

ECONOMISCH TIJDSCHRIFT



Jaargang 7
Mei 2001

Nationale Bank
van België



Copyright Nationale Bank van België NV

Iedere openbaarmaking en verveelvoudiging voor
niet-commerciële doeleinden is toegestaan, mits de bron wordt vermeld.

ISSN 1371-1229

INHOUD

De bancassurance	9
De Belgische economie in 2001	35
Summaries of articles	67
Abstracts of the Working paper series	69

LIJST VAN AFKORTINGEN

BBP	Bruto binnenlands product
BIB	Bank voor Internationale Betalingen
BTW	Belasting over de toegevoegde waarde
BVB	Belgische Vereniging van Banken
BVVO	Beroepsvereniging der Verzekeringsondernemingen
CAO	Collectieve arbeidsovereenkomst
CDV	Controledienst voor de Verzekeringen
CEA	Comité européen des assurances
EC	Europese Commissie
ECB	Europese Centrale Bank
ESR	Europees Systeem van Rekeningen
EU	Europese Unie
HICP	Geharmoniseerde consumptieprijsindex
HST	Hogesnelheidstrein
ICB	Instelling voor Collectieve Belegging
IMF	Internationaal Monetair Fonds
INR	Instituut voor de Nationale Rekeningen
IZW	Instelling zonder winstoogmerk
KMO	Kleine of middelgrote onderneming
MEZ	Ministerie van Economische Zaken
MTA	Ministerie van Tewerkstelling en Arbeid
NBB	Nationale Bank van België
NCB	Nationale centrale bank
NIS	Nationaal Instituut voor de Statistiek
OESO	Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling
OPEC	Organisatie van Olie-exporterende Landen
RSZ	Rijksdienst voor Sociale Zekerheid
RVA	Rijksdienst voor Arbeidsvoorziening
UMTS	Universal Mobile Telecommunications System
VS	Verenigde Staten

CONVENTIONELE TEKENS

–	het gegeven bestaat niet of heeft geen zin
n.	niet beschikbaar
pct.	procent
p.m.	pro memorie
r	raming
v	voorlopig

HET BANKVERZEKEREN

De laatste jaren heeft de Belgische banksector tal van herstructurerings ondergaan. Deze bleven niet beperkt tot fusies en overnames tussen de nationale kredietinstellingen, maar vonden plaats in ondernemingen die actief zijn in meerdere landen of takken van de financiële dienstverlening. Door die hergroeperingen ontstonden met name verscheidene grote groepen die zowel bank- als verzekeringsactiviteiten verrichten (Fortis, Dexia-Artesia, KBC, ING-BBL, Axa-Royale Belge). Dit artikel gaat over het verschijnsel bankverzekeren (of verzekeringsbankieren) waarvoor een belangrijke rol is weggelegd in het Belgische financiële landschap.

In een eerste deel wordt het begrip bankverzekeren gedefinieerd en worden de voornaamste kenmerken ervan geschetst. De factoren die de opkomst van het bankverzekeren in de hand hebben gewerkt, worden geanalyseerd in het tweede deel, terwijl in het derde deel van het artikel wordt uiteengezet hoe die activiteit zich in België heeft ontwikkeld. Een vierde deel, ten slotte, onderzoekt de gevolgen van het bankverzekeren voor de financiële instellingen, enerzijds, en de toezichthoudende autoriteiten anderzijds.

1. DEFINITIE EN KENMERKEN

1.1 DEFINITIE

De desbetreffende literatuur geeft voor het begrip bankverzekeren geen eenduidige en afdoende definitie. Vanuit een *organisatorisch* standpunt slaat deze term op de verschillende toenaderingswijzen tussen bank- en verzekeringsactiviteiten. In die betekenis omvat het bankverzekeren een ruim gebied gaande van de loutere distributie van verzekeringsproducten via de bankklokken over « de verzekeringsactiviteit die wordt gepresteerd door een verzekerings-

maatschappij, dochter van een bank, ten voordele van verzekeren die klant zijn van de bank »¹ tot de integratie van een bancaire instelling en een verzekeringsmaatschappij binnen eenzelfde groep met het oog op de maximale benutting van de potentiële synergieën. In dit artikel worden die verschillende organisatievormen beschouwd teneinde beter het geheel van de verschillende facetten van het verschijnsel te belichten. Evenzo zal de term bankverzekeren worden gebruikt ongeacht de richting van de diversifiëring van de activiteiten. Naast banken die verzekeringsactiviteiten ontplooiën (bankverzekeren *sensu stricto*) bestaan er immers ook verzekeringsmaatschappijen die bankactiviteiten verrichten (verzekeringsbankieren) en holdings die beide soorten activiteiten combineren (*allfinanz*). Dit artikel belicht niettemin vooral de invalshoek « bankverzekeren *sensu stricto* », in navolging van de ontwikkeling die zich in werkelijkheid heeft voorgedaan².

Het bankverzekeren kan ook worden gedefinieerd vanuit het oogpunt van de aangeboden *producten*. Aldus kan beter de aandacht worden gevestigd op de historische ontwikkeling van het bankverzekeren, dat steeds complexere vormen aannam naarmate het verschijnsel aan belang won. Genetay en Molyneux (1998) onderscheiden, verwijzend naar een studie van Daniel (1995) met betrekking tot de Franse situatie, drie fasen in de ontwikkeling van het bankverzekeren die ook kunnen worden waargenomen in andere landen, waaronder België³:

- in een eerste fase verkochten de banken verzekeringsdiensten die rechtstreeks gekoppeld

¹ Definitie ontleend aan De Gryse (2000).

² De fusies in de jaren negentig namen vaker de vorm aan van een overname van een verzekeringsmaatschappij door een bank dan omgekeerd.

³ Voor België komen die drie fasen aan bod in het derde deel van dit artikel.

zijn aan hun bancaire diensten. Het ging dus om een loutere uitbreiding van hun basisactiviteit, die bestond uit eenvoudige producten, waarvan de verkoop min of meer opgelegd was in het kader van verbonden contracten (bijvoorbeeld een schuldsaldoverzekering voor een hypothecaire of andere lening). Deze fase heeft de banken vaak in staat gesteld zich voor te bereiden op de daaropvolgende opkomst van het bankverzekeren;

- vervolgens verschenen de aan levensverzekeringen verbonden spaarproducten waarvoor gunstige belastingvoorwaarden gelden, die de stuwende kracht werden achter de snelle groei van het bankverzekeren. Het gaat om producten die tussen bank- en verzekeringsproducten in liggen;
- het aanbod van verzekeringsproducten door kredietinstellingen vertoont thans een zekere diversificatie. Ze omvatten unit-linked en investment-linked producten, zuivere levensverzekeringen en schadeverzekeringen. De laatstgenoemde categorie vertoont echter minder synergieën met de bancaire activiteit, zodat het bankverzekeren voornamelijk betrekking heeft op levensverzekeringen, met andere woorden producten die hoofdzakelijk gericht zijn op particulieren.

1.2 HET BANKVERZEKEREN ALS DIVERSIFICATIEPROCES VAN DE ACTIVITEIT

De ontwikkeling van het bankverzekeren stemt overeen met een diversificatie van de activiteiten en kan dus worden belicht op basis van de belangrijke parameters van een dergelijk diversificatieproces.

Op grond van de door Genetay en Molyneux (1998) uitgewerkte typologie van de *diversificatiestrategieën* naar producten en cliënten kan het bankverzekeren worden gelijkgesteld met een concentrische diversificatie. Het bankverzekeren heeft immers niet te maken met de overname van een concurrent (horizontale diversificatie) of een onderneming-cliënt of -leverancier (verticale diversificatie), noch met de ontwikkeling van nieuwe producten voor nieuwe cliënten in het kader van activiteiten die geen enkel verband houden met de bestaande activiteiten (conglomeraat). De bank- en verzekeringsactiviteiten zijn immers met elkaar verbonden, vooral in het vlak van marketing en distributie, omdat ze afgestemd zijn op eenzelfde categorie van cliënten, maar ook op het gebied van de « technologie », aangezien sommige levensverzekeringsproducten echte spaarproducten zijn.

TABEL 1 – DIVERSIFICATIESTRATEGIEËN

CLIENTEN \ PRODUCTEN	Soortgelijke technologieën → Verschillende technologieën	
	Identiek (overname van een concurrent)	Horizontale diversificatie
Overname van een onderneming-cliënt of -leverancier	Verticale diversificatie	
Soortgelijke	Concentrische diversificatie op basis van zowel marketing als technologie Bankverzekeren	Concentrische diversificatie op marketingbasis
Nieuwe	Concentrische diversificatie op technologische basis	Diversificatie binnen conglomeraat

Bron : Genetay N. and Molyneux P. (1998).

De diversificatie van de activiteiten van een onderneming wordt ook gekenmerkt door de gekozen *toetredingsformule* voor de ontwikkeling van de nieuwe activiteit. Voor het bankverzekeren worden doorgaans vier formules onderscheiden. Een bank die wenst te starten met bankverzekeren kan zich ertoe beperken distributieovereenkomsten te sluiten met een verzekeringsmaatschappij teneinde de producten ervan via haar loketten in de handel te brengen. Beide bedrijven kunnen ook een joint venture oprichten die belast wordt met het beheer van de gemeenschappelijke activiteiten en die doorgaans een naam krijgt die herinnert aan die van de bank. De bank kan echter de voorkeur geven aan een interne ontwikkeling, via de oprichting van een dochteronderneming. Ten slotte kan ze kiezen voor de overname van een verzekeringsmaatschappij of voor een fusie binnen een holding.

De eerste twee mogelijkheden zijn minder formeel en bieden dus het voordeel dat ze soepeler zijn en snel resultaten opleveren wat diversificatie en synergieën¹ betreft. Als gevolg daarvan kunnen ze minder stabiel blijken te zijn aangezien ze het regelen van belangenconflicten bemoeilijken. De oprichting van een dochteronderneming heeft dat nadeel niet,

¹ Afgezien van aanpassingen aan de computerinfrastructuur die normaliter bij een distributie-overeenkomst moeten worden aangebracht.

aangezien de integratie van beide activiteiten gemakkelijker is, maar ze vergt wel tijd. Fusies en overnames, ten slotte, bieden tegengestelde voor- en nadelen. De problemen die rijzen om twee bestaande vennootschappen harmonieus samen te voegen worden gecompenseerd door de mogelijkheid om de nieuwe activiteit, met name verzekeringen, onmiddellijk uit te voeren.

Het onderscheid tussen deze organisatievormen maakt het mogelijk de definitie van het bankverzekeren te verfijnen. Indien een bank kiest voor een van de eerste twee structuren betekent dit dat ze actief is in het bankverzekeren; ze wordt echter pas bankverzekeraar wanneer ze een dochteronderneming opricht; door de integratie van een bank en een verzekeringsmaatschappij binnen eenzelfde groep, ten slotte, ontstaat een bankverzekeringsgroep.

Dit laatste soort van diversificatie houdt bovendien de keuze van een *organisatiewijze* in. Ook op dit vlak zijn de gebruiken verschillend. Herring en Santomero, die worden geciteerd door Verweire (1999), onderscheiden vier organisatievormen voor een financiële groep :

- volledige integratie;
- bank met niet-bancaire dochterondernemingen;
- holding met dochterondernemingen voor de verschillende financiële activiteiten;

TABEL 2 – VOOR- EN NADELEN VAN DE VERSCHILLENDE FORMULES VOOR TOETREDING TOT HET BANKVERZEKEREN

	Voordelen	Nadelen
Distributie-overeenkomst	<ul style="list-style-type: none"> – soepel, flexibel – diversificatie en synergieën snel bereikt 	<ul style="list-style-type: none"> – delicaat om belangenconflicten te beslechten – beperkt hefboomeffect
Joint venture	<ul style="list-style-type: none"> – soepel, flexibel – diversificatie en synergieën snel bereikt – eventueel gebruik van de naam van de bank 	<ul style="list-style-type: none"> – delicaat om belangenconflicten te beslechten – beperkt hefboomeffect – creatie van te verdelen waarde
Dochteronderneming	makkelijke integratie	geleidelijke inwerkingtreding
Fusie of overname	bestaande activiteit, onmiddellijk operationeel	complexe integratie

- holding met participaties in verschillende financiële vennootschappen die totaal afzonderlijk werken. In dit geval kan men dus niet spreken van een geïntegreerde groep.

1.3 VERGELIJKING VAN DE STRUCTUUR VAN DE BANK- EN VERZEKERINGSSECTOR

Via het verschijnsel bankverzekeren trachten de twee grote sectoren van de financiële dienstverlening, namelijk het bank- en het verzekeringswezen, steeds nauwere banden te smeden en zich te integreren binnen gezamenlijke structuren. In de meeste landen, en in het bijzonder in België, eisen de toezichthoudende autoriteiten echter dat de bedrijven die zich met de diverse activiteiten bezighouden apart blijven, wat het mogelijk maakt de sectorale structuren te vergelijken.

Traditioneel wordt de nadruk gelegd op de verschillen tussen beide sectoren. Verzekeringsmaatschappijen zijn gespecialiseerd in de verkoop van producten die afhankelijk zijn van

een onzekere gebeurtenis, terwijl een van de belangrijke kenmerken van banken is dat ze verplichtingen uitgeven die als betaalmiddel kunnen dienen. Vervolgens trekken banken middelen aan die ze voor eigen rekening beheren, wat hen ertoe aanzet risico's te dragen (die vooral tot uiting komen op de actiefzijde van hun balans); verzekeringsmaatschappijen, daarentegen, nemen risico's ten laste (wat vooral blijkt uit de passiefzijde van hun balans) en dienen in dat kader middelen te beheren als dekking van de technische voorzieningen. Ten slotte beschikken de banken vooral over passiva op korte termijn en activa op lange termijn, terwijl de looptijdtransformatie net andersom is voor de verzekeringsmaatschappijen, aangezien hun passiva vaak voor een langere termijn uitstaan dan hun activa.

Meer recentelijk werden bepaalde overeenkomsten in het licht gesteld. Beide activiteiten leiden immers tot het nemen van risico's en het beheer van middelen. Bovendien zijn de banken voor de deposanten en de kredietnemers een vorm van verzekering, via hun rol in het vlak van intermediaat en looptijdtransformatie. Net als de

TABEL 3 – VERGELIJKING VAN BANK- EN VERZEKERINGSACTIVITEITEN

	Banken	Verzekeringsmaatschappijen
Passiva	Gaan korte-termijnverplichtingen aan die vaak de functie van betaalmiddel vervullen	Gaan verplichtingen aan die echter afhankelijk zijn van onzekere gebeurtenissen en dus van een waarschijnlijkheidsberekening
Activa	Gevormd in het kader van kredietverlening, waarbij het dragen van het kredietrisico een van de specifieke bankfuncties vormt	Beleggingen als dekking voor verplichtingen
Risico's	Vooraf aan de actiefzijde. De aangetrokken passiva worden aangewend voor kredieten die de banken beheren door de risicospreiding te laten spelen	In hoofdzaak aan de passiefzijde. Ze komen overeen met de risico's die de verzekeringsmaatschappijen ten laste nemen en hen ertoe nopen middelen te beheren op de actiefzijde
Looptijdstructuur	Activa gemiddeld op langere termijn dan de passiva (rol van looptijdtransformatie)	Passiva gemiddeld op langere termijn dan de activa (ten minste voor de levensverzekeringen)
Inkomstenbronnen	Intermediatiemarge Andere financiële resultaten	Technische resultaten Financiële resultaten

verzekeringsmaatschappijen bundelen ze de risico's door gebruik te maken van de wet van de grote getallen. Daartegenover zijn de verzekeringsmaatschappijen nauw betrokken bij het beheer van middelen en lijken sommige van hun producten zeer sterk op spaarproducten.

Uit een vergelijking van de *balansstructuur en de resultatenrekening* van beide sectoren blijkt duidelijk de verschillende aard van hun activiteiten. De activa en passiva van de banken zijn sterker gediversifieerd. Het aandeel van de interbancaire activiteit is hoog. De andere middelenbronnen zijn de deposito's van de niet-bancaire cliënteel, maar ook, voor een niet te verwaarlozen gedeelte, de door de banken zelf uitgegeven schuldtitels. Afgezien van de interbancaire leningen bestaat de activiteit van de Belgische banken uit kredietverlening aan de niet-bancaire cliënteel en beleggingen in verhandelbare effecten.

Daartegenover bestaan de middelen van de verzekeringsmaatschappijen voor bijna 80 pct. uit gecumuleerde premies in de vorm van technische voorzieningen, met als tegenpost op de actiefzijde de financiële beleggingen. Ten slotte is het aandeel van het eigen vermogen verhoudingsgewijs hoger op de balans van de verzekeringsmaatschappijen, wat tot uiting komt in een minder groot hefboomeffect dan voor de banken.

Op de resultatenrekening maakten de netto renteopbrengsten, die voortkomen uit de intermediatie-activiteit, in 2000 nog slechts de helft van het bankprovenu uit, terwijl de andere resultaten, waaronder de commissielonen, geleidelijk belangrijker werden. Voor de verzekeringsmaatschappijen vormen de opbrengsten uit beleggingen een onmisbare aanvulling op de inkomsten uit premies, exclusief de uit de contracten voortvloeiende lasten. In de niet-levensverzekeringen zijn die netto-inkomsten

TABEL 4 – VERGELIJKING VAN DE BALANSSTRUCTUUR VAN DE BANKEN EN DE VERZEKERINGSMAATSCHAPPIJEN IN BELGIË
(procenten van het totaal)

Banken ¹			
Activa		Passiva	
Interbankvorderingen	23,1	Eigen vermogen ²	6,4
Vorderingen op cliënten	38,7	Interbankschulden	33,7
Effecten en ander waardepapier	28,8	Schulden tegenover cliënten	41,0
Vaste activa	3,4	In schuldbewijzen belichaamde schulden	11,9
Andere	6,0	Andere	7,0
Totaal	100,0	Totaal	100,0
Verzekeringsmaatschappijen ³			
Activa		Passiva	
Beleggingen	86,6	Eigen vermogen ²	10,6
Deel van de herverzekeraars in de technische voorzieningen	4,7	Technische voorzieningen	79,0
Vorderingen	5,3	Deposito's ontvangen van herverzekeraars	2,5
Andere	3,4	Schulden	6,5
Totaal	100,0	Andere	1,4
		Totaal	100,0

Bronnen: NBB, CDV.

¹ Gegevens aan het einde van 2000.

² Inclusief achtergestelde schulden.

³ Gegevens aan het einde van 1998.

TABEL 5 – VERGELIJKING VAN DE STRUCTUUR VAN DE RESULTATENREKENINGEN VAN DE BANKEN EN DE VERZEKERINGSMATSCHAPPIJEN IN BELGIË

Banken ¹		Verzekeringsmaatschappijen ²		
		Totaal	Levensverzekeringen	Niet-levensverzekeringen
<i>Bankprovenu = 100</i>		<i>Technisch resultaat = 100</i>		
Netto renteresultaten	49,6	Premies	748,7	758,8
Andere financiële resultaten	50,4	Kosten van schadegevallen (–)	344,8	564,7
Bankprovenu	100,0	Verandering van andere technische voorzieningen, onder aftrek van herverzekering (–)	606,2	5,2
Bedrijfskosten (–)	68,1	Premies exclusief kosten	–202,3	188,9
Bruto-bedrijfsresultaat	31,9	Opbrengsten van beleggingen, exclusief lasten	404,7	198,4
Waardeverminderingen (–)	5,2	Netto bedrijfskosten (–)	80,0	224,5
Uitzonderlijk resultaat	8,3	Andere (–)	22,4	62,8
Belastingen (–)	6,9	Technisch resultaat	100,0	100,0
Resultaat van het boekjaar	28,2	<i>Totaal technisch resultaat = 100</i>		
		Technisch resultaat	100,0	55,4
		Opbrengsten van beleggingen, exclusief lasten	93,6	44,6
		Andere opbrengsten, exclusief lasten	–1,8	
		Bedrijfsresultaat vóór belastingen	191,8	
		Uitzonderlijk resultaat (–)	22,7	
		Belastingen (–)	24,4	
		Eindresultaat	144,7	

Bronnen: NBB, CDV.

¹ Gegevens aan het einde van 2000.² Gegevens aan het einde van 1998.

lager dan de bedrijfskosten zodat de opbrengsten uit beleggingen onmisbaar zijn om een positief technisch resultaat te waarborgen. In de levensverzekeringen wordt een aanzienlijk deel van de opbrengsten uit beleggingen enerzijds herverdeeld onder de verzekerden, teneinde het gegarandeerde minimumrendement te waarborgen, en anderzijds uitgekeerd in de vorm van deelnemingen in de winst. Het totale bedrijfsresultaat kwam op zijn beurt voort uit de technische resultaten van de twee takken levens- en niet-levensverzekeringen alsook uit de opbreng-

sten van beleggingen, exclusief lasten, die het eigen vermogen vertegenwoordigen.

Wat betreft het *gewicht in de economische activiteit*, nemen de banken een belangrijker plaats in dan de verzekeringsmaatschappijen, zoals blijkt uit de personeelsdichtheid. In de Europese Unie was die dichtheid in 1998 tweemaal hoger voor de banken (7,5 werknemers per duizend inwoners) dan voor de verzekeringen (3,4 werknemers per duizend inwoners). Hoewel ook in België een aanzienlijk verschil wordt

opgetekend, ligt de personeelsdichtheid er nog hoger dan het Europese gemiddelde, vooral in de verzekeringssector. Hier dient tevens rekening te worden gehouden met de belangrijke rol die makelaars in België vervullen. Deze tussenpersonen, met inbegrip van de personen voor wie die activiteit niet de hoofdbedrijvigheid is, maken meer dan de helft van de werknemers in de verzekeringssector uit, tegen een derde in de EU. In België zijn ook in de kredietinstellingen zelfstandige agenten actief, wat in vrijwel geen enkel ander EU-land het geval is. Indien deze agenten buiten beschouwing zouden worden gelaten in de werkgelegenheidscijfers voor de banksector, dan zou de personeelsdichtheid van de Belgische banken vrij goed overeenstemmen met die in de EU als geheel.

Bovendien zijn op het grondgebied van België meer verzekeringsmaatschappijen gevestigd dan banken. Het omgekeerde geldt voor de EU als geheel, onder invloed van het zeer hoge aantal banken in Duitsland en Frankrijk.

