

Brussel, 23 februari 2017

Persbericht

Resultaten 2016

## Resultaten 2012 – 2016: Strategie op lange termijn loont

*Op 1 maart 2012 werd het merk Belfius gelanceerd. In die vijf jaar tijd is Belfius een van de sterkst gekapitaliseerde Europese bank-verzekeraars geworden, bouwde de risico's van zijn historische Legacy succesvol verder af, presteerde constant boven het marktgemiddelde in zijn strategische kerndomeinen en telt inmiddels effectief 95 % tevreden klanten.*

*Het schitterende groeiparcours van Belfius wordt bevestigd door de uitstekende resultaten van vorig jaar en laat toe over het boekjaar 2016 een dividend van 215 miljoen euro uit te keren. Het onderschrijft bovendien de pertinentie van de langetermijnstrategie van Belfius, zijn capaciteit om in een mature markt door te groeien en zijn stimulerende rol als motor van de Belgische economie.*

- **Het nettoresultaat vóór belastingen stijgt in 2016 met 14 % tot 780 miljoen euro. Na belastingen betekent dit een groei met 6 % tot 535 miljoen euro.**
- **Het nettoresultaat uit de commerciële activiteiten neemt toe met 9 % tot 666 miljoen euro** dankzij een duurzame verhoging van de inkomsten en verlaging van de kosten. *Sinds 2012 is dit meer dan een verdubbeling.*
- De **Cost-Income ratio** van de commerciële activiteiten bedraagt **57 %**, een **verdere verbetering met 3 %**. *In 2012 bedroeg deze ratio nog 79 %.*
- **14,9 miljard euro nieuwe langetermijnfinancieringen** worden **toegekend aan** de Belgische economie, een groei met **11 % t.o.v. 2015**. *Sinds 2012 werden in totaal 61 miljard L.T.-financieringen verleend.*
- De organische groei van de **beleggingen** bij Retail en Business **stijgt met 33 %** tot 2,5 miljard euro.
- Onze positie als **bank-verzekeraar** wordt jaar na jaar sterker. Het premie-incasso Niet-Leven via bankkanalen verhoogt met 10 % en dus **gemiddeld zeven keer meer dan de markt**.
- Het **aantal nieuwe actieve klanten** groeit met **250 000 (+ 17 %)**.
- **De klantentevredenheid overtreft met een score van 95,25 % ons objectief.**
- **De solvabiliteitsratio Basel III CET 1 (Phased-in) stijgt tot 16,6 %** en voldoet ruimschoots aan de nieuwe SREP-normen. *Eind 2012 bedroeg deze ratio 10,9 % (pro forma).*
- De tactische risico-afbouw van de **historische Legacy** werd in 2016 **afgerond**; de Legacy activiteiten hadden een negatieve impact van **131 miljoen euro** op het nettoresultaat.

## Uitstekende financiële en commerciële resultaten in een uitdagende economische omgeving

Het resultaat vóór belastingen uit de commerciële activiteiten stijgt met 11 % tot 957 miljoen euro. Het nettoresultaat bedraagt 666 miljoen euro (+9 %).

Het nettoresultaat van de commerciële activiteiten stijgt vooral dankzij de zeldzame combinatie van:

- de **toename van de opbrengsten** met 2 % tot 2,377 miljard euro die vooral werd ondersteund door een zeer sterke organische groei van 2,5 miljard euro (+33 %) van de beleggingen en van de aangroei van de nettocommissie-opbrengsten (+2 %). Ondanks de lage rente bereikt het totale volume op Retail-spaarrekeningen bij Belfius 40 miljard euro (+ 7 %).
- de **daling van de kosten** van de commerciële activiteiten met 2,1 % tot 1,355 miljard euro door een focus op processen met toegevoegde waarde voor de klant, een gedisciplineerde uitvoering van het langetermijn besparingsplan, en dit zelfs bij intensieve investeringen in “digital”.

