



Loyalis Jaarbeeld 2010

Loyalis



VOORWOORD

Financieel dienstverlener Loyalis is, als onderdeel van APG, specifiek werkzaam voor overheid, onderwijs, energie- en nutsbedrijven alsmede voor bedrijven actief in de markt van de bouw en woningcorporaties. Onze klanten zijn zowel werkgevers als werknemers.

PROFIELSCHETS LOYALIS

Missie

In onze dienstverlening richten wij ons op het leveren van toegevoegde waarde voor onze klanten. Wij doen dit door het aanbieden van een pakket van personele zorg en een verantwoord vangnet aan aanvullende inkomenszekerheid.

We concretiseren dit door:

- het aanbieden van een producten- en dienstenpakket dat aansluit op de collectieve regelingen van de doelgroepen;
- beslissingsondersteunende informatie aan te bieden aan werknemers op het gebied van inkomens- en loopbaanplanning;
- vanuit de behoeften van de klanten financiële oplossingen aan te bieden;
- als deskundige gids, consultant en uitvoerder te helpen bij knelpunten op het terrein van ziekte, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid;
- de ontwikkelingen binnen de bedrijfstakken nauw te volgen en onze kennis en ervaring beschikbaar te stellen.

Structuur

APG Groep NV is met een belang van ruim 90% de belangrijkste aandeelhouder van Loyalis NV. Stichting Sociaal Fonds Bouwnijverheid is de andere aandeelhouder.

Loyalis NV staat onder toezicht van een Raad van Commissarissen.

Loyalis NV is met ingang van 30 december 2010 juridisch gefuseerd met Cordares Verzekeringsgroep NV. In het fusievoorstel is bepaald dat de financiële gegevens van Cordares Verzekeringsgroep NV met ingang van 1 januari 2010 in de jaarrekening van Loyalis NV worden verantwoord.

De verzekeringsentiteiten, te weten Loyalis Leven NV en Cordares Levensverzekeringen NV enerzijds en Loyalis Schade NV en Cordares Schadeverzekeringen NV anderzijds, zijn per 31 december 2010 eveneens juridisch gefuseerd.

Cordares Advies BV is na de juridische fusie als aparte entiteit blijven bestaan.

LOYALIS HEEFT VEEL TE BIEDEN



DIENST- VERLENING

Aanvullende inkomenszekerheid

Loyalis Leven, Loyalis Schade en SPF Beheer Diensten vormen samen met Loyalis Sparen & Beleggen het cluster Aanvullende Inkomens-zekerheid. De belangrijkste opdracht van dit cluster is het voor de doelmarkten ontwikkelen c.q. leveren van kwalitatief hoogwaardige producten op het gebied van aanvullende inkomenszekerheid bij stoppen met werken, arbeidsongeschiktheid, ziekte en overlijden. Een goede prijs/kwaliteitverhouding en een professionele dienstverlening staan daarbij voorop.

Assurantieadviseur

Cordares Advies fungeert als assurantieadviseur voor de markten van de bouwnijverheid en de woningbouwcorporaties en de hieraan gerelateerde bedrijfstakken. Het accent ligt hierbij op de bemiddeling in verzekeringen op het gebied van gezondheid, inkomen, vermogen en overlijden.

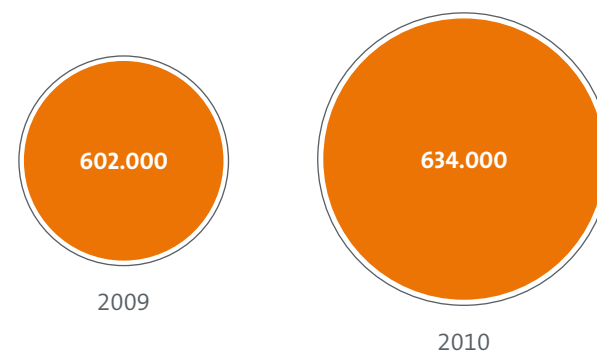
Consultancy

Loyalis Kennis en Consult levert professionele diensten op het gebied van sociale zekerheidsregelingen, waarbij maatwerk voorop staat. In het kenniscentrum worden nieuwe concepten ontwikkeld op het gebied van leeftijdsbewust personeelsbeleid en mobiliteit en door de consultants worden deze vertaald naar concrete toepassingen bij werkgevers.