Ten slotte is de marktconcentratie veel hoger in België dan in de EU, zowel in de sector levensverzekeringen als in de banksector. Dit blijkt niet alleen uit het gecumuleerde marktaandeel van de vijf grootste vennootschappen maar ook uit de waarde van de Herfindahl-indexcijfers, die de concentratie meten rekening houdend met alle op de markt actieve vennootschappen. Dit verschil vloeit hoofdzakelijk voort uit de herstructureringen die in de tweede helft van de jaren negentig plaatsvonden, aangezien de omvang van

TABEL 6 – RELATIEF BELANG VAN DE BANK- EN DE VERZEKERINGSSECTOR

(gegevens voor 1998, tenzij anders vermeld)

	Banksector	Verzekeringsector	waaronder levensverzekeringen	waaronder niet-levensverzekeringen
Personeelsdichtheid (per 1.000 inwoners)				
België	8,1	5,3		
Europese Unie	7,5	3,4		
Aantal ondernemingen ¹				
België	120	154	66	129
Europese Unie	8.805	4.527	1.545	2.849
Marktaandeel van de vijf grootste vennootschappen (in procenten)				
België ²	82,6		73,2	56,7
Europese Unie (niet-gewogen gemiddelde)	56,6		56,7	54,1
Europese Unie (gewogen gemiddelde)			44,6	39,3
Herfindahl-indexcijfer ³				
België ²	1.637		1.510	749
Europese Unie (niet-gewogen gemiddelde)	1.052		768 ⁴	729 ⁵
Europese Unie (gewogen gemiddelde)			520 ⁴	421 ⁵

Bronnen: BVB, CEA, ECB en NCB's, Eurostat, OESO.

¹ De gemengde vennootschappen zijn opgenomen in zowel de kolom levensverzekeringen als de kolom niet-levensverzekeringen. Het totaal omvat bovendien de herverzekeringsmaatschappijen.

² Gegevens voor 1999.

³ Het Herfindahl-indexcijfer wordt gedefinieerd als de som van de kwadraten van de marktaandelen van de bestaande vennootschappen, vermenigvuldigd met 10.000. Voor de verzekeringsmarkten werd het totale indexcijfer geraamd aan de hand van de marktaandelen van de vijf voornaamste vennootschappen, waarbij het saldo evenredig werd verdeeld over de andere vennootschappen.

⁴ Exclusief Finland en Luxemburg.

⁵ Exclusief Luxemburg.

de concentratie in België voordien vergelijkbaar was met het Europese gemiddelde.

2. FACTOREN DIE DE ONTWIKKELING VAN HET BANKVERZEKEREN IN DE HAND WERKTEN

2.1 VRAAG NAAR NIEUWE FINANCIËLE PRODUCTEN VANWEGE DE PARTICULIEREN

Aan de vraagzijde hebben twee belangrijke factoren, die gedeeltelijk met elkaar verweven zijn, de ontwikkeling van het bankverzekeren in de hand gewerkt. Het gaat om de demografische ontwikkeling en de verandering van de beleggingsgewoonten van de particulieren.

Op demografisch vlak leiden de daling van het geboortecijfer en de langere levensverwachting tot een forse stijging van de afhankelijkheidsratio van de ouderen, die wordt gedefinieerd als de verhouding tussen het aantal personen van

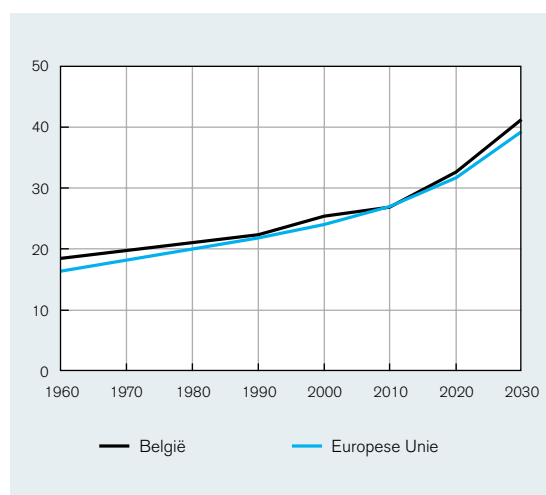
65 jaar en ouder en die van 15 tot 64 jaar. Die toename zal een druk uitoefenen op de wettelijke pensioenstelsels.

In reactie op die ontwikkeling wensen de particulieren aanvullende pensioenen te vormen, die niet meer berusten op het repartitie- maar op het kapitalisatieprincipe. De verzekeraars komen natuurlijk als eerste in aanmerking om te voldoen aan die vraag naar beleggingsproducten op lange termijn. Aangezien die verschuiving in het spaarwezen in hun nadeel dreigde uit te vallen, was het logisch dat de banken hebben getracht toegang te krijgen tot die veelbelovende markt.

Bovendien hebben de toename van de vermogens, de daling van de inflatie en de vraag naar een actiever beheer van de financiële activa bijgedragen tot een heroriëntatie van de particuliere beleggingen naar lange-termijnproducten, die terzelfder tijd een hoger rendement en een grotere flexibiliteit bieden dan de traditionele

GRAFIEK 1 – AFHANKELIJKHEIDSRATIO VAN DE OUDEREN

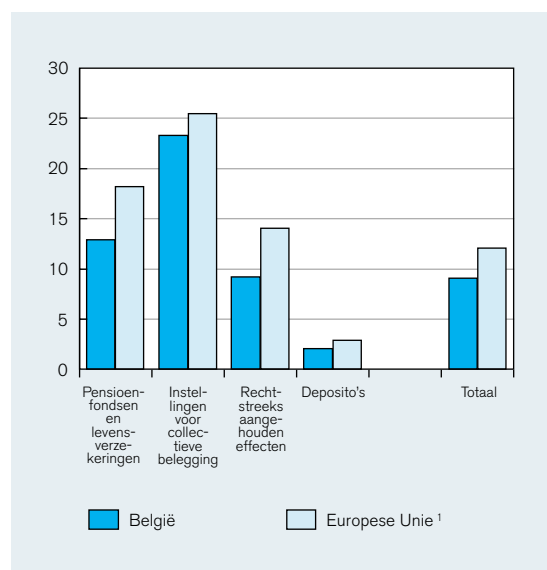
(aandeel van de bevolking van 65 jaar en ouder in procenten van de bevolking van 15 tot 64 jaar)



Bronnen : Eurostat, Verenigde Naties.

GRAFIEK 2 – RECENTE ONTWIKKELING VAN DE BELEGGINGEN DOOR PARTICULIEREN

(gemiddelde van de jaarlijkse veranderingspercentages van de uitstaande bedragen over de periode 1995 tot 1998)



Bronnen : ECB, NCB's.

¹ Oostenrijk, België, Duitsland, Denemarken, Spanje, Frankrijk, Italië, Zweden, Verenigd Koninkrijk.

bank- en levensverzekeringsproducten. De laatste jaren zijn de uitstaande vorderingen op institutionele beleggers, waaronder de verzekeringsmaatschappijen, veel sterker gestegen dan die van de andere categorieën van beleggingen door de gezinnen, zoals de rechtstreeks aangehouden effecten en de bancaire deposito's. Die ontwikkeling werd zowel in België als in de andere EU-landen opgetekend.

In tal van landen heeft de overheid ook een rol gespeeld in de ontwikkeling van de beleggingen bij institutionele beleggers, door pensioenspaaren levensverzekeringsproducten een gunstige fiscale behandeling te verlenen. In België bewerkstelligde de belastingvrijstelling van vermogenswinsten bovendien een groei van de beleggingen bij ICB's die het stelsel van de kapitalisatie van de inkomens toepassen.

Die verschillende vraagondersteunende factoren hebben in Europa als geheel ertoe geleid dat de levensverzekeringsproducten veel sneller groeiden dan de niet-levensverzekeringsproducten. Gemeten aan de hand van de ratio van de brutopremies ten opzichte van het bbp, is de penetratiegraad van de levensverzekeringen in de Europese Unie tussen 1990 en 1998 gemiddeld met 6,1 pct. per jaar gestegen, terwijl de niet-levensverzekeringen met amper 0,9 pct. toenamen.

Bovendien zijn de structurele verschillen tussen de diverse landen verhoudingsgewijs minder uitgesproken in de niet-levensverzekeringen. In de tak levensverzekeringen, daarentegen, is de penetratiegraad in het Verenigd Koninkrijk, Nederland en Frankrijk dubbel of zelfs driemaal zo hoog als die van Spanje, Italië of Duitsland.

TABEL 7 – PENETRATIEGRAAD VAN DE EUROPESE VERZEKERINGSMARKTEN

(rechtstreekse brutopremies in procenten bbp)

	1990	1998	Gemiddelde van de jaarlijkse groeivoeten over de periode 1990 tot 1998 (in procenten)
Levensverzekeringen			
België	1,58	3,68	11,4
Frankrijk	3,09	5,07	7,1
Duitsland	2,48	2,84	1,8
Italië	0,67	2,53	18,5
Nederland	3,97	5,70	4,8
Spanje	1,09	2,47	12,3
Verenigd Koninkrijk	6,16	8,84	5,0
Europese Unie ¹	2,77	4,43	6,1
Niet-levensverzekeringen			
België	3,05	2,80	-1,0
Frankrijk	2,81	2,93	0,6
Duitsland	3,44	3,67	0,9
Italië	1,96	2,35	2,3
Nederland	3,68	4,14	1,7
Spanje	2,44	2,72	1,4
Verenigd Koninkrijk	4,42	4,20	-0,4
Europese Unie ¹	3,02	3,22	0,9

Bron : OESO.

¹ Gewogen gemiddelde.

België neemt een tussenpositie in. Bij de evaluatie van de positie van België zou bovendien rekening moeten worden gehouden met de in Luxemburg afgesloten levensverzekeringcontracten. Naar schatting 85 pct. van de op de Luxemburgse markt aangegane levensverzekeringen hebben betrekking op buitenlanders, waarvan ongeveer de helft bestaat uit Belgische ingezetenen. Het premiebedrag dat overeenstemt met die door Belgen gesloten contracten wordt voor het jaar 1998 op ongeveer 2,2 miljard euro geraamd, dat is zowat 1 pct. bbp. Door dit percentage bij de in België geïnde brutopremies te voegen (3,68 pct. bbp), wordt een cijfer verkregen dat vergelijkbaar is met het Europese gemiddelde.

De belangrijke ontwikkeling van de tak 23 in 1999 en 2000, ten slotte, zou de Belgische positie op Europees vlak kunnen verstevigd hebben.

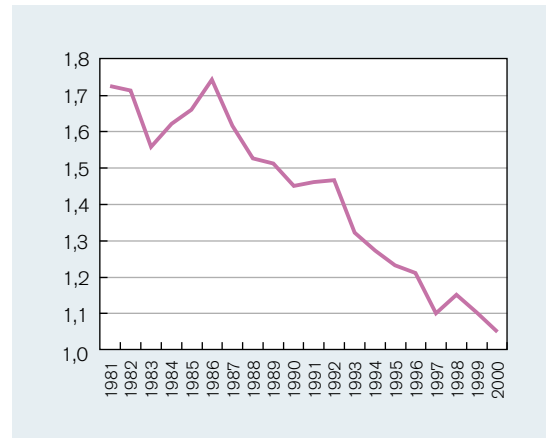
2.2 DALING VAN DE INTERMEDIATIEMARGE VAN DE BANKEN EN NOOD AAN DIVERSIFICATIE

Gedurende de laatste decennia had de banksector te kampen met een toegenomen concurrentie die met name tot uiting kwam in een inkrimping van de intermediatiemarge. Zo bedroegen de netto renteopbrengsten, die in 1981 nog iets meer dan 1,7 pct. van het balanstotaal uitmaakten, in 2000 nog nauwelijks 1,1 pct. De banken hebben dus getracht hun inkomstenbronnen te diversifiëren door het ontplooiën van andere activiteiten die commissielonen opleveren. Die diversificatie was des te noodzakelijker omdat het in de financiële sector aan de gang zijnde desintermediatieproces extra druk uitoefende op de renteopbrengsten.

De bankiers hebben daarop gereageerd door te trachten die desintermediatietendens van de beleggingsstromen te « internaliseren ». De commercialisering van deelbewijzen van ICB's is

GRAFIEK 3 – INTERMEDIATIEMARGE VAN DE BELGISCHE BANKEN

(netto renteopbrengsten in procenten van het balanstotaal)



Bron : NBB.

daarvan een bekend voorbeeld. Het bankverzekeren is een ander door de kredietinstellingen gebruikt middel.

Die diversificatie in het bankverzekeren had tot gevolg dat een aanbodeffect het in deel 2.1 beschreven vraageffect ging ondersteunen. Die twee ontwikkelingen hebben uiteraard gezamenlijk bijgedragen tot de ontwikkeling van de levensverzekeringen in het algemeen en het bankverzekeren in het bijzonder. Zo kan worden vastgesteld dat de Europese landen die gedurende het laatste decennium de hoogste groei in de levensverzekeringsector lieten optekenen, doorgaans dezelfde zijn waar het bankverzekeren aan het einde van de periode het meest ontwikkeld was. Het zou echter niet gewettigd zijn uit dit simultaan verloop een oorzakelijk verband af te leiden, te meer daar de basiskenmerken van de verzekeringsmarkt en de initiële penetratiegraad voor dat product aan het begin van de jaren negentig sterk uiteenliepen van land tot land. Zo bestond in Nederland en in het Verenigd Koninkrijk reeds een lange traditie inzake aanvullende pensioenen en beschikten ze er over geavanceerde systemen. Niettemin kan worden verondersteld dat de banken in een groot aantal landen werden aangetrokken door

GRAFIEK 4 – ONTWIKKELING VAN HET BANKVERZEKEREN EN VAN DE LEVENSVZERKERINGSMARKT IN DE EUROPESE UNIE



Bronnen: OESO, CEA, BWVO, Corcoran S. (1999), Genetay N. and Molyneux P. (1998).

¹ Toename van de penetratiegraad, gemeten aan de hand van het gemiddelde van de jaarlijkse veranderingspercentages van de in procenten bbp uitgedrukte premies over de periode 1990 tot 1998.

² Procenten aan het einde van de jaren negentig.

³ Enkel het aandeel van de drie voornaamste bankverzekeringsinstellingen.

een markt in volle expansie, een groei waaraan ze zelf hebben bijgedragen.

Het aandeel van de voor de eigenlijke verkoop van verzekeringsproducten ontvangen commissielonen kan niet worden afgeleid uit de door de banken verstrekte boekhoudkundige gegevens alleen. Als dusdanig blijft dat aandeel echter vrij gering. De voor de distributie van verzekeringscontracten ontvangen commissielonen vormen slechts een fractie van de totale inkomsten uit commissielonen, die maar zowat 35 pct. uitmaken van de inkomsten exclusief renteopbrengsten, die op hun beurt ongeveer 45 pct. van de totale inkomsten van de banken vertegenwoordigen.

In de bovengenoemde cijfers worden evenwel de voordelen van het bankverzekeren voor de banken onderschat. Tal van synergieën met de traditionele bankactiviteiten kunnen immers worden benut (cfr. delen 2.3 en 2.4) en hebben de meeste grote Belgische banken er trouwens toe aangezet over te stappen van het stadium van

louter distributeur tot een geïntegreerde structuur van een bankverzekeringsgroep (cfr. deel 3).

2.3 BENUTTING VAN DISTRIBUTIESYNERGIEËN

Een belangrijk voordeel van het combineren van bank- en verzekeringsactiviteiten heeft te maken met de synergieën die ontstaan in het vlak van de distributie. De gezamenlijke commercialisering van bank- en verzekeringsproducten maakt het immers mogelijk meer rendement te halen uit het agentschappennet van de banken. Aangezien de distributiekosten verhoudingsgewijs hoger liggen voor levensverzekeringsproducten dan voor niet-levensverzekeringsproducten, zijn de synergieën belangrijker voor de eerstgenoemde van de twee activiteitscategorïën.

Het actievare gebruik van hun distributiekanaalen was des te aantrekkelijker voor de Belgische

TABEL 8 – VERGELIJKING VAN DE DICHTHEID VAN HET BANCAIRE NETWERK IN DE EUROPESE UNIE

(aantal agentschappen per duizend inwoners)

	1990	1998
België	0,90	0,70
Spanje	0,83	0,99
Luxemburg	0,78	0,68
Duitsland	0,63	0,55
Denemarken	0,58	0,55
Oostenrijk	0,58	0,57
Finland	0,58	0,31
Nederland	0,54	0,43
Frankrijk	0,45	0,43
Zweden	0,38	0,25
Verenigd Koninkrijk	0,35	0,26
Italië	0,31	0,46
Ierland	0,27	0,29
Portugal	0,20	0,43
Griekenland	0,19	0,24
EU ¹	0,50	0,48

Bron: ECB.

¹ Niet-gewogen gemiddelde.

banken omdat hun agentschappennet bijzonder dicht is. In de loop van de jaren zeventig en tachtig hanteerden de banken hun nabijheid immers als voornaamste concurrentiemiddel om hun marktaandeel te vergroten. Die strategie kwam tot uiting in een forse groei van het aantal verkooppunten. In 1990 was België aldus het EU-land met het hoogste aantal bankkantoren per duizend inwoners (0,90 tegen 0,50 in de EU als geheel). Hoewel dat aantal dankzij de rationaliseringsinspanningen van de laatste tien jaar enigszins kon worden teruggeschoefd, ligt het niettemin nog altijd ver boven het gemiddelde.

Bankverzekeren biedt tevens de gelegenheid tot het gezamenlijk verkopen van aan bankproducten gekoppelde verzekeringsproducten. De banken kunnen bovendien hun informatie over de cliënteel aanwenden om doelgericht personen te zoeken die belangstelling tonen voor bepaalde verzekeringsproducten, voor zover dit mogelijk is binnen het kader van de wetten op de koppelverkoop en de bescherming van de persoonlijke levenssfeer. Over het algemeen

hebben bankiers frequenter contacten met hun cliënteel dan verzekeraars, wat vaak tot uiting komt in een grotere getrouwheid.

In België maken de bankverzekeraars gewag van een penetratiegraad van de cliënteel – een begrip dat aangeeft hoeveel procent van de cliënten van de bank verzekeringen hebben afgesloten – van zowat 20 à 25 pct.¹ Hoewel dat cijfer op het eerste gezicht laag kan lijken, moet worden opgemerkt dat bankverzekeraars vaak enkel actief zijn op de levensverzekeringsmarkt, en de meesten onder hen slechts sinds een tiental jaren.

Sinds 1994 houdt de Beroepsvereniging der Verzekeringsondernemingen (BVVO) een jaarlijkse enquête waarin, op basis van het incasso van premies, het belang van de verschillende kanalen voor de distributie van verzekeringen in België wordt beoordeeld. Uit de resultaten voor 1999 – het laatste jaar waarvoor gegevens beschikbaar zijn – blijkt dat meer dan 32 pct. van

¹ Cfr. De Gryse (2000).

TABEL 9 – VERZEKERINGSDISTRIBUTIEKANALEN IN 1999

(procenten van het totaal van de geïnde premies)

	Distributiekanaal		
	Klassiek ¹	Bancair ²	Direct ³
Totaal	51,7	32,5	15,7
Niet-levensverzekeringen	77,6	7,4	15,0
waaronder woningen	74,7	16,8	8,4
Levensverzekeringen	33,8	49,9	16,2
waaronder individuele	30,9	66,3	2,8
groep	41,6	6,5	51,9
p.m. aandeel in de nieuwe contracten			
Individuele levensverzekeringen	20,4	78,1	1,5
Groepslevensverzekeringen	65,4	-4,0 ⁴	38,6

Bron : BVVO.

¹ Omvat de makelaars, dat zijn tussenpersonen die geen exclusieve banden hebben met verzekeringsmaatschappijen, en de loontrekkende en zelfstandige agenten, die wel gebonden zijn door dergelijke juridische verplichtingen.

² Omvat de verkoop, door een bank, van verzekeringen voor rekening van een tot dezelfde groep behorende verzekeringsmaatschappij en voor rekening van derde maatschappijen.

³ Omvat de onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen, de captives en de verschillende vormen van verkoop op afstand (postreclame, telefoon).

⁴ Het negatieve teken voor het aandeel van het bankkanaal in de nieuwe groepsverzekeringscontracten in 1999 is toe te schrijven aan een portefeuille-overdracht, binnen een bankverzekeringsgroep, van de bankpilar naar de verzekeringspilar.

de verzekeringspremies werden geïncasseerd via de banksector. Het klassieke distributiecircuit, via makelaars en agenten, blijft het belangrijkste, met een marktaandeel van bijna 52 pct., terwijl de resterende 15,7 pct. werden geïnd via directe verkopen.

Het belang van het bankverzekeren blijkt nog duidelijker uit een onderzoek per marktsegment. In de niet-levensverzekeringssector blijft de distributie via de banken – behalve voor de verzekeringen die aan een krediet gekoppeld zijn – zoals woonverzekeringen, gering, hoewel ze gestaag toeneemt. Op de levensverzekeringsmarkt, daarentegen, heeft het banknetwerk een veel groter marktaandeel dan het klassieke distributienetwerk, wat zelfs nog meer het geval is indien enkel wordt gekeken naar de individuele levensverzekeringen. In het laatstgenoemde segment wordt momenteel 66,3 pct. van de premies geïnd via de banken, een percentage dat zelfs oploopt tot 78,1 pct. voor de in 1999 afgesloten nieuwe contracten. Voor de groepslevensverzekeringen bedroeg het aandeel van het banknetwerk in 1999 slechts 6,5 pct. van het totale aantal premies.

2.4 BENUTTING VAN PRODUCTIERYNERGIËN

Naast de synergieën op het gebied van distributie, kunnen de banken ook synergieën benutten op het vlak van productie en beheer.

Het is uiteraard voor de zuivere spaarverzekeringsproducten, met andere woorden voor de kapitalisatiecomponent van de levensverzekeringen, dat de overeenkomsten met de bankactiviteiten het grootst zijn. Tijdens de afgelopen jaren kwam deze analogie zelfs nog sterker tot uiting door de opkomst van gestandaardiseerde levensverzekeringsproducten, die nauwelijks nog verschillen van sommige bankproducten.

Zo verschenen er aan het einde van de jaren tachtig levensverzekeringscontracten van het

type Universal Life op de Belgische markt, waarvoor de verzekerde zelf de betalingsfrequentie en de premies bepaalt. De aldus gevormde spaartegoeden worden vergoed tegen een gewaarborgde rente, vermeerderd met een bonus. Dit type product, naar Angelsaksisch ontwerp, is heel goed vergelijkbaar met het spaarboekje van de banken, wat verklaart waarom deze laatste de belangrijkste initiatiefnemers ervan waren.

Overigens werd de forse groei van de bankverzekeringsactiviteiten in het afgelopen decennium vooral geschraagd door twee nieuwe types van contracten, namelijk de verzekeringsbon¹ en de producten van tak 23 of unit-linked verzekeringen². Deze twee formules vertonen grote gelijkenissen met respectievelijk de kasbon en de traditionele beleggingsfondsen die worden gecommmercialiseerd en beheerd door de banken. Hoewel deze twee soorten producten in het leven werden geroepen door de klassieke verzekeringsmaatschappijen, werd de markt snel gedomineerd door de bankverzekeringsgroepen.

Voor de niet-levensverzekeringsproducten, daarentegen, zijn de synergieën op het vlak van productie eerder beperkt. De te beheren activa zijn meestal veel minder omvangrijk, en bovendien vereist dit soort activiteiten – door de aard van de gedekte risico's – een specifieke technische en actuariële kennis.

