

FINANCIËLE UITDAGINGEN



De auteur : Michel Cornélis is momenteel voorzitter van de Federatie van de Ontvangers van Waals-Brabant. Als financieel expert gespecialiseerd in overheidsstrategie en -beheer werkte hij mee aan de reorganisatie van ondernemingen zoals Belgacom (PTS-Plan) en aan die van ziekenhuizen zoals het Grand Hôpital van Charleroi. Als specialist in de evaluatie van overheidsbeleid was hij opleider bij de Europese Commissie.

Het boek kost 35 euro (prijs voor abonnees). Meer informatie op www.uitgeverij.vandenbroele.be

De wereldeconomie is in volle verandering. Op een geglobaliseerde arbeidsmarkt worden de HR-beslissingen gestuurd door de financiële uitdagingen. Enerzijds overloopt de auteur van dit boek welke HR-beslissingen dat op micro-economisch niveau voornamelijk zijn: aanwerving, opleiding, arbeidsvoorwaarden, lonen, motivatie en ontslag. Anderzijds becijfert de auteur op macro-economisch niveau hoeveel de verschillende Belgische overheden (het federale bestuur, de gemeenschappen, de gewesten en de lokale besturen) investeren om de kwaliteit van 's lands human resources op peil te houden: investeringen in onderwijs, marktregulering, crèches, werkloosheidsuitkeringen, opleiding en plaatsing van werklozen, (brug)pensioenen ... Het boek bekijkt de zaken op een pragmatische manier om de HR-verantwoordelijken werkinstrumenten, concrete denkpistes en een open en mondiaal gericht actiekader te verschaffen, zowel op politiek vlak als op het niveau van de overheids- of privéorganisaties. Zij spelen een cruciale strategische rol en zullen altijd voor ogen moeten houden dat de economie maar bestaat door en voor de mens.

2012: alweer een SUCCESVOL filmjaar!



Dankzij een investering in Tax Shelter kunnen Belgische bedrijven genieten van een fiscale stimulant: zij kunnen tot 150 % van hun investering in een Belgische audiovisuele productie in mindering brengen van hun belastingen van het boekjaar. Dit kan via **Casa Kafka Pictures Movie Tax Shelter empowered by Belfius**. In 2012 hernieuwde Belfius Bank zijn vruchtbaar samenwerkingsakkoord met Casa Kafka Pictures, een dochteronderneming van de openbare omroep. Enkele **langspeelfilms die in 2012** dankzij de tussenkomst van Casa Kafka Pictures Movie Tax Shelter empowered by Belfius uitkwamen zijn: "De Rouille et D'Os", "Weekend Aan Zee", "Little Black Spiders", "The Broken Circle Breakdown" en "Brasserie Romantiek".

September 2012 tot maart 2013 wordt **op televisievlak** bovendien gekenmerkt als dé herfst/winter van Casa Kafka Pictures Movie Tax Shelter empowered by Belfius:




niet minder dan drie spannende series - "The Spiral", "Quiz Me Quick" en "Salamander" - die een beroep deden op onze Tax Shelter zijn openvolgend te zien op zondagavond op Eén en weten de kijkcijfers te domineren. Daarnaast konden ook de nieuwe serie "Clan" en de gevestigde waarde "Code 37 - seizoen 3" het kijkerspubliek erg bekoren.

Ook 2013 belooft een boeiend filmjaar te worden. Bedrijven die meer willen weten over een Tax Shelter en hun steentje willen bijdragen aan de audiovisuele wereld kunnen hun Corporate Banker contacteren.



 Follow us on facebook.com/Belfius

 twitter.com/Belfius

 Find us on LinkedIn

Contact⁰⁶

FEBRUARI 2013

Het magazine voor openbare besturen, socialprofitorganisaties en ondernemingen

IN DE KIJKER

Basel III, afrit naar
een nieuw normaal

KNOWING YOURSELF

MiFID:
voor een optimale
bescherming van
u als belegger

Het Individueel Financieel Profiel

een steunpunt voor het
besturen van
de gemeente

A close-up photograph of a man with short dark hair, smiling broadly. He is wearing a light blue button-down shirt. He is holding a stack of gold coins on his right index finger, with the stack reaching up to his forehead. The top coin is a 1 Euro coin. The background is a plain, light color.

 Belfius



UW FINANCIËN

02

Het Individueel Financieel Profiel: een steunpunt voor het besturen van de gemeente



IN DE KIJKER

10

Basel III, afrit naar een nieuw normaal



14

Goede partners maken goede afspraken. MiFID: voor een optimale bescherming van u als belegger

KNOWING YOURSELF



TOT UW DIENST!

19

Nieuwe Maha-studie: de ziekenhuissector ondersteunt de economische groei

UW FINANCIËN

18

Laat uw liquiditeiten optimaal renderen, zonder ze volledig vast te zetten

MACRO-ECONOMISCHE ANALYSE

22

De eurozone in 2013: opnieuw recessie of is het einde van de tunnel in zicht?



25



Ontdek de elektronische versie van Contact op de bladzijdes 'Public & Social Banking' en 'Corporate' van www.belfius.be.

Contact is een uitgave van Belfius Bank NV, Pachecolaan 44, 1000 Brussel - RPR Brussel BTW - BE 0403.201.185 - Verzekeringsagent FSMA nr. 19649 A -Verantwoordelijke uitgever: Dirk Smet

Belfius Bank respecteert uw privacy (Wet 08-12-1992). Wenst u toegang tot of verbetering van uw gegevens, of wenst u dit magazine niet langer te ontvangen, dan kunt u dat laten weten via bovenvermeld adres of op het nummer 02 222 12 02.

Lay-out: Chris Communications Agency, www.chriscom.be

Werkten mee aan dit nummer: Alain Beernaert, Tom Dejonghe, Henk Deraedt, Izabel De Winne, Baudouin Delaite,

Danielle Delvaux, Arnaud Dessoy, Benoît Dethier, François Franssen, Francis Ghigny, Hubert Jonet, Caroline Lambert, Frank Lierman, Sylvain Louis, Walter Notredame, Olivier Onclin, Els Pannecouque, Christophe Peeters, Francis Résimont, Wim Serruys, Thibaut Stevens, Marijn Van der Cruyssen, Johan Van Laer, An Van Moer, Ann Weemaels, de dienst Publicaties van Belfius Bank.

Copyright: De uitgever heeft getracht alle rechthebbenden op copyright van de illustraties in deze publicatie te bereiken. De rechthebbenden die zouden vaststellen dat buiten hun medeweten illustraties gereproduceerd werden, worden verzocht contact op te nemen met de uitgever.

Foto's: Stefan Martens, Thomas Vanhoute, Getty Images.

De redactie streeft correcte informatie na, maar kan desondanks niet garanderen dat alle informatie absoluut volledig, juist en betrouwbaar is. Ze kan hiervoor dan ook niet aansprakelijk worden gesteld. De artikelen in dit magazine zijn louter informatief, wat betekent dat ze niet moeten gezien worden als een specifiek aanbod of een advies om in te tekenen.

Redactiedatum: 15-02-2013

2013... een jaar vol uitdagingen

OLIVIER ONCLIN, DIRECTEUR MARKETING PUBLIC & WHOLESALE BANKING

Dit eerste nummer van 2013 geeft mij de gelegenheid u mijn beste wensen voor het nieuwe jaar aan te bieden.

2013 belooft een jaar vol uitdagingen te worden. Een jaar waarin we u meer dan ooit kwaliteitsservice op maat willen bieden. Daarom is dit nummer grotendeels gewijd aan de producten, hulpmiddelen en diensten die we u ter beschikking stellen. Het bevat bijvoorbeeld de getuigenissen van drie gemeentebestuurders die al jaren gebruikmaken van het "Individueel Financieel Profiel", onze tool waarmee u het beheer van uw gemeente kunt vergelijken met dat van gemeenten met dezelfde kenmerken, en die voor veel burgemeesters en schepenen van financiën een steunpunt betekent. Aan de hand van die drie getuigenissen - één uit

elk gewest - zult u kennismaken met de voordelen van het Profiel en ontdekken welke rol het speelt in het beheer van de gemeenten.

Voorts hebben we een compleet dossier met duidelijke uitleg over de doelstellingen van Bazel III en de nieuwe maatregelen die de banksector in de toekomst een beter evenwicht moeten bezorgen. We buigen ons ook over de gevolgen van Bazel III voor u, als klant, en geven enkele tips om u erop voor te bereiden.

In een ander hoofdstuk nemen we de MiFID onder de loep en definiëren we op basis van die richtlijn een aantal beleggersprofielen voor onze klanten. We vroegen twee van hen naar hun mening en peilden hun tevredenheid.

Tot slot duiken we de medische sector in met de resultaten van de jongste Maha-studie. Op basis van die studie heeft Belfius zopas de financiële situatie van de algemene ziekenhuizen in België geanalyseerd. We geven u in dit nummer de belangrijkste conclusies.

Ook deze keer willen we u met ons magazine Contact van dienst zijn met duidelijke informatie die verrijkt is met getuigenissen van klanten en van specialisten uit diverse vakgebieden.

We wensen u veel leesplezier.



“We willen u meer dan ooit kwaliteitsservice op maat bieden.”

Het Individueel Financieel Profiel

een steunpunt voor het besturen van de gemeente

Voor een lokaal bestuur is het niet gemakkelijk om zijn financiële situatie te beoordelen. Er bestaan immers heel weinig normen en regels waarop het in het kader van zijn financiën kan steunen. Belfius Bank biedt nochtans een houvast aan: het Individueel Financieel Profiel (IFP). Hubert Jonet, burgemeester van Verlaine, Christophe Peeters, schepen van financiën van Gent, en Francis Résimont, schepen van financiën van Vorst, leggen ons uit hoe dit instrument hen een duidelijker inzicht verschaft in het te volgen beleid.

Het IFP is een uniek instrument in België. Het stelt de lokale besturen in staat om hun financiën te vergelijken met hun vroegere cijfers en met die van een of meer referentiegroepen. Voor een gemeentebestuur bestaat zo'n referentiegroep, die men ook 'sociaal-economische cluster' noemt, uit gemeenten die een gelijkaardig sociaal, demografisch en economisch profiel hebben. Zo beschikken de mandatarissen over een barometer om het toekomstige algemene en financiële beleid uit te tekenen of aan te passen.

Waaruit bestaat dit Profiel?