De **Cost-Income ratio** van de commerciële activiteiten verbetert in vergelijking met 2015 dan ook significant met 3 % tot 57 %.

Ook een verdere stabilisatie van de **risicokosten** van de commerciële activiteiten ondersteunt de duurzame groei van het recurrent commercieel resultaat en bevestigt het continue, historisch lage risicoprofiel van onze franchise.

De afbouw van de **Legacy** werd volgens plan versneld voortgezet. De Legacy activiteiten hadden in 2016 een negatieve impact van 131 miljoen euro op het nettoresultaat.

Het nettoresultaat van de commerciële activiteiten gecombineerd met de impact van de Legacy leidt tot een **geconsolideerd nettoresultaat** van 535 miljoen euro, een toename van 6 % ten opzichte van 2015. Belfius Bank neemt daarvan 335 miljoen euro voor zijn rekening, een stijging van 16 % in vergelijking met 2015. Belfius Insurance blijft zorgen voor een zeer aanzienlijke bijdrage met 200 miljoen euro, ondanks de negatieve impact van uitzonderlijke factoren zoals de aanslagen en overstromingen.

## Een kwart miljoen nieuwe actieve klanten, en tevredenheidsobjectief van 95 % overschreden

De strategische focus van Belfius op **klantentevredenheid** ligt aan de basis van zijn sterke resultaten, van het jaarlijks groeiend vertrouwen dat klanten in Belfius als bank én verzekeraar stellen, en van een grondige, interne cultuurverandering waarbij kosten en investeringen consequent worden afgewogen aan de hand van hun reële meerwaarde voor de klant. De uitrustingsgraad per actieve particuliere- en Business-klant verhoogt in 2016 gemiddeld tot 4,5 producten, en dankzij een versterkte acquisitie groeit het **aantal nieuwe actieve klanten aan met 250 000 (+ 17 %)** op groepsniveau.

Sinds 2014 wordt de klantentevredenheid in samenwerking met gespecialiseerde externe partners maandelijks actief gemeten. Naast een representatief staal van Public, Social en Corporate klanten worden op jaarbasis bijna 500 000 particuliere klanten met minstens twee Belfius-producten bevroegd.

Belfius behaalt over 2016 een **globale tevredenheidsscore van 95,25 %** en overschrijdt dus binnen de vooropgestelde termijn zijn strategisch objectief van 95 % tevreden klanten. Bij de particuliere klanten bedraagt deze 94,4 %, bij Public, Social en Corporate klanten 96,9 %.



# Retailklanten: opnieuw een topjaar voor kredieten en beleggingen

- **Topjaar voor kredieten: nieuwe productie woon- en consumentenkredieten stijgt tot hoogste niveau ooit**

In 2016 worden **6,3 miljard euro** nieuwe langetermijnfinancieringen aan Retailklanten verstrekt. Het betreft hoofdzakelijk hypothecaire kredieten. 2015 was reeds een topjaar op dit vlak, maar in 2016 slaagt Belfius erin om de nieuwe productie van **hypothecaire kredieten** nog te verhogen tot 5,6 miljard euro. Voor Belfius Groep bedraagt het marktaandeel van de nieuwe productie meer dan 15 %. Ook de nieuwe productie van **consumentenkredieten** ten belope van 0,7 miljard euro stijgt met 14 % en bereikt het hoogste niveau ooit.

- **Sparen & beleggen: organische groei bedraagt 2,5 miljard euro (+33 %)**

De **organische groei**, t.t.z. de groei zonder marktprijseffecten, van beleggingen door particuliere en Business-klanten bedraagt **2,5 miljard euro** (+ 33 %). Het betreft de hoogste stijging sinds 2008 en is een sprekend bewijs van het jaarlijks groeiend klantenvertrouwen. Niet alleen het totale volume op spaarrekeningen (+ 7 %) en in recurrent beleggen (+ 25 %) nemen toe, maar ook de beleggingen in fondsen groeien netto aan met 1,8 miljard euro tot ruim 23 miljard euro. De totale omloop **sparen en beleggen** van deze klantensegmenten bedraagt in 2016 102 miljard euro.