Het reeds eerder vermelde onderzoek van de BVVO naar de verzekeringsdistributiekanaalen vormt een illustratie van de voorgaande beschouwingen. Uit de gedetailleerde cijfers omtrent de nieuwe individuele levensverzekeringen

¹ Het betreft levensverzekeringen op korte en middellange termijn die aan de verzekerde gedurende de gekozen periode een vaste opbrengst garanderen. Als aan een bepaald aantal criteria wordt voldaan, is de rente niet onderworpen aan de roerende voorheffing. Voor de contracten met de langste looptijd (8 jaar plus 1 dag), zijn de kapitalen vrijgesteld van successierechten.

² Het betreft levensverzekeringen waarvan de premies worden geïnvesteerd in door de cliënt gekozen beleggingsfondsen in roerende waarden. Eén van de essentiële kenmerken van dit soort verzekeringen is dat geen enkele minimum-rendementswaarborg meer wordt geboden.

TABEL 10 – DISTRIBUTIEKANALEN VAN DE NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERZEKERINGEN IN 1999

(procenten van het totaal van de geïnde premies)

	Distributiekanaal		
	Klassiek ¹	Bancair ²	Direct ³
Individuele levensverzekeringen	20,4	78,1	1,5
Enmalige premies / Koopsommen van korte duur ⁴	87,9	11,9	0,2
Pensioensparen	67,6	28,9	3,5
Verzekeringen bij hypothecaire leningen	27,8	63,7	8,5
Andere individuele levensverzekeringen van tak 21	31,2	62,3	6,5
Tak 23	14,0	85,8	0,2

Bron: BVVO.

¹ Zie voetnoot 1 bij tabel 9.² Zie voetnoot 2 bij tabel 9.³ Zie voetnoot 3 bij tabel 9.⁴ Onder meer de verzekeringsbons.

die in 1999 werden afgesloten, blijkt dat de banken meer dan 85 pct. van de nieuwe contracten van tak 23 hebben geproduceerd, en meer dan 60 pct. zowel van de aan hypothecaire kredieten gekoppelde levensverzekeringen als van de « overige individuele verzekeringen van tak 21 », met inbegrip van de Universal Lifepolissen. Voor de pensioenspaarverzekeringen is het aandeel van de banken beperkt tot ongeveer 29 pct., maar dit product verschilt nauwelijks van het door de banken aangeboden « pensioenspaarfonds ».

De banken hebben daarentegen slechts iets meer dan 10 pct. van de koopsommen van korte duur geproduceerd. Dit resultaat kan paradoxaal lijken als men bedenkt dat deze markt de verzekeringsbons omvat, die door de kredietinstellingen op grote schaal worden verspreid. Het zwakke peil van de langetermijnrente heeft recentelijk echter de aantrekkingskracht van de beleggingen in zowel kasbons als verzekeringsbons fors verminderd, zodat de banken de voorkeur hebben gegeven aan de producten van tak 23, zoals overigens ook aan ICB-aandelen. Het effectieve aandeel van de bankverzekeringsgroepen op de markt van de producten met eenmalige premie is bijgevolg dus waarschijnlijk

groter dan uit het percentage voor het jaar 1999 op zich zou blijken.

De productie en commercialisering van verzekeringscontracten zorgen ook voor een betere risicospreiding bij de banken. Omdat de door de banken gelopen kredietrisico's en de technische risico's die inherent zijn aan de verzekeringsactiviteit niet gecorreleerd zijn, leidt de combinatie van de twee activiteiten tot een grotere stabiliteit in het winstverloop. De activiteiten op het gebied van levensverzekeringen zijn over het algemeen minder riskant dan de kredietverlening, en dit is a fortiori het geval voor de producten van tak 23, een specialiteit van de bankverzekeringsgroepen, waarvoor het risico wordt gedragen door de cliënten.

3. ONTWIKKELING VAN HET BANKVERZEKEREN IN BELGIË

3.1 HISTORISCHE BANDEN

Hoewel de vorming van bankverzekeringsgroepen in België een relatief recent fenomeen is, bestaan er sinds lang banden tussen de

bank- en de verzekeringssector. Een aantal belangrijke kredietinstellingen en verzekeringsmaatschappijen werd immers door dezelfde financiële holdings¹ gecontroleerd en bovendien waren de verzekeraars zelf van oudsher aandeelhouders van banken en spaarbanken.

In het bankverzekeren heeft de ASLK ongetwijfeld een voortrekkersrol gespeeld. Ingevolge haar statuten en sociale opdracht combineerde zij immers bankactiviteiten met het leveren van producten als levensverzekeringen en aan hypothecaire leningen gekoppelde woonverzekeringen. Behalve de ASLK traden ook de meeste andere banken af en toe op als agent voor maatschappijen of als sub-contractant van makelaars voor aan kredieten gekoppelde verzekeringscontracten. De verzekeraars van hun kant waren ook actief op de markt van de hypothecaire leningen en sommige onder hen trokken naast hun verzekeringsactiviteiten eveneens spaarfondsen aan en verstrekten kredieten voor rekening van spaarbanken of openbare kredietinstellingen.

3.2 FORMALISERING VAN DE SAMENWERKINGSAKKOORDEN TUSSEN BANKEN EN VERZEKERINGSMAATSCHAPPIJEN

Vanaf eind jaren tachtig hebben de banken van de gezamenlijke distributie van bank- en verzekeringsproducten via hun agentschappen-netwerk geleidelijk een doelbewuste strategie gemaakt. Uit die periode dateert het concept « bankverzekeren ». Hoewel talrijke factoren aan de basis van die strategische keuze lagen, hebben vooral de fiscale voordelen bij het afsluiten van pensioenverzekeringen een rol gespeeld. De activiteiten van de bankverzekeraars waren aanvankelijk trouwens vooral op de klassieke levensverzekeringsproducten gericht.

Het uit de weg ruimen van wettelijke obstakels voor de participatie van de banken in het kapitaal van verzekeringsmaatschappijen of in

de oprichting van verzekeringsdochters door banken, vormde een essentiële voorwaarde voor de ontwikkeling van het bankverzekeren. Rekening houdend met de ontwikkeling van de markt heeft de Commissie voor het Bank- en Financiewezen vanaf 1988-1989 de banken afwijkingen toegestaan op artikel 14 van het KB nr. 185 van 9 juli 1935, dat banken verbodt een participatie te nemen in commerciële en industriële ondernemingen. Sinds de goedkeuring van het nieuwe statuut van de kredietinstellingen door de wet van 22 maart 1993, zijn participaties in verzekeringsmaatschappijen trouwens zonder beperking toegestaan.

De Belgische kredietinstellingen hebben verschillende strategieën gevolgd om toegang te krijgen tot de verzekeringsmarkt. Sommige (Bacob en Cera bijvoorbeeld) hebben eenvoudige samenwerkingsakkoorden gesloten met de verzekeraar uit hun financiële groep (respectievelijk DVV en ABB). Andere grote Belgische banken hebben geopteerd voor de oprichting van « joint ventures » met verzekeringsmaatschappijen die vaak tot dezelfde financiële holding behoren. Zo werden in 1989 de maatschappijen Alpha Life (Generale Bank en AG1824), alsook Omniver en Omniver Leven (KB en Almanij holding) gevormd. In 1990 volgden Mega en Mega Life (Gemeentekrediet en OMOB²). De BBL opteerde dan weer voor een autonome ontwikkeling, en creëerde respectievelijk in 1989 en 1993 twee 100 pct.-dochterondernemingen : BBL Life en BBL Insurance. Ook kleinere financiële instellingen volgden deze beweging en deden hun intrede op de markt in het begin van de jaren negentig, met de oprichting van een dochteronderneming voor levensverzekeringen (AnHyp Life (AnHyp), Citilife (Citibank), S-Leven (Spaarkrediet) ...).

¹ Bijvoorbeeld : de Generale Bank - AG; Kredietbank - Fidelitas; Cera - ABB, ...

² Deze maatschappijen hadden dezelfde aandeelhouders.

TABEL 11 – SAMENSTELLING VAN DE VOORNAAMSTE OP DE BELGISCHE MARKT ACTIEVE BANKVERZEKERINGSGROEPEN

Voornaamste bankcomponenten			Voornaamste verzekeringscomponenten				
Naam	Rangorde ¹		Naam	Rangorde levensverzekeringen ²		p.m. Rangorde niet-levensverzekeringen ²	
	Vennootschap	Groep		Vennootschap	Groep ³	Vennootschap	Groep ⁴
Fortis		1	Fortis		1		2
Fortis Bank (Generale Bank + ASLK Bank + Krediet aan de Nijverheid)	1		FB Verzekeringen ⁵ (ASLK Verzekeringen + Alpha Life)	1/5		16/95	
Bank van de Post	13		Fortis AG	3		1	
Belgolaise	26						
Dexia – Artesia ⁶		2	Dexia – Artesia ⁶		7		9
Dexia Bank (Gemeentekrediet) ..	3		DVW	8		11	
Artesia Banking Corporation ...	5		Mega / Mega Life	12		33	
Bacob Bank	6		Belstar	31			
Landbouwkrediet	12		Elvia Verzekeringen	37		37	
Eural	17		Corona	43		62	
Parfibank	37		Eural Unitas	53			
KBC		3	KBC		4		4
KBC Bank (Kredietbank + Cera)	2		KBC (ABB + Omniver / Omniver Leven)	4		3	
Centea (HSA + Spaarkrediet) ...	9		Fidea (Fidelitas + Delphi / Delphi Leven)	27		21	
CBC Bank (Crédit Général)	10						
Antwerpse Diamantbank	64						
Krefima	90						
BBL-ING (België)		4	BBL-ING (België)		5		8
BBL	4		BBL Life / BBL Insurance	7		81	
Private Kas Bank	31		De Vaderlandsche	10		10	
Dipo	40		RVS	26		48	
De Vaderlandsche Spaarbank ...	44						
Axa – Royale Belge		5	Axa – Royale Belge		3		1
Axa Bank (Anhyp + Ippa) ⁷	7		Royale Belge	6		2	
			Axa Belgium	11		5	
			UAB	16		45	
			Royale Belge 1994	23		9	
			De Post	n.			
			De Kortrijkse	30		39	
			L'Ardenne Prévoyante	51		47	

Bronnen: BVVO, Jaumain C. (2000), NBB.

¹ Op basis van de cliëntentegoeden (schulden tegenover cliënten en in schuldbewijzen belichaamde schulden), op territoriale basis aan het einde van 2000.² Op basis van de geïnde premies voor rechtstreekse zaken in België in 1998.³ De tweede plaats wordt ingenomen door OMOB en de zesde door AGF Belgium Insurance.⁴ De derde plaats wordt ingenomen OMOB, de vijfde door AGF Belgium Insurance, de zesde door Winterthur en de zevende door Mercator en Noordstar.⁵ De integratie van ASLK Verzekeringen en Alpha Life in FB Verzekeringen dateert van 1999.⁶ De fusie van Dexia Bank en Artesia BC werd aangekondigd in de maand maart 2001.⁷ De integratie van Anhyp en Ippa in Axa Bank dateert van 2000.

De keuze van veel banken voor de « joint venture » formule werd ongetwijfeld ingegeven door

de bekommernis om snel de noodzakelijke deskundigheid te verwerven. Die strategie is echter

op de langere termijn niet altijd stabiel gebleken, hetgeen geleid heeft tot het uiteenvallen van sommige van die allianties. In 1994 nam de Generale Bank bijvoorbeeld de controle over Alpha Life volledig over, terwijl het Gemeentekrediet in 1999 de kleine levensverzekeringsmaatschappij Elvia Verzekeringen overnam om rechtstreeks verzekeringsproducten te kunnen commercialiseren en een einde te stellen aan de samenwerking met OMOB wat betreft de productie van nieuwe zaken.

Vele Belgische banken hebben ook Luxemburgse dochterondernemingen opgericht, teneinde in het kader van de vrije dienstverlening de verkoop van financiële levensverzekeringsproducten aan de Belgische klanten vanuit het Groothertogdom Luxemburg te organiseren¹.

Anderzijds hebben de banken geleidelijk aan gepoogd de waaier van hun verzekeringsactiviteiten te verbreden. Het gamma individuele levensverzekeringen werd bijvoorbeeld uitgebreid met producten die ten opzichte van klassieke levensverzekeringen meer soepelheid bieden inzake premies (universal life), rendement (verzekeringsbons) of de manier waarop het kapitaal wordt belegd (tak 23-producten). Op dezelfde manier hebben de banken zich eveneens begeven op de markt van de groepsverzekeringen. In de tak van de niet-levensverzekeringen bleef daarentegen een belangrijke rol weggelegd voor de makelaars, hoewel enkele grote banken hun eigen schadeverzekeringsmaatschappijen opgericht hebben om contracten zoals auto- en woonverzekeringen te commercialiseren.

De reactie van de verzekeringsmaatschappijen bleef niet uit. Geconfronteerd met de concurrentie van de banken, beslisten zij eveneens hun productengamma uit te breiden en bankdiensten te gaan verrichten. Sommige maatschappijen sloten daartoe akkoorden met de banken² van hun groep of richtten hun eigen instelling³ op. De grootste maatschappijen zijn echter snel overgegaan tot een beleid van fusies en

overnames. Dat is in het bijzonder het geval voor de maatschappij AG1824 waarvan de fusie met AMEV de derde grote ontwikkelingsfase inluide, met name die van de vorming van geïntegreerde bankverzekeringsgroepen.

3.3 VORMING VAN GEÏNTEGREERDE BANKVERZEKERINGSGROEPEN

Vanaf 1997 heeft zich in de Belgische financiële sector een grote concentratiebeweging voltrokken, die een nieuwe dimensie gaf aan de toenadering tussen de banken en de verzekeringsmaatschappijen. Die golf van fusies en overnames leidde tot de vorming van financiële, veelal grensoverschrijdende, conglomeraten⁴. Die grote entiteiten, die kunnen worden omschreven als « multikanaalbankverzekeringsgroepen »,

¹ De belangrijkste van die Luxemburgse dochterondernemingen zijn Generalife (Generale Bank), Almalife (Kredietbank), BBL Life Lux (BBL), BIL Vie (Gemeentekrediet via de overname van de Banque Internationale à Luxembourg), Vitis Life (CERA en ABB), Arcolux (Bacob), ...

² Bijvoorbeeld de hogergenoemde allianties ABB-CERA, DVV-BACOB, alsook P&V en Codep.

³ Bijvoorbeeld Royale Belge Finance (Royale Belge), De Vaderlandsche Spaarbank (De Vaderlandsche).

⁴ Deze worden door De Gryse (2000) als oligopolies aangeduid.

TABEL 12 – MARKTAANDELEN VAN DE VIJF GROTE BANKVERZEKERINGSGROEPEN IN BELGIË

(procenten van het totaal)

Groepen	Bank-activiteiten ¹	Verzekerings-activiteiten ²
Fortis	30,7	42,7
Dexia-Artesia	22,2	6,5
KBC	20,5	13,0
BBL-ING	10,4	8,5
Axa-Royale Belge	2,5	10,6
Totaal van de vijf groepen	86,4	81,3

Bronnen: NBB, Jaumain C. (2000).

¹ Op basis van de cliëntentegoeden aan het einde van 2000.

² Op basis van de geïnde premies voor individuele levensverzekeringen in 1998.

bieden geïntegreerde financiële diensten aan via verschillende distributiekanaalen (netwerken van agentschappen, makelaars, agenten, maar ook telebankieren, call centers en internet). De vijf belangrijkste groepen die momenteel in België actief zijn, met name Fortis, Dexia-Artesia, KBC, BBL-ING en Axa-Royale Belge, hebben een gezamenlijk marktaandeel van meer dan 80 pct. in zowel de bank- als de verzekeringssector.

Fortis is in 1990 ontstaan uit de grensoverschrijdende fusie van twee ondernemingen, namelijk de Belgische maatschappij AG1824 en de Nederlandse bankverzekeringsgroep AMEV/VSB, die zelf het resultaat was van de fusie tussen de Verenigde Spaarbanken en de verzekeringsmaatschappij AMEV. De Belgisch-Nederlandse groep breidde vervolgens fors uit via overnames. De twee voornaamste waren de Generale Bank en de ASLK, maar Fortis verwierf eveneens Mees Pierson en de verzekeringsgroep ASR in Nederland, Pierce National Life Insurance, John Alden Corporation en American Bankers Insurance in de Verenigde Staten, alsook Northern Star in het Verenigd Koninkrijk.

De groep Dexia is het resultaat van de in 1996 doorgevoerde fusie van het Gemeentekrediet van België en het Crédit Local de France. Deze groep realiseerde vervolgens een reeks overnames: in 1999 werd de volledige controle overgenomen over de BIL (Banque Internationale à Luxembourg), waarin het Gemeentekrediet een stapsgewijze participatie had opgebouwd; in 2000 volgden de Financial Security Assurance in de Verenigde Staten en de bank Labouchère in Nederland. In maart 2001 ten slotte werd de fusie aangekondigd van Dexia Bank en Artesia BC, waardoor de groep de tweede belangrijkste Belgische bankverzekeraar werd.

De oprichting van de groep KBC in 1998 was het resultaat van de fusie tussen de twee bankgroepen KB-Almanij en Cera en de verzekeringsgroep ABB. Als gevolg van de verschillende overnames die de KB in de jaren negentig uit-

voerde, niet enkel in België (Bank van Roeselare, HSA en Spaarkrediet) maar ook in andere landen, kan de groep bogen op een sterke internationale aanwezigheid. Tijdens de afgelopen jaren werd die vooral versterkt in Centraal-Europa, waar de groep een tweede binnenlandse markt tracht op te bouwen (participaties in CSOB in Tsjechië, Kredyt Bank en de verzekeringsmaatschappij Warta in Polen en K&H Bank en ABN Amro Magyar in Hongarije).

De BBL bundelde in 1997 de krachten met de Nederlandse bankverzekeringsgroep ING, zelf het resultaat van een fusie in 1991 van de verzekeringsgroep Nationale Nederlanden en de NMB Postbank, beide reeds ontstaan uit vorige fusies. Sindsdien ondernam de groep verschillende andere overnames, in het bijzonder de investeringsbank Barings in het Verenigd Koninkrijk, de verzekeringsmaatschappij Equitable of Iowa in de Verenigde Staten en de Duitse bank BHF.

De groep AXA-Royale Belge werd in 1998 gevormd uit de fusie van zijn twee componenten. De verzekeringsmaatschappij Royale Belge had reeds haar intrede gedaan in het verzekeringsbankieren door eerst een participatie, en vervolgens in 1986 de controle over de bank Ippa te verwerven. In 1999 breidde de nieuwe groep verder uit met de overname van de bank Anhyp.

Vaststelling is dat deze vijf grote groepen ontstonden vanuit één grote initiële fusie, die fungeerde als katalysator voor een verdere uitbreiding via talrijke opeenvolgende overnames. De combinatie van bank- en verzekeringsactiviteiten is echter niet voor alle bovenvermelde groepen in dezelfde mate verwezenlijkt. Terwijl die onderverdeling bij Fortis naar inkomsten en winsten behoorlijk evenwichtig is, overwegen bij KBC en Dexia-Artesia de bankactiviteiten. Het omgekeerde geldt voor Axa-Royale Belge en ING-BBL, hoewel in dit laatste geval de situatie verschillend is voor ING België waar de bankactiviteiten het belangrijkste blijven.

Het is geen toeval dat de grote financiële groepen op de Belgische markt voor een gelijkaardige strategie inzake bankverzekeren opteren. Het beheer van de particuliere beleggingen (anders gezegd de bankpassiva) bood de Belgische kredietinstellingen immers meer natuurlijke en comfortabele diversifiëringmogelijkheden dan het beheer van hun activa.

Deze laatste omvatten immers altijd een groot deel effecten van de overheidsschuld, hetgeen nauwelijks een vertrekbasis kan vormen voor een activiteitsdiversifiëring. De rest van de activa voor de binnenlandse sectoren is nagenoeg evenredig verdeeld tussen kredieten aan bedrijven en kredieten aan particulieren. De eerste vertegenwoordigen grotendeels financieringen van KMO's, die voornamelijk een lokale markt vormen; het aandeel van grote ondernemingen is relatief beperkt vanwege het kleine aantal grote Belgische multinationals, waardoor de mogelijkheden voor de ontwikkeling van activiteiten van « investment banking » of van « corporate finance » worden geremd. Dankzij de kredieten aan particulieren kunnen daarentegen synergieën met verzekeringsactiviteiten worden gevormd via hypothecaire kredieten of financieringen van aankopen van wagens.

In het beheer van de passiva zijn de synergieën echter het grootst. Voor de Belgische banken gaat het om een erg belangrijke activiteit, gezien de hoge spaarquote van de particulieren. Daar de Belgische beleggers om fiscale redenen al geruime tijd zijn overgegaan tot een geografische diversifiëring van hun transacties, hebben de Belgische banken een strategie moeten ontwikkelen om hun positie op deze markt te kunnen handhaven. Die strategie heeft de banken er vooral toe aangezet, zoals reeds vermeld, een breed scala collectieve beleggingsproducten te ontwikkelen. De aldus opgedane ervaring inzake beleggingsadvies (private banking), maar ook inzake het beheer van activa (asset management), heeft vaak gefungeerd als basis voor de ontwikkeling van levensverzekeringsactiviteiten.

4. IMPLICATIES VOOR DE FINANCIËLE INSTELLINGEN EN DE CONTROLEAUTORITEITEN

4.1 IMPLICATIES VOOR DE FINANCIËLE INSTELLINGEN

Een groep die tegelijkertijd bank- en verzekeringsdiensten aanbiedt moet in twee onderscheiden entiteiten worden onderverdeeld. Hoewel deze strikte scheiding van de twee activiteiten juridisch verplicht is, geeft de vorming van geconsolideerde bankverzekeringsgroepen dikwijls aanleiding tot complexe operationele structuren. Die complexiteit is vaak het gevolg van arbitrages tussen ondernemingen of managers met verschillende tradities of interesses. Naast deze erfenis uit het verleden waar men niet aan voorbij kan, moeten ook belangrijke keuzes worden gemaakt. Moet de voorkeur worden gegeven aan een geografische of sectorale aanpak? Moet de autonomie van de dochterondernemingen bewaard blijven of moet voor centralisatie worden geopteerd? Hoe kan de coördinatie tussen de activiteiten zo vlot mogelijk verlopen? Hoe kunnen de synergieën zo efficiënt mogelijk worden benut? Om een antwoord te bieden op deze vragen hebben talrijke groepen structuren gecreëerd waarin de operationele en de juridische entiteiten niet steeds met elkaar overeenstemmen. Dergelijke organisatiematrix is moeilijk te beheren.