Een Individueel Financieel Profiel wordt altijd ondersteund door wetenschappelijke elementen, aangezien het gebaseerd is op statistische gegevens en op lokale budgetcijfers en -rekeningen. Deze informatie wordt opgenomen in overzichtelijke tabellen en grafieken, waaruit we duidelijke ratio's halen. Deze oefening wordt elk jaar herhaald, waarna de relatiebeheerder van Belfius Bank het vernieuwde Profiel voorstelt aan de verantwoordelijken van het lokale bestuur en het samen met hen overloopt en analyseert.

Het Profiel van een gemeentebestuur bestaat uit vijf hoofdstukken:

- **algemene indicatoren en hun evolutie in de loop van de jaren:** het bestuur krijgt een overzicht van de niet-financiële omgevingsfactoren die rechtstreeks of onrechtstreeks een impact hebben op de financiën van de gemeente en op de manier waarop die zullen evolueren. Deze factoren zijn onder meer het aantal inwoners, de leeftijdscurve, de werkloosheidsgraad ...
- **de gewone uitgaven en inkomsten:** dit hoofdstuk biedt het gemeentebestuur de kans om onder meer zijn uitgaven en inkomsten per politiek domein te vergelijken in de tijd en met die van de referentiegroep(en).
- **de fiscaliteit en de financiële bewegingsruimte:** dit gedeelte toont in detail de samenstelling van de gemeentelijke fiscaliteit en geeft een indicatie van de belastingdruk. Het maakt het ook mogelijk om zich te buigen over het algemene saldo en de gewone reserves, waardoor men een totaalbeeld krijgt van de financiële middelen waarover de gemeente beschikt.



→ **de investeringen en het patrimonium:** dit gedeelte is gewijd aan de investeringsdynamiek en aan de evolutie van het gemeentelijke patrimonium. Het geeft een antwoord op onder meer de volgende vragen: in hoeverre zijn de geplande investeringen daadwerkelijk uitgevoerd? Zijn de door de gemeente gedane investeringen in overeenstemming met het gebruik van het patrimonium?

→ **de schulden:** dit laatste hoofdstuk biedt het gemeentebestuur vanuit historisch perspectief een analyse van zijn schulden in vergelijking met de referentiegroep(en). Wat is de schuldgraad? In welke mate zijn de schulden al afgeschreven? In welke mate nemen ze toe of af? Zijn de schulden betaalbaar?

Meer dan 150 punten

De gemeenten van de sociaal-economische referentiegroep vertonen op meer dan 150 punten grote gelijkenissen.

NIET ENKEL VOOR GEMEENTEN!

We concentreren ons hier op het Individueel Financieel Profiel van gemeenten, maar we stellen dit Profiel ook voor aan provincies, politiezones en intergemeentelijke samenwerkingsverbanden, uiteraard op basis van hun specifieke manier van functioneren en hun specifieke boekhouding. Aangezien het om individuele analyses gaat die een kennis vereisen van de lokale context en van talrijke nuances, worden de Individuele Financiële Profielen enkel aan de betrokken colleges overgemaakt.

“Vlaanderen
beschikt zelf niet
over die cijfers.”

Christophe Peeters, schepen van financiën in
Gent, geeft eveneens uitleg bij het Individueel
Financieel Profiel.

“Het IFP stelt ons in staat
de Gentse financiën te
vergelijken met die van
grote steden in Vlaanderen
die over een gelijkaardig
sociaal-economisch profiel
beschikken.

CHRISTOPHE PEETERS,
SCHEPEN VAN FINANCIËN
IN GENT

“Ik kijk vooral naar ratio's zoals
de schuldratio of het aantal
personeelsleden per 1 000 inwoners.

De stad Gent ontvangt elk jaar een IFP. Schepen van financiën Christophe Peeters bevestigt dat dit Profiel heel nuttig is om een beter zicht te hebben op de financiële toestand van zijn stad. We hadden samen met Myriam Lint, relatiebeheerder van Belfius Bank, een gesprek met hem.

Mijnheer Peeters, waarom maakt u gebruik van het Individueel Financieel Profiel?

CHRISTOPHE PEETERS: "Omdat het ons in staat stelt de Gentse financiën te vergelijken met die van grote steden in Vlaanderen die over een gelijkaardig sociaal-economisch profiel beschikken, zoals Hasselt, Leuven, Oostende, Brugge en Antwerpen. Bovendien vind ik de demografische gegevens van het Profiel bijzonder interessant. De samenstelling van de bevolking geeft ons een idee van de belastingen die we zullen ontvangen en van de uitgaven die we moeten doen. En als we merken dat de vergrijzing van de bevolking zich sterker doorzet, kunnen we al uitgaan van de stijging van de kosten om oudere personen te verzorgen. In dat verband is de situatie in Gent trouwens nog relatief gunstig: onze bevolking is vrij jong en die trend houdt aan. Hoewel de zaken altijd moeilijk te voorspellen zijn, kunnen we dankzij de 'boordtabellen' van het Individueel Financieel Profiel toch min of meer bepalen in welke richting de stad Gent en haar financiën zullen evolueren."

Welke financiële gegevens van het Profiel vindt u het interessantst en hoe gebruikt u ze?

"Ik kijk vooral naar ratio's zoals de schuldratio of het aantal personeelsleden per 1 000 inwoners. Maar je moet natuurlijk ook informatie over de context hebben om deze ratio's te kunnen interpreteren. Die informatie reikt mij vooral argumenten aan om mijn beleid te verdedigen. Als iemand tijdens een gemeenteraadszitting bijvoorbeeld aanhaalt dat Gent in een welbepaald domein niet goed presteert, kan ik met het Profiel in de hand zeggen dat de situatie wél bevredigend is in vergelijking met andere steden of gemeenten (lacht)."

U blijft voorzichtig als u Gent met andere steden vergelijkt. Waarom?

"In de eerste plaats omdat we enkel vergelijkingen kunnen maken met besturen die hetzelfde reglementaire kader hanteren. En aangezien de reglementering een gewestelijke materie is, zou een vergelijking met Brussel of Charleroi dus geen steek houden.

Voorts hebben niet alle gemeenten in Vlaanderen dezelfde institutionele organisatie. Vandaar dat het IFP niet altijd getrouw de gemeentelijke financiën kan weerspiegelen. Laten we bijvoorbeeld eens naar de personeelskosten kijken. Als we die vergelijken met die van Antwerpen, lijken ze in Gent hoog. Maar dat is enkel schijn. Dat komt omdat een groot gedeelte van het personeel van de stad Antwerpen voor extern verzelfstandigde agentschappen werkt, die een eigen specifieke boekhouding hebben. De kosten worden bijgevolg in de boekhouding opgenomen als nettolast onder de rubriek 'overdrachten', en niet onder 'personeel' zoals in Gent het geval is."

Kan het Individueel Financieel Profiel u helpen op dat vlak?

"Ja. Het Profiel moet zich niet meer beperken tot het gemeentebestuur op zich, maar ook alle entiteiten overkoepelen die ervan afhankelijk zijn, zoals de extern verzelfstandigde agentschappen en de vzw's. We hebben nood aan een meer geconsolideerd profiel van het lokale bestuur, en tegelijk aan een nog verder doorgedreven standaardisering van de toestand van de gemeentelijke boekhoudingen. Elke gemeente zou de boekhoudprincipes op dezelfde manier moeten toepassen."

De boekhoudkundige hervorming die in Vlaanderen is aangekondigd ('Beleids- en Beheerscyclus'), is een stap in de goede richting omdat ze op termijn de consolidatie van de boekhoudstaten mogelijk zal maken. Ik heb begrepen dat Belfius vanaf 2013 het IFP grondig zal herzien om het aan die Beleids- en Beheerscyclus aan te passen.

Tot besluit wil ik wel eens onderstrepen dat Belfius de enige bank is die zich zo krachtig inzet om de lokale besturen te ondersteunen. Ook andere financiële instellingen zijn bezig met de financiering van lokale besturen, maar zij beschikken niet over dezelfde diepgaande kennis als Belfius. Volgens mij is het trouwens zo dat Vlaanderen zelf niet over alle cijfers beschikt die Belfius in het IFP wél heeft."





Verlaine, het dynamisme van een kleine gemeente

Verlaine is strategisch gelegen op de as Luik-Namen en in de nabijheid van de autosnelweg tussen Brussel en Luik. De gemeente trekt door de ideale geografische ligging, maar ook wegens de gezelligheid die er heerst, heel wat bewoners aan. Hubert Jonet is er al 17 jaar burgemeester. Hij legde ons uit waarom het Individueel Financieel Profiel erg nuttig is voor het beheer van de gemeente.

Mijnheer Jonet, u bent al vele jaren burgemeester van Verlaine. Vindt u uw gemeente terug als u het IFP doorloopt?

HUBERT JONET: “Zeer zeker. Verlaine is een kleine gemeente met ongeveer 4 000 inwoners, die behoren tot wat men de hogere middenklasse kan noemen. Dat specifieke kenmerk biedt ons de kans om verschillende zaken te ondernemen, onder meer op het vlak van het onderwijs, want de school van Verlaine is in de regio een echte aantrekkingspool. Heel wat

nieuwkomers komen in onze gemeente wonen omwille van de sterke reputatie van de school en omdat ons dorp goed gelegen is. Dat biedt dan weer de kans aan een aantal winkels, kleine ondernemingen en vaklui om hier hun activiteiten te ontwikkelen. Er heerst hier dus een grote dynamiek, die ervoor zorgt dat Verlaine geen slaapgemeente (gemeente waarvan een groot deel van de beroepsbevolking elders werkt) is. Al deze kenmerken zijn terug te vinden in de cijfers van het Individueel Financieel Profiel.”

Welke rol speelt dit Profiel in de opstelling van uw beleid?

“Het is voor ons van kapitaal belang, omdat het ons in staat stelt om de grote lijnen van dat beleid uit te stippelen. We zijn een kleine landelijke gemeente, en alle mensen die zich inzetten voor het gemeentelijke beleid, hebben daarnaast nog

“**Het Individueel Financieel Profiel stelt ons in staat om de grote lijnen van ons beleid uit te stippelen.**

“Het is voor ons belangrijk om te kunnen beschikken over een dergelijk instrument dat heel goed in elkaar steekt en erg duidelijk is.