34,2 miljard euro aan beleggingen van deze omloop zijn afkomstig van 66 000 Private klanten die hierbij kunnen rekenen op de expertise van ruim 250 lokale, gecertificeerde Private Bankers. Een verhoging met 7 % die de positie van Belfius als vooraanstaande **Private Bank** onderstreept. Uitstaande beleggingen via mandaten en service-contracten nemen in 2016 verder toe met 13 % tot 10,2 miljard euro. Ter diversificatie van hun portefeuille biedt Belfius Immo sinds de tweede helft van 2016 klanten ook de mogelijkheid om te investeren in vastgoed.

- **850 000 actieve app-gebruikers. Belfius toonaangevend in België en snelste groeier in mobile banking wereldwijd**

Belfius is ervan overtuigd dat de digitale revolutie belangrijke opportuniteiten biedt om de nabijheid tot onze klanten en hun tevredenheid nog te versterken. Zij kiest dan ook voor een digitaal ondersteund businessmodel met een **combinatie** van kwalitatief relatiebeheer via commerciële medewerkers en performante, gebruiksvriendelijke digitale kanalen.

Op het vlak van mobile banking is Belfius toonaangevend. Eind 2016 tellen de **Belfius-apps** voor smartphone en tablet **850 000 actieve gebruikers**, een stijging met **44 %** t.o.v. eind 2015. Hun aantal overschrijdt in oktober voor het eerst het aantal pc banking gebruikers en de Belfius-apps worden per klant gemiddeld 29 keer per maand geconsulteerd. De **zeer hoge tevredenheidscijfers** (99/100) bewijzen dat vooruitstrevende innovatie in functie van het gebruiksgemak en de relevantie voor de klant aanslaat.

Wat de digitale aanpak betreft, ligt de klemtoon op een veilig en intern gebruik van data in functie van de behoeften van de klant, op een proactieve, digitale communicatie en op papierloze processen vanuit een "**mobile first**"-principe. Zo zullen klanten al hun basisbank- en verzekeringsproducten gelijk waar en wanneer kunnen beheren. Als **snelste groeier in mobile banking wereldwijd** volgens Finalta (McKinsey Solutions), blijft Belfius de mogelijkheden van zijn apps permanent uitbreiden. Zo is Belfius de eerste Belgische bank die de optie bood om overschrijvingen te doen op basis van stemherkenning en klant te worden dankzij een foto en handtekening op scherm. Ook een volledig beleggingsoverzicht via smartphone is mogelijk. 36 % van de nieuwe contracten pensioensparen, 33 % van de nieuwe kredietkaarten en 27 % van de nieuwe spaarrekeningen worden inmiddels via directe kanalen aangekocht.



# Versterking bankverzekeringsmodel als motor van groei en inkomstendiversificatie

In 2016 heeft Belfius beslist de samenwerking tussen de bank- en de verzekeringsorganisatie nog te versterken om onder meer zijn inkomstendiversificatie te versnellen. In het bijzonder de verkoop van Niet-Leven zorgt immers jaar na jaar voor verkoopresultaten boven het marktgemiddelde.

Het **premie incasso Niet-Leven** via **alle distributiekanaalen** stijgt in 2016 met **6 % tot 637 miljoen euro**. Corona Direct presteert sterk met een toename van 10 %. Het premie incasso van DVV Verzekeringen evolueert in lijn met de markt, en haar gecombineerde ratio onderlying voor schadeverzekeringen in het Retail- en Business-segment scoort met 89,5 % uitstekend.

Via de **bankkanalen** neemt het premie incasso Niet-Leven toe met **10 % tot 168 miljoen euro**, of gemiddeld zeven keer meer dan de markt. Deze prestaties zijn vooral te danken aan sterke resultaten in autoverzekeringen en een verdere stijging van de cross-selling ratio's van zowel brand- en familiale verzekeringen (83 %) als schuldsaldoverzekeringen (144 %). De gecombineerde ratio onderlying voor schadeverzekeringen in het Retail- en Business-segment blijft met 93,1 % op een zeer goed niveau.