Inzake distributie is het voor de banken toegestaan verzekeringsproducten te commercialiseren, zodat ze op verschillende distributiekanaalen tegelijkertijd een beroep kunnen doen en, in het bijzonder, de bankkantoren doen samenwerken met een netwerk van makelaars dat werd overgenomen als gevolg van het opkopen van een verzekeringsmaatschappij. Hoewel een dergelijk dubbel circuit aanzienlijke kosten met zich kan brengen, maakt de starheid van de bestaande netwerken hun opheffing vaak moeilijk. Zo zag een grote Nederlandse financiële groep, die haar netwerk van makelaars wilde ontbinden,

zich als gevolg van een dreiging tot boycot vanwege deze laatste gedwongen het multi-distributiesysteem te blijven behouden.

Deze samenwerking brengt verschillende culturen samen. Het personeel dat zorgt voor de commercialisering van de verzekeringsproducten kan bijvoorbeeld het statuut van bankbediende of van verzekeringsmakelaar¹ hebben. Dat kan aanleiding geven tot conflicten, als de verschillen in de statuten ook tot uiting komen in de wijze van bezoldiging. In tegenstelling tot de bedienden ontvangen de makelaars hun bezoldiging in de vorm van commissies die berekend worden in procenten van de verkoop. De motivatie is daardoor dikwijls niet dezelfde, met als gevolg dat bankverzekeringsmaatschappijen aan het loket van hun bankkantoren vaak alleen de standaardproducten verkopen, waarvoor een snelle opleiding voldoende is.

Anderzijds kan het bankverzekeren aanleiding geven tot een zekere vorm van kannibalisme, in de mate dat de verkoop, door een bank, van aan spaarproducten verwante verzekeringsproducten ten koste gaat van de deposito's. Daarbij mag echter niet uit het oog worden verloren dat de bank ook zonder de diversifiëring in haar verzekeringsactiviteiten zou zijn geconfronteerd met een vermindering van haar traditionele bronnen van inkomsten ten voordele van haar niet-bancaire concurrenten. In die optiek kan de strategie van het bankverzekeren worden beschouwd als een defensieve reactie vanwege de kredietinstellingen.

De mogelijkheden van kruisverkoop worden door de voorstanders van het bankverzekeren als één van de belangrijkste troeven naar voor geschoven. Weliswaar moeten die verbonden producten ook afgestemd zijn op de noden en behoeften van de klanten. De klant is

ongetwijfeld minder trouw aan zijn verzekeringsmaatschappij dan aan zijn makelaar en, waarschijnlijk ook, aan zijn bank. Hoewel gegroepeerde aankopen zoals hierboven vermeld voordelen bieden, is het mogelijk dat veel klanten terughoudend staan ten opzichte van het idee al hun financiële activiteiten bij dezelfde instelling te concentreren. Een gedeelte van de cliënteel kan ook gevoelig zijn voor de mogelijke gegevensuitwisseling tussen de bank- en verzekeringstakken van eenzelfde maatschappij en de schendingen van de privacy als gevolg daarvan.

Ten slotte wordt de strikte scheiding tussen de fondsen van de klanten en van de instelling traditioneel niet toegepast in de verzekeringssector, in tegenstelling tot de situatie in de banksector. Vanzelfsprekend zijn synergieën mogelijk tussen fondsenbeheer en thesaurieactiviteiten. De bankverzekeringsgroepen moeten echter op hun hoede blijven voor imago-problemen. De moeilijkheden in één tak kunnen de omstandigheden waarin de activiteit in een andere tak dienen te worden uitgevoerd immers beïnvloeden.

4.2 IMPLICATIES VOOR DE CONTROLEAUTORITEITEN

De strategieën van een groot aantal financiële groepen inzake bankverzekeren hebben in hoge mate bijgedragen tot de vervaging van de grenzen tussen die twee activiteitsdomeinen. Die ontwikkeling heeft implicaties voor zowel de reglementering als het toezicht.

4.2.1 REGLEMENTERING

Een eerste reeks voorschriften handelt over de toegangsvoorwaarden. Zoals er afzonderlijke maatregelen gelden voor de kredietinstellingen en de verzekeringsmaatschappijen, zijn er ook specifieke regels voor het gezamenlijk uitoefenen van beide activiteiten.

¹ Deze makelaars kunnen bovendien op zelfstandige basis voor de firma werken. In dat geval zullen ze niet noodzakelijkerwijs de producten van het bedrijf verder willen verdelen als dat bedrijf beslist een beroep te doen op een banknetwerk.

Inzake *distributie*, zijn de regels voor banken soepeler dan voor verzekeringsmaatschappijen. Nagenoeg alle lidstaten van de EU staan hun banken onbeperkt toe verzekeringsproducten te verspreiden terwijl het omgekeerde doorgaans niet toegelaten is. De verdeling van bankproducten door verzekeringsmaatschappijen wordt meestal slechts toegestaan als het gaat over producten die rechtstreeks in verband staan met de verzekeringsactiviteit.

Die laatste regel wordt eveneens in alle landen op dezelfde manier toegepast inzake de *productie* van bankproducten door verzekeringsmaatschappijen. Aan de andere kant verbiedt het merendeel van de lidstaten van de EU de productie van verzekeringsdiensten door banken.

De oprichting van verzekeringsdochterondernemingen door de banken is in de meeste lidstaten toegelaten en het omgekeerde geldt voor de verzekeringsmaatschappijen. Ook *participaties* tussen banken en verzekeringsmaatschappijen worden toegestaan, hoewel ze aan meer beperkingen zijn onderworpen als het gaat over participaties door verzekeringsmaatschappijen. Deze twee bepalingen zijn soepeler dan die in Japan en de Verenigde Staten, waar de oprichting van dochterondernemingen en participaties tussen beide sectoren ofwel verboden zijn, ofwel aan strenge voorwaarden onderworpen.

Dat de toegangsvoorwaarden voor het bankverzekeren erg gelijklopend zijn in de verschillende landen van de EU, is niet het gevolg van

TABEL 13 – IN DE EU, DE VERENIGDE STATEN EN JAPAN GELDENDE REGLEMENTERING INZAKE HET BANKVERZEKEREN

	Distributie		Productie		Oprichting		Participatie	
	van verzekeringsproducten door banken	van bankproducten door verzekeringsmaatschappijen	van verzekeringsproducten door banken	van bankproducten door verzekeringsmaatschappijen	van een verzekeringsdochter door een bank	van een bankdochter door een verzekeringsmaatschappij	van een bank in een verzekeringsmaatschappij	van een verzekeringsmaatschappij in een bank
België	Toegestaan	¹	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Oostenrijk	Toegestaan	¹	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Denemarken	Toegestaan	Toegestaan	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Finland	Toegestaan	¹	Verboden	¹	Verboden	Verboden	Toegestaan	Toegestaan
Frankrijk	Toegestaan	Beperkt	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Duitsland	Toegestaan	¹	Verboden	¹	Toegestaan	Beperkt	Toegestaan	Beperkt
Griekenland	Beperkt	¹	Strikt beperkt	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Beperkt
Ierland	Toegestaan	¹	Strikt beperkt	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Beperkt
Italië	Toegestaan	Toegestaan	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Luxemburg	Toegestaan	¹	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Nederland	Toegestaan	¹	Verboden	¹	Beperkt	Beperkt	Beperkt	Beperkt
Portugal	Beperkt	¹	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Beperkt
Spanje	Toegestaan	Toegestaan	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Zweden	Toegestaan	Beperkt	Verboden	¹	Beperkt	Beperkt	Beperkt	Beperkt
Verenigd Koninkrijk	Toegestaan	Beperkt	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Verenigde Staten	Beperkt	¹	Strikt beperkt	¹	Strikt beperkt	Strikt beperkt	Strikt beperkt	Strikt beperkt
Japan	Verboden	Beperkt	Verboden	¹	Verboden	Verboden	Strikt beperkt	Strikt beperkt

Bron : OESO.

¹ Enkel toegestaan wanneer het gaat om producten die rechtstreeks met een verzekeringsdienst verband houden.

een geleidelijk harmonisatieproces. De Europese richtlijnen zijn hoofdzakelijk van toepassing op individuele sectoren zoals de kredietinstellingen, de verzekeringsmaatschappijen of de beleggingsondernemingen. De enige richtlijn in verband met financiële conglomeraten, en dus van toepassing op het bankverzekeren, is de zogenaamde « post BCCI »¹ richtlijn. De voornaamste doelstellingen ervan zijn het waarborgen van de transparantie in de structuren van financiële groepen, het behouden van de maatschappelijke zetel in het land waar de centrale administratie zich bevindt, het verbeteren van de informatiestromen tussen de controleautoriteiten en het vergroten van de verantwoordelijkheid van de revisoren bij het bekendmaken van onregelmatigheden.

Een van de meest bekende componenten van de reglementering inzake de financiële instellingen is het opleggen van *solvabiliteitsnormen*. Gezien de eigen aard van beide activiteiten vertonen die normen voor banken en verzekeringsmaatschappijen aanzienlijke verschillen :

- voor banken moet de dekking door eigen vermogen van krediet- en marktrisico's ten minste 8 pct. bedragen²;
- voor de verzekeringsmaatschappijen wordt een minimum-solvabiliteitsmarge opgelegd. Voor levensverzekeringen kan ze worden geraamd op 4 pct. van de voorzieningen, te vermenigvuldigen met de ratio van het eigen behoud om rekening te houden met de herverzekering. Voor niet-levensverzekeringen komt de marge overeen met het hoogste van de twee volgende percentages, te weten 16 pct. van de brutopremies of 23 pct. van de gemiddelde kosten van de schadegevallen van de drie laatste jaren (eveneens vermenigvuldigd met de ratio van het eigen behoud van de kosten van de schadegevallen).

In de praktijk ligt het saldo van het eigen vermogen ten opzichte van die minimumnormen aan-

zienlijk hoger voor verzekeringsmaatschappijen dan voor banken. In België ligt het peil van het eigen vermogen van eerstgenoemde op respectievelijk 2,7 en 3,9 maal de vereiste minima voor de activiteiten leven en niet-leven. Het eigen vermogen van de banken bedraagt gemiddeld 1,4 maal de vereiste coëfficiënt. Het traditioneel hoge kapitalisatiepeil van de verzekeringsmaatschappijen is trouwens één van de elementen die het belang van een toenadering tussen banken en verzekeringsmaatschappijen duidelijk maken. In dat verband bestaat er een specifiek risico dat de solvabiliteit van een bankverzekeringsgroep kan aantasten, namelijk het dubbel gebruik van het kapitaal. Wanneer hetzelfde eigen vermogen wordt gebruikt om de solvabiliteit van twee afzonderlijke maatschappijen te waarborgen, wordt de illusie gecreëerd dat beide, apart van elkaar, over voldoende kapitaal beschikken.

De toezichthouders beschikken in dat geval over twee benaderingswijzen. In de eerste benadering wordt aan het kapitaal van de moedermaatschappij het bedrag van haar participaties onttrokken. Een pervers gevolg van deze techniek is dat ze aanzet tot de onderkapitalisatie van de dochtermaatschappij. De tweede benaderingswijze voorziet in een geconsolideerde aanpak. Deze meer ambitieuze techniek maakt duidelijk welke consolidatiemoeilijkheden er bestaan voor twee dermate verschillende activiteiten als bankieren en verzekeringen. De verhoudingen tussen risico en solvabiliteit zijn niet dezelfde voor de twee gevallen, aangezien de risico's voor de banken vooral op de activazijde en voor de verzekeringen op de passivazijde tot uiting komen.

¹ Het betreft een Europese richtlijn uitgevaardigd naar aanleiding van het faillissement – ten gevolge van onregelmatigheden – van de Engelse bank BCCI in 1991. De richtlijn heeft tot doel de lacunes die door die gebeurtenis aan het licht zijn gekomen, aan te vullen.

² Het nieuwe akkoord van Bazel over het eigen vermogen van de banken bevat enerzijds een nieuwe maatstaf voor kredietrisico's en voorziet anderzijds in een uitbreiding van die minimumcoëfficiënt van 8 pct. tot de dekking van operationele risico's.

4.2.2 Toezichtsorganen

In vier landen van de EU, met name Oostenrijk¹, Denemarken, Zweden en het Verenigd Koninkrijk, is één enkele instelling belast met het toezicht op banken en verzekeringsmaatschappijen. Dat is eveneens het geval in Japan. In de andere landen van de EU daarentegen, alsook in de Verenigde Staten, worden die functies door twee afzonderlijke instellingen uitgeoefend.

In die laatste structuur rijst er een probleem inzake samenwerking en uitwisseling van informatie tussen de twee toezichtsinstellingen. Het probleem wordt nog complexer in het geval van grensoverschrijdende bankverzekeringsgroepen. Die bilaterale of multilaterale relaties worden vaak geregeld door protocolakkoorden tussen autoriteiten (« Memorandum of Understanding »). In België werd het eerste akkoord van dat type reeds in 1992 gesloten tussen de Commissie voor het Bank- en Financiewezen (CBF) en de Controledienst voor de Verzekeringen (CDV).

De ontwikkeling van het bankverzekeren heeft in 2000 geleid tot een nieuw protocolakkoord tussen de CBF en de CDV. Dit akkoord voorziet in samenwerking en informatie-uitwisseling – op basis van het wederkerigheidsprincipe – voor alle pertinente vragen inzake bedrijfseconomisch toezicht, en meer in het bijzonder voor ondernemingen met sectoroverschrijdende activiteiten. Die ondernemingen werden samengebracht op een gezamenlijk opgestelde lijst, die ook de naam van de contactpersonen vermeldt.

Het akkoord voorziet ook in periodieke vergaderingen, zowel op hoog niveau tussen de voorzitters van de twee instellingen, als meer regelmatige contacten tussen de toezichthouders « op het terrein ». Onderwerpen die aan bod zullen komen zijn solvabiliteit, liquiditeit, rentabiliteit, aandeelhouders- en managementstructuren, ad-

ministratieve en boekhoudkundige organisatie, interne controle of ook toezicht op geconsolideerde basis. Ook zijn procedures vastgelegd voor bepaalde gelegenheden, bijvoorbeeld bij een herstructurering die invloed kan hebben op de controle over de groep, bij een verandering van het management of nog bij een organisatorische wijziging in het interne toezicht of de controle door de bedrijfsrevisor.

Het akkoord voorziet in de oprichting van werkgroepen die de specifieke problemen van de twee sectoren moeten onderzoeken. Twee groepen werden reeds gevormd. De eerste zal het hebben over de harmonisering van de reglementering inzake de instellingen voor collectieve belegging en de tak 23-verzekeringproducten. De tweede zal een onderzoek voeren naar de wenselijkheid om de reglementering in verband met de financiële conglomeraten aan te passen.

5. BESLUIT

Het bankverzekeren boekt een groeiend succes op de Belgische markt. Deze combinatie van activiteiten kan zeer verschillende vormen aannemen zowel wat betreft de aard van aangeboden producten als de manier van organisatie. Aan de verzekeringsdiensten die rechtstreeks verband houden met bankdiensten, zoals de aan hypothecaire leningen gekoppelde schuldsaldo-verzekeringen, werden achtereenvolgens de fiscaal gunstige pensioenspaarproducten en een breed scala levensverzekeringen, maar ook schadeverzekeringen toegevoegd. De eenvoudige distributieakkoorden met verzekeringsmaatschappijen werden in eerste instantie aangevuld met of vervangen door autonome of met verzekeringsmaatschappijen geaffilieerde dochterondernemingen, en vervolgens door integratie binnen dezelfde financiële groepen.

Een veelvoud van factoren ligt aan de basis van deze ontwikkeling. Aan de vraagzijde zet de vergrijzing van de bevolking de particulieren ertoe aan in aanvullende pensioenstelsels te stap-

¹ In dat land is het Ministerie van Financiën belast met het toezicht. Voor het toezicht op de banken kan het rekenen op aanzienlijke logistieke steun van de Oostenrijkse centrale bank.

pen terwijl de hang naar een dynamischer vermogensbeheer de beleggingen bij institutionele beleggers heeft aangemoedigd. Aan de aanbodzijde kunnen de banken dankzij die nieuwe activiteiten de trendmatige daling van hun bemiddelingsinkomsten compenseren door gebruik te maken van de bestaande synergieën in de gezamenlijke productie en distributie van bank- en verzekeringsdiensten. De verschillende krachten hebben elkaar dikwijls in de hand gewerkt. De banken werden aangetrokken door een expanderende groeiemarkt waartoe ze zelf hadden bijgedragen.

De groei van het bankverzekeren die volgt op die van de commercialisering van ICB-deelbewijzen, beantwoordt trouwens aan een strategische logica van de financiële instellingen. Terwijl het overwicht van KMO's in de structuur van Belgische ondernemingen het voor de kredietinstellingen moeilijker maakt op grote schaal transacties als investeringsbank te ontwikkelen, vormden de hoge spaarquote van de Belgische gezinnen en de vraag naar diversifiëring vanwege de beleggers gunstige uitgangspunten voor het ontplooiën van activiteiten inzake het beheer van financiële activa en vermogensbeheer.

De diversifiëringen in het bankverzekeren hebben belangrijke gevolgen, niet enkel voor de financiële instellingen, maar ook voor de toezichthoudende instellingen.

De organisatie zelf van de bankverzekeringsgroepen uit zich in complexe structuren die de talrijke arbitrages weerspiegelen tussen de

bestaande filialen, personen en belangen. Deze structuren, waarin de operationele en juridische entiteiten niet steeds samenvallen, bemoeilijken het werk van de controle-autoriteiten. Deze laatste moeten zichzelf aanpassen door een versterking van de mechanismen voor samenwerking en informatie-uitwisseling tussen de toezichthouders in verschillende sectoren en landen.

Het bankverzekeren legt eveneens de nadruk op de wijzigingen die al sinds meerdere jaren aan de gang zijn in de relaties tussen de banken en hun cliënteel van particulieren. Dit geldt inzake marketing, in de mate dat de financiële instellingen hun cliënteel meer doelgericht moeten benaderen door een onderscheid te maken tussen cliënten die worden aangetrokken door de eenvoud van gegroepede aankopen, en diegenen die vooral op zoek zijn naar de beste prijs-kwaliteitsverhouding voor elk product. Het geldt echter ook voor risico's. Terwijl voor bankdeposito's of kasbons de respectieve rechten en verplichtingen van de partijen duidelijk afgebakend zijn, geldt dat niet als de kredietinstellingen hun cliënteel producten aanraden waarvoor ze zelf de risico's niet dragen. Dat is het geval voor beleggingen in ICB's, of ook de afsluiting van levensverzekeringscontracten uitgedrukt in een middelenverbintenis en niet meer in een resultaatverbintenis. Deze nieuwe rol eist van de financiële instellingen een goede kennis van de noden en het deskundigheidsniveau van de verschillende tegenpartijen en het aannemen van aangepaste gedragsregels teneinde de fondsen uitsluitend in het belang van de cliënt te beheren.

BIBLIOGRAFIE

Comité européen des assurances, *European insurance in figures*, complete 1998 data, CEA, Parijs.

Commissariat aux assurances du Luxembourg, jaarverslagen.

Commissie voor het Bank- en Financieewezen, jaarverslagen.

Corcoran S. (1999), *Bank-insurance mergers : synergies or sham ?*, Lafferty Publications, Dublin.

Daniel J.-P. (1995), *Les enjeux de la bancassurance*, De Verneuil, Parijs.

De Gryse B. (2000), *Bancassurance : kritische blik van een bankverzekeraar*, Kluwer, Brussel.

de Pontbriand G. (1998), La bancassurance et la restructuration du secteur financier, *Banque stratégie*, n° 147.

Genetay N. and Molyneux P. (1998), *Bancassurance*, Macmillan Basingstoke, Hampshire.

Jaumain C. (2000), *Financiële gids van de verzekeringen*, Kluwer, Diegem.

Keren V. (1997), *La bancassurance*, Presses universitaires de France, Parijs.

Knauth K.-W. and Welzel H.-J. (1993), The Supervision of Financial Conglomerates, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 18 (67), april, pp. 139-143.

Controledienst voor de Verzekeringen, jaarverslagen.

OESO, *Annuaire des statistiques d'assurance*, edities 1990-1997 en 1991-1998, OESO, Parijs.

Beroepsvereniging der Verzekeringsondernemingen, *Assurinfo*, verschillende nummers.

Beroepsvereniging der Verzekeringsondernemingen, jaarverslagen.

Verweire K. (1999), *Performance consequences of financial conglomeration with an empirical analysis in Belgium and the Netherlands*, Thesis Amsterdam.

DE BELGISCHE ECONOMIE IN 2001

INLEIDING

Het overzicht van de economische situatie van België voor het lopende jaar heeft tot doel enerzijds verslag uit te brengen over de recente ontwikkelingen en anderzijds de macro-economische prognoses voor te stellen voor het hele jaar 2001.

Het eerste hoofdstuk van dit artikel gaat over de internationale omgeving. Het analyseert eerst het recente conjunctuurverloop, alsook de monetaire en financiële ontwikkelingen in de voornaamste economische zones in de wereld. Vervolgens biedt het een synthese van de lente-prognoses van de internationale instellingen – IMF, OESO en EC – met betrekking tot de groei en de inflatie. De door de diensten van het Eurosysteem opgestelde projecties voor het eurogebied, waarvan de voornaamste resultaten worden gepubliceerd in het ECB-maandbericht van juni, evenals de hypothesen waarop de projecties zijn gebaseerd, werden eveneens in dit hoofdstuk samengevat. Het hoofdstuk wordt besloten met een beoordeling van de risico's die op het ogenblik wegen op de economische vooruitzichten.

De projecties van het Eurosysteem zijn opge maakt in samenwerking met de ECB en de nationale centrale banken. Het Belgische luik ervan komt uitvoerig aan bod in dit artikel. De conjunctuursituatie in België en de ramingen inzake het verloop van het bbp en van de belangrijkste bestedingscategorieën in 2001 worden belicht in hoofdstuk 2. Het derde hoofdstuk gaat over de arbeidsmarkt en de loonkosten. Het volgende hoofdstuk schetst de recente ontwikkelingen en de vooruitzichten inzake inflatie. Het verloop van de overheidsfinanciën wordt beschreven in hoofdstuk 5. Het laatste hoofdstuk stelt de resultaten van de diverse sectoren inzake financieringsvermogen of -behoefte voor, evenals de lopende rekening van de betalingsbalans.

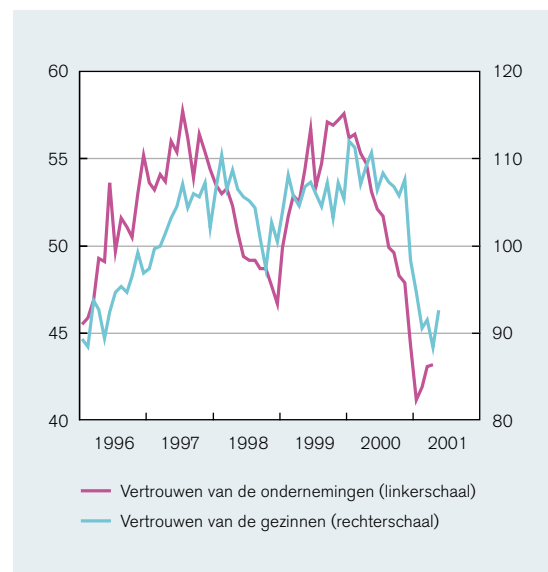
De prognoses betreffende België werden opgesteld aan de hand van de gegevens die op 17 mei 2001 beschikbaar waren.