HUBERT JONET,
BURGEMEESTER VAN VERLAINE



“Niet onbelangrijk is het feit dat het Profiel ons de kans biedt om te anticiperen en de regelgeving aan te passen.

bijvoorbeeld kijken naar de schuld per inwoner, kunnen we op een aantal zaken vooruitlopen, met name rond de gemeentebelastingen. Bij wijze van concreet voorbeeld kan ik aangeven dat we de belastingen twee jaar geleden vervroegd hebben verhoogd, om op die manier de bouw van de sporthal te helpen financieren. Die sporthal staat er nu en het staat buiten kijf dat dit een heel belangrijke investering is voor de toekomst van onze gemeente.”

Heeft het IFP nieuwe elementen aan het licht gebracht?

“Over het algemeen stelt het Profiel ons gerust over de beslissingen die we nemen. En in sommige gevallen geeft het Profiel ons het signaal dat we op een of ander punt meer de focus moeten leggen. Dat is bijvoorbeeld het geval voor culturele activiteiten. Die zouden we meer kunnen ontwikkelen, want ze vertegenwoordigen nu slechts een bedrag van 12 euro per inwoner. Anderzijds zijn er ook wel verklaringen voor dat cijfer. Cultuur in Verlaine overkoepelt verschillende zaken, van het schildersatelier tot een muziekacademie. Maar voor al die activiteiten maken we gebruik van de schoollokalen, zodat een deel van deze uitgaven vallen onder de functionele verdeling onderwijs in plaats van cultuur en onze cijfers bijgevolg lager liggen dan die van de cluster. Het Profiel helpt ons dus om de vinger te leggen op een aantal zaken en om dan gericht naar een verklaring te zoeken voor die resultaten.”

12euro

Bedrag per inwoner voor culturele activiteiten.



Nu u het toch over de cluster heeft: mogen we u vragen of u het interessant vindt om uw gemeente te vergelijken met andere gemeenten?

“Het is uiteraard altijd een voordeel om te weten waar we ons situeren ten opzichte van gemeenten die op ons lijken. Anderzijds zijn twee gemeenten ook nooit precies gelijk. We blijven dan ook ons beleid aanpassen aan onze eigen cijfers, zonder al te veel naar de anderen te kijken. De vergelijking heeft wellicht het meest zin in het kader van een verkiezingscampagne. Als de oppositie ons bijvoorbeeld aanvult omwille van de belastingen, kunnen we de cijfers tonen van de gemeenten van de cluster en op die manier aantonen dat de personenbelasting in Verlaine heel laag is. Dat maakt dan deel uit van het politieke spel en het voedt vaak de debatten, wat ik alleen maar kan toejuichen.”

een andere beroepsbezigheid. We zijn met andere woorden, met uitzondering van de schepen van financiën, geen professionals in politiek en financiën. Het is voor ons dan ook belangrijk om te kunnen beschikken over een dergelijk instrument dat heel goed in elkaar steekt en erg duidelijk is. De hele toestand van de gemeente is erop te zien en dat zorgt in de financiële analyse voor een echte meerwaarde. Bovendien krijgen we bij de voorstelling van het Profiel altijd een heel gedetailleerde en volledige uitleg van onze relatiebeheerder. We staan open voor advies en werken in alle vertrouwen.”

Het IFP geeft u bepaalde richtingen aan, maar heeft het u al geholpen om wijzigingen door te voeren in uw beleid?

“Ja, dat is al gebeurd. Op het vlak van de infrastructuur bijvoorbeeld weten we dat de school ons het meest kost. Uiteraard is het niet de bedoeling om de school af te remmen, maar wel om te oordelen welke kosten onontbeerlijk zijn en welke we eventueel zouden kunnen verminderen. Dat is dus zeker een punt waaraan we volop aandacht besteden als we het IFP overlopen. Voor het overige merken we dat we bij de gemiddelden zitten. Ook niet onbelangrijk is het feit dat het Profiel ons de kans biedt om te anticiperen en de regelgeving aan te passen. Als we

Vorst, een gemeente met veel tegenstellingen



Van de 19 Brusselse gemeenten is Vorst er één vol contrasten. Vorst ligt tussen Ukkel en Sint-Gillis. Op de hoogvlakte van de gemeente bevindt zich een residentieel gedeelte, terwijl er in de laagvlakte veel industrie is. De bevolking is heel heterogeen samengesteld. Vandaar dat het bestuur van de gemeente geen gemakkelijke opdracht is, te meer omdat er al verschillende jaren een saneringsplan moet worden uitgevoerd. Francis Résimont, schepen van financiën in Vorst, was bereid om met ons te praten over zijn gemeente met verschillende gezichten.

Mijnheer Résimont, u bent al vele jaren betrokken bij het bestuur van Vorst. Denkt u dat het IFP een getrouw beeld geeft van de gemeente?

FRANCIS RÉSIMONT: “Ja, absoluut. Het Profiel is als het ware een foto van de gemeente in heel uiteenlopende materies zoals de activiteiten, de prestaties, het personeel en het vastgoed. Dankzij het Profiel krijgen we precieze informatie over de inkomsten en de uitgaven. Het houdt ook perfect rekening met de complexiteit en de specifieke kenmerken van de gemeente. Om maar één van die kenmerken te noemen: Vorst beschikt in vergelijking met verstedelijkte gemeenten uit de regio over enorm veel groene ruimte, en het beheer daarvan is een belangrijke kostenpost. Ik zou dus zeggen dat het Profiel een getrouw beeld geeft omdat het duidelijk de complexiteit van elke gemeente weergeeft.”

Hoe gebruikt u het IFP bij het uitwerken van het gemeentelijke beleid?

“We gebruiken het niet louter als een werkinstrument, maar veeleer als een steunpunt waarmee we een meer globale visie kunnen ontwikkelen op de financiële situatie van de gemeente. Het bevat informatie over de demografie, de inkomsten van de inwoners, de sociale woningen, het kadastraal inkomen, enzovoort en geeft dus ook een duidelijk sociaal-economisch beeld van de gemeente. Het is voor ons bijzonder nuttig dat we ons op deze gegevens kunnen baseren. Praktisch gezien gebruiken we vooral de vergelijkingen tussen de gemeenten, de regionale gemiddelden en alles wat te maken heeft met de schulden en het sociale aspect.”

Heeft het IFP bepaalde nieuwe elementen aan het licht gebracht of heeft u er specifieke projecten mee kunnen uitvoeren?

“Het grote voordeel van het Profiel is dat het de mogelijkheid biedt om enerzijds de gemeente te vergelijken met de regionale gemiddelden en anderzijds met de cijfers en trends van de gemeenten van de cluster. Die informatie is uiteraard van fundamenteel belang, omdat ze de kans biedt om de gemeente duidelijk te positioneren ten opzichte van de andere lokale entiteiten. Dankzij die vergelijkingen kunnen we bepaalde prognoses maken en eventueel een bepaald gevoerd of te voeren beleid heroriënteren. In het recente verleden hebben we bijvoorbeeld vastgesteld dat onze financiële manoeuvreerruimte zich tussen 12 en 15 % situeert. Omdat die marge zo beperkt was, waren we verplicht om prioriteiten te stellen, onder meer op het vlak van het onderwijs. Het is immers zo dat de gemeentelijke gebouwen in Vorst die ofwel gebruikt worden voor de gemeentediensten, ofwel als leslokalen, redelijk verouderd zijn. Ondanks ons vrij krappe budget hebben we dan ook beslist om een flink gedeelte ervan uit te trekken voor de vernieuwing van de schoolgebouwen. Deze investering is van kapitaal belang voor de toekomst, want als Brusselse gemeente heeft Vorst natuurlijk te maken met een bijzondere geografische dynamiek. De jongste jaren hebben we er heel wat nieuwe inwoners bijgekregen. Nog niet zo lang geleden telde de gemeente nog 48 500 inwoners, ondertussen zijn het er bijna 53 000. Dat heeft natuurlijk gevolgen, onder meer voor de opvang van kinderen en van senioren.”

12 tot 15 %
financiële manoeuvreerruimte.



Wordt het Profiel aan de gemeentelijke mandatarissen voorgesteld of dient het om in het college het debat te voeden?

“Het Profiel wordt voorgesteld aan de schepen van financiën en aan zijn rechtstreekse medewerker. Ik gebruik het dus intern en haal er informatie uit die ik aan de leden van het college meedeel tijdens mijn toespraken over de financiële situatie en bij de opmaak van de begroting. Het document wordt echter niet overhandigd aan de leden van het schepencollege of aan de leden van de gemeenteraad. Ik gebruik het meer om een nota of een dossier aan te vullen dan om het werkelijk te verdedigen of uit te leggen.”

Betekent het een meerwaarde bij het bestuur van de gemeente?

“Op het vlak van informatie en referentiepunten biedt het ontegensprekelijk een meerwaarde. Maar het is ook een heel goed hulpmiddel, onder meer bij het opstellen van beheersplannen en oriëntatienota's. Het is een echt werkinstrument bij het besturen van de gemeente en we zijn bijzonder tevreden dat Belfius deze dienst aanbiedt. We hebben immers niet genoeg tijd om intern dergelijke analyses te maken. En zelfs als we de tijd zouden hebben, dan zouden we

“Ik gebruik het IFP intern en haal er informatie uit die ik aan de leden van het college meedeel tijdens mijn toespraken over de financiële situatie en bij de opmaak van de begroting.

FRANCIS RÉSIMONT,
SCHEPEN VAN
FINANCIËN IN VORST

nog niet beschikken over de elementen van de andere gemeenten uit de cluster. Bovendien heeft Belfius op onze vraag voor Vorst een rapport op maat gemaakt, met daarbij een bijkomende vergelijking met de cluster van Sint-Gillis. Onze cluster is immers samengesteld uit Vorst, Anderlecht, Schaarbeek en Molenbeek, gemeenten met veel meer inwoners. Aangezien we vonden dat Sint-Gillis meer punten met ons gemeen heeft, hebben we gevraagd om een beeld te krijgen van de cluster waarin die gemeente zich bevindt. Met andere woorden, de analyse van het IFP is soepel genoeg om zich aan de specifieke kenmerken van elke gemeente aan te passen. Het onmiskenbare voordeel voor gemeentebestuurders die altijd met de neus in de dossiers van hun eigen gemeente zitten, is dat deze studie de kans biedt om de zaken eens vanop een afstand, van buitenaf, te bekijken. Dat is altijd een welgekomen optie die ons helpt om de ogen goed open te houden.”

“De analyse van het IFP is soepel genoeg om zich aan de specifieke kenmerken van elke gemeente aan te passen.