Maatwerkadministraties

Loyalis Maatwerk Administraties voert de integrale administratieve afwikkeling van diverse veelal complexe uitkeringsregelingen voor opdrachtgevers uit. Te denken valt aan de uitvoering van de complexe Appa-regeling voor politieke ambtsdragers. De dienstverlening kenmerkt zich door het snel en adequaat oppakken c.q. uitvoeren van (nieuwe) regelingen tegen een uitstekende prijs/kwaliteit verhouding.

AANTAL
KLANTEN



KLANTEN ZEER TEVREDEN OVER DIENSTEN LOYALIS

UIT ONDERZOEK VAN HET VERBOND VAN VERZEKERAARS BLIJKT DAT KLANTEN ERG TEVREDEN ZIJN OVER DE DIENSTEN VAN LOYALIS.

LOYALIS SCOORT OPVALLEND GOED ONDER KLANTEN DIE EEN UITKERING ONTVANGEN; ZIJ GEVEN EEN 7,8 VOOR DE SERVICE. HET GEMIDDELDE CIJFER IS EEN 6,9.

DAARMEE LAAT LOYALIS DE CONCURRENTIE ACHTER ZICH. OOK DE ALGEMENE WAARDERING IS MET EEN 7,3 HOGER DAN HET GEMIDDELDE VAN 7,1.



DIRECTIE- VERSLAG 2010

Inleiding

Onrust op de financiële markten kenmerkte ook het boekjaar 2010. In het licht daarvan hebben wij ook in 2010 een aantal maatregelen genomen om daaraan maximaal het hoofd te bieden. Die maatregelen hebben hun uitwerking niet gemist. Weliswaar is er sprake van een geringere omzetgroei, maar de kwaliteit van de omzet en het nettoresultaat van ruim € 42 miljoen zijn uitstekend. Ook op het gebied van de bedrijfslasten hebben we, na een jarenlange stijging en afgezien van de extra inspanningen ten behoeve van Solvency II-implementatie, een eerste trendbreuk weten te realiseren. Met dit resultaat is het in 2008 geboekte verlies als gevolg van de wereldwijde financiële crisis nog niet geheel gecompenseerd, maar zijn we wel weer op de goede weg.

Luid Mesters, Directie Loyalis:

'Het invullen van onze belofte aan klanten wordt goed gewaardeerd. Wij zullen ons uiterste best blijven doen hier ook in de toekomst op een goede wijze invulling aan te geven. Beloftes maken immers schuld. Op onze prestatie zijn wij bijzonder trots. Dit neemt niet weg dat wij blijven streven naar verdere verbetering voor onze klanten.'

De verzekeringsmarkt

De financiële crisis van 2008 heeft ook in het afgelopen jaar de verzekeringsmarkt niet onberoerd gelaten. De al eerder ontstane vertrouwensbreuk op de verzekeringsmarkt is nog geenszins hersteld. Alhoewel er ook sprake is van gebrek aan vertrouwen in banken, genieten deze op dit moment, mede als gevolg van de garantieregeling, nog steeds de voorkeur boven verzekeraars. Als gevolg daarvan heeft met name in de levensverzekeringsmarkt de verschuiving naar bankspaarproducten doorgezet en is de vraag naar soortgelijke verzekeringsproducten teruggelopen. Ook aan Loyalis is dit niet voorbijgegaan. De verminderde vraag leidt tot een toename van de concurrentie bij met name de lijfrenteproducten die tegen eenmalige koopsom worden gefinancierd.

Met extreem lage tarieven trachten verzekeraars marktaandeel in te kopen. Loyalis heeft er bewust voor gekozen om hierin niet mee te gaan. Door deze beslissing is de nieuwe productie van lijfrenteproducten in 2010 met circa € 60 miljoen teruggebracht. Loyalis heeft er aldus bewust voor gekozen de kwaliteit van de winst te verbeteren. Ook voor stamrechtverzekeringen neemt de concurrentie toe.

De keuzemogelijkheden als gevolg van de introductie van bancaire alternatieven zijn ook hier voor de klant toegenomen. Loyalis onderzoekt de mogelijkheid van het aanbieden van vergelijkbare bancaire producten.