1. INTERNATIONALE OMGEVING

1.1 RECENT ACTIVITEITSVERLOOP

Na een expansie die in 1992 was aangevat en waarvan de duur en de kracht sinds het midden van de jaren negentig alle verwachtingen overtrof, nam de activiteit in de Verenigde Staten in het vierde kwartaal van 2000 slechts met 1 pct. toe, het laagste groeicijfer sinds vijf jaar. De groei van de uitvoer en de investeringen vertraagde sterk, maar ook de expansie van de particuliere consumptie liep terug. De vertraging tekende zich het scherpst af bij de informatie-

GRAFIEK 1 – VERTROUWENSINDICATOREN IN DE VERENIGDE STATEN



Bronnen: NAPM (National Association of Purchasing Managers), Federal Reserve.

en communicatietechnologie (ICT) en in de automobielsector.

Deze groeivertraging ging gepaard met een uitgesproken verslechtering van het vertrouwen tijdens de laatste maanden van 2000. De indicatoren van het vertrouwen van de ondernemingen en de gezinnen vertoonden vanaf het begin van dit jaar echter een licht herstel. Volgens een voorlopige raming zou het bbp tijdens het eerste kwartaal van 2001 met 1,3 pct. zijn gestegen. Bovendien kan een verdere vertraging van de activiteit tijdens de volgende maanden niet worden uitgesloten.

In Japan kwam de in het begin van 2000 opgetekende matige opleving van de economie tot stilstand. Na een inkrimping in het derde kwartaal nam de activiteit in het vierde kwartaal van 2000 slechts in lichte mate toe. Dit laatste was toe te schrijven aan de tijdelijke opflakking van de bedrijfsinvesteringen, terwijl de verhoopde herleving van de particuliere consumptie uitbleef.

Aangezien bijna één derde van de Japanse uitvoer bestemd is voor de Verenigde Staten, heeft de vertraging van de Amerikaanse groei in 2001 een relatief belangrijke weerslag op de activiteit in Japan. De verzwakking van de uitvoer in het begin van dit jaar leidde tot een scherpe vermindering van de industriële productie, vooral in de ICT-sector. De afname van het vertrouwen in de beurskoersen. Samen met de deflatoire druk, de toenemende werkloosheid, de ongunstige toestand van de overheidsfinanciën en de politieke instabiliteit droeg die daling bij tot de onzekerheid van de Japanse consumenten.

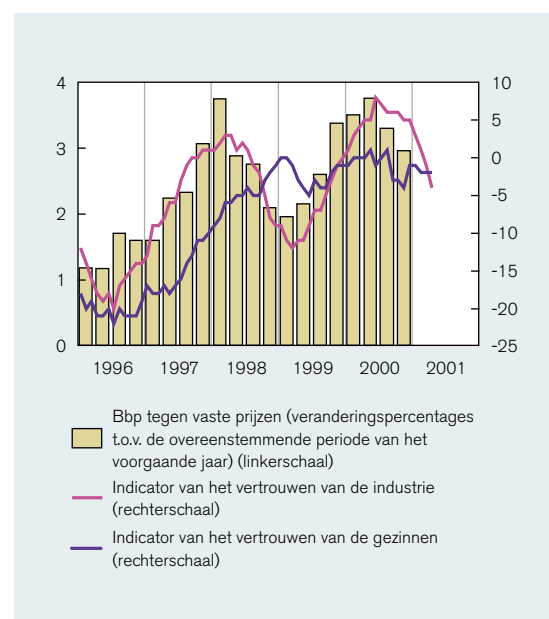
Daarnaast wegen de problemen in de bank- en verzekeringssector, die nog steeds omvangrijke dubieuze vorderingen in portefeuille heeft, door op de economische activiteit in Japan. De Japanse banken blijven tevens kwetsbaar voor eventuele besmettingseffecten ten gevolge van de scherpe daling van de beurskoersen, aange-

zien aandelen vaak een groot deel van hun eigen vermogen uitmaken. In april 2001 kondigde de regering evenwel een nieuw maatregelenpakket aan om de zwakheden van het banksysteem aan te pakken.

In het Eurogebied vertraagde de groei van de economische activiteit na de piek in het tweede kwartaal van 2000. De vertraging was belangrijk in Duitsland, maar het expansietempo verzwakte ook in Frankrijk en Italië. Hoewel de indicator van het vertrouwen van de gezinnen in de meeste landen op een hoog niveau bleef, vertraagde de groei van de particuliere consumptie. Dit kan worden toegeschreven aan het reële inkomensverlies wegens de ruilvoetverslechtering die met name voortvloeide uit de hogere olieprijs en de zwakkere euro.

Tijdens de eerste maanden van 2001 verslechterde het ondernemersvertrouwen in het eurogebied fors. De vermindering was aanzienlijk in Duitsland en Italië en, in mindere mate, in Frankrijk.

GRAFIEK 2 – RECENT ACTIVITEITSVERLOOP IN HET EUROGEBIED



Bron: EC.

1.2 FINANCIËLE ONTWIKKELINGEN

In de Verenigde Staten heeft de Federal Reserve haar monetaire beleid tijdens de eerste vijf maanden van 2001 aanzienlijk versoepeld. Zij heeft de richtrente voor fed funds immers tot vijf maal toe met 50 basispunten verlaagd en deze aldus teruggebracht van 6,5 pct. tot 4 pct. Hoewel sinds eind 2000 een heroriëntering van het monetaire beleid werd verwacht, wegens voortekenen van een vertraging van de Amerikaanse economie, kreeg zij een uitzonderlijk karakter door de gecumuleerde omvang van de rentedalingen, en door het feit dat twee van de verlagingen plaatsvonden buiten de gewone vergaderingen van het Federal Open Market Committee. De Amerikaanse centrale bank heeft haar rentebeleid vooral gemotiveerd door haar ongerustheid over de lagere rentabiliteit van de ondernemingen, de sterke inkrimping van de investeringsuitgaven en de mogelijke weerslag van de scherpe daling van de beurskoersen op de gezinsconsumptie. Terzelfder tijd heeft zij echter haar vertrouwen herbevestigd in een voortzetting van de sterke groei van de productiviteit.

In Japan heeft de centrale bank, tegen de achtergrond van de verzwakking van het economische herstel dat zich in 1999 en 2000 had ingezet, en van het gevaar voor een uitstraling van de vertraging van de Amerikaanse economie, haar belangrijkste richttarief op 28 februari 2001 met 10 basispunten verlaagd tot 0,15 pct. Vervolgens is zij in de maand maart, door de beslissing om voortaan als operationeel streefdoel de monetaire reserves te hanteren in plaats van de rentetarieven en een liquiditeitsverruimend beleid te voeren tot de inflatie weer positief wordt, omzeggens teruggekeerd tot het nul-rentebeleid dat zij in augustus 2000 had opgegeven.

De Raad van Bestuur van de ECB, van zijn kant, heeft de rente op 10 mei 2001 met 25 basispunten verlaagd, zodat de minimale inschrijvingsrente voor basis-herfinancierings-

transacties werd teruggeschroefd tot 4,5 pct. Wat de eerste pijler van de monetaire-beleidsstrategie van het Eurosysteem betreft, heeft de groei van M3 de in de lente van 2000 begonnen neerwaartse beweging voortgezet; in het eerste kwartaal van 2001 was de M3-groei nog slechts iets hoger dan de referentiewaarde van 4,5 pct. Voorts werd vastgesteld dat die groeicijfers vertekend waren, aangezien ze berustten op een aggregaat M3 waarin sommige door niet-ingezetenen van het eurogebied aangehouden effecten vervat waren, doordat het niet mogelijk was ze in het aggregaat te onderscheiden. Inmiddels konden de aangehouden deelbewijzen van monetaire ICB's uit het aggregaat worden gelicht, waardoor bleek dat de M3-groei beperkter was en sneller terugviel dan aanvankelijk gedacht. Vermits de groei van de kredietverlening aan de particuliere sector ook is vertraagd, hoewel in mindere mate, zijn de risico's voor een opwaartse prijsontwikkeling op middellange termijn uit hoofde van de eerste pijler verdwenen.

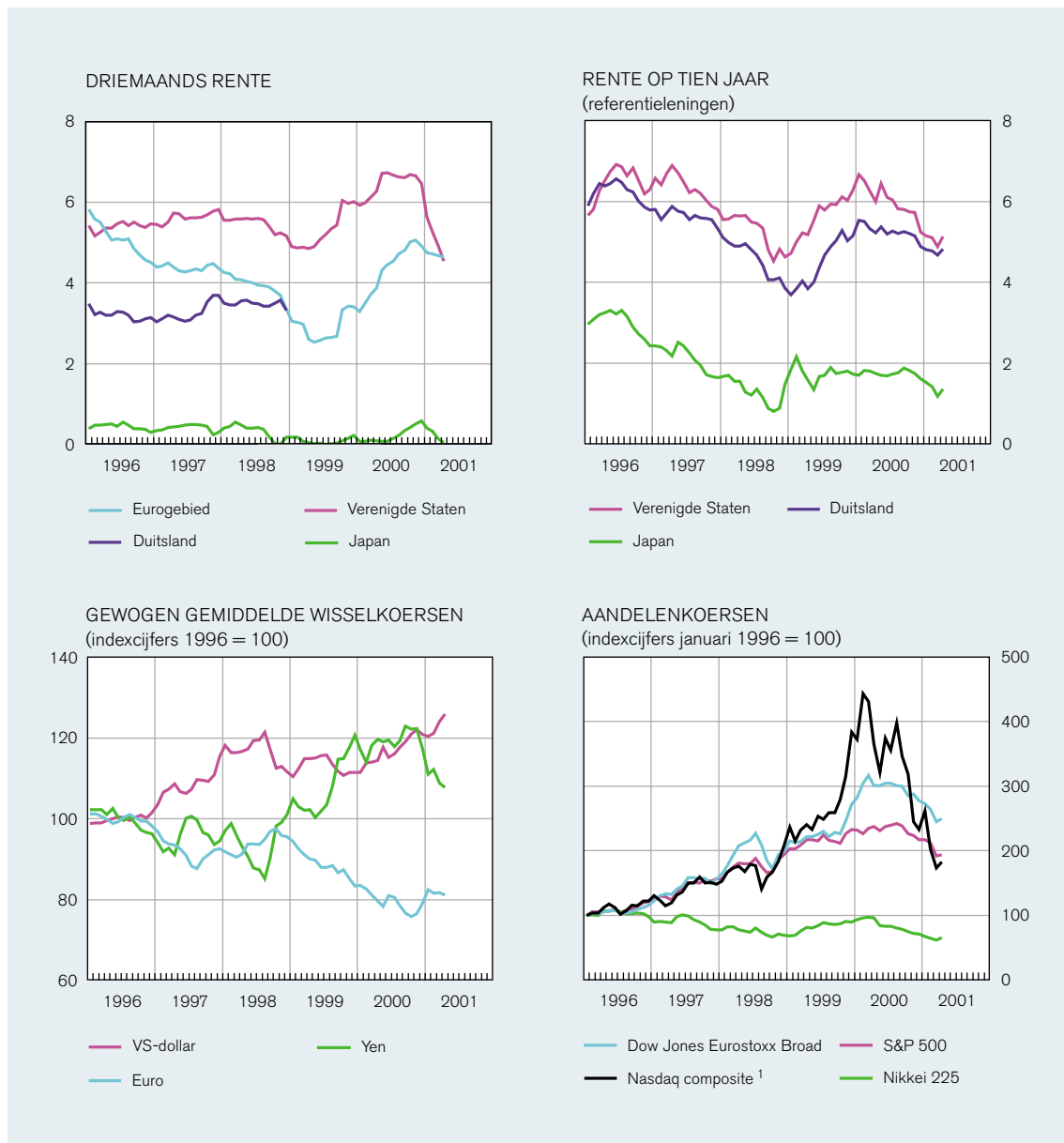
Volgens de informatie met betrekking tot de tweede pijler zijn die risico's verminderd doch niet geheel verdwenen. Zo is de groei op jaarbasis van de geharmoniseerde consumptieprijsindex, die in februari en maart 2,6 pct. en in april 2,9 pct. bedroeg, boven de referentiewaarde op middellange termijn van 2 pct. gebleven, en liet de onderliggende inflatie een stijging optekenen, wat erop wijst dat de onrechtstreekse effecten van de olieprijsstijgingen en van de depreciatie van de euro zich nog doen voelen. Tegen die achtergrond heeft de aangehouden loonmatiging ertoe bijgedragen de druk op de prijzen in te tomen. Hoewel de vooruitzichten voor de economische groei van het eurogebied in 2001 neerwaarts werden herzien als gevolg van de verslechtering van de internationale omgeving, blijven zij volgens de meeste voorspellers nauw aansluiten bij de potentiële groei. Tot slot zijn de indicatoren van het producentenvertrouwen gezakt, terwijl die van het consumentenvertrouwen zich op een hoog peil hebben gehandhaafd.

In de drie belangrijkste wereldeconomieën is de lange-termijnrente, die in december 2000 was teruggelopen, tijdens de eerste vier maanden van 2001 nog licht gedaald. In de Verenigde Staten is het verschil tussen de rente op tien jaar en de driemaands rente in april weer positief geworden : nadat de rendementscurve ge-

durende een groot deel van 2000 en in het begin van 2001 negatief was, vertoont ze thans weer een licht positieve helling. Overigens wees een vergelijking van de rendementen van nominale en geïndexeerde obligaties op een verhoging van de inflatieverwachtingen. In het eurogebied bleven deze echter ongewijzigd.

GRAFIEK 3 – FINANCIËLE ONTWIKKELINGEN IN DE BELANGRIJKSTE ECONOMIEËN

(maandgemiddelden)



Bronnen : BIB, ECB, Reuters, Stoxx Limited, NBB.
¹ Einde maand.

Op de valutamarkten heeft de koers van de Japanse valuta tijdens de eerste vier maanden van 2001 voluit gereageerd op de nieuwe verslechtering van de groeivoorzichten van de nationale economie. Zo is de yen in effectieve termen tussen december 2000 en april 2001 met 8 pct. in waarde gedaald. In diezelfde periode zijn de euro en de VS-dollar respectievelijk met 2,3 pct. en 4,1 pct. in waarde gestegen. Ten opzichte van de dollar heeft de euro in januari 2001 zijn in de herfst van 2000 ingezette appreciatie voortgezet. In de daaropvolgende maanden is hij opnieuw in waarde gedaald, ondanks de neerwaartse herziening van de groeivoorzichten op korte termijn in de Verenigde Staten en een vermoedelijke handhaving van de groei dichtbij zijn potentieel in het eurogebied. Globaal genomen bevond de koers van de euro tegenover de dollar zich in april 2001 op het peil van december 2000, dat is 4,3 pct. boven zijn bodemkoers van oktober 2000.

De correctie van de aandelenkoersen die in 2000 op gang was gekomen, zette zich gedurende het eerste kwartaal van 2001 door, voordat de Amerikaanse beursmarkten in april weer opveerden, een beweging die werd versterkt door de vierde rentedaling van de Federal Reserve en die werd gevolgd door de Europese beurzen. Zij was bijzonder uitgesproken op Nasdaq, een markt die gespecialiseerd is in zogenaamde technologiewaarden. Deze waarden hebben immers volop de weerslag ondervonden van de lagere investeringsuitgaven van de bedrijven en van de vertraging van de economische groei in de Verenigde Staten. Zo lag de Nasdaq composite-index in april 2001 iets minder dan 60 pct. onder het in de maand februari 2000 gevestigde record. Alle sectoren werden echter door die koerscorrecties getroffen: in april 2001 hadden de belangrijkste Europese en Amerikaanse indexcijfers inderdaad zowat 20 pct. van hun waarde verloren ten opzichte van de in de loop van het jaar 2000 bereikte piek. In Japan, ten slotte, heeft de langzame verslechtering van de beurskoersen die begin

2000 was ingezet, de Nikkei 225-index in april 2001 teruggebracht tot het peil van oktober 1998, waardoor de in 1999 opgetekende winsten werden tenietgedaan.

1.3 VOORUITZICHTEN VOOR 2001

Hoewel de economische situatie erg onzeker was op het ogenblik dat de lenteprognoses van de internationale instellingen voor 2001 werden opgesteld, zijn deze merkwaardig eensgezind. Na een uitzonderlijk krachtige activiteitstoename in 2000, ten belope van 4,8 pct., zou de wereld-economie in 2001 met 3,2 à 3,3 pct. groeien. Al was een zekere afkoeling ten opzichte van de eind 1999 en begin 2000 opgetekende prestaties wenselijk en ook te verwachten, toch lijkt de activiteitsvertraging in de eerste helft van 2001 belangrijker dan aanvankelijk gedacht. Vooral de groeivoorzichten voor de Verenigde Staten werden sinds het einde van vorig jaar verscheidene malen neerwaarts herzien. Het falende herstel van de Japanse economie en een lichte groeivertraging in Europa dragen echter eveneens bij tot het geschetste groeiprofiel van de wereldeconomie.

De overige economieën zouden in 2001 eveneens minder snel groeien dan in 2000. In de opkomende economieën, vooral in de Aziatische landen, zou de groeiverzwakking te maken hebben met het feit dat deze landen belangrijke economische relaties hebben met de Verenigde Staten.

Algemeen wordt aangenomen dat de groeivertraging in de Verenigde Staten slechts van korte duur zal zijn, zodat, met name als gevolg van een accommoderend monetair beleid, de consumptie en de investeringen in de tweede helft van 2001 zouden verstevigen. Ook de geplande versoepeling van het begrotingsbeleid zou kunnen bijdragen tot het herstel. De voor het jaar 2001 verwachte economische groei ligt tussen 1,5 en 1,7 pct., het laagste groeicijfer sinds 1991.

TABEL 1 – LENTEPROGNOSES VAN DE INTERNATIONALE INSTELLINGEN VOOR 2001

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar, tenzij anders vermeld)

	IMF		OESO		EC	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Bbp-volume						
Verenigde Staten	5,0	1,5	5,0	1,7	5,0	1,6
Japan	1,7	0,6	1,7	1,0	1,7	1,0
Eurogebied	3,4	2,4	3,4	2,6	3,4	2,8
Inflatie¹						
Verenigde Staten	3,4	2,6	2,4	1,9	3,3	2,7
Japan	-0,6	-0,7	-1,2	-0,7	-0,7	-0,3
Eurogebied	2,4	2,3	2,2	2,2	2,4	2,3
Werkloosheidsgraad²						
Verenigde Staten	4,0	4,4	4,0	4,6	4,0	4,6
Japan	4,7	5,3	4,7	4,9	4,7	4,7
Eurogebied	9,0	8,4	9,0	8,3	8,9	8,5

Bronnen: EC, IMF, OESO.

¹ Consumptieprijsindex voor het IMF en de EC, deflator van de particuliere consumptie voor de OESO.² In procenten van de beroepsbevolking.

Tegen die achtergrond zou ook de groei van de werkgelegenheid in 2001 afnemen, wat tot uiting zou komen in een lichte toename van de werkloosheid tot om en bij 4,5 pct. van de beroepsbevolking, nadat in 2000 een historisch dieptepunt van 4 pct. was bereikt.

De loonkosten per werknemer zouden in 2001 sterk toenemen en aangezien de groei van de arbeidsproductiviteit zou verminderen, zou de stijging van de loonkosten per eenheid product gestaag oplopen. De inflatie, gemeten aan de hand van de verandering van de consumptieprijzen, zou evenwel teruglopen, onder meer door de stabilisatie van de olieprijsen.

De Japanse economie zou, volgens de vooruitzichten van de internationale instellingen, in 2001 slechts met 0,6 à 1 pct. groeien. Naast de zwakke binnenlandse vraag heeft de uitvoer te lijden onder de groeivertraging van de wereld-economie, in het bijzonder in de Verenigde Staten. Bovendien is de bewegingsruimte om de Japanse economie via het macro-economische

beleid te stimuleren beperkt, aangezien de Japanse centrale bank sinds maart opnieuw een nulrentebeleid voert en de slechte toestand van de overheidsfinanciën geen verder expansief begrotingsbeleid toelaat.

Omdat een herstel van de Japanse economie uitblijft en door de herstructureringen in de ondernemingen zou de werkgelegenheid in 2001 voor het vierde opeenvolgende jaar afnemen, zodat de werkloosheid, naar gelang van de diverse prognoses, zou oplopen tot 4,7 à 5,3 pct. van de beroepsbevolking.

De verwachte algemene conjunctuurvertraging voor het jaar 2001 zou gepaard gaan met een substantiële verzwakking van de groei van de wereldhandel. In 2000 resulteerden de sterke importvraag van de Amerikaanse economie en de olie-uitvoerende landen en het sneller dan verwachte herstel van de opkomende landen van Azië in een uitzonderlijk forse toename van de wereldhandel: gemeten aan de hand van het uitvoervolume bedroeg deze meer dan 12 pct.,

tegen minder dan 5 pct. een jaar eerder. In 2001 zou de groei van de wereldhandel teruglopen tot ongeveer 7 pct.

1.4 PROJECTIES VAN HET EUROSISTEEM VOOR HET EUROGEBIED

De ECB heeft zopas de economische projecties voor het eurogebied bekendgemaakt¹. Deze worden gezamenlijk opgesteld door deskundigen van de ECB en de nationale centrale banken van het eurogebied en zijn een van de elementen waarmee de Raad van Bestuur rekening houdt bij zijn evaluatie van de vooruitzichten inzake het prijsverloop en de risico's voor prijsstabiliteit in het kader van de tweede pijler van de monetaire-beleidsstrategie van de ECB. Om de beraadslagingen van de Raad te vergemakkelijken, door de mogelijke gevolgen aan te geven van het onveranderd laten van het monetaire beleid, wordt verondersteld dat de korte rente over de projectieperiode gehandhaafd blijft op hetzelfde peil als bij het opstellen van de projecties. Daardoor verschillen ze van de prognoses van de internationale instellingen, die rekening houden met een reactie van het monetaire beleid.

Bovendien zijn de projecties gebaseerd op een geheel van hypothesen, met name inzake de lange rente, de wisselkoersen en de internationale omgeving. De lange-termijnrente in euro resulteert uit de marktverwachtingen; op het tijdstip van de opstelling van de projecties bedroeg ze 5 pct. en ze zou tot eind 2001 op dat peil blijven. De bilaterale wisselkoersen van de euro werden constant gehouden. De noteringen voor aardolie op de wereldmarkt zouden, overeenkomstig de in de termijncontracten weerspiegelde impliciete prijzen, in de loop van 2001 stabiel blijven. Een vat aardolie van het Brent-type

zou dit jaar gemiddeld 26,5 dollar kosten, dat is een daling met 6,5 pct. ten opzichte van 2000. De inschatting van de internationale omgeving komt in de projecties van het Eurosysteem nagenoeg overeen met die van de andere internationale instellingen. Zo zou de groei van de buitenlandse vraag van het eurogebied teruglopen van 12 pct. in 2000 tot 5,8 pct. in 2001 en zich vervolgens enigszins herstellen.