Basel III

Afrit naar een nieuw normaal

Vernieuwde spelregels voor een
evenwichtige, stabiele banksector

Om het bancaire systeem stabielier te maken en dus de kans op een systeemcrisis maximaal te beperken, heeft het Baselcomité – een informele vereniging van de centrale banken van 27 industrielanden – de financiële spelregels verstrengd in de Basel III-akkoorden. Banken moeten onder andere grotere kapitaal- en liquiditeitsbuffers aanleggen, afhankelijk van de risico's die met hun activiteiten gepaard gaan. De nieuwe regels, die binnen dit en 1 januari 2019 gefaseerd in voege treden, zullen gevolgen hebben voor de solvabiliteit en de liquiditeitsbehoeften van de banken en voor hun klanten. Wat houden de regels in, en wat is de impact voor u?

Tot
13 euro
vereiste dekking per 100 euro
risicogewogen activa.

“De Basel III-akkoorden eisen onder andere dat banken grotere kapitaal- en liquiditeitsbuffers aanleggen.

Strengere solvabiliteitseisen

Het beschikbare kapitaal moet van een hogere kwaliteit zijn

Tijdens de financiële crisis bleek dat het kapitaal waarover banken beschikten niet altijd kwaliteitsvol genoeg was om verliezen te kunnen opvangen. Daarom eisen de Basel III-akkoorden dat het beschikbare kapitaal van een bank voor het grootste deel uit **Common Equity Tier I-kapitaal** (CET I) bestaat, waardoor de ‘kwaliteit’ ervan stijgt. Vroeger moest een bank als CET I-kapitaal 2 % van de **risicogewogen activa** (bijvoorbeeld leningen) aanhouden. Door de Basel III-akkoorden wordt dat 7 %.

En een bank moet over meer kapitaal beschikken!

Bovendien stelde het Baselcomité vast dat de banken de voorbije jaren sowieso over niet genoeg kapitaal beschikten, ongeacht de kwaliteit ervan, om problemen het hoofd te kunnen bieden. De Basel II-akkoorden eisten dat een bank voor elke 100 euro risicogewogen activa 8 euro beschikbaar kapitaal aanhoudt.

De Basel III-akkoorden verstrengen deze eisen: voortaan moet een bank voor elke 100 euro risicogewogen activa minstens 2,5 euro extra aanhouden (dit is de nieuwe conserveringsbuffer, zie grafiek op pagina 12) bovenop de vroeger al vereiste 8 euro, en dit volledig met CET I-kapitaal. Mocht de groei in kredietverlening te groot worden, dan kunnen de nationale regelgevers de banken verplichten om een bijkomende kapitaalreserve (contracyclische buffer) tot 2,5 % aan te leggen, eveneens bestaande uit CET I-kapitaal (zie grafiek).

De totale vereiste dekking kan dus oplopen tot 13 euro per 100 euro risicogewogen activa! Alle kapitaalvereisten moeten toelaten om de solvabiliteit van de financiële sector te versterken.

Omvang van de balans beperken

Eén van de onderliggende oorzaken van de financiële crisis was dat de balansen van de banken te groot waren in verhouding tot hun beschikbaar kapitaal. Om de grootte ervan in te

perken, introduceren de Basel III-akkoorden de Leverage Ratio. Die drukt de verhouding uit tussen het beschikbare kapitaal en het uitgeleende geld van een bank (dus de activa ervan, zonder dat deze gewogen zijn volgens het risico).

De Leverage Ratio moet volgens de Basel III-akkoorden altijd groter of gelijk zijn aan 3 %. Dat betekent dat een bank per 100 euro krediet (incl. de niet-getrokken kredietlijnen) 3 euro aan kapitaal moet aanhouden ongeacht het risiconiveau van de tegenpartij.

$$\text{Leverage Ratio} = \frac{\text{Kapitaal}}{\text{Activa}} \geq 3 \%$$

Strengere liquiditeitsvereisten

Een bank moet over voldoende liquide middelen beschikken, in verschillende vormen, om op korte termijn het hoofd te kunnen bieden aan een liquiditeitscrisis (uitstromen van deposito's) en om op langere termijn een stabiele fundingpositie te behouden. De Basel III-akkoorden leggen nieuwe normen vast om de liquiditeitspositie van de banken te versterken:

De Liquidity Coverage Ratio (LCR)

De ratio moet groter dan of gelijk aan 100 % zijn.

$$\text{LCR} = \frac{\text{Kwalitatief hoogstaande liquide activa}}{\text{Netto-uitstroom van fondsen op 30 dagen}} \geq 100 \%$$

Een bank moet over voldoende liquide activa beschikken om eventuele uitstromen van deposito's in stresssituaties te kunnen opvangen gedurende een periode van **30 dagen**.

Voor de berekening van de netto-uitstroom van deposito's gaan de Basel III-akkoorden ervan uit dat op 30 dagen tijd slechts 5 à 10 % van de fondsen die retailklanten hebben gedeponeerd een bank verlaat, terwijl dat percentage volgens de akkoorden tot 40 % kan bedragen als het om publieke entiteiten en grote ondernemingen gaat. Hun fondsen worden dus door de Basel III-akkoorden als minder stabiel beschouwd. Tenzij:



WAT IS TIER I-, TIER II- EN TIER III-KAPITAAL?

Deze types kapitaal laten toe om de solvabiliteit van een financiële instelling te bepalen. Hoe groter het totale kapitaal in verhouding tot de risicogewogen activa van de bank, hoe sterker de solvabiliteit van de bank.

→ Common Equity Tier I-kapitaal:

- Enkel de harde kern van het eigen vermogen van een bank.
- Voorbeelden: aandelen uitgegeven door de bank, overgedragen winsten.

→ Aanvullend Tier I-kapitaal:

- Aanvullende kapitaalelementen van de bank die als Tier I-kapitaal kunnen worden beschouwd.
- Voorbeeld: perpetuums (eeuwigdurende obligaties).

→ Tier II-kapitaal:

- De kapitaalelementen van de bank die minder kwaliteitsvol zijn dan Tier I-kapitaal.
- Voorbeelden: activa met een looptijd van minimaal 5 jaar, 'callable' assets.

→ Tier III-kapitaal:

- De kapitaalelementen met de laagste kwaliteit die onder de Basel III-akkoorden niet meer in aanmerking zullen komen.
- Voorbeeld: achtergestelde schulden op korte termijn.

- De bank kan aantonen dat er een operationele relatie is met de publieke entiteit of de onderneming. Dan wordt het percentage tot 25 % teruggebracht.
- De fondsen een maturiteit hebben van ten minste 30 dagen. Dan bedraagt het percentage 0 %.

Wat verstaan we onder kwalitatief hoogstaande liquide middelen?

- Voorbeelden: cash, reserves bij de Europese Centrale Bank, kredietlijnen van de bank ...
- De Net Stable Funding Ratio (NSFR). De ratio moet groter dan 100 % zijn.

De filosofie is gelijkaardig als die bij de Liquidity Coverage Ratio, maar hier maakt men de oefening binnen een langer tijdsperspectief (1 jaar). De ratio toont de verhouding tussen de aanwezige en vereiste **stabiele funding op minstens 1 jaar**.

$$NSFR = \frac{\text{Beschikbare stabiele funding}}{\text{Vereiste stabiele funding}} > 100 \%$$

WAT ZIJN DE RISICOGEWOGEN ACTIVA?

De risicogewogen activa zijn samen het globaal risicogewogen kredietbedrag van een bank. Het bedrag wordt verkregen door alle ontleende kredietbedragen te vermenigvuldigen met hun respectievelijke risicoweging.

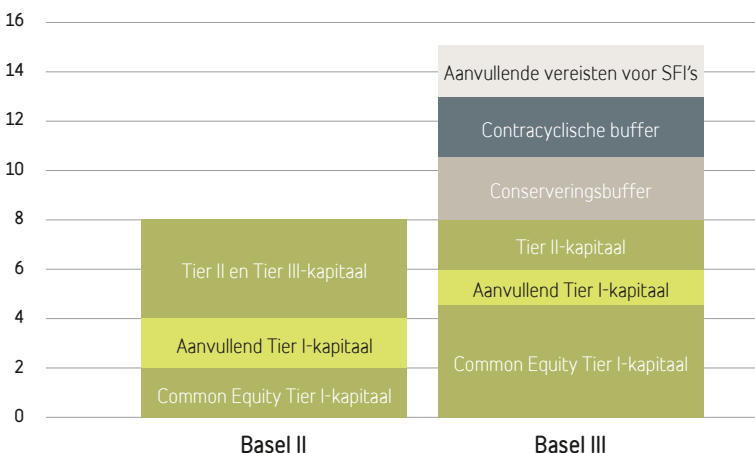
Voorbeelden van risicowegingen:

- landen met een externe rating groter of gelijk dan AA-: 0 %
- steden en gemeenten met een externe AAA-rating: 20 %
- grote bedrijven met als externe rating BBB+: 100 %

WAT HOUDT EEN KAPITAALVEREISTE IN?

Voor elk krediet dat een bank aan zijn klanten toekent, moet hij in een bepaald kapitaal voorzien waarmee de solvabiliteit kan worden behouden, zelfs in geval van crisis.

Minimumvereisten inzake reglementair kapitaal - van Basel II naar Basel III (in % van de risicogewogen activa)



Onder de Basel III-akkoorden zullen banken meer en kwaliteitsvoller kapitaal moeten aanhouden. De vereiste kapitaalverhoging zal afhangen van de risicograad van hun activa.

Waar staan we vandaag?

De Europese Unie moet de inhoud van de Basel III-akkoorden implementeren in de Capital Requirements Directive IV (CRD IV). Die laatste zal op zijn beurt worden omgezet in lokale wetgeving van de Europese landen.

Het Baselcomité had gepland dat vanaf 1-1-2013 tot 1-1-2019 de Basel III-regels in werking zouden treden, met volle kracht of geleidelijk aan en met of zonder observatieperiode. Tijdens een observatieperiode kan worden nagegaan of de impact van de nieuwe regels het gewenste effect oplevert. Maar aangezien de Europese Unie de CRD IV nog niet heeft goedgekeurd, zijn de eerste Basel III-regels hier nog niet van kracht. Het schema 'Basel III: een meerjarenplan' geeft de implementatie zoals die oorspronkelijk voorzien is. Er wordt een beslissing verwacht in de loop van 2013.