De reserves **tak 23** stijgen in 2016 met 10 % tot 2,2 miljard euro. Deze omvatten ook een deel van de reserves tak 44, een unieke beleggingsverzekering die de voordelen van tak 21 en 23 combineert, en afhankelijk van de gekozen formule in 2016 een uitstekend rendement van 3,5 % opleverde. De stijging van de reserves tak 23 compenseren ten dele de daling van de reserves tak 21, een beleggingsverzekeringsproduct dat ten gevolge van de historisch lage rente nog steeds minder goed in de markt ligt. De totale reserves Leven dalen licht tot 15,8 miljard euro.

## Business en Corporate winnen marktaandeel

In 2016 is **6,4 miljard euro (+15 %)** van de in totaal 14,9 miljard euro nieuwe L.T.-financieringen in de Belgische economie **bestemd voor het Business-segment** (kmo's, zelfstandigen en vrije beroepen) **en Corporate-klienten**. Belfius versterkt duidelijk zijn positie op de Corporate en Business markt en zet zich als Belgische bank-verzekeraar 100 % in om van Belgische ondernemersideeën een succes te maken.

De productie van langetermijnkredieten voor Corporate-klienten neemt toe met 9 % tot **3,4 miljard euro**. **Op het vlak van omloop stijgt het marktaandeel van Belfius tussen eind 2014 en eind 2016 naar schatting met 2,5 % tot 10,9 %**. Deze uitzonderlijke toename is het gevolg van onze groei-ambitie in dit segment, van de inzet van bijkomende middelen en van een pertinente en duidelijke positionering als specialist op de "Business to Government" - markt.

Belfius bevestigt ook zijn belangrijke positie in **Debt Capital Markets (DCM) - uitgiften** voor Corporate-klienten en neemt deel aan **58 %** van de beschikbare mandaten. In 2016 brengt de bank voor bijna **1 miljard euro** innovatieve financieringsmiddelen aan onder de vorm van kortetermijnuitgiften (gemiddelde uitstaand commercial paper) en nieuwe langetermijnuitgiften (Medium Term Notes en obligaties).

Voor het **Business-segment** bedraagt het marktaandeel L.T.-financieringen van Belfius ruim 13 % en stijgt de productie van nieuwe langetermijnkredieten vorig jaar tot **3 miljard euro (+23 %)**. Specifiek voor **starters** beschikt Belfius o.m. over een uitgebreid begeleidings- en dienstenpakket, en stelt de incubator The Birdhouse ter beschikking van startups. Dankzij waarborgen van het Europese Investeringsfonds (EIF) aan startende, innoverende bedrijven kan de bank bovendien extra voordelen bieden op het vlak van kredietverlening. Belfius begeleidt **11 668 nieuwe starters** in 2016, een stijging met 7 %.



# Publieke & sociale sector: marktleiderschap herbevestigd

## ▪ Langetermijnkredieten stijgen spectaculair met 27 %

Ondanks de zwakke marktvraag naar langetermijnkredieten in de publieke en sociale sector, verleent Belfius in 2016 **2,3 miljard euro** nieuwe langetermijnfinancieringen, een spectaculaire **stijging met 27 %**. Deze toename wordt o.m. ondersteund door de samenwerkingsovereenkomst met de Europese Investeringsbank (EIB) m.b.t. Smart Cities. Met 70 % financieringsdossiers die aan Belfius worden gegund in 2016, bevestigt de bank nog steeds haar onbetwist marktleiderschap in deze sector.

## ▪ 5,2 miljard euro DCM - uitgiften

Belfius bevestigt ook zijn leiderspositie in **Debt Capital Markets (DCM) - uitgiften** voor (semi-) publieke klanten en neemt deel aan **86 %** van de beschikbare mandaten. In 2016 brengt de bank voor **5,2 miljard euro** innovatieve financieringsmiddelen aan onder de vorm van kortetermijnuitgiften (gemiddelde uitstaand commercial paper) en nieuwe langetermijnuitgiften (Medium Term Notes en obligaties).