Volgens die prognoses zou de expansie van de activiteit van het eurogebied vertragen van 3,4 pct. in 2000 tot een groeitempo tussen 2,2 en 2,8 pct. in 2001.

De groeivertraging valt voor een aanzienlijk deel toe te schrijven aan de terugval van de uitvoergroei, ten gevolge van de vertraging van de wereld economie.

Die afname zou gepaard gaan met een zwakkere binnenlandse vraag. De bedrijfsinvesteringen zouden minder snel groeien wegens de verzwakking van de internationale vraag en een matige stijging van de winsten. Het stijgingstempo van de particuliere consumptie zou in 2001 afnemen, zelfs al zou ze nog steeds worden geschrapt door de groei van het reële beschikbare inkomen. Niettemin zou de spaarquote toenemen als gevolg van de minder gunstige werkgelegenheidsvooruitzichten dan tijdens de voorgaande jaren en, in sommige landen, de verminderde vermogenswinsten, of zelfs -verliezen, op de woning- en aandelenmarkten.

In 2001 zou de inflatie, gemeten aan de hand van de geharmoniseerde consumptieprijsindex, tussen 2,3 en 2,7 pct. bedragen, een tempo vergelijkbaar met dat van 2000 (2,4 pct.). De weerslag van de daling van de invoerprijzen zou worden tenietgedaan door een versnelling van de binnenlandse prijzen. Deze vindt haar oorsprong in het verloop van de loonkosten per eenheid product en in de tijdelijke invloed die nog uitgaat van de hoge energieprijzen in 2000 en van de prijsstijging van levensmiddelen, als gevolg van ziektes in de veestapel.

¹ Om vergelijkingen mogelijk te maken is Griekenland in het eurogebied begrepen, zelfs voor de periode vóór 1 januari 2001, de dag waarop het land is toegetreden tot de EMU.

TABEL 2 – PROJECTIES VAN HET EUROSISTEEM

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)

	Eurogebied		p.m.: België	
	2000	2001	2000	2001
Inflatie (HICP)	2,4	2,3 - 2,7	2,7	2,2
Bbp-volume	3,4	2,2 - 2,8	4,0	2,6
waarvan :				
Particuliere consumptie	2,7	2,2 - 2,6	3,1	2,3
Brutovorming van vast kapitaal	4,6	2,3 - 4,5	4,5	2,8
Uitvoer	12,2	5,0 - 7,9	11,8	2,9
Invoer	10,9	4,9 - 8,3	11,4	2,7

Bronnen: ECB, NBB.

De projecties voor het eurogebied moeten worden beschouwd als het, gegeven de uitgangshypothese, meest waarschijnlijke resultaat. Doch zoals bij alle ramingen kunnen verschillende risico's de uitgetekende scenario's verstoren.

Momenteel kan worden aangenomen dat de belangrijkste onzekerheid de internationale omgeving betreft en meer in het bijzonder het risico dat de groeivertraging in de Verenigde Staten sterker is en langer aanhoudt dan verwacht. Het herstel van de consumptie aldaar zou getemperd kunnen worden door negatieve vermogens-effecten, ten gevolge van de vorig jaar opgetekende daling van de beurskoersen, die zich zou kunnen doorzetten indien de winstverwachtingen van de beursgenoteerde bedrijven zouden verslechteren. De kans is ook groot dat de gezinnen in die omstandigheden minder geneigd zouden zijn nieuwe schulden aan te gaan om de expansie van hun bestedingen te handhaven. Het herstel van de investeringen zou ook kunnen uitblijven mocht de laatste groeifase tot overinvesteringen hebben geleid.

Daarnaast bestaat er enige onzekerheid omtrent de verschillende transmissiekanalen waarlangs een zwakkere internationale omgeving een weer-

slag kan hebben op zowel de vraag als het aanbod in het eurogebied. Naast de directe effecten via de handel kan de economie eveneens getroffen worden via het effect op de beurskoersen ten gevolge van de globalisering van de financiële markten of via de invloed op de investeringen en de rentabiliteit van Europese ondernemingen die dochterondernemingen hebben in de Verenigde Staten. Bovendien kan de voortdurende negatieve berichtenstroom over de internationale omgeving het vertrouwen bij de ondernemingen en de gezinnen van het eurogebied aantasten.

Voor de inflatie blijven de risico's in evenwicht. Een zwakker dan verwachte groei zou kunnen leiden tot een minder sterke prijsstijging. Daarentegen brengen een minder gunstige ontwikkeling van de olieprijs en een grotere weerslag van de ziekten die de veestapel treffen een risico van hogere inflatie op korte termijn met zich.

2. ECONOMISCHE ACTIVITEIT

2.1 OVERZICHT

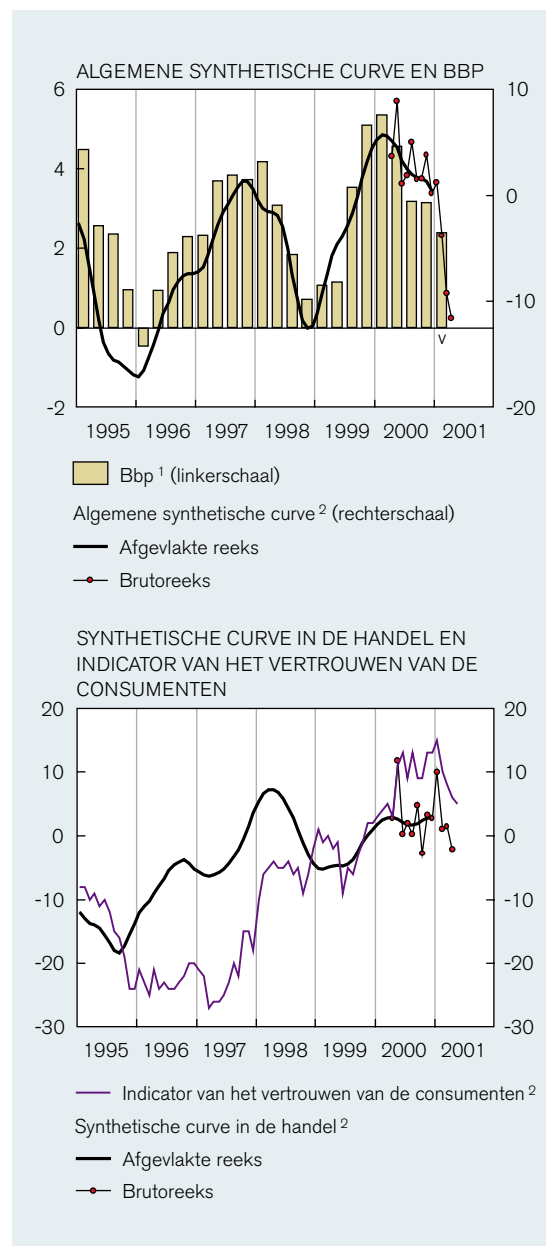
Nadat de economische activiteit in de tweede helft van 1999 en het eerste kwartaal van 2000 uitzonderlijk dynamisch was geweest, met een gemiddelde kwartaal-op-kwartaalgroei, uitgedrukt op jaarbasis, van meer dan 5 pct., is de groei van het bbp-volume afgenomen tot gemiddeld 1,5 pct. tijdens de volgende twee kwartalen. Uitgedrukt ten opzichte van het overeenstemmende kwartaal van het voorgaande jaar, wat het belang van incidentele veranderingen van het ene tot het andere kwartaal afzwakt, is de verandering van het bbp op jaarbasis teruggelopen van 5,4 pct. in het eerste kwartaal van 2000 tot 3,2 pct. Deze vertraging heeft de spanningen ingeperkt die uiteindelijk zouden zijn opgetreden indien de bedrijvigheid was blijven groeien tegen een tempo dat de mogelijkheden van de economie ver oversteept.

In het vierde kwartaal van 2000 is het bbp op jaarbasis met zowat 5 pct. gestegen in vergelijking met het voorgaande kwartaal, dit is sterker dan algemeen werd verwacht. Op dat ogenblik bedroeg de bezettingsgraad van de productiecapaciteit in de verwerkende nijverheid 84,7 pct., een evenaring van het record dat in het begin van 2000 werd opgetekend.

Volgens de eerste « flash »-ramingen van het INR is de kwartaalgroei van het bbp in het eerste kwartaal van 2001 teruggelopen tot 2 pct. De algemene synthetische conjunctuurindicator van de Bank, van zijn kant, is vanaf februari sterk teruggelopen. Deze terugval, die zich hoofdzakelijk in de verwerkende nijverheid heeft voorgedaan, zou vooral te maken hebben met de verwachte verslechtering van de internationale omgeving. Volgens deze indicator zou de verzwakking van de activiteit zich in de loop van het jaar dan ook voortzetten. Deze zou echter tijdelijk zijn, rekening houdend met het geleidelijke herstel op de uitvoermarkten dat tegen het einde van het jaar verwacht wordt. Bovendien

zou de particuliere consumptie krachtig blijven, als gevolg van een aanzienlijke toename van het reële beschikbare inkomen en de verwachte verlaging van de fiscale heffingen. De synthetische indicator van het vertrouwen in de handel is trouwens vanaf begin 2000 stabiel gebleven, op

GRAFIEK 4 – RECENTE CONJUNCTUURINDICATOREN MET BETREKKING TOT BELGIË



Bronnen : INR, NBB.

¹ Veranderingspercentages tegen vaste prijzen ten opzichte van het overeenstemmende kwartaal van het voorgaande jaar.

² Seizoengezuiverde gegevens.

een niveau boven zijn lange-termijngemiddelde. Het consumentenvertrouwen van zijn kant is gedurende de eerste maanden van 2001 gedaald, voornamelijk als gevolg van een verslechtering in de beoordeling van de algemene economische situatie. Daarentegen hebben de consumenten de beoordeling van hun financiële situatie slechts licht neerwaarts bijgesteld.

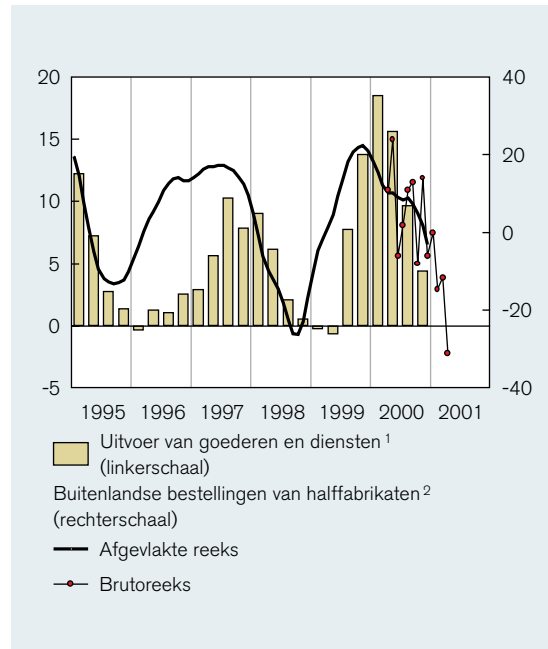
Al bij al, rekening houdend met de voor de internationale omgeving gehanteerde hypothesen en de voor het eurogebied verwachte ontwikkelingen, zou het bbp in 2001 met 2,6 pct. toenemen, tegen 4 pct. vorig jaar. Uiteraard gelden de in het vorige hoofdstuk aangehaalde risico's met betrekking tot het eurogebied echter ook voor België. Aangezien het neerwaartse risico's betreft voor de activiteit, zou de groeivertraging in België, ingeval ze zich daadwerkelijk zouden voordoen, sterker zijn of langer duren dan verwacht.

2.2 VERWACHTTE ONTWIKKELINGEN VAN DE VOORNAAMSTE BESTEDINGSCATEGORIEËN

De groei van de buitenlandse afzetmarkten zou in 2001 sterk vertragen en zou de toename van het uitvoervolume van goederen en diensten drukken, wat wordt bevestigd door het minder gunstige oordeel van de bedrijfsleiders over het verloop van de buitenlandse bestellingen van halffabrikaten. Hoewel de daling van de invoer in het eurogebied iets beperkter zou zijn dan in andere delen van de wereld, zou de groei van de uitvoermarkten van België dit jaar met meer dan een derde inkrimpen ten opzichte van 2000. Tevens zouden de Belgische exporteurs, in de veronderstelling dat de wisselkoers van de euro tijdens de projectieperiode stabiel blijft, in tegenstelling tot vorig jaar geen additioneel prijsvoordeel meer genieten in vergelijking met hun concurrenten buiten het eurogebied.

Bovendien wordt het stijgingspercentage van de uitvoer over geheel 2001 gedrukt door het in

GRAFIEK 5 — UITVOER EN BUITENLANDSE BESTELLINGEN VAN HALFFABRIKATEN



Bronnen: INR, NBB.

¹ Veranderingspercentages tegen vaste prijzen ten opzichte van het overeenstemmende kwartaal van het voorgaande jaar.

² Enquête in de verwerkende nijverheid, seizoengezuiverde gegevens.

2000 opgetekende exportprofiel. Zo zou de groei van de uitvoer van goederen en diensten slechts 2,9 pct. bedragen, tegen 11,8 pct. in het voorgaande jaar.

Ondanks de verslechtering van de vooruitzichten voor de buitenlandse vraag zou de stijging van de bedrijfsinvesteringen slechts licht vertragen, namelijk van 4,6 pct. in 2000 tot 4,1 pct. in 2001. De vertraging van de binnenlandse vraag zou immers beperkt zijn. Bovendien zouden de mogelijkheden tot interne financiering voor de ondernemingen dit jaar, als gevolg van een bevredigende rentabiliteit, nog gunstig uitvallen, terwijl de financieringsvoorwaarden voor het opnemen van krediet recentelijk versoepeld werden. De stijging van de rente op investeringskredieten die in 1999 was ingezet, kwam immers tijdens het vierde kwartaal van 2000 tot stilstand en maakte tijdens het eerste kwartaal van dit jaar plaats voor een daling. Volgens de

kwartaalenquête van de Bank is de bezettingsgraad van de productiecapaciteit in de verwerkende nijverheid in de loop van het eerste kwartaal van 2001 weliswaar teruggevallen, nadat eind vorig jaar een piek werd bereikt. Het huidige peil blijft echter hoger dan het gemiddelde dat werd opgetekend in de jaren 1995 tot 2000, toen de bedrijfsinvesteringen een uitzonderlijk dynamische component van de groei vormden.

De gemiddelde jaarlijkse groei van de particuliere consumptie zou teruglopen van 3,1 pct. in 2000 tot 2,3 pct. in 2001. Die vertraging houdt geen verband met de groei van het reële beschikbare inkomen, die integendeel zou versnellen van 2 tot 2,7 pct.; dat laatste is meer dan de stijging van de consumptie. Aldus zou de spaarquote van de particulieren, na een ononderbroken daling sinds 1994, in 2001 toenemen tot 15,7 pct. van het beschikbare inkomen, tegen 15,4 pct. in 2000. Die toename zou de onvrijwillige verlaging van de spaarquote compenseren, waarmee de particulieren medio vorig jaar, toen

de olieprijs zeer hoog waren, gedeeltelijk hun koopkrachtverlies trachtten op te vangen. Ondanks die tijdelijke daling van de spaarquote was de consumptie zeer zwak in het tweede en derde kwartaal van 2000. Deze laatste was in het vierde kwartaal weer aangetrokken en, rekening houdend met de gunstige vooruitzichten inzake de inkomens van de gezinnen – zowel voor de komende maanden als op langere termijn – zou deze dynamiek zich in de loop van 2001 moeten handhaven.

Het primaire inkomen van de particulieren zou in 2001 met 4,9 pct. toenemen, zijnde een veranderingpercentages dat iets lager is dan dat van 2000 (5,1 pct.). De lonen en salarissen, die meer dan twee derde van het primaire inkomen vertegenwoordigen, zouden zoals in 2000 met ongeveer 5 pct. toenemen; de werkgelegenheidscreatie zou weliswaar vertragen, zoals toegelicht in het volgende hoofdstuk, maar dat wordt gecompenseerd door een snellere stijging van het gemiddelde loon per persoon, voornamelijk in de overheidssector.

TABEL 3 – BBP EN BELANGRIJKSTE BESTEDINGSCATEGORIEËN TEGEN PRIJZEN VAN 1995

(veranderingspercentages ten opzichte van het voorgaande jaar)

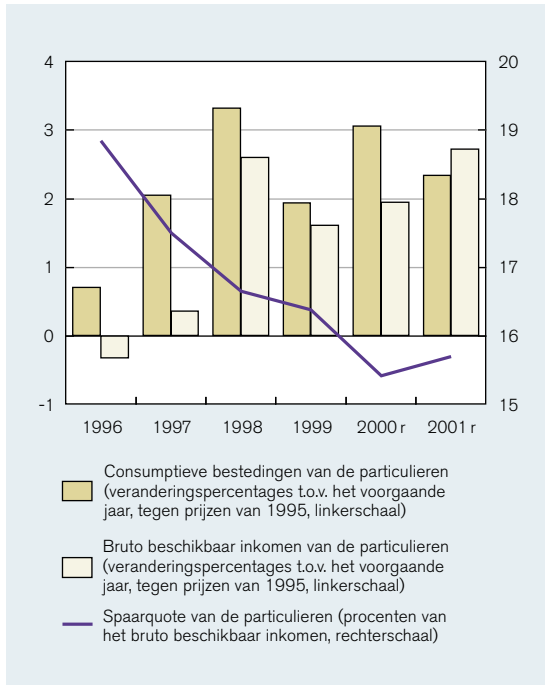
	1996	1997	1998	1999	2000	2001 r
Consumptieve bestedingen van de particulieren ..	0,7	2,1	3,3	1,9	3,1	2,3
Woongebouwen	-4,0	4,9	2,3	0,1	2,8	2,8
Overheidsbestedingen	1,7	0,3	1,4	4,5	2,5	1,3
Consumptieve bestedingen	2,4	0,1	1,4	3,4	2,0	2,1
Investerings	-6,8	3,0	0,6	19,8	7,6	-7,9
Brutovorming van vast kapitaal door de ondernemingen ¹	3,8	7,8	5,9	4,8	4,6	4,1
Voorraadwijziging ²	-0,2	0,0	0,6	-0,7	0,3	0,0
Totaal van de binnenlandse bestedingen	0,9	2,6	3,9	2,1	3,4	2,4
Uitvoer van goederen en diensten	1,2	6,7	4,4	5,2	11,8	2,9
Invoer van goederen en diensten	0,8	5,7	6,5	4,5	11,4	2,7
Netto uitvoer van goederen en diensten ²	0,3	0,9	-1,2	0,7	0,8	0,3
Bbp	1,2	3,4	2,4	2,7	4,0	2,6

Bronnen: INR, NBB.

¹ Inclusief de zelfstandigen en de instellingen zonder winstoogmerk ten dienste van de huishoudens.

² Bijdrage tot de verandering van het bbp.

GRAFIEK 6 – CONSUMPTIEVE BESTEDINGEN, BESCHIKBAAR INKOMEN EN SPAARQUOTE VAN DE PARTICULIEREN



Bronnen: INR, NBB.

De inkomens uit vermogen van de gezinnen, die in nominale termen met 3,8 pct. zouden toenemen, zouden groeien tegen een tempo dat nauw aansluit bij dat van vorig jaar. Aan de ene kant zou de toename van de rente-inkomens bescheiden blijven, aangezien het rendement van de langlopende activa zou blijven dalen terwijl dat van de kortlopende activa zou stijgen, maar veel minder sterk dan in 2000. Aan de andere kant zou de stijging van de ontvangen dividenden blijven aanhouden, als gevolg van de forse toename in het beschikbare inkomen van de ondernemingen in 2000.

Het inkomen van de eigenaars-ondernemers en het bruto-exploitatieoverschot van de gezinnen zouden in 2001 beide met zowat 5 pct. stijgen. In het eerste geval zou deze toename het gevolg zijn van de aanhoudende groei van de activiteit.

In het geval van het bruto-exploitatieoverschot van de gezinnen is het de stijging van de huurprijzen die aan de oorsprong zou liggen van de toename.

De door de particulieren aan de andere sectoren gestorte overdrachten zouden minder snel stijgen dan het primaire inkomen, met name omdat de in april 2000 ingevoerde vermindering van de sociale bijdragen in 2001 over een volledig jaar uitwerking heeft, en wegens de geleidelijke afschaffing van de aanvullende crisisbijdrage. De door de particulieren ontvangen overdrachten van hun kant zouden met 4,3 pct. stijgen, dit is een veel sterkere toename dan het jaar voordien. Het nominale beschikbare inkomen van de particulieren zou in 2001 in totaal met 5 pct. groeien, na een stijging met 4,5 pct. vorig jaar.

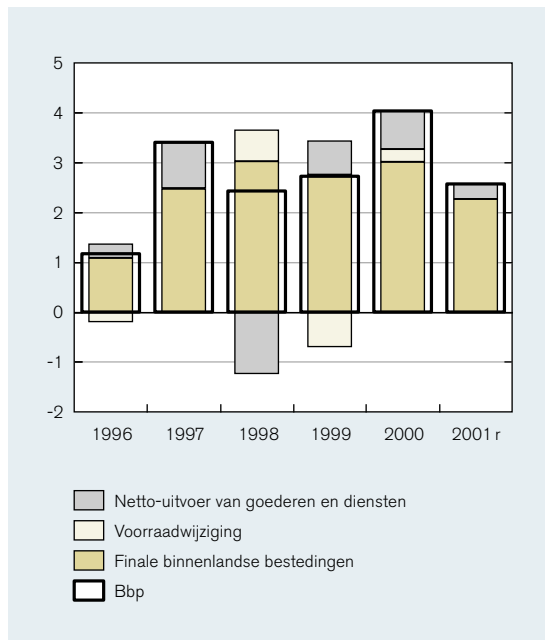
De investeringen in woongebouwen zouden in 2001, net als vorig jaar, in reële termen met 2,8 pct. toenemen.

De consumptieve bestedingen van de overheid, van hun kant, zouden naar volume met 2,1 pct. groeien, dat is ook vrijwel evenveel als in 2000. Na twee jaren met een, als gevolg van in de aanloop naar de gemeenteraadsverkiezingen uitgevoerde werkzaamheden, zeer stevige groei, zouden de overheidsinvesteringen in 2001 met zowat 8 pct. afnemen. Dit is ook deels toe te schrijven aan desinvesteringen als gevolg van de verkoop van gebouwen.