Voor bepaalde Basel III-regels is het vandaag nog moeilijk om te bepalen hoe ze zullen worden toegepast als ze wet zijn. De meeste banken, ook Belfius, wachten het uitsluitend daarover echter niet af en bereiden de toepassing van de nieuwe regels nu al voor. Dat is onontbeerlijk, om ze straks te kunnen respecteren.

22 jaar zelfregulering: een terugblik

- **1988:** het Baselcomité publiceert het Basel I-akkoord: een reglementair kader dat de banksector stabiel, solider en uniformer moet maken. Basel I stelt onder andere enkele eisen over hoeveel eigen vermogen banken minimaal dienen te bezitten. Daarnaast spitst het akkoord zich vooral toe op het kredietrisico (het risico op verliezen doordat schuldenaars hun schulden niet terugbetalen), met nog vrij eenvoudige richtlijnen om dat risico in te perken.
- **2004:** in juni worden de Basel II-akkoorden bekendgemaakt (maar gaan pas in voege vanaf 2008). De kapitaalvereisten laten een betere differentiatie toe van de kredietrisico's, de marktrisico's (risico's op verliezen door investeringen) en de operationele risico's (risico's

i

AANVULLENDE EISEN VOOR DE (G)SFI'S

(G)SFI's zijn Global Systemically Important Financial Institutions. Deze 'too big to fail'-instellingen vragen misschien in geval van financiële problemen overheidstussenkomst om de financiële stabiliteit niet in het gedrang te brengen. Om deze overheidstussenkomst te vermijden besliste de G20 extra maatregelen op te leggen aan dergelijke instellingen wat resulteert in bijkomend toezicht en meer regulering. Op die manier wordt het systeemrisico naar andere financiële instellingen toe tot een minimum herleid.

“ We bereiden ons nu al voor op de toepassing van de Basel III-regels die tussen nu en 1 januari 2019 in voege treden.

op verliezen door bijvoorbeeld natuurrampen) die kredietinstellingen namen.

→ **2010:** tijdens de financiële crisis van 2008 is gebleken dat het reglementaire kader, geschapen door de Basel II-akkoorden, niet volstaat om de stabiliteit binnen de financiële sector te garanderen. Een actualisatie van de regels drong zich op!

Wat zijn de gevolgen van Basel III voor u?

De Basel III-akkoorden brengen grote veranderingen voor de financiële sector met zich mee. De banken zullen bijvoorbeeld meer middelen nodig hebben om dezelfde activiteiten uit te oefenen. Ook voor u, als klant, zal dit een aantal gevolgen hebben. We overlopen de voornaamste:

→ **Het productenaanbod van de banken verandert:** het gamma zal geleidelijk aan aangepast worden om aan de nieuwe regels te voldoen. Nieuwe financieringen zullen het levenslicht zien en u zult, indien nodig, naast de klassieke bancaire kredieten, over nieuwe innovatieve en complementaire oplossingen kunnen beschikken zodat al uw financieringsbehoeften worden vervuld.

→ **Sommige kredieten worden duurder:** de nieuwe regels zullen een impact hebben op de prijs van bepaalde kredieten. Nog meer dan vandaag zullen de bijkomende waarborgen die u aanbiedt en de looptijd van uw krediet bepalend zijn voor de kostprijs ervan.

→ **Een evenwichtige relatie met uw bank is meer dan ooit belangrijk.**

Bereid u optimaal voor en beperk de impact

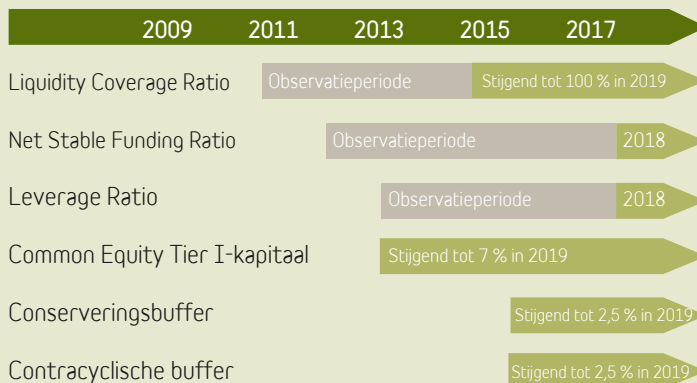
We stellen alles in het werk om de nadelige gevolgen van de nieuwe regels voor u te beperken. U kunt er ook zelf aan meewerken door nu al:

- uw financieringsbehoeften tot het strikt noodzakelijke te beperken;
- financieringsoplossingen te kiezen die het best aangepast zijn aan uw economische en financiële realiteit;
- uw thesauriebeheer of Working Capital Management te optimaliseren.

Het beheer van uw behoefte aan werkkapitaal dient optimaal te verlopen. In die context is het belangrijk :

- een snelle betaling te ontvangen van uw debiteuren;
- het bedrag van uw niet-opgenomen kredietfaciliteiten te beperken.

Basel III: een meerjarenplan (basisagenda)



ALTIJD TOT UW DIENST, OOK STRAKS

De financiële sector zal de komende jaren enkele grote verschuivingen kennen. Eén ding blijft echter zeker: u kunt onverminderd op Belfius Bank rekenen. Als de financieringsvormen straks veranderen, werken we samen met u een nieuwe ideale financieringsmix van klassieke en alternatieve oplossingen uit. We blijven ons – net zoals in het verleden – engageren om aan uw financieringsbehoeften te beantwoorden, zodat de continuïteit van uw organisatie verzekerd blijft.

Dit artikel vat de belangrijkste gevolgen van de Basel III-reglementering samen zoals die op het ogenblik van publicatie gekend zijn en geïnterpreteerd worden. Bepaalde zaken kunnen dus nog wijzigingen ondergaan.

Goede partners maken goede afspraken

MiFID: voor een optimale bescherming van u als belegger

Sinds 1 november 2007 is de Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) van kracht in Europa. Deze richtlijn beoogt een betere bescherming van beleggers, door de verdere uitbouw van enkele regels waaraan de financiële instellingen zich moeten houden

Conform de MiFID-richtlijn hebben we onze klanten in verschillende categorieën ingedeeld. De reden hiervoor is dat ze niet allemaal over dezelfde beleggingskennis en -ervaring beschikken, en daarom recht hebben op aangepaste bescherming. Als financiële instelling hebben we dus in meerdere of mindere mate een zorgplicht ten opzichte van onze klanten, naargelang de categorie waartoe ze behoren. Om die te kunnen vervullen, verplicht MiFID ons om ons te informeren over onze klanten. Hoe concreet die verplichting is, verschilt volgens de bescherming die onze klanten als belegger genieten en dus volgens hun categorie.

Welke klantengroepen onderscheiden we, en welke bescherming genieten ze?

→ **Niet-professionele klanten:** dit zijn klanten die een beperkte beleggingskennis en -ervaring hebben. De grote meerderheid van de beleggers behoort tot deze groep en geniet het hoogste beschermingsniveau. Om onze zorgplicht ten opzichte van niet-professionele klanten te kunnen vervullen, legt MiFID ons op dat we als financiële instelling formeel, met een vragenlijst, bij hen peilen naar hun kennis over beleggen en de risico's ervan, naar hun beleggingservaring, naar hun financiële situatie en naar hun beleggingsdoelstellingen in verband met financiële instrumenten. Op basis van de antwoorden kennen we niet-professionele klanten een beleggersprofiel ('defensive', 'low', 'medium', 'high' en 'dynamic') toe, dat goed weergeeft wie ze als belegger zijn. Een profiel dat we samen met hen verder opvolgen en dat op basis van nieuwe elementen in hun

situatie kan worden herzien. Nadien stellen we deze niet-professionele klanten alleen beleggingsproducten voor die bij hun beleggersprofiel passen. We bieden hen altijd tijdig correcte, duidelijke en ondubbelzinnige informatie over onze beleggingsproducten en de bijhorende risico's. Dit alles om hen de juiste bescherming te kunnen bieden, die bij hen past en die beantwoordt aan wat ze wensen. Bovendien volgen we hun dossier van nabij op en overlopen we vrij vaak samen hun beleggingsportefeuille.

→ **Professionele klanten:** het gaat hier vooral om bepaalde grote ondernemingen en gereglementeerde entiteiten die minstens aan twee van de drie volgende vereisten voldoen. Ze hebben:

- een balanstotaal van minstens 20 miljoen euro;
- een netto-omzet van minstens 40 miljoen euro;
- of een eigen vermogen van minstens 2 miljoen euro.

Wie tot deze groep behoort, moet onder andere minder informatie aan zijn financiële instelling verstrekken dan een niet-professionele klant. Ook is onze zorgplicht ten opzichte van deze klantengroep minder verregaand dan die ten opzichte van de niet-professionele beleggers. Professionele klanten kunnen beleggingsrisico's goed inschatten en eigen beleggingsbeslissingen nemen. Ze genieten dus een lager beschermingsniveau dan niet-professionele klanten.

→ **ECP (Eligible Counterparties):** dit zijn grote spelers in de financiële sector, zoals banken of verzekeringsmaatschappijen. Zij kennen het **laagste beschermingsniveau**.



“MiFID verplicht ons om ons te informeren over onze klanten.”

“MiFID en de bijhorende beleggersprofielen is van belang voor klanten en banken die elkaar niet zo goed kennen.”

WALTER NOTREDAME,
ACV-BIE



We hebben twee van onze klanten ontmoet. Ze hebben ons hun mening en hun tevredenheidsgraad meegedeeld in het kader van MiFID.

Walter Notredame, coördinator Financiën bij ACV BIE

De syndicale beroepscentrale ACV Bouw-Industrie & Energie (ACV BIE) verdedigt de belangen van arbeiders uit een 20-tal sectoren. De coördinator Financiën Walter Notredame haalt samen met Belfius Bank het maximale rendement uit de vrije liquide middelen van ACV BIE. Hij getuigt over de samenwerking.