Voor het vierde opeenvolgende jaar wordt Belfius overigens door Euronext bekroond als "**N°1 Bond Finance House of the Year**", een prestigieuze award die de strategische rol van de bank inzake obligatie-uitgiften voor Belgische emittenten herbevestigt.

## ▪ Marktleider op het vlak van thesauriebeheer

Belfius beheert de **thesaurie van quasi alle lokale overheden** dankzij een ruim, aantrekkelijk en innovatief aanbod aan betaalmiddelen en een performante opvolging van de rekeningen. De bank ondersteunt de modernisering van de openbare sector door de lancering en continue optimalisering van vernieuwende, digitale en mobiele toepassingen. Zo investeren Belfius, bpost en Proximus o.m. samen in het online platform Citie om t.v.v. handelaars, consumenten en lokale overheden hun knowhow te bundelen op het vlak van digitale betaalmiddelen, E/M-commerce, logistiek en duurzame mobiliteit.

## ▪ Smart Belgium: Samen bouwen aan de oplossingen van morgen

Met '**Smart Belgium**' creëert Belfius met partners uit de publieke en privésector, een forum en marktplaats om te bouwen aan 'smart' oplossingen voor een meer duurzame samenleving. Zo functioneert Belfius op dit vlak als financiële partner en aanspreekpunt voor lokale overheden, starters, ondernemingen, ziekenhuizen, scholen, rusthuizen, zorgcentra, academici en burgers. De bank staat hen bij in de realisatie van hun smart projecten in 8 domeinen: mobiliteit, circulaire economie, milieu, ecosystemen, stadsontwikkeling, zorg, onderwijs en energie. In het kader van de Smart Awards 2016 werden **185 projecten** ingediend.

Na een eerste samenwerkingsovereenkomst in 2014 waarbij 400 miljoen voordelige kredietverlening werd vrijgemaakt voor 62 projecten gericht op lokale energie-efficiëntie, stadsontwikkeling en mobiliteit, vernieuwen en verruimen Belfius en de **Europese Investeringsbank (EIB)** hun **samenwerkingsovereenkomst** met het programma *Smart Cities, Climate Action & Circular Economy*. Dit akkoord omvat een voordelige kredietlijn t.b.v. 400 miljoen, bestemd voor de financiering van slimme en duurzame projecten van onder meer ook ondernemers en non-profitorganisaties in het onderwijs en de gezondheidszorg.





## Risico-afbouw historische Legacy succesvol afgerond

Zoals bekend beheert Belfius zijn historische Legacy-portefeuille apart van de commerciële activiteiten in een zogenaamd tactisch risico-afbouwprogramma.

Belfius beloofde tegen eind 2016 het risicoprofiel van zijn historische obligatie- en buitenbalans-kredietgarantieportefeuilles **in lijn te brengen met het algemeen risicoprofiel** in de commerciële activiteit, en is daar in geslaagd. Dit betekent concreet dat de **tactische risico-afbouw van zijn historische Legacy-portefeuille succesvol werd afgerond** en de nog resterende effecten van deze portefeuilles vanaf nu onder een natuurlijke afbouw zullen worden beheerd.

In 2016 werden de obligatie- en buitenbalans-kredietgarantieportefeuille nog met respectievelijk 1,8 en 1,2 miljard euro afgebouwd. De gemiddelde kredietkwaliteit situeert zich op een kredietscoreniveau van A-. Sinds 2011 werden de risico's van de Legacy afgebouwd voor een totaal van bijna 20 miljard euro.

Mede t.g.v. deze risico-afbouw hebben de Legacy-activiteiten in 2016 een negatieve impact van **131 miljoen euro** op het nettoresultaat van Belfius.