In totaal zou de bijdrage van de finale binnenlandse vraag aan de groei van het bbp afnemen van 3 pct. in 2000 naar 2,3 pct. in 2001. Deze terugval kan evenwel voor een belangrijk deel verklaard worden door de vermindering van de investeringen van de lokale overheid. Bovendien is de hierboven aangehaalde vertraging in de particuliere consumptie in 2001 voornamelijk een gevolg van tijdelijke factoren, die met name verband houden met de hoge olieprijs van vorig jaar. Gelet op het voorgaande zou de binnenlandse vraag in België dit jaar krachtig blijven.

**GRAFIEK 7 — BIJDRAGE VAN DE BESTEDINGS-
COMPONENTEN AAN DE GROEI VAN HET BBP**

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)



Bronnen: INR, NBB.

De toename van de invoer van goederen en diensten zou terugvallen van 11,4 tot 2,7 pct., onder de gezamenlijke invloed van een vertraging in de uitvoer en in de finale binnenlandse vraag, en een kleinere bijdrage van de voorraadwijzigingen. De netto-uitvoer van goederen en diensten zou in 2001 derhalve een positieve bijdrage tot de groei leveren, ten belope van ongeveer 0,3 pct., dat is minder dan de helft van de bijdrage die vorig jaar werd opgetekend.

3. ARBEIDSMARKT EN LOONKOSTEN

3.1 ARBEIDSMARKT

In overeenstemming met het verloop van de activiteit zou de situatie op de arbeidsmarkt zich in de loop van dit jaar gunstig blijven ontwikkelen, zonder evenwel de uitzonderlijke prestaties van

2000 te evenaren. Terwijl het binnenlandse arbeidsvolume, dat overeenstemt met de som van de door alle in België werkzame personen gepresteerde uren, vorig jaar met 1,9 pct. is gestegen, zou het in 2001 blijven groeien, doch tegen een bescheidener tempo van 1 pct. Het groeitempo van de binnenlandse werkgelegenheid in termen van werkzame personen zou op zijn beurt zakken van 1,8 pct. in 2000 tot 1,4 pct. in 2001, wat nog bijna 57.000 extra arbeidsplaatsen vertegenwoordigt. De verzwakking van de groei van het aantal werkenden zou bijgevolg minder uitgesproken zijn dan die van het volume arbeidsuren. Het verschil tussen deze twee grootheden wordt bepaald door het verloop van het gemiddelde aantal gepresteerde uren per werknemer, dat op zijn beurt afhangt van de omvang van de deeltijdse arbeid, de conventionele arbeidsduur en de tijdelijke werkloosheid. Naast een verdere uitbreiding van de deeltijdarbeid zouden de ondernemingen door de voor 2001 voorziene vertraging van de economische activiteit voor hun werknemers vaker een beroep moeten doen op tijdelijke werkloosheid, wat verklaart waarom het arbeidsvolume minder snel stijgt dan de werkgelegenheid.

De werkgelegenheidscreatie zou vooral ten goede komen aan loontrekkenden in de particuliere sector, waarvan het aantal zou toenemen met 2,1 pct., of 54.000 eenheden. Het arbeidsvolume in deze categorie zou echter slechts met 1,6 pct. toenemen, na weliswaar een recordgroei van 2,8 pct. in 2000.

Ondanks de aanhoudende groei van de werkgelegenheid in de afgelopen jaren blijft België gebukt gaan onder een belangrijke structurele handicap: de werkgelegenheidsgraad, dat is de verhouding tussen het aantal werkzame personen en de bevolking op arbeidsleeftijd, blijft er onder het niveau van de belangrijkste buurlanden. In 1999, het laatste jaar waarvoor gegevens op Europese schaal beschikbaar zijn, was de totale werkgelegenheidsgraad voor België 59,3 pct., terwijl deze ratio 62,1 pct. bedroeg voor de EU in haar geheel. Dit verschil kan

TABEL 4 – ONTWIKKELINGEN OP DE ARBEIDSMARKT

(jaargemiddelden, veranderingspercentages ten opzichte van het voorgaande jaar, tenzij anders vermeld)

	1997	1998	1999	2000	2001 r
Werkgelegenheid					
Arbeidsvolume ¹					
Binnenlands arbeidsvolume	0,3	0,9	0,8	1,9	1,0
Totaal arbeidsvolume loontrekkenden	0,6	1,4	1,2	2,4	1,3
Arbeidsvolume loontrekkenden in de particuliere sector	0,7	1,7	1,3	2,8	1,6
Werkzame personen					
Binnenlandse werkgelegenheid	0,8	1,2	1,3	1,8	1,4
Totale gesalarieerde werkgelegenheid	1,0	1,7	1,6	2,3	1,8
Gesalarieerde werkgelegenheid in de particuliere sector	1,1	2,0	1,7	2,6	2,1
Werkloosheid					
Niet werkende werkzoekenden ²	-15,5	-28,3	-35,2	-35,1	-22,1
Geharmoniseerde werkloosheidsgraad ³	9,4	9,5	8,8	7,0	6,7
Bevolking					
Bevolking op arbeidsleeftijd	0,0	0,0	0,1	0,2	0,5
Beroepsbevolking ⁴	0,3	0,4	0,3	0,8	0,8

Bronnen: Eurostat, INR, NIS, MTA, RVA, NBB.

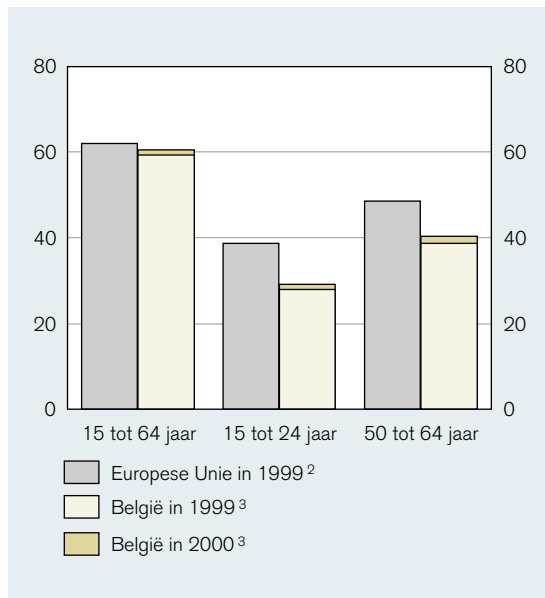
¹ Het arbeidsvolume stemt overeen met het aantal voltijdse equivalenten, vermenigvuldigd met de conventionele arbeidsduur op jaarbasis en gecorrigeerd om rekening te houden met de niet-gepresteerde uren van de werknemers die tijdelijk werkloos zijn.² Verandering in duizenden eenheden van het aantal administratieve werklozen, inclusief de werkzoekende uitkeringsgerechtigde volledig werklozen evenals de andere niet-werkende werkzoekenden die verplicht of vrij ingeschreven zijn.³ Aantal werklozen uitgedrukt in procenten van de beroepsbevolking.⁴ De beroepsbevolking is gelijk aan de som van de nationale werkgelegenheid, die bestaat uit de binnenlandse werkgelegenheid en het saldo van de grensarbeiders, en de niet-werkende werkzoekenden.

onder meer worden verklaard door aanzienlijk minder tewerkgestelden in de jongste en oudste leeftijdsgroepen. Bij de jongeren tussen 15 en 24 jaar was de werkgelegenheidsgraad in België in 1999 28 pct., tegenover 38,7 pct. voor het geheel van de lidstaten. Wat de leeftijdsgroep van 50 tot 64 jaar betreft, bedroegen deze ratio's respectievelijk 38,7 en 48,6 pct. Deze verschillen in werkgelegenheidsgraad zijn toe te schrijven aan talrijke specifieke kenmerken, zowel economische als socioculturele. Tegen de achtergrond van de economische groei, waarbij in bepaalde segmenten van de arbeidsmarkt spanningen beginnen op te duiken, is een relatief tekort aan arbeidskrachten een rem op het ontwikkelingspotentieel van de Belgische economie.

De werkgelegenheidsgraad is in 2000 weliswaar blijven stijgen, zowel in het totaal (60,5 pct.) als voor de jongeren (29,1 pct.) en de ouderen (40,4 pct.), maar bij gebrek aan recente vergelijkbare informatie voor de andere landen van de EU is het niet mogelijk te bepalen of de relatieve positie van België is verbeterd. Dit neemt niet weg dat de werkgelegenheidsgraad nog ver verwijderd is van de voor 2010 vooropgestelde doelstelling van 70 pct., die tijdens de Europese Raad van Lissabon werd aangenomen en zelfs van de tussentijdse doelstelling van 67 pct. voor het jaar 2005, die in maart laatstleden werd bepaald tijdens de top van Stockholm. Op die laatste top werd daarenboven besloten tegen 2010 in de EU te streven naar een gemiddelde werkgelegenheidsgraad van 50 pct.

GRAFIEK 8 — WERKGELEGENHEIDSGRAAD¹ IN DE EU EN IN BELGIË

(percentages)



Bronnen: Eurostat, NIS.

¹ Aantal werkzame personen in een leeftijdscategorie uitgedrukt in procenten van de bevolking van deze leeftijdscategorie.² Gegevens in het tweede kwartaal.³ Jaargemiddelden.

voor de leeftijdscategorie van 55 tot 64 jaar, wat voor België ook een grote uitdaging vormt.

Tegen die achtergrond heeft de overheid recentelijk haar Nationaal Actieplan voor de Werkgelegenheid voorgesteld dat elke EU-lidstaat jaarlijks aan de Europese Commissie dient voor te leggen. Dit plan beschrijft de reeds van kracht zijnde programma's, evenals de geplande werkgelegenheidsmaatregelen, teneinde onder meer te voldoen aan de op Europees niveau vastgestelde doelstellingen. Daartoe behoren maatregelen die in het bijzonder gericht zijn op de leeftijdscategorieën met een geringe werkgelegenheidsgraad.

Zo is de wet betreffende de startbanen voor jongeren, ook bekend als het « Rosetta-plan », in april 2000 in werking getreden, en verving ze het systeem van jongerenstages. Een jaar later

werkten zowat 50.000 personen in het kader van een overeenkomst van dit type, dat is 33.000 meer dan het aantal personen tewerkgesteld onder het vorige stelsel. Het plan is in eerste instantie gericht op werkloze jongeren van minder dan 25 jaar, tijdens de periode van zes maanden na het verlaten van de school. Een jaar na de inwerkingtreding vertegenwoordigden deze laatste 30 pct. van de werknemers die in het kader van dat plan werden aangeworven. Bovendien werd 40 pct. van de overeenkomsten afgesloten door jongeren die als laaggeschoold worden beschouwd, omdat ze niet beschikken over een diploma van hoger secundair onderwijs. Het is echter moeilijk om de werkelijke weerslag van dit programma op de werkgelegenheid in te schatten, vermits sommige van die aanwervingen ook zonder de hulp van het plan zouden hebben plaatsgevonden, terwijl andere ten koste gingen van bestaande arbeidsplaatsen. De wet werd trouwens aangepast om ze efficiënter te maken voor laaggeschoolde jongeren, die doorgaans het moeilijkst werk vinden. De werkgever genoot reeds een extra vermindering van de sociale-zekerheidsbijdragen bij aanwerving van dergelijke laaggeschoolde jongeren. Voor deze laatsten wordt de tewerkstelling tijdens de duur van de overeenkomst gelijkgesteld met een periode van werkloosheid, wat recht geeft op aanvullende verminderingen op de werkgeversbijdragen ingeval van indienstneming na afloop van de overeenkomst.

Andere maatregelen zijn afgestemd op werknemers aan het einde van hun loopbaan. Met name op het gebied van organisatie van de arbeidstijd werd er in februari 2001 een collectieve overeenkomst afgesloten binnen de Nationale Arbeidsraad. Dit akkoord bepaalt dat de werknemers van ouder dan 50 jaar tot het pensioen zullen kunnen kiezen voor halftijds werk of voor een werkweek van vier dagen, en daarbij een compenserende vergoeding zullen ontvangen. Bovendien zouden de aangekondigde hogere verminderingen van de sociale bijdragen ontslagen van personen van 58 jaar en ouder moeten helpen voorkomen en zouden ze de

indienstneming van ouderen kunnen aanmoedigen. Tot slot zal speciale aandacht worden besteed aan de opleiding van oudere werknemers.

Het Nationale Actieplan voor de Werkgelegenheid omvat nog andere initiatieven. Globaal genomen zullen de inspanningen op het vlak van opleiding worden opgevoerd, met de nadruk op een herwaardering van permanente vorming. Voorts zouden maatregelen ter bevordering van de mobiliteit van de arbeidskrachten moeten bijdragen tot het oplossen van lokale discrepanties tussen de vraag naar en het aanbod van arbeid die recentelijk in bepaalde segmenten van de arbeidsmarkt zijn opgetreden. Tot slot zouden maatregelen om de beroepsloopbaan en het gezinsleven met elkaar in overeenstemming te brengen een hogere participatiegraad van vrouwen op de arbeidsmarkt kunnen bevorderen.

Wat het arbeidsaanbod betreft, verwacht men een verhoging van de beroepsbevolking met 0,8 pct. in de loop van dit jaar, dat is evenveel als in 2000. Deze toename is gedeeltelijk het gevolg van een grootscheepse regularisatie van inwijkelingen zonder papieren op het Belgische grondgebied. Zo zou de toestand van nagenoeg 45.000 buitenlanders tegen het einde van dit jaar zijn geregulariseerd. Sommige van hen hebben de arbeidsmarkt reeds betreden, vermits zij reeds mogen beginnen te werken zonder hun verblijfsvergunning af te wachten. De kandidaten wier regularisatieaanvraag reeds werd goedgekeurd, werden automatisch in het nationale bevolkingsregister opgenomen. Anderen zullen daar in de loop van het jaar bijkomen en zouden zo de geregistreerde bevolking op arbeidsleeftijd in 2001 uitzonderlijk doen aangroeien met 0,5 pct.

De ramingen van de geharmoniseerde werkloosheidsgraad zijn recentelijk neerwaarts herzien als gevolg van de publicatie van nieuwe resultaten van de permanente enquête naar de arbeidskrachten. Op basis van deze peiling, die door het NIS wordt uitgevoerd bij een staal van

gezinnen in België, bedraagt de geharmoniseerde werkloosheidsgraad in 2000 7 pct. Dit jaar zou het aantal niet-werkende werkzoekenden verder afnemen, namelijk met 22.000 eenheden. Deze nieuwe daling zou de werkloosheidsgraad op 6,7 pct. van de beroepsbevolking brengen.

3.2 LOONKOSTEN

De loonkosten per uur in de ondernemingen zouden in 2001 iets sneller stijgen dan in het voorgaande jaar, voornamelijk als gevolg van de hogere indexeringen. Bovendien zullen de structurele verminderingen van de werkgeversbijdragen, die de groei van de loonkosten in 2000 gevoelig hadden gedrukt, dit jaar een kleiner matigend effect, ten opzichte van het voorgaande jaar, uitoefenen.

Terwijl de invloed van de inflatie op de lonen in 2000 nog werd getemperd door het gebruik van de gezondheidsindex als referentie en de vertragingen in de verschillende indexeringsmechanismen, zou die weerslag dit jaar groter zijn. De gezondheidsindex steeg in 2000 trager dan de totale consumptieprijsindex, wat vooral toe te schrijven was aan de forse stijging van de brandstofprijzen, die grotendeels uit de gezondheidsindex zijn weggelaten. Het tegengestelde effect zou zich voordoen in 2001, als gevolg van de gemiddeld minder hoge olieprijs dan vorig jaar. Zo worden de indexeringen van de lonen in de ondernemingen in 2001 geraamd op 2,5 pct., terwijl de consumptieprijs zouden stijgen met 2,2 pct.

In april 2000 zijn aanzienlijke lastenverlagingen van kracht geworden waardoor de eerste stappen van het in 1999 opgestelde meerjarenplan voor de structurele vermindering van de werkgeversbijdragen voor de sociale zekerheid versneld zijn uitgevoerd. Dit systeem van structurele lastenverlagingen vervangt de vroegere Maribelsteun en de maatregel voor de lage lonen, en behelst forfaitaire bijdrageverminderingen die

TABEL 5 – VERMINDERINGEN VAN DE BIJDAGEN VOOR DE SOCIALE ZEKERHEID¹

(miljoenen euro's)

	1997	1998	1999	2000	2001 r
Werkgeversbijdragen	1.386	1.651	1.988	3.058	3.614
Structurele verminderingen			1.057	2.266	2.780
Maribel	491	649	173		
Lage lonen	362	379	98	3	15
Sociale Maribel	5	50	241	278	315
Startbanen				74	48
Strijd tegen de werkloosheidsvallen				12	12
Andere	528	573	419	425	444
Werknemersbijdragen					
Vermindering voor de lage-loontrekkers				150	183

Bronnen: RSZ, NBB.

¹ Bedrag van de verminderingen ten opzichte van de in het kader van het algemene stelsel verschuldigde bijdragen, op transactiebasis.

relatief belangrijker zijn voor de lagere lonen. In 2001 zullen deze verminderingen, in tegenstelling tot in 2000, gedurende heel het jaar doorwerken in de loonkosten. Zodoende zouden ze oplopen tot 2,8 miljard euro, tegen 2,3 miljard euro in 2000. De lastenverlichting in het kader van het « sociale Maribel »-programma waarin bijdrageverminderingen worden gekoppeld aan arbeidsduurverkortingen en banencreatie in de socioculturele sector, de gezondheidszorg en de maatschappelijke dienstverlening, zou in 2001 315 miljoen euro bedragen, tegen 278 miljoen euro in 2000. In totaal zouden de verminderingen van werkgeversbijdragen in 2001 zowat 3,6 miljard euro of 3,5 pct. van de totale loonsom uitmaken en de groei van de loonkosten per uur met 0,6 procentpunt drukken.

De omvang van de conventionele loonsverhogingen is voor dit jaar vooralsnog moeilijk in te schatten vermits nog niet alle sectorale onderhandelingen zijn afgerond. Niettemin kan een voorzichtige raming worden gemaakt aan de hand van partiële informatie over de reeds afgesloten sectorale akkoorden en de loonnorm. De sociale partners hebben in december vorig jaar immers een centraal akkoord gesloten waarin

een groeimarge voor de loonkosten per uur over de periode 2001-2002 werd overeengekomen. Op basis van berekeningen van de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven werd deze groeimarge op 6,4 pct. gesteld, met een maximum van 7 pct. in sectoren met uitermate gunstige prestaties, waarvan 0,4 pct. weliswaar slechts uitzonderlijk en eenmalig mag zijn. Uitgaande van die marge, de verwachte indexeringen en de gewoonlijk opgetekende loondrift kan de ruimte voor de conventionele loonsverhogingen geraamd worden. Deze verhogingen zullen waarschijnlijk zwaarder doorwegen in 2002 dan dit jaar. Een aantal onderhandelingen is immers nog aan de gang en de reeds afgesloten akkoorden voorzien vaak in belangrijker verhogingen in 2002 dan in 2001, bijvoorbeeld in de textielsector. Er zij bovendien opgemerkt dat sommige akkoorden, zoals in de metaalsector, expliciet enige ruimte laten voor loonsverhogingen op bedrijfsniveau. Al bij al zouden de CAO-loonstijgingen dit jaar ongeveer 0,8 pct. bedragen.

Rekening houdend met andere factoren, zoals de loondrift die voortvloeit uit veranderingen in de werkgelegenheidsstructuur – onder meer als gevolg van beleidsmaatregelen die het mogelijk

maken de creatie te stimuleren van banen die minder productief en dus lager betaald zijn, zoals het startbanenplan – en loonsverhogingen die door de ondernemingen kunnen worden toegekend bovenop de sectorale CAO-loonstijgingen, zouden de loonkosten per uur in de ondernemingen dit jaar toenemen met 3,3 pct., tegen 2,5 pct. in 2000.

De geraamde versnelling van de groei van de loonkosten per uur in 2001 wordt niet weerspiegeld in het verloop van de loonkosten berekend per voltijds equivalent en per werknemer. Het verschil tussen de loonkosten per uur en die per voltijds equivalent is moeilijk te ramen omdat gegevens over gepresteerde overuren schaars zijn. Het verschil wordt geraamd op basis van wijzigingen in de contractuele arbeidsduur van voltijdwerkers en het verloop van de tijdelijke werkloosheid. In 2000 hebben werknemers, vooral als gevolg van de hoogconjunctuur, heel wat meer uren gewerkt dan in 1999, waar

door de loonkosten per voltijds equivalent sneller stegen dan die per uur. Dit jaar zou het aantal gewerkte uren per voltijds equivalent lichtjes terugvallen, zodat de loonkosten per voltijds equivalent iets trager zouden groeien dan de loonkosten per uur. Derhalve zouden de loonkosten voor een voltijdwerker even snel groeien als vorig jaar, te weten met 3,1 pct. per jaar. Het verschil tussen de loonkosten per voltijds equivalent en die per werknemer wordt geraamd aan de hand van het verloop van het aandeel van deeltijdwerkers in de totale werkgelegenheid en de gemiddelde contractuele arbeidsduur van een deeltijdwerker tegenover die van een voltijdwerker. De groei van de deeltijdarbeid zou aansluiten bij de trend van de vorige jaren, zodat de toename van de loonkosten per werknemer 0,3 procentpunt lager zou uitvallen dan de groei van de loonkosten per voltijds equivalent. De loonkosten per werknemer, evenals die per voltijds equivalent, zouden aldus even snel stijgen als vorig jaar.

TABEL 6 – LOONKOSTEN IN DE ONDERNEMINGEN¹

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)

	1997	1998	1999	2000	2001 r
Loonkosten per uur	3,3	2,2	2,8	2,5	3,3
Verhogingen als gevolg van :					
Indexeringen	1,5	1,2	1,1	1,5	2,5
CAO-loonstijgingen	0,2	0,7	0,5	1,3	0,8
Aan de overheid betaalde sociale-zekerheidsbijdragen van de werkgevers ²	0,4	-0,2	-0,2	-0,9	-0,6
Overige ³	1,1	0,5	1,3	0,5	0,6
<i>Verandering in de werktijd per voltijds equivalent²</i>	<i>-0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>0,0</i>	<i>0,5</i>	<i>-0,2</i>
Loonkosten per voltijds equivalent	3,1	2,3	2,8	3,1	3,1
<i>Verandering in de deeltijdarbeid²</i>	<i>-0,2</i>	<i>-0,4</i>	<i>-0,4</i>	<i>-0,4</i>	<i>-0,3</i>
Loonkosten per werknemer	2,9	1,9	2,4	2,7	2,8
<i>Productiviteit per werknemer⁴</i>	<i>3,4</i>	<i>1,3</i>	<i>1,5</i>	<i>2,7</i>	<i>1,1</i>
Loonkosten per eenheid product	-0,5	0,6	0,8	0,0	1,7

Bronnen : INR, MTA, NIS, RVA, NBB.

¹ Particuliere en overheidsondernemingen.