WALTER NOTREDAME: “Belfius Bank is onze hoofdbank. We doen er een beroep op voor tal van bankzaken, zoals het optimaal beleggen van liquide middelen die we voorlopig niet nodig hebben. De personen bij Belfius Bank die ons dag in dag uit helpen, kennen ons en de volledige arbeidersbeweging zeer goed. In die mate zelfs dat ze kunnen anticiperen op wensen en verwachtingen die we nog niet hebben geuit. Zij kennen mij, ze weten wat ik wil. En ik ken hen, ik weet wat zij voor mij kunnen betekenen. Dat stelt me gerust. Door het feit dat we elkaar zo goed kennen, krijgt ACV

BIE ook op maat gesneden, transparante informatie over bijvoorbeeld welke beleggingsproducten wel of niet bij onze verwachtingen aansluiten. Dat maakt het voor mij makkelijker om beslissingen te nemen. Bij andere financiële instellingen krijgen we ook informatie over beleggingen, maar moeten we die zelf nog wat verfijnen.”

Hoe werkt u samen met bijvoorbeeld uw contactpersonen bij Belfius Bank?

“Per jaar zijn er twee vooraf vastgelegde momenten waarop we samen de beleggingsportefeuille doorlichten: past ze nog bij het beleggersprofiel? Zijn er producten die op korte of middellange termijn vervallen? We spreken dan af hoe we tewerk zullen gaan als het bijna zover is. Meestal mailt onze contactpersoon ons een overzicht van enkele beleggingen en komt hij die, indien nodig, persoonlijk toelichten. Daarna maken we vrij snel duidelijk of we erop intekenen of niet.

Doorheen het jaar hebben we vaak contact via de telefoon of e-mail. Zo stuurde ik hem een paar weken geleden een e-mail, om te polsen wat Belfius Bank over een idee voor een belegging dacht waarmee wij speelden. De bank heeft ons

MiFID is belangrijk, maar ondersteuning door gemotiveerde personen nog veel meer.



dan informatie gegeven over de mogelijke risico's en over hoe hij die zou beheren, en natuurlijk vertelde hij ons of de belegging past bij ons beleggersprofiel. Hij dringt ons echter nooit iets op. In dit geval namen wij het initiatief, maar even vaak stelt Belfius zelf iets voor.

Weet je, ik zie zeker het belang van MiFID en van de bijhorende beleggersprofielen in, voor bepaalde klanten en banken die elkaar niet zo goed kennen. Maar persoonlijk vind ik een goede ondersteuning door gemotiveerde mensen nog veel belangrijker. Zonder hen blijft MiFID theorie."

Heeft MiFID voor jullie persoonlijk dan niet zo veel nut?

"Toch wel. Omdat we op het moment dat we de vragenlijst – de basis voor ons beleggersprofiel – hebben ingevuld, naar eer en geweten moesten uitmaken hoeveel kennis we zelf hebben over beleggen, hoeveel tijd we in onze beleggingen kunnen investeren, en hoeveel hulp de bank ons dus moet bieden. Dat was een goede oefening. Natuurlijk verbreedt gaandeweg onze kennis en verandert mogelijk ons beleggersprofiel. Daarom is het goed dat het af en toe opnieuw in vraag wordt gesteld tijdens een herziening, zoals recent is gebeurd.

Van beleggersprofiel veranderen doe je trouwens niet omdat je een product wil dat niet bij je huidige profiel past, maar omdat je meer tijd voor en kennis over beleggingen hebt, omdat je meer of minder risico's wilt nemen en meer

of minder bescherming wenst of omdat je beleggingsobjectieven en beleggingshorizon veranderd zijn. Je verwisselt niet om de haverklap – een goed vermogensbeheer vereist een visie op lange termijn."

Kan MiFID u een houvast bieden, in de huidige minder gunstige economische tijden?

"Maar ten dele. De enige echte houvast is de eerlijkheid van onze contactpersonen bij de bank. Zij moeten ons transparant informeren over wat de producten werkelijk inhouden. Daar zijn niet alleen wij bij gebaat, maar ook de bank zelf. Want als we worden bedrogen, is het vertrouwen weg en vertrekken we."

En hoe ziet u de samenwerking met Belfius Bank in de toekomst?

"We zijn Belfius altijd trouw gebleven, ook in het verleden toen de bank een moeilijke periode doormaakte. Waarom zouden we veranderen als onze samenwerking goed blijft? Ik heb maar één zorg: de mensen waarmee we vandaag werken, zullen ooit met pensioen gaan en ik hoop dat de nieuwe generatie ons dezelfde ondersteuning zal bieden, want die maakt het ons zo veel gemakkelijker om de juiste beslissingen te nemen."

Francis Ghigny, voorzitter CWaPE

De Commission Wallonne Pour l'Energie (CWaPE) is een Waalse overheidsinstantie die de Waalse regering advies verleent bij de invoering van regels op het vlak van energiebeleid en die als regulator nagaat of de ingevoerde regels duidelijk zijn en door alle actoren op de energiemarkt goed worden nageleefd. Zo leidt de CWaPE de concurrentie op die markt in goede banen. We praten met de voorzitter Francis Ghigny.

FRANCIS GHIGNY: "Voor de werking van de CWaPE krijgen we een dotatie. Dat bedrag moet optimaal worden beheerd. Belfius helpt ons daarbij door het geld zo goed mogelijk te beleggen. Voor ons betekent dat vooral zo veilig mogelijk, want één ding is duidelijk: met overheidsgeld mag niet het minste risico worden genomen. Speculeren is uit den boze en het algemeen belang primeert. We hebben trouwens geen behoefte aan extra middelen die voortvloeien uit een agressief beheer van ons kapitaal. Integendeel, we willen alleen een beperkt risico nemen en elke verrassing vermijden. We beschikken over de nodige middelen en als ze niet volstaan, moeten we de Waalse regering met argumenten overtuigen om wetgevend op te treden."

Hoelang werken Belfius en CWaPE al samen?

"Sinds de CWaPE in 2002 in het leven werd geroepen. We zijn sindsdien beginnen samenwerken en we werken vandaag nog steeds met Belfius. Het doorslaggevende argu-



“Alle vragen die we ons stellen, worden goed beantwoord. Bovendien worden we sinds het begin proactief ingelicht over veilige beleggingen en hoe ons te beschermen.

FRANCIS GHIGNY,
CWaPE

ment voor onze keuze was de ervaring van Belfius met overheidsinstellingen. De bank kon het beste aan onze verwachtingen voldoen, en ons volkomen veilige beleggingen aanbieden. De voorwaarden en het aanbod waren bij u het interessantst.”

Hoe verloopt uw samenwerking met Belfius Bank?

“Zowel ik als mijn medewerkers zijn er zeer tevreden over. Al onze vragen worden goed beantwoord. Bovendien worden we sinds het begin proactief ingelicht over veilige beleggingen en hoe ons te beschermen. U besteedde steeds zeer veel aandacht aan onze gevoeligheid daarvoor. Op dat vlak heeft MiFID ons dus niet veel bijgebracht.

We hebben ook het gevoel dat de contactpersonen bij de bank ons begrijpen, dat we op dezelfde golflengte zitten. Voor jullie zijn we ook niet zomaar een klant voor wie standaardstrategieën gelden, maar wel een echte partner. Jullie kennen onze behoeften zeer goed. Zo hebben jullie ons zeer snel adequate oplossingen aangereikt op een moment dat we dachten geen thesauriemiddelen te hebben. Uiteindelijk is gebleken dat we van deze mogelijkheden konden afstappen, maar u stond klaar met concrete, snelle en beschikbare oplossingen. Dat is een grote kwaliteit.”

Wat is uw mening over uw MiFID-profiel? Hebt u het gevoel dat het nog steeds overeenkomt met uw beleggingsobjectieven?

“Het profiel dat aanvankelijk bepaald werd op basis van onze antwoorden op de vragenlijst, kwam niet meer overeen met onze beleggingsobjectieven. Het beantwoordde niet aan de waarden van de CWaPE. Daarom was een herziening noodzakelijk. En die is zeer goed meegevallen. We hebben in overleg met onze relatiebeheerder de vragen opnieuw overlopen en bijkomende toelichting en verstrekt op basis waarvan dan een ander profiel werd weerhouden.”

Hoe ziet u de samenwerking met Belfius Bank in de toekomst?

“We hebben ons uiteraard vragen gesteld toen Dexia in de problemen zat. Anderzijds zijn we geen klant die bij de pakken blijft zitten. Bij het minste probleem of bij de geringste ontevredenheid of als er zich echt een buitenkans zou aandienen, zouden we veranderen. We waren echter vlug gerustgesteld en zijn dat ook gebleven. Het valt nu te bezien hoe Belfius evolueert, en of deze ontwikkeling tot hogere kosten of minder faciliteiten leidt. Maar tot nu toe is alles altijd vlekkeloos verlopen en hebben we nooit de behoefte gevoeld of de zin gehad om naar de concurrentie over te stappen, ook al hadden we aanvankelijk de verschillende financiële instellingen met elkaar vergeleken.”



Laat uw liquiditeiten optimaal renderen, zonder ze volledig vast te zetten



In deze onzekere want voortdurend veranderende economische tijden hebben ondernemingen en instellingen het zeer goed begrepen: ze moeten voldoende liquiditeiten achter de hand houden om snel te kunnen inspelen op opportuniteiten, maar ze willen hun geld in afwachting ook optimaal laten renderen, tegen een zo laag mogelijk risico. Hoe is dat vandaag nog mogelijk?

TWEE ONVERWOESTBARE SURVIVALTIPS VOOR WIE BELEGT

Tip 1: "Beleg in wat u zelf kent en begrijpt"

Een financiële instelling uit uw vertrouwde omgeving, een regelmatig persoonlijk contact, een eerder klassiek aanbod van beleggingsproducten ... Het klinkt allemaal niet zo sexy, maar op de langere termijn bewijst degelijkheid zijn nut.

Tip 2: "Time is money"

Bij een normale, steile rentecurve geldt: hoe langer de looptijd, hoe hoger de rente. Met andere woorden: als u dag in dag uit over uw liquiditeiten wilt kunnen beschikken, geniet u onvermijdelijk een lagere vergoeding. Dat is de prijs die u betaalt voor de beschikbaarheid.

De oplossing bestaat erin een onderscheid te maken tussen de types cash in uw onderneming of instelling, volgens de periode dat u ze kunt missen, en die dan te beleggen in een product met een passende looptijd (van steeds beschikbaar tot een maand, een jaar ...). Hoe langer u het geld kunt missen, hoe langer de looptijd kan zijn en hoe beter uw liquiditeiten kunnen renderen. Er komen ook geregeld nieuwe liquiditeiten vrij, op de vervaldagen van uw beleggingsproducten.