Politieke ontwikkelingen

Met het aantreden van het nieuwe kabinet komt de huidige fiscaal aantrekkelijke regeling met betrekking tot levensloop mogelijk op de helling. Het levenslooptegoed kan hierdoor wellicht niet meer worden ingezet voor vervroegde pensionering. Naar verwachting zal dit een remmende werking hebben op de vraag naar dit product. Mogelijk komt een Vitaliteitsregeling in plaats van de levensloopregeling. De grove contouren van deze nieuwe regeling, vrijwel zeker ook in een bancaire variant, krijgen steeds meer vorm. Loyalis wil hierop maximaal inspelen met het aanbieden van nieuwe, soortgelijke producten en diensten. Het pensioendossier biedt eveneens nieuwe kansen voor Loyalis. Allereerst via de discussie rondom de verschuiving van de pensioengerechtigde leeftijd. Dit zal van grote invloed zijn op de totale sociale en financiële zekerheid. Ook hier onderzoekt Loyalis de mogelijkheden van nieuwe producten die in het verlengde hiervan liggen en goed aansluiten op het reeds bestaande productenpalet.

De hoogte en wijze van het betalen van provisie als vergoeding voor het ontvangen van advies bij het aangaan van een nieuwe verzekering via bemiddeling van het intermediair, staan zwaar ter discussie. Nieuwe wetgeving beoogt excessieve beloningen en daarmee prikkels voor het adviseren en afsluiten van polissen te voorkomen. Ons marketing- en distributiebeleid zijn slechts in zeer beperkte mate gericht op verkoop via het intermediair.

Als gevolg daarvan zullen de noodzakelijke aanpassingen van onze systemen dan ook gering zijn.

Compensatieregeling beleggingsverzekeringen

Loyalis kende, in tegenstelling tot een aantal andere verzekeraars, nauwelijks beleggingsverzekeringen met een te hoge kostenopslag. In 2010 heeft Loyalis 803 polissen met een totale kostenpost van € 60.000 gecompenseerd. Die hogere kosten bij deze polissen waren het gevolg van een op initiatief van Loyalis Verzekeringen in het belang van klanten geadviseerde splitsing van bestaande polissen ten behoeve van nieuwe vermogensopbouw vanaf 2006. De splitsing van de polissen heeft tot gevolg gehad dat de nieuwe polissen een veel kortere looptijd kennen. Dit heeft geleid tot polissen met een iets hogere kosteninhouding. Voor de gehele portefeuille van Loyalis Verzekeringen werd een maximaal kostenpercentage (de rendementsafslag) afgesproken van 2,5% gemiddeld per jaar. In het eerste kwartaal van 2011 zijn de laatste belanghebbenden met een Loyalis polis financieel gecompenseerd.

Voor de polishouders met een Cordares beleggingsverzekering is na de goedkeuring van de Ombudsman inmiddels eveneens overeenstemming bereikt met de Stichting Woekerpolis Claim en Stichting Verliespolis over de te compenseren kosten. In de actuariële verplichtingen is hiermee rekening gehouden voor een bedrag van € 4,8 miljoen.

Integratie van verzekeringsbedrijven

Op 1 september 2008 is Cordares Verzekeringen, actief in de sector bouw en woningcorporaties, onderdeel geworden van Loyalis. Vanaf dat moment is een start gemaakt met de uitvoering van de integratie van Cordares Verzekeringen in Loyalis. Dit plan voorzagt onder andere in het samenvoegen van de organisaties en het integreren en introduceren van vergelijkbare producten in de bouwsector.

In 2010 zijn de eerste resultaten daarvan zichtbaar. Zo is de Cordares Levensloopportefeuille begin van het boekjaar ondergebracht bij Loyalis. Daarnaast is in de bouwsector het IPAP-product geïntroduceerd, een product dat voorziet in een uitkering bij gedeeltelijke dan wel gehele arbeidsongeschiktheid. In 2011 zal de productintegratie voortgezet worden, waarna verdere productoptimalisatie zal plaatsvinden. De integratie van het vermogensbeheer van de voormalige Cordares beleggingen met de Loyalis beleggingen is eind 2010 grotendeels gerealiseerd, m.n. op het gebied van beleggingspools, fractie-administratie, allocatieproces en rapportage.

Op het gebied van organisatorische integratie zijn eveneens aanzienlijke stappen gerealiseerd, zowel in de processen als in de aansturing. Er is inmiddels sprake van één geïntegreerde directie en managementteam. Eerste efficiencyvoordelen zijn hiermee eveneens gerealiseerd zonder dat dit tot gedwongen ontslagen heeft geleid.

