjaar: de omzet en de brutowinstmarge zijn gestegen maar door de aanpassing van de richtlijnen voor de jaarverslaggeving de pensioenlasten ook. Hierdoor komen onze goede resultaten niet tot uiting in onze jaarrekening.”

Dik Hoekstra
Manager Financiële administratie

Wij hebben bijgeleerd

Enkele jaren geleden stonden wij als instituut met onze rug tegen de muur. Wij leefden op te grote voet en meende te weten waar de markt behoefte aan had. Onze weinig klantgerichte houding in combinatie met een neergaande conjunctuur en een gedateerde productpresentatie heeft ons bijna de das omgedaan. Afgelopen jaren hebben wij dan ook bijgeleerd en we wisten de tering naar de nering te zetten. Met succes overigens. Wij hebben

bijvoorbeeld geleerd zeer goed naar onze klant te luisteren bij het ontwikkelen en in de markt zetten van onze producten en diensten. Daarnaast hebben we geleerd ons aanbod af te stemmen op de specifieke klantvraag bij in-companytrajecten. En met succes: het resultaat bleef niet uit.

22 - 23

| Visie en missie | Opleidingen |

Winst- en verliesrekening over 2005-2006

in duizenden euro's

	2005-2006	2004-2005
Bedrijfsopbrengsten	19.270	17.538
Bedrijfskosten		
Kosten uitbesteed werk en andere externe kosten	9.134	8.099
Lonen en salarissen	5.495	5.523
Sociale en pensioenlasten	2.111	1.252
Afschrijvingen op materiële vaste activa	559	518
	17.299	15.392
Bedrijfsresultaat	1.971	2.146
Financiële baten en lasten		
Opbrengst effecten	171	100
Rentelasten kredietinstellingen	-64	-46
	107	54
Resultaat vóór belastingen	2.078	2.200
Vennootschapsbelasting	-615	2.070
Resultaat na belastingen	1.463	4.270

Hartelijk dank

Een speciaal woord van dank gaat uit naar al onze interne medewerkers, maar ook naar ons netwerk van auteurs, docenten en examinatoren. Zonder hun niet aflatende inzet, betrokkenheid en enthousiasme hadden we dit niet kunnen bereiken. Hartelijk dank daarvoor.

Examens | Marketingcommunicatie en uitgeverij | Organisatie en personeel | Financiële resultaten | Colofon

We zijn er weer

De drastische maatregelen die we afgelopen jaren hebben genomen, vertalen zich nu in een gezond bedrijfsresultaat, uitstekende balansverhoudingen en een gezonde kaspositie. Bovendien zijn we weer aan het investeren in de toekomst. Ook dat is weer mogelijk.

Succes

De omzet is voor het eerst sinds jaren weer gegroeid. De groei met bijna 10% op jaarbasis heeft zich geconcentreerd in de laatste vijf maanden van het boekjaar. Onze digitale leeromgeving onder de naam Studienet en onze e-modules zijn een hit gebleken. Ons nieuw didactisch model draagt ook sterk bij aan ons commercieel succes. We zijn meer dan ooit in staat een gericht en efficiënt aanbod te doen aan onze zakelijke klanten. Door dit alles commercieel goed te benutten is de in-company omzet in het afgelopen jaar dan ook met 18% gestegen. Ook de omzet in de open markt is gestegen.

Actieve belastinglatentie

Het bedrijfsresultaat komt uit op bijna 2 miljoen winst. Ten opzichte van vorig jaar lijkt dit een daling met bijna 0,2 miljoen maar feitelijk is het resultaat met 33% verbeterd. De op basis van gewijzigde regelgeving doorgevoerde stelselwijziging (de nieuwe Richtlijn voor de Jaarverslaggeving Rj 271 die betrekking heeft op

personeelsbeloningen) heeft de personeelskosten namelijk structureel met bijna 0,9 miljoen doen toenemen zonder dat daar gewijzigd beleid of nieuwe verplichtingen tegenover staan. Omdat deze kostenverhoging wordt toegevoegd aan de pensioenvoorziening blijft de cashflow in het bedrijf en versterkt de liquiditeit hierdoor. Het resultaat na stelselwijziging en na belastingen bedraagt bijna 1,5 miljoen. Ten opzichte van vorig jaar is sprake van een daling van 2,8 miljoen. Deze daling is naast het effect van de doorgevoerde stelselwijziging te wijten aan het eenmalige effect van de vorming van de zogenoemde actieve belastinglatentie in de eind balans van vorig boekjaar.

Gezonde balans

Bovendien is de balans weer gezond. Ons eigen vermogen staat weer in zwarte letters en het garantievermogen is gestegen van 30,5% naar 38,5%. Ook onze liquiditeit is weer uitstekend te noemen. In het boekjaar zijn daarom belangrijke investeringen in de organisatie gedaan: de digitale leeromgeving, de ontwikkeling, introductie en uitrol van het nieuw didactisch model, de implementatie van het nieuwe Leer Content Management Systeem (LCMS), de ontwikkeling en introductie van onze nieuwe PE-producten en het professionaliseren van ons inmiddels Wfd-geaccrediteerde exameninstituut. De hiermee gemoeide investeringen zijn omvangrijk en zijn voor het overgrote deel rechtstreeks ten laste van het bedrijfsresultaat gebracht. En ondanks deze investeringen toch nog zo'n resultaat neerzetten is een goed teken. NIBE-SVV is beter en dat zal de markt weten ook.



“De publicatie van onze jaarcijfers zie ik als een van de paaltjes op ons pad: het is een momentopname in ons streven naar continue verbetering. Maar het gaat natuurlijk om het hele pad, niet om dat ene paaltje.”

Vera Krol
Medewerker Financiële administratie

Concept en design

Member Since, Heemstede

Fotografie

Fotoburo Raphaël Drent, Tiel

Druk

Deltahage, Den Haag

Uitgave

NIBE-SVV, Amsterdam

Eindredactie

Karin van der Velden

Met dank aan

Christiaan van Bueren

Dik Hoekstra

Jos van der Klugt

Bob Seemann

Clemens Spoorenberg

Jan van Uum

www.nibesvv.nl