Gespreid beleggen in de praktijk

Het deel van uw liquiditeiten dat u frequent nodig hebt, plaatst u best op de Belfius Tre@sury +, een spaarrekening met een hoge basisrente maar zonder enige verplichting qua looptijd. Liquide middelen die u een maand of langer, tot een bepaalde betaaldatum, niet nodig hebt, kunt u storten op de Belfius Tre@sury Special, een spaarrekening die een hoger rendement biedt op meer dan 1 maand. En als er een bepaalde som (een 'matras') is die u op langere termijn kunt missen, kunt u die laten renderen op één of meerdere rekeningen Belfius Tre@sury Fidelity. Dat is een spaarrekening met een basisrente en een bonusvergoeding na x aantal maanden. Interessant bij deze laatste rekening is dat het geld ook altijd beschikbaar kan zijn binnen de 32 kalenderdagen, net zoals bij de Tre@sury Special. Handig als u een onvoorziene liquiditeitsbehoefte wilt vervullen, of als u wenst in te spelen op een opportuniteit.

Hebt u een verdere beleggingshorizon? Dan kunt u ook gespreid beleggen in andere producten zoals beleggingsverzekeringen (Tak 26), obligaties (van de staat en/of grote ondernemingen), fondsen, discretionair portefeuillebeheer ...

Laat u voor de spreiding van uw beleggingen leiden door uw beleggingsdoelstellingen, uw beleggersprofiel, uw huidige financiële situatie, uw toekomstvisie ... en door uw relatiebeheerder of corporate banker en zijn team bij Belfius Bank. We volgen uw portefeuille, de economische omstandigheden en hun gevolgen voor uw liquiditeiten en beleggingen op de voet. Geen overbodige luxe in een steeds sneller veranderende wereld.

Hoe langer u liquiditeiten kunt missen, hoe beter ze kunnen renderen.

Nieuwe Maha-studie

de ziekenhuissector ondersteunt de economische groei

Belfius Bank heeft zopas via de **Maha**-studie (**M**odel for **A**utomatic **H**ospital **A**nalyses) de financiële situatie van de algemene ziekenhuizen in België geanalyseerd. De algemene ziekenhuizen onderscheiden zich van de psychiatrische en universitaire ziekenhuizen*. Niet alleen hebben ze minstens een dienst heelkunde, een dienst interne geneeskunde en/of pediatrie, een spoeddienst die 24 uur op 24 klaar toegankelijk is en een kraamkliniek. U kunt er ook terecht voor alle niet-heelkundige specialismen in verband met volwassenen (cardiologie, pneumologie, gastro-enterologie, endocrinologie ...). Ze behandelen dus tal van pathologieën.

1,2 miljard
euro

investeringen in de algemene
ziekenhuizen in 2011.

* Belfius realiseert ieder jaar twee aanvullende studies: één over de 7 universitaire ziekenhuizen en één over de psychiatrische ziekenhuizen.

“De opmerkelijke omzetstijging van de ziekenhuissector bevestigt een tendens die zich al enkele jaren scherp aftekent.

Dankzij de medewerking van al de algemene ziekenhuizen kunnen we een zeer getrouw en compleet beeld geven van de evolutie die de sector de jongste jaren heeft meegemaakt.

De Maha-studie heeft bijzonder interessante informatie opgeleverd. De opmerkelijke omzetstijging van de ziekenhuissector bevestigt een tendens die zich al enkele jaren scherp aftekent. Daarnaast breiden de ziekenhuizen hun activiteiten alsmaar uit, investeren ze altijd maar meer en werven ze steeds meer perso-

neel aan. Na een grondige analyse blijken deze vaststellingen allemaal gevolgen te zijn van de vergrijzing en van de efficiëntere werking van de ziekenhuizen.

Stijgend investeringsniveau

In 2011 investeerden de algemene ziekenhuizen 1,2 miljard euro (+9,01 %) in zowel gewoon onderhoud als belangrijke vastgoedprojecten.

Het investeringsniveau was nagenoeg identiek in de drie gewesten en er was ook nauwelijks een verschil qua investeringsvolume tussen de openbare en de private ziekenhuizen.

De investeringen werden hoofdzakelijk gefinancierd met kredieten die werden aangegaan bij kredietinstellingen (+9,8 %), maar ook vaak met eigen middelen. Ten slotte droegen de gewesten en gemeenschappen bij via investeringssubsidies: de netto-aangroei daarvan was 12 miljoen euro - het verschil tussen nieuwe subsidies en afschrijvingen op historische subsidies.

Stijgende omzet en loonkosten

De totale omzet steeg met 4,95 % (na +3,2 % in 2010) tot 13,6 miljard euro. De stijging was vooral te wijten aan een toename met 5,5 % in de component 'erelonen' (na +1,6 % in 2010) en aan een toename met 8,6 % in de component 'forfaits' (grotendeels dagopnames).

Daarnaast liepen de loonkosten met 5,6 % op, onder meer door de stijging van het aantal voltijdequivalenten (vte's) met 2,1 % en van de kosten per vte (+3,2 %).

Ook de indexering (+2,68 %) en de verlenging van maatregelen zoals het Kankerplan, waarvoor extra vte's werden gefinancierd, dreven de loonkosten de hoogte in.

De groei van de farmaceutische producten (+3,5 %) stabiliseert op een veel lager niveau sinds de invoering van de forfaitarisering, die ook gepaard ging met een prijsdaling voor tal van producten. Door het margepercentage dat de ziekenhuizen mogen aanrekenen voor ambulante farmaceutische prestaties, lopen hun inkomsten terug.



“Johan Van Laer, (Research Belfius) heeft de resultaten van de Maha-studie in Brussel gepresenteerd op 26 september 2012.

Enkele markante cijfers

De Maha-studie toont het belang aan van de socio-economische rol die de ziekenhuissector in België speelt.

Financiële gegevens voor 2011		Groei (t.o.v. 2010)
Omzet	EUR 13,6 miljard	+4,95 %
Bestaande infrastructuur*	EUR 7,1 miljard	+7,34 %
Investeringen in 2011	EUR 1,2 miljard	+9,01 %

* Gebouwen en terreinen, medische en niet-medische uitrusting

Directe tewerkstelling in 2011 (zonder dokters)		Groei (t.o.v. 2010)
Totaal aantal vte's	91 447	+2,03 % (+ 1 815 vte's)
Verplegend en verzorgend personeel	51 020	+1,48 % (+ 745 vte's)
Paramedisch personeel	9 530	+5,94 % (+ 535 vte's)
Ander personeel*	30 897	+1,76 % (+ 536 vte's)

* Administratief personeel, arbeiders en andere



Groei van de ziekenhuisactiviteiten

De sterke omzetstijging die verband houdt met de 'forfaits' toont aan dat dagopnames in de lift zitten. Ook het aantal klassieke opnames neemt toe (+1,4 %), vooral bij de diensten geriatrie (+1,91 %) en revalidatie (+3,12 %). Die stijging weerspiegelt de vergrijzing van de bevolking.

De duur van een klassieke hospitalisatie wordt onverminderd korter (van 5,93 naar 5,77 dagen in de dienst diagnostische heelkunde) dankzij de toenemende efficiëntie in de sector. De bezettingsgraad is daarentegen nauwelijks verminderd, doordat er veel meer opnames waren, vooral in de diensten geriatrie en revalidatie (vergrijzing van de bevolking).

Werkgelegenheid

De directe tewerkstelling in de ziekenhuissector is met 2,03 % gestegen tot 91 447 vte's (dokters niet inbegrepen). Deze ontwikkeling is toe te schrijven aan de voortzetting van het Kankerplan, aan het sociaal akkoord en aan de bijkomende Maribel-schijf*.

*De sociale Maribel heeft als doel de tewerkstelling in de non-profitsector te bevorderen door bijkomende banen te scheppen, om zo tegemoet te komen aan de noden van de sector en de kwaliteit van de dienstverlening te verbeteren. De werkgevers creëren nieuwe arbeidsplaatsen die worden gefinancierd met verminderingen van de werkgeversbijdragen die vooraf verdeeld werden onder de fondsen van de sociale Maribel.

+2,03 %

directe tewerkstelling in de ziekenhuissector (dokters niet inbegrepen).

TE ONTHOUDEN

- In 2011 investeerden de algemene ziekenhuizen 1,2 miljard euro, wat 9,01 % meer is dan in 2010. De investeringen waren vooral bestemd voor nieuwe vastgoedprojecten. De financiering kwam hoofdzakelijk van kredietinstellingen, maar gebeurde ook, in niet onbelangrijke mate, met eigen middelen.
- De totale omzet van de sector bedraagt 13,6 miljard euro, door een stijging van de component 'erelonen' en door consequente besparingsmaatregelen op het niveau van de erelonen in 2010.
- De duur van een klassieke hospitalisatie wordt onverminderd korter, van 5,93 naar 5,77 dagen in de dienst diagnostische heelkunde (bedden voor heelkunde en interne geneeskunde). Dit dankzij de toenemende efficiëntie in de sector.
- De bezettingsgraad is vooral toegenomen in de diensten geriatrie en revalidatie, wat een gevolg is van de vergrijzing van de bevolking.

Dankzij de medewerking van al de algemene ziekenhuizen kunnen we een zeer getrouw en compleet beeld geven van de evolutie die de sector de jongste jaren heeft meegemaakt.

De euro- zone in 2013

Opnieuw recessie
of is het einde van
de tunnel in zicht?

In 2012 kende de eurozone een recessie door de forse groeidaling waarmee de Zuid-Europese probleemlanden kampten. Ze dienden immers een drastisch sanerings- en herstructureringsbeleid door te voeren, in het kader van de reddingsoperatie die de Europese Commissie voor hen had uitgewerkt. Brengt 2013 beterschap?

“In 2013, moeten we stilaan de vruchten kunnen plukken van de beleidsbijsturingen van de laatste jaren.

In ieder geval wordt 2013 een scharnierjaar voor de economie in de eurozone, omdat we stilaan de vruchten moeten kunnen plukken van de beleidsbijsturingen van de laatste jaren. Enkele evoluties binnen en buiten onze Monetaire Unie stemmen ons alvast wat positiever:


- We verwachten dat de Verenigde Staten een geloofwaardige, waarschijnlijk minstens gedeeltelijke oplossing zullen vinden voor hun ontspoorde begrotingstekort en hun torenhoge staatsschuld.
- De groei landen lijken stilaan terug aan te knopen met een ietwat stevigere groei.
- Het Internationaal Monetair Fonds (IMF) beseft stilaan dat alleen maar saneren gevaarlijk is voor het economische weefsel van een land. Daarom is het niet uitgesloten dat Duitsland in de aanloop van zijn parlementsverkiezingen in september 2013 een stimulerend beleid aankondigt via belastingverlagingen en/of versnelde loonstijgingen.
- De vertrouwensindicatoren van de bedrijfsleiders in de sterkere eurolanden bodemen sinds enkele maanden uit, waardoor de groei mogelijk weer zal toenemen. De beursexpansie in het najaar van 2012 anticipeerde daar al op.