Solvency II

Door nieuwe solvabiliteitsregels (Solvency II) zullen Europese verzekeraars in de toekomst anders om moeten gaan met risico en kapitaal. Loyalis zal aan de eisen van de Solvency II wet- en regelgeving moeten voldoen zoals gesteld in de kaders opgezet vanuit EU regelgeving, geïnitieerd door EIOPA (voorheen: CEIOPS) en de financiële autoriteiten. Per 1 januari 2013 zullen de nieuwe Europese regels voor het (prudentieel) toezicht op verzekeraars in werking treden. De bestuurders van de verzekeraars zijn verantwoordelijk voor een gedegen voorbereiding op Solvency II. Alhoewel Solvency II nog niet van kracht is, houdt DNB toezicht op het voorbereidingstraject en zal zij in voorkomende gevallen het bestuur aanspreken op zijn verantwoordelijkheid.

Om vanaf de start goed voorbereid aan de slag te kunnen met Solvency II is vanaf begin 2010 een programma ingericht. De doelstelling van het programma/project is om Loyalis tijdig vóór 2013 volledig Solvency II compliant te maken.

Op grond van Solvency II gelden de volgende nieuwe eisen:

- Regels voor bepalen buffers wijzigen drastisch (verzwarend)
- Inzet van gedetailleerde modellen noodzakelijk
- Modellen vormen geïntegreerd onderdeel van de bedrijfsvoering
- Invoering ORSA (Own Risk and Solvency Assessment)
- Toekomstprojecties op basis van Fair Value
- Hogere eisen aan risico management
- Forse uitbreiding rapportage-eisen

Centraal bij Solvency II staat dat een verzekeringsmaatschappij voldoende kapitaal aan dient te houden dat direct gekoppeld is aan de risico's die de maatschappij loopt alsmede de aard van deze risico's. Dit moet leiden tot een efficiënter systeem voor de verzekeraars waarin sterk risicobeheer wordt beloofd. Wij zijn van mening dat Solvency II zal leiden tot meer transparantie waardoor het voor klanten, toezichthouder en andere belanghebbenden eenvoudiger wordt om verzekeraars met elkaar te vergelijken. Uiteindelijk moet Solvency II ook leiden tot meer zekerheid en vertrouwen voor klanten en polishouders die hun geld aan verzekeraars toevertrouwen.

Risicomanagement

Als verzekeringsmaatschappij beheert Loyalis risico's namens haar klanten en andere belanghebbenden. Als gevolg daarvan heeft Loyalis met een verscheidenheid aan verzekerings-, operationele en financiële risico's te maken. De risicomanagement- en controlesystemen van Loyalis zijn zodanig ontworpen dat deze risico's zo effectief en efficiënt mogelijk beheerst worden.

Door vooraf vastgestelde tolerantieniveaus te hanteren en een beleid te volgen op grond waarvan het totale risico voor de onderneming beperkt blijft, kan Loyalis risico's accepteren waarbij inzicht bestaat in de potentiële rendementen en mogelijke verliezen voor de onderneming.

Uitgangspunt hierbij is dat Loyalis te allen tijde een zodanige solvabiliteits- en liquiditeitspositie dient te hebben dat de nakoming van de verplichtingen van de onderneming jegens polishouders niet in gevaar komt.

Risicomanagement houdt voor Loyalis het volgende in:

- Voortdurend inzicht hebben in de (potentiële) risico's die voor Loyalis relevant zijn.
- Beschikken over een adequaat stelsel van maatregelen teneinde die risico's te beheersen.
- Inschatten van de risico-/rendementsverhouding bij deze risico's.
- Stellen van limieten aan de mate waarin een bepaald risico of een bepaalde combinatie van risico's gelopen kan worden / acceptabel is.
- Het voortdurend meten en bewaken van risico's en het actief beheren van de totale risico- en solvabiliteitspositie van Loyalis.

Workability index

Loyalis heeft voor 2 opdrachtgevers -de VO raad en het vervangingsfonds- de index werkvermogen (workability index) breed uitgezet in de sectoren voortgezet onderwijs en primair onderwijs. Loyalis heeft deze aanpak die ontwikkeld is door professor Ilmarinen uit Finland, uitgebreid met een instrument dat ook de psychische belasting bij medewerkers meet. Deze aanpak zorgt er voor dat werknemers een advies krijgen over hun uitvalrisico en een persoonlijk gesprek om dit risico te verminderen. De werkgever krijgt op basis van de toepassing van dit instrument in zijn organisatie een advies om zijn HRM beleid voor al zijn medewerkers te verbeteren. Loyalis is hiermee een van de grootste aanbieders in Nederland.