## Belfius bij de sterkst gekapitaliseerde Europese banken

Een succesvolle diversificatiestrategie op financieringsvlak, en sterke prestaties - commercieel en in risico-afbouw – resulteren in een zeer **solide liquiditeits- en solvabiliteitspositie**. Wat betreft de solvabiliteit werd dit eind juli 2016 bevestigd door de **EU-wijde stresstest** van de European Banking Authority (EBA). Belfius behaalde na toepassing van het meest ongunstige stress-scenario een zeer solide CET 1 kapitaalratio van 11,4 %, schaarde zich daarmee bij de **sterkst gekapitaliseerde Europese banken** en presteerde substantieel beter dan het gemiddelde (9,4 %) van alle 51 onderzochte instellingen.

- De **Basel III CET 1-ratio (Phased-in)** bedraagt **16,6 %** eind 2016 t.o.v. 15,9 % een jaar voordien. De **Basel III CET 1-ratio (Fully Loaded)** bedraagt **16,1 %** eind 2016 t.o.v. 14,9 % eind 2015. Beide ratio's voldoen ruimschoots aan de minimum kapitaalvereisten opgelegd door de ECB en de NBB, en ook al aan de nieuwe SREP-normen\* die sinds begin dit jaar in voege traden.
- De **Solvency II-ratio** van Belfius Insurance bedraagt **217 %** en is een van de hoogste in Europa.

Ook met een **LCR-ratio** van 127 % voldoet Belfius ruim aan de liquiditeitsvereisten opgelegd door de ECB en de NBB. Belfius beschikt over een **liquiditeitsbuffer van 32 miljard euro** die aldus de institutionele financieringsbronnen die binnen het jaar op vervaldag komen, bijna vijfmaal dekken.

Het **totaal eigen vermogen** stijgt tot **9 miljard euro**, een verdere toename met 0,3 miljard euro.

---

\* Volgens de SREP-normen moet de CET 1-ratio (Phased-in) van Belfius in 2017 minimum 9 % bedragen, en de CET 1-ratio (Fully Loaded) tegen 2019 (bij ongewijzigde pillar II vereisten en regelgeving) minimum 10,75 %.



## Conclusie

A fortiori in het licht van een permanent uitdagende rente- en marktgeving die noopt tot blijvende kosten- en risicobeheersing, bevestigt de constante groei van het nettoresultaat van de commerciële activiteiten over de laatste vijf jaren de **pertinentie van Belfius' strategie**. Deze is gebaseerd op een langetermijnvisie die een geleidelijke, consistente opbouw van het resultaat verkiest boven snelle winst. Op een bankverzekeringsmodel dat toelaat inkomsten te diversifiëren. Op klantentevredenheid, waardoor de werving van nieuwe actieve klanten en cross selling in een snel tempo blijven groeien. Op een versterkte operationele efficiëntie die - het vijfde jaar op rij – resulteert in een uitstekende kostenbeheersing. Op groei in strategische kerndomeinen die de rol van Belfius als motor van de Belgische economie versterken.

De **financiële soliditeit** van Belfius neemt in 2016 nog toe dankzij een CET 1-ratio (Fully Loaded) van 16,1 % voor de bank, de afronding van de tactische risico-afbouw van de Legacy-portefeuille en een Solvency II-ratio van 217 % voor de verzekeraar.

Deze hoge solvabiliteit is mede te danken aan de langetermijnvisie van Belfius' aandeelhouder en schept de vereiste **investeringsruimte** om via interne of externe groei, of de exploitatie van onze (digitale) knowhow in het buitenland door te groeien in strategische kerndomeinen .