De vruchten van welk ander beleid?

Wat zijn nu die beleidswijzigingen, waarvan we langzamerhand de eerste voorzichtig positieve gevolgen zouden kunnen voelen?

Ten eerste voert de Europese Centrale Bank (ECB) momenteel een geldbeleid waarbij ze veel liquiditeiten aan de banken worden verstrekt tegen een zeer lage basisrente. Het behoud van dit beleid is uiteraard cruciaal: het zou het gevaar voor een 'credit crunch' moeten afwenden.

Verder zet Mario Draghi, de voorzitter van de ECB, alles op alles om de euro te redden. Zijn engagement luidde eind juli 2012 een structurele positieve ommekeer in: de rentevoeten van de probleemlanden uit de



De vertrouwensindicatoren van de bedrijfsleiders in de sterkere eurolanden bodemen sinds enkele maanden uit.

eurozone zijn spectaculair gedaald en de uitgften van overheidspapier door die landen verlopen zeer vlot. De speculatie tegen de eurozone is flink verminderd.

Uiteraard zijn deze positieve evoluties niet het werk van één man. Ze zijn ook de eerste resultaten van enkele belangrijke stappen die op Europees niveau zijn ondernomen om tot een - hopelijk duurzame - oplossing te komen voor de structurele economische en budgettaire handicaps waarmee de eurozone kampt.

Enkele mijlpalen waren:

- De ondertekening en implementatie van het verdrag voor stabiliteit, coördinatie en 'governance' in de Economische en Monetaire Unie (EMU) in maart 2012.
- Het voorstellen van het stappenplan voor de Europese bankenunie in juni 2012.
- Het opstarten van het Europees Stabiliteitsmechanisme in oktober 2012.
- De herkapitalisering van enkele Spaanse banken en de nieuwe Griekse schuldherschikking, beide in december 2012.

We blijven echter wachten op een concretisering van het Europese groeipact dat eind juni 2012 werd aangekondigd, en waarbij een belangrijke rol is weggelegd voor de Europese Investeringsbank. Een concreet plan is nochtans meer dan welkom!

We mogen echter niet te vroeg victorie kraaien ...

Het groeivoorzicht van de Europese Commissie voor de economie van de eurozone in 2013 blijft ondanks alle inspanningen zeer bescheiden: +0,1 %, terwijl in de Verenigde Staten een groei van +2,0 % en in China nog een groei van +8,2 % wordt verwacht. Goed nieuws is wel dat de inflatie zou kunnen terugvallen tot +1,8 % tegenover +2,5 % vorig jaar. In de Verenigde Staten zou die relatief hoog blijven: +2,2 % (ter vergelijking: in 2012 bedroeg die +2,0 %).

0,1 %

Dat is de zeer bescheiden groei die de Europese Commissie in 2013 verwacht voor de economie van de eurozone.

Als de gezamenlijke Belgische overheid erin slaagt om het begrotingstekort in 2013 tot $-2,2\%$ van het bbp te beperken, kan de staatsschuld in de buurt van 100% van het bbp worden gehouden. Dit vereist wel een serieuze begrotingscontrole in de komende maanden.



Hoe is het in België gesteld?

Ons land heeft een kleine, open economie die dus zeer kwetsbaar is voor de Europese en andere internationale ontwikkelingen. In 2012 kwam dit sterk tot uiting vanaf het tweede kwartaal. Vandaar waarschijnlijk dat onze economie een nulgroei kende voor het volledige jaar, tegenover nog $+1,8\%$ in 2011. De inflatie daalde wel van $+3,5\%$ in 2011 tot $+2,6\%$ in 2012, dankzij onder andere de blokkering van de energieprijzen vanaf 1 april 2012 en het stilvallen van de algemene grondstoffenprijsstijging door de zwakkere wereldeconomie.

Het ondernemersvertrouwen bodemt uit na de inzinking sinds midden 2011, maar het consumentenvertrouwen blijft laag - het is teruggevallen tot het peil van begin 2009. De bestedingen van de gezinnen worden afgeremd door bedrijfsherstructureringen en -sluitingen, de toenemende werkloosheid, de hogere belastingen op inkomsten uit roerende beleggingen, de schrapping of vermindering van premies voor investeringen in renovaties en energiebesparende maatregelen, de overheidsbesparingen op werkings- en investeringsuitgaven ... De vraag groeit dus niet meer, waardoor de ondernemingen op hun beurt hun investeringen terugschroeven.

Nu, er is ook goed nieuws. Zo verwachten we in 2013 een positieve groeibijdrage door de export, zeker als de overheid nog enkele bijkomende maatregelen treft om onze concurrentiepositie te versterken.

Ook de weliswaar bescheiden heropleving van de economie in de eurozone komt onze export ten goede. Daardoor verwachten we in 2013 een groei van het bbp met $0,5\%$ en een daling van de inflatie tot $+1,9\%$. Dat laatste zou een bijkomende loonindexering in de loop van dit jaar kunnen vermijden.

Een streng begrotingsbeleid blijft essentieel voor ons land!

Een streng begrotingsbeleid blijft essentieel voor ons land!

Om de beperkte beterschap - ook in ons land - te behouden en te laten toenemen, is het essentieel dat de verschillende regeringen in ons land een geloofwaardig begrotingsbeleid blijven voeren, dat in lijn ligt met het stabiliteitsprogramma van België. Dat laatste bevat de krachtlijnen en de doelstellingen voor het Belgische begrotingsbeleid van de komende jaren. Concreet stelt het programma dat de begroting van de gezamenlijke Belgische overheid in 2015 in evenwicht moet zijn. Deze doelstelling laten varen zou de zeer lage rente die we vandaag genieten, in gevaar kunnen brengen. Die rente is fors gedaald sinds de in november 2011 opgetekende piek toen de regeringsvorming in een impasse zat, wat ons land een enorme besparing heeft opgeleverd. Die besparing consolideren vormt een grote uitdaging. De ambitie om het begrotingstekort van de gezamenlijke Belgische overheid in 2013 tot $-2,2\%$ van het bbp te beperken, zal trouwens een serieuze begrotingscontrole vereisen in de komende maanden, omdat de verschillende Belgische regeringen een te positief groeiscenario hebben gehanteerd bij de opmaak van hun begrotingen. Als dat lukt, kan de staatsschuld in de buurt van 100% van het bbp worden gehouden.

In 2013 verwachten we een positieve bijdrage aan de economische groei in België door de export.



Belfius Bank bevestigt als kassier van het

WAALS GEWEST



Gemeenschappen en Gewesten zijn bij wet verplicht een 'kassier' te kiezen: een bankinstelling die hun thesaurie centraliseert, belast is met de uitvoering van hun verrichtingen en ook moet zorgen voor een afdoende reporting.

Na raadpleging van de markt stelde het Waals Gewest in juli laatstleden Belfius Bank aan als kassier voor de periode van 1 januari 2013 tot 31 december 2017. Het Gewest behoudt zo het vertrouwen in de bank als kassier, een functie die ze al meer dan 22 jaar vervult, en onderstreept het statuut van Belfius Bank als gespecialiseerd financieel dienstverstreker aan de regionale en de lokale overheden.

Het kassierscontract met het Waals Gewest geldt eveneens voor een dertigtal paragewestelijke instanties, zoals het AWIPH (Agence wallonne pour l'intégration des personnes handicapées), de SPAQuE (Société publique d'aide à la qualité de l'environnement) of het AWEX (Agence wallonne à l'exportation et aux investissements étrangers). De eerstkomende jaren blijft Belfius Bank dus hun exclusieve kassier.



AFSCHAFFING van de effecten aan toonder

Zijn de effecten uitgegeven door uw vennootschap al gedematerialiseerd? Indien niet, aarzel dan niet langer en neem contact op met Belfius Bank!

Hebt u als emittent nog fysieke effecten in omloop? Dan bent u bij wet verplicht om vóór 31-12-2013 de nodige stappen te zetten. U dient ervoor te zorgen dat alle fysieke effecten tegen die datum uit omloop gehaald zijn. U moet ze dus laten omzetten in gedematerialiseerde effecten of nominatieve effecten (al dan niet in een effectendossier).

Door u in orde te stellen met de wetgeving vrijwaart u de belangen van uw aandeelhouders. We beseffen maar al te goed dat de omzetting heel wat werk met zich meebrengt. Belfius biedt u zijn hulp aan, zodat u zich op uw core business kunt concentreren.

In eerste instantie helpen we u de gepaste vorm van dematerialisatie kiezen. Kiest u voor gedematerialiseerde effecten, dan kan Belfius optreden als centraliserende instelling. Kiest u voor nominatieve effecten in een effectendossier, dan kan Belfius fungeren als grootboekbeheerder.

In beide gevallen neemt de bank een hele reeks administratieve taken op zich, zoals het omzetten van de effecten aan toonder, het uitvoeren van verrichtingen op effecten en het rapporteren aan de emittent en eventueel aan de effectenhouders.

Voor 2013 bedraagt de dematerialisatietaks 2%.



Wilt u meer weten over wat we voor u kunnen doen?

Neem dan gerust contact op met uw Corporate Banker.

U vindt meer info over dematerialisatie via www.belfius.be > Corporate > Thema's > Dematerialisatie

CONGRES POLITIEZONES

Op 19 maart 2013 organiseert het Centrum voor Lokale Politiek (vakgroep Politieke Wetenschappen, UGent) haar 14^e congres rond het thema "De bolletjeskermis van 14 oktober 2012: en nu?", voor het vijfde jaar op rij in partnerschap met Belfius Bank. Frank Lierman, Chief Economist van Belfius Bank, sluit het congres af met een uiteenzetting van de financiële uitdagingen voor de komende lokale regeerperiode. Het volledige programma en mogelijkheid tot inschrijven vindt u op de website van het CLP: www.ugent.be > Onderzoek > Onderzoeksgroepen > CLP > Congressen.