KERNCIJFERS LOYALIS NV

	2010	2009
FINANCIEEL (IN € MIO)		
BELEGD VERMOGEN	3.064	2.830
EIGEN VERMOGEN	254	163
- Solvabiliteitsratio verzekeraars (in %) (naar maatstaven DNB)	291	234
TOTALE BATEN	615	715
RESULTAAT NA BELASTING	42	51
NIET FINANCIEEL		
- Klanttevredenheid (bron: Verbond van Verzekeraars)	7.3	7.3
- Rechtmatigheid sociale uitkeringen (Maatwerkadministraties)	99.9%	99.0%
- Aantal deelnemers workability index	12.000	-
TOTAAL FTE'S LOYALIS (GEMIDDELD)	477	522

TOELICHTING BIJ KERNCIJFERS LOYALIS NV

Inleiding

2010 is in financieel opzicht (net als 2009) een jaar geweest waarin Loyalis in staat is geweest om ondanks de aanhoudende onrust op de financiële markten een positief nettoresultaat te realiseren van ruim € 42 miljoen. De jaarrekening over 2010 is met goedkeuring van de externe accountant en actuaris, zijnde PricewaterhouseCoopers en Towers Watson, vastgesteld.

Aanpassing sterftetafels

2010 was ook het jaar waarin nieuwere inzichten in de overlevingskansen van de Nederlandse bevolking ontstonden. Binnen de gehele financiële dienstverlening heeft dit geleid tot een verdere verscherping van de te treffen voorzieningen voor toekomstige (verzekerings)-verplichtingen.

Ook Loyalis heeft met deze nieuwste trendontwikkeling rekening gehouden.

Ultimo 2009 zijn de voorzieningen voor de belangrijkste producten van Loyalis, waarbij het langlevensrisico een rol speelt, gebaseerd op de Generatietafels van het Verbond (Generatietafel 2008).

In 2010 is een aantal onderzoeken gepubliceerd waarbij bleek dat de dalende sterftetrend substantieel sterker was dan de trend die verwerkt was in de gehanteerde Generatietafel 2008. Zo publiceerde het CBS ultimo 2010 een nieuwe sterftetafel. Loyalis heeft de trend, die in deze CBS-sterftetafel verwerkt is, overgenomen. Dit heeft geleid tot een aanpassing van de voorzieningen per ultimo 2010 van € 18 miljoen na herv verzekering.

Eigen vermogen

Loyalis NV bewaakt haar kapitaal met behulp van interne solvabiliteitsmarges die in lijn liggen met de door de DNB voorgeschreven minimum vereisten voor de levens- en schadeverzekeringstak.

Naast het effect van de herkapitalisatie (zie hierna) is het netto totaalresultaat van ruim € 42 miljoen toegevoegd aan de overige reserves. Hiermee is de solvabiliteitsmarge van de verzekeringsgroep verder versterkt.

Daarnaast is sprake van een stijging van de overwaarde van de balansvoorzieningen t.o.v. de toetsvoorzieningen met bijna € 24 miljoen. Dit is onder andere een gevolg van de overgang op een marktconsistente waardering voor de winstdelingsoptie bij de bepaling van de toetsvoorziening.

De solvabiliteitsmarges na verwerking van de prudentiële filters bedragen per ultimo 2010 voor Loyalis Schade 635% en voor Loyalis Leven 221%.

Herkapitalisatie

Om de kwaliteit van onze solvabiliteit te verbeteren is eind 2010 de verkregen lening met de grootste aandeelhouder ten bedrage van € 50 miljoen afgelost en omgezet in kapitaal.

Verzekeringspremies en -provisies

Binnen de levensverzekeringenmarkt is een duidelijke behoefte aan bankspaarproducten ontstaan en is de vraag naar soortgelijke verzekeringsproducten verder teruggelopen. Ook Loyalis heeft hier mee te maken. Daarnaast stelden we vast dat er sprake was van extreem lage tarieven voor de lijfrente- en stamrechtproducten in 2010. Loyalis streeft in haar productbeleid naar een evenwichtige samenstelling van haar productportfolio. Daarbij kiezen we steeds bewuster voor producten die een positieve bijdrage leveren aan de winstgevendheid van de onderneming.

Gegeven de ontwikkeling in deze markt, hebben we ervoor gekozen niet langer in deze trend mee te gaan met als gevolg lagere premie-omzet voor Loyalis in genoemde producten ten opzichte van 2009.

De premie-omzet van onze schadeproducten laat een lichte stijging zien van € 2 miljoen.