Die ruimte laat Belfius bovendien toe **de Belgische, solide en authentieke bank-verzekeraar te zijn die gelooft in het potentieel van een “klein-groot” land:**

- Een **betrouwbare bank-verzekeraar** die beschikt over lokale beslissingscentra, de commerciële verankering en vereiste affiniteit om lokaal potentieel te helpen ontwikkelen.
- Een **voorloper op het vlak van een nieuwe bankcultuur**, geïnspireerd door maatschappelijke betrokkenheid, intern én extern gedeelde waarden. Met als **interne** sleutelwoorden: vertrouwen, authenticiteit, transparantie, ondernemerschap en, niet alleen professioneel maar ook maatschappelijk geëngageerde medewerkers. Met een **externe** focus op het consequent streven naar maximale klantentevredenheid, de herinvestering van spaargelden in de lokale economie en de rol van Belfius voor de Belgische samenleving.
- Een **motor voor de realisatie van Belgische ondernemingsideeën** die zijn professioneel netwerk voluit ten dienste stelt van kleine en grote ondernemers, hen maatoplossingen biedt en een vlotte toegang tot de expansiemogelijkheden van de publieke markt.
- Een **bevoorrechte partner van de publieke en sociale sector** die samen met hen wil bouwen aan oplossingen voor een meer duurzame en “slimme” **samenleving van morgen** die we met fierheid, vertrouwen en een gerust hart aan onze kinderen en kleinkinderen kunnen overdragen.
- Een **voortrekkertje** op het vlak van mobiele en digitale financiële dienstverlening die **Belgisch talent stimuleert om te innoveren**, nuttige oplossingen te bedenken voor reële problemen die de klantentevredenheid versterken en geëxporteerd kunnen worden om die inkomsten opnieuw in plaatselijk talent te investeren.
- Een **ondernemer van en voor mensen** die inspeelt op de flexibele behoeften van klanten en tegelijk zijn medewerkers een aangename, innovatieve en digitale up to date werkomgeving biedt die aanstekelijk werkt voor hun engagement, hun veerkracht en de aantrekking van nieuwe talenten stimuleert.

Jos Clijsters, voorzitter van de raad van bestuur: *“Gelet op de ruimte die de uitstekende resultaten van 2016 bieden, zal de Raad van Bestuur voor het boekjaar 2016 de uitkering van een dividend van 215 miljoen euro – een total pay out ratio van 40 % van het nettoresultaat 2016 - aan de Algemene Vergadering voorstellen. 75 miljoen euro van dit bedrag werd reeds onder de vorm van een interim dividend in september vorig jaar betaald.*

*In 2011 vroeg onze aandeelhouder de positie van Belfius zodanig te verbeteren dat zij vrij zou kunnen kiezen tussen verschillende toekomstopties. Dankzij het succesvol parcours dat we op vijf jaar tijd hebben afgelegd, werd die belofte ingelost, spreken we de uitdrukkelijke wens uit niet verkocht te worden aan een buitenlandse overnemer en lokaal verankerd te blijven.”*

Marc Raisière, CEO: *“Onze resultaten zijn in de huidige omstandigheden ronduit uitstekend. Ik denk hierbij o.m. aan de werving van een kwart miljoen nieuwe, actieve klanten die het bewijs vormen van onze nieuwe aantrekkingskracht en hun groeiend vertrouwen in Belfius. Aan de stijging van onze solvabiliteit met 1,2 % tot 16,1 % die onze soliditeit en voortreffelijk resultaat tijdens de EBA-stresstest van juli bevestigen. Aan de toename met 11 % van de 14,9 miljard euro langetermijnfinancieringen die exemplarisch zijn voor onze stimulerende bijdrage aan de Belgische economie.*

*Ik wens dan ook al onze klanten te danken voor hun vertrouwen, en onze medewerkers in de zetels en netten, onze zelfstandige agenten en hun medewerkers uitdrukkelijk te feliciteren voor hun inspanningen en inzet in de voorbije vijf jaren en in 2016 in het bijzonder.”*

#### **Perscontacten**

##### **Belfius**

Ulrike Pommée

[Ulrike.pommee@belfius.be](mailto:Ulrike.pommee@belfius.be) / [press@belfius.be](mailto:press@belfius.be)

02 222 02 57

[www.belfius.com](http://www.belfius.com)