Omzet maatwerkadministraties

De omzet van Maatwerkadministraties is gestegen ten opzichte van 2009 vanwege betere prijsafspraken met opdrachtgevers en daarnaast vanwege meer volume. Hierdoor zien wij de toekomst met vertrouwen tegemoet.

VERWACHTINGEN

Klanten

De afgelopen periode is geïnvesteerd in een verbeterde aanpak van het realiseren van klantbinding.

De producten die Loyalis aan individuele werknemers aanbiedt sluiten nauw aan op de sociale regelingen en pensioenregeling van de werkgever. Loyalis hecht er daarom aan dat de werkgever de aangeboden producten ondersteunt en de werknemer maximaal gefaciliteerd wordt bij het maken van keuzes.

Via diverse serviceconcepten, waarvan de jaarlijkse InkomensVooruitblik (IVB) en MijnLoyalis de exponenten zijn, wordt werknemers inzicht en overzicht geboden in hun financiële situatie. Het combineren van inkomensvoorzieningen die worden verstrekt door de overheid, de werkgever dan wel waarvoor de werknemer zelf heeft gezorgd, is hierbij van cruciaal belang. Klanten beschikken daarnaast over een beveiligde internetomgeving waarin vrijelijk diverse inkomenssituaties kunnen worden gesimuleerd. Van de nieuwe aanpak hebben we hoge verwachtingen.

Producten

De IVB van Loyalis biedt onze klanten persoonlijk financieel inzicht. Dit unieke concept blijkt zeer gewaardeerd te worden. Loyalis blijft de digitale IVB steeds verder ontwikkelen om maximale service te bieden. Op producttechnisch gebied volgt Loyalis samen met haar moedermaatschappij APG nauwlettend de politieke ontwikkelingen rondom een mogelijke verhoging van de AOW-leeftijd en zijn voorbereidingen getroffen om tijdig daarop te anticiperen.



Verder staat 2011 in het teken van een mogelijke verbreding van de markt waarin Loyalis actief is. Daarbij worden met name mogelijkheden van 'white-labeling' onderzocht. Daarnaast is het aanbieden van bancaire alternatieven voor de thans door ons gevoerde verzekeringsproducten één van de speerpunten voor het komende jaar.

Tenslotte ziet Loyalis mogelijkheden op het gebied van het uitvoeren van de pensioenadministraties.

Distributie

De traditionele distributie, waarbij alle beschikbare distributiekanaalen openstaan, zal niet langer worden gehanteerd. Vanuit efficiencyoverwegingen en kostenbeheersing zal meer dan voorheen worden aangesloten op de wensen van de klant. De klant bepaalt immers waar en wanneer, en via welk distributiekanaal hij gebruik wenst te maken van de dienstverlening van Loyalis. Dit zal zonder meer ertoe leiden dat de focus op het internet-kanaal wordt gericht. De overige kanalen zullen vervolgens naar behoefte en inzicht worden aangehaakt. Primair dient de klant tijd- en plaatsonafhankelijk met Loyalis zaken te kunnen doen. Het internetkanaal zal daartoe nog verder worden uitgebouwd zodat ook directe transacties voor de meeste producten mogelijk worden gemaakt.

De distributie via het professionele intermediair zal op zeer beperkte schaal plaatsvinden. Loyalis wacht in dit verband ook de ontwikkelingen op het gebied van de provisie af.



BENT U GEÏNTERESSEERD OF WILT U MEER INFORMATIE?

Ga dan naar www.loyalis.nl of neem dan contact op met de Klantenservice.

Voor werkgevers: 045 579 6996

Voor werknemers: 045 579 6111

Loyalis

Postbus 4897

6401 JR Heerlen

Loyalis is specialist in inkomenszekerheid en pensioen-aanvullingen. En ook op het gebied van personeelszorg, administratie en financiële dienstverlening.

Wij bieden voornamelijk producten en diensten op het gebied van arbeidsongeschiktheid, nabestaanden-regelingen en pensioen. Ook geven wij advies en trainingen om gezond en fit te blijven werken. Daarbij gaan we niet voor de grote winsten, maar kiezen we voor de klant.

Wij werken exclusief voor mensen die werken bij de overheid, in het onderwijs, in de bouw en bij de energie- en nutsbedrijven. Onze producten en diensten sluiten maximaal aan op de collectieve pensioenregelingen en cao-afspraken. Loyalis is onderdeel van APG.