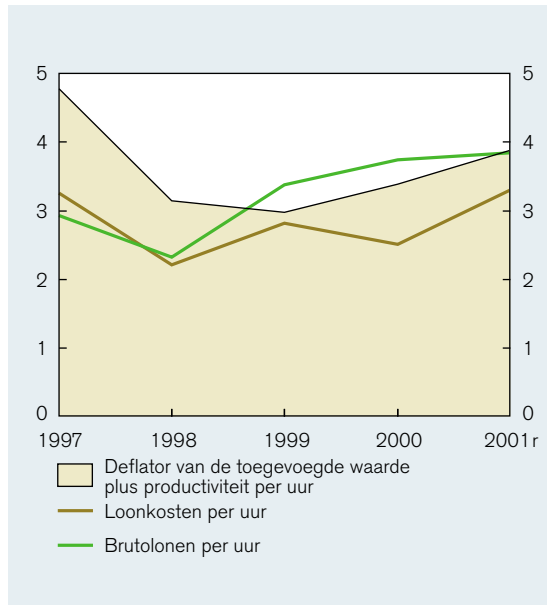
² Bijdrage tot de verandering van de loonkosten.

³ Deze rubriek omvat verhogingen als gevolg van loonstijgingen toegekend op het niveau van de ondernemingen, bovenop de sectorale collectieve overeenkomsten, de andere dan aan de overheid betaalde sociale bijdragen, de loondrift en vergissingen en weglatingen.

⁴ Toegevoegde waarde tegen vaste prijzen per werknemer.

GRAFIEK 9 — LOONKOSTEN, BRUTOLONEN, DEFLATOR VAN DE TOEGEVOEGDE WAARDE EN PRODUCTIVITEIT¹

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)



Bronnen: INR, NIS, RVA, NBB.

¹ Loonkosten en brutolonen per uur, deflator van de toegevoegde waarde en toegevoegde waarde tegen vaste prijzen per gewerkt uur in de ondernemingen.

De vertraging van de economische groei zet een rem op de toename van de arbeidsproductiviteit. Het verloop van die productiviteit is immers voor een deel cyclisch: in perioden van grote vraag stijgt de productie per werknemer en niet alleen omdat deze meer uren werken. Berekend als de verandering van de reële toegevoegde waarde per werknemer zou de productiviteitstoename in de ondernemingen dit jaar terugvallen tot 1,1 pct., na een uitzonderlijke stijging met 2,7 pct. vorig jaar. Hierdoor zouden de loonkosten per eenheid product, na een periode van relatieve stabiliteit, met 1,7 pct. toenemen. Deze toename zou gepaard gaan met een snellere groei van de deflator van de toegevoegde waarde in de ondernemingen, die 2,2 pct. zou bedragen in 2001, tegen 1,1 pct. in 2000. Indien men aanneemt dat voor een arbeidsmarkt in evenwicht het lange-termijnverloop van de loonkosten dat van de productiviteit en de inflatie, gemeten aan de hand van de deflator van de toegevoegde waarde van de ondernemingen,

zou moeten weerspiegelen, heeft het recente verloop van de nominale loonkosten in België dit principe over het algemeen gerespecteerd. De twee vorige onderhandelingsrondes, voor de periodes 1997-1998 en 1999-2000, hebben geleid tot loonkostenstijgingen die minder groot waren dan de som van de productiviteitswinsten en de toename van de deflator van de toegevoegde waarde. Ook de bijdrageverminderingen hebben in de periode 1999-2000 een belangrijke rol gespeeld, zoals blijkt uit het verloop van de brutolonen ten opzichte van de loonkosten.

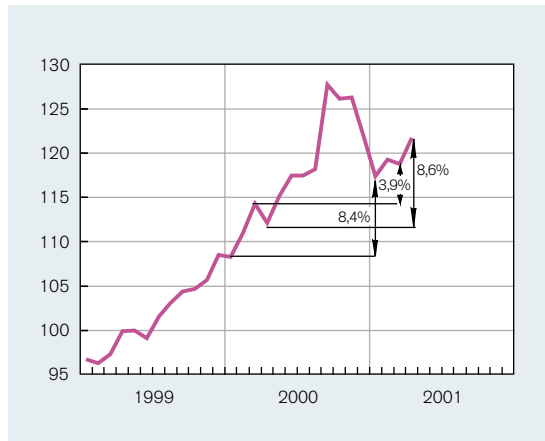
Het redelijke verloop van de loonkosten heeft de laatste jaren bijgedragen tot een vertraging van de substitutie van arbeid door kapitaal in het productieproces en tot een gunstige ontwikkeling van de werkgelegenheid. Het is belangrijk dat de sociale partners blijven getuigen van waakzaamheid en vastberadenheid om elk risico op een ontsporing te vermijden.

4. PRIJZEN

Nadat de aan de hand van de HICP gemeten inflatie in september 2000 was opgelopen tot 3,9 pct., viel ze in de daaropvolgende maanden aanzienlijk terug. Tijdens de eerste drie maanden van 2001 is ze verder gedaald tot 2,2 pct. in maart, maar in april veerde ze opnieuw op tot 2,9 pct. Dit onregelmatige verloop van de jongste maanden is in de eerste plaats toe te schrijven aan de energieprijzen. Parallel met de internationale noteringen voor ruwe aardolie bereikte de energiecomponent in de HICP in de periode september-november 2000 een piek, waarna hij in december terugviel. Vanaf januari 2001 waren de gemiddelde energieprijzen opnieuw enigszins opwaarts gericht, vooral ingevolge het vertraagde effect dat het prijsverloop voor ruwe aardolie uitoefent op de consumptieprijzen voor gas en elektriciteit. In april werd dit verschijnsel nog versterkt door de lichte stijging van de in euro uitgedrukte prijs voor ruwe aardolie. Desalniettemin is het recentelijk opgetekende prijsstijgingstempo van energiedragers in de eerste

GRAFIEK 10 — HICP-INDEXCIJFER VOOR DE ENERGIEDRAGERS¹

(indexcijfers 1996 = 100)



Bronnen: EC, NBB.

¹ De verticale pijlen tonen de toename van het indexcijfer ten opzichte van de overeenstemmende maand van het jaar voordien.

plaats de weerspiegeling van ontwikkelingen in het voorgaande jaar. Zo was de terugval van het jaarlijkse veranderingspercentage van 8,4 pct. in januari naar 3,9 pct. in maart grotendeels te wijten aan de sterke stijging van die prijzen in dezelfde periode van 2000, terwijl de versnelling van het prijsstijgingstempo tot 8,6 pct. in april 2001 voor ongeveer de helft is toe te schrijven aan de tijdelijke, maar vrij forse prijsdaling een jaar eerder.

Op grond van de gehanteerde hypothesen voor de olieprijs en de wisselkoers van de euro, en rekening houdend met de ontwikkelingen in 2000, mag worden verwacht dat de jaar-op-jaarverandering van de energieprijzen zal afnemen en vanaf september zelfs negatief zal worden, ook al zullen de consumptieprijzen voor gas en elektriciteit nog enkele maanden blijven stijgen. De elektriciteitsstarieven zullen daarnaast verder de neerwaartse weerslag ondergaan van de prijsreducties waartoe besloten werd in het kader van de liberaliseringstendens in de sector. Teneinde tegen juni 2002 geleidelijk het verschil tussen de Belgische tarieven en die in de buurlanden weg te werken, werd in juli 2000 een

korting van 15 euro per cliënt toegekend. Bovendien werd in januari van dit jaar een additionele tariefreductie goedgekeurd die in juli 2001 van kracht wordt.

In tegenstelling tot de prijzen van de energiedragers zijn die van de andere belangrijke HICP-componenten opwaarts gericht. Wat de niet-bewerkte levensmiddelen betreft, trok het prijsstijgingstempo verder aan van 4,3 pct. in januari tot 6,7 pct. in april, terwijl het in 2000 gemiddeld op slechts 0,2 pct. was uitgekomen. Deze versnelling is gedeeltelijk te wijten aan het verloop van de groenteprijzen, die als gevolg van het slechte weer de hoogte in gingen. Bovendien is vlees aanzienlijk duurder geworden. Dit had ongetwijfeld te maken met de bezorgdheid van de consument over de veiligheid van vlees door het uitbreken van BSE en met de gevolgen van de mond- en klauwzeerepidemie. Het toekomstige prijsverloop voor de niet-bewerkte levensmiddelen zal uiteraard in sterke mate bepaald worden door de nieuwe ontwikkelingen in de vleessector en is bijgevolg met onzekerheid omgeven.

Tijdens de eerste vier maanden van 2001 hebben de prijsontwikkelingen bij de energiedragers en de niet-bewerkte levensmiddelen het inflatiebeeld in België grotendeels in dezelfde mate beïnvloed als in het eurogebied. De vertraging van het prijsstijgingstempo voor energie had evenwel als specifiek gevolg dat de Belgische inflatie vanaf februari 2001 terugviel tot minder dan het eurogebiedsgemiddelde. Door het hogere gewicht van de meest olieprijsgevoelige energiedragers in de Belgische HICP heeft het prijsverloop voor ruwe aardolie, zowel in opwaartse als in neerwaartse zin, een sterkere weerslag op de inflatie in België dan gemiddeld in het eurogebied.

Net als in het eurogebied is de onderliggende inflatietendens in België sinds het derde kwartaal van 1999 opwaarts gericht. Zo bedroeg de Belgische inflatie ongerekend de weerslag van prijsveranderingen voor niet-bewerkte levensmiddelen en energiedragers in april 2001

TABEL 7 – BELGISCHE GEHARMONISEERDE CONSUMPTIEPRIJSINDEX

(veranderingspercentages t.o.v. de overeenstemmende periode van het voorgaande jaar)

	Totaal							p.m. Gezondheids- indexcijfer ³
	Niet-bewerkte levens- middelen ¹	Energie- dragers	Onder- liggende inflatie- tendens ²					
				Bewerkte levens- middelen	Niet- energetische industriële goederen	Diensten		
1996	1,8	0,7	5,7	1,4	0,8	0,6	2,5	1,7
1997	1,5	2,7	3,1	1,1	2,3	0,1	1,7	1,3
1998	0,9	2,2	-3,6	1,4	1,4	0,7	2,1	1,3
1999	1,1	0,0	2,0	1,1	0,6	0,8	1,8	0,9
2000	2,7	0,2	16,3	1,1	1,3	0,0	2,3	1,9
2001 r	2,2	5,1	2,5	1,9				2,3
2001								
Januari	2,7	4,3	8,4	1,7	1,5	1,5	1,6	2,1
Februari	2,5	3,1	7,5	1,5	1,7	1,4	1,7	2,2
Maart	2,2	5,7	3,9	1,4	1,6	1,6	1,2	2,2
April	2,9	6,7	8,6	1,7	1,7	1,8	1,6	2,7

Bronnen: EC, MEZ, NBB.

¹ Fruit, groenten, vlees en vis.² Totale inflatie ongerekend de invloed van de prijsveranderingen voor niet-bewerkte levensmiddelen en energiedragers.³ Nationaal indexcijfer van de consumptieprijzen ongerekend de weerslag van de prijsveranderingen voor producten die schadelijk worden geacht voor de gezondheid – namelijk tabak, alcoholhoudende dranken, benzine en diesel –, van de bij de wet van 22 juli 1993 ingevoerde energiebijdrage en van de sinds januari 1996 geldende accijnscompenserende belasting op voertuigen met dieselmotor.

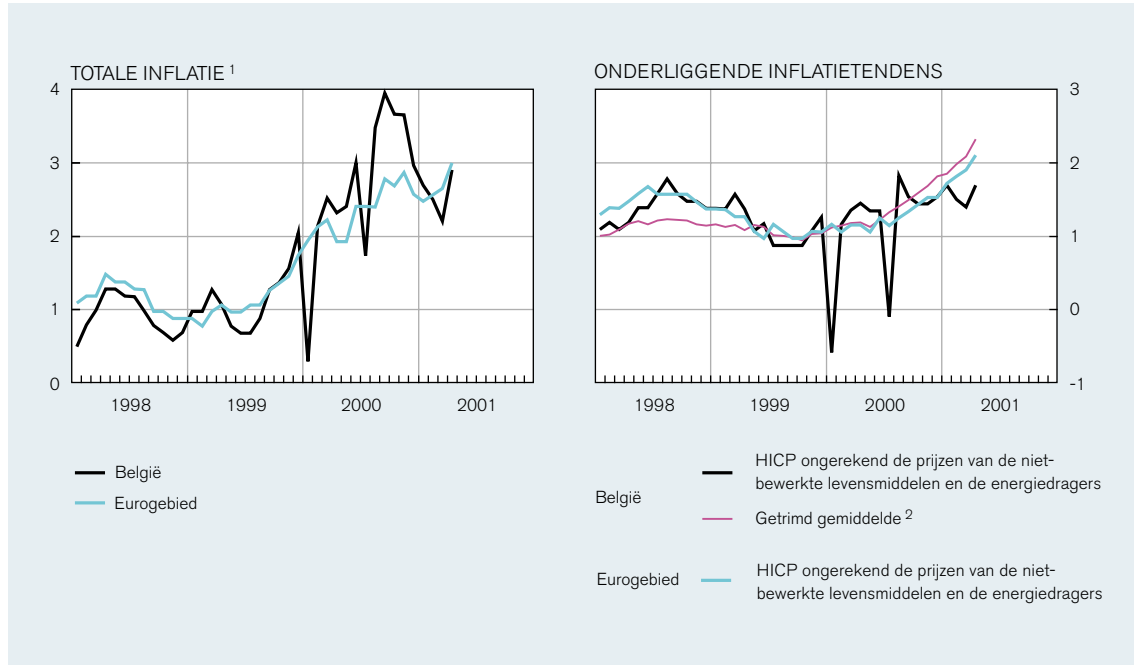
1,7 pct., tegenover 1,5 pct. eind 2000 en gemiddeld 1,1 pct. in 1999. Deze traditionele maatstaf van de onderliggende inflatietendens blijft al bij al nogal grillig, wat in de eerste plaats toe te schrijven is aan het feit dat voortaan, ingevolge hierna verder toegelichte methodologische wijzigingen in de HICP, de prijskortingen naar aanleiding van de traditionele koopjes in januari en in juli met terugwerkende kracht tot 1 januari 2000 in aanmerking worden genomen. Hierdoor ontstond een breuk in de Belgische HICP-reeks, waardoor de voor januari en juli 2000 berekende veranderingspercentages voor de component niet-energetische industriële goederen, alsook voor alle aggregaten die deze component bevatten, neerwaarts werden beïnvloed. Desondanks vormen de niet-energetische industriële goederen de HICP-component waarin het aantrekken van de onderliggende inflatietendens

het meest zichtbaar is. Bovendien omvat de component diensten de « pakketreizen naar het buitenland », waarvan het prijsverloop enigszins grillig is. Daarenboven wordt die component sedert oktober 2000 in sterke mate beïnvloed door de prijsverlaging voor telefoongesprekken. De matigende invloed hiervan zal, ceteris paribus, evenwel wegvallen vanaf oktober 2001.

Gelet op de hierboven vermelde factoren mag worden aangenomen dat in de gegeven omstandigheden de Belgische onderliggende inflatietendens beter wordt weergegeven door het « getrimde gemiddelde », dat voor elke maand op flexibele wijze extreme prijsveranderingen buiten beschouwing laat. Deze inflatiemaatstaf is sedert het derde kwartaal van 1999 onafgebroken opwaarts gericht en beliep in april 2001 2,3 pct. Deze versnelling van de onderliggende

GRAFIEK 11 — INFLATIE IN BELGIË EN IN HET EUROGEBIED

(veranderingspercentages t.o.v. de overeenstemmende maand van het voorgaande jaar)



Bronnen: EC, NBB.

¹ Gemeten aan de hand van de HICP.² Gemeten aan de hand van de componenten van de nationale consumptieprijsindex volgens de *JB-Monthly estimator*, die wordt geanalyseerd in Aucremanne, L. (2000), *The use of robust estimators as measures of core inflation*, National Bank of Belgium Working Papers - Research Series, N° 2 (March)

inflatietendens heeft ongetwijfeld te maken met de doorsijpeling in de consumptieprijzen van de forse stijging van de invoerprijzen in 2000 als gevolg van de duurdere aardolie en de depreciatie van de euro. Ook de hoge economische groei in 2000 kan enige opwaartse druk op de consumptieprijzen veroorzaakt hebben. Verschillende indicatoren, waarvan op basis van een correlatie-analyse wordt verondersteld dat ze vooruitlopen op de onderliggende inflatietendens, hebben evenwel recentelijk een keerpunt bereikt. Dit is onder meer het geval voor de invoerprijzen, de industriële producentenprijzen, de verwachtingen inzake verkoopprijzen van de producenten uit de verwerkende nijverheid, de totale inflatie en ten slotte de inflatie- en groei-verwachtingen zoals die tot uiting komen in de binnen- en buitenlandse rentetarieven. Tegen het einde van het jaar ligt bijgevolg enige afkoeling in het verschiet, ook al zou de opwaarts ge-

richte tendens nog enkele maanden aanhouden. Een dergelijk profiel zou bovendien stroken met het wegebben van de druk op de consumptieprijzen uitgaande van externe factoren en met de terugkeer van de economie naar een evenwichtiger groeipad.

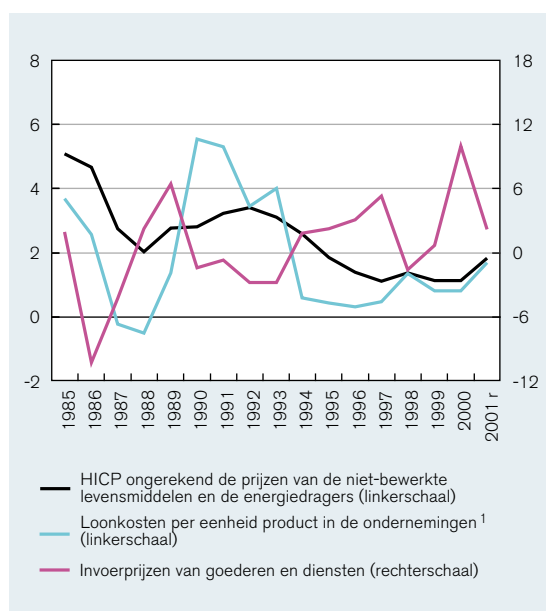
Over een langere periode beschouwd wordt de onderliggende inflatietendens, naast het doorrekenen van invoerprijsveranderingen, in hoge mate bepaald door het verloop van de loonkosten per eenheid product in de ondernemingen. De gunstige inflatieresultaten tijdens de voorbije jaren zijn dan ook hoofdzakelijk te danken aan de sinds 1994 toegepaste loonmatiging, die de stijging van de loonkosten per eenheid product tussen 1994 en 2000 sterk beperkte. Het is bovendien zo dat door de invoering van de gezondheidsindex in 1994 als referentie voor de automatische loonindexering, de weerslag van

de stijgende olieprijs op de loonkosten sterk gemilderd werd. In 2001 zouden de loonkosten per eenheid product evenwel enigszins versnellen, zoals vermeld in hoofdstuk 3. Hierdoor zou de verwachte terugval van de onderliggende inflatietendens aan het einde van het jaar al bij al beperkt blijven. Op jaarbasis zou de inflatie ongerekend de invloed van prijsveranderingen voor niet-bewerkte levensmiddelen en energiedragers 1,9 pct. bedragen, tegenover 1,1 pct. in 2000.

Als gevolg van het verder aantrekken van de onderliggende inflatietendens en de sterke prijsstijgingen van de niet-bewerkte levensmiddelen zou de verwachte terugloop van de energieprijstijgingen niet volledig tot uiting komen in de totale inflatie. Deze zou in 2001 2,2 pct. bedragen, tegenover 2,7 pct. in 2000. De toename van de gezondheidsindex zou oplopen van 1,9 pct. in 2000 tot 2,3 pct. dit jaar.

GRAFIEK 12 — ONDERLIGGENDE INFLATIETENDENS EN DETERMINANTEN

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)



Bronnen: EC, INR, OESO, NBB.

¹ Gegevens van de OESO. Deze kunnen verschillen van de berekeningen op basis van de nationale rekeningen, die in hoofdstuk 3 worden gebruikt.

Ten slotte dient de aandacht gevestigd te worden op een aantal methodologische wijzigingen die, conform de beslissingen van de Europese Commissie terzake, in de berekening van de HICP werden aangebracht. Deze herziening beoogt de dekking en de harmonisering van de HICP verder te verhogen, teneinde de kwaliteit van dit meetinstrument voor de evaluatie van het monetaire beleid stelselmatig te verbeteren. De eerste belangrijke hervorming van de HICP trad in werking per 1 januari 2000 en werd besproken in het Economisch Tijdschrift van mei 2000. Zij omvatte onder meer een uitbreiding van de HICP-korf met goederen en diensten die zowat 4 pct. van de consumptieve bestedingen in het eurogebied vertegenwoordigden.

De tweede hervorming, die van kracht is sinds 1 januari 2001, was minder ingrijpend. In de eerste plaats werd de dekking uitgebreid naar de ziekenhuisdiensten en werd het reeds bestaande gamma sociale voorzieningen verruimd met thuiszorg, rusthuizen en instellingen voor gehandicapten. Hiermee werden zowat 1,5 pct. extra consumptieve bestedingen toegevoegd aan de totale HICP-dekking voor het eurogebied. In de Belgische HICP werden de ziekenhuisdiensten opgenomen, maar het gamma sociale voorzieningen werd niet uitgebreid. Op grond van de gezinsbudgetenquête zouden die posten in België niet meer dan 0,1 pct. van de totale consumptie uitmaken en bijgevolg niet significant zijn volgens de door de Europese Commissie vastgelegde normen. Daarenboven werd de methode voor het meten van de prijzen verder geharmoniseerd. Zo moeten alle landen identieke regels toepassen voor het moment van de prijsregistratie en moeten kortingen, meer bepaald tijdens koopjesperiodes, worden weerspiegeld in de HICP tegen uiterlijk 1 januari 2002. De meeste landen hielden reeds rekening met de koopjes. In België gebeurt dit vanaf 1 januari 2001 en de resterende landen zullen dit vanaf volgend jaar doen.

Ten slotte werden in de Belgische HICP nog een aantal additionele herzieningen aangebracht.

Zo werden, net als vorig jaar, de gewichten van de HICP-korf aangepast aan de hand van de resultaten van de recentste gezinsbudgetenquête, met name deze voor 1999. Door de gewichten van de HICP nauw te laten aansluiten bij het wijzigende bestedingspatroon kan de zogeheten substitutieafwijking worden gereduceerd. Deze afwijking is de opwaartse vertekening van de inflatie die ontstaat wanneer onvoldoende rekening wordt gehouden met de vervanging van relatief duur geworden goederen en diensten door goedkopere producten. Tevens werd de korf uitgebreid met een aantal nieuwe producten, zoals de uitgaven voor mobiele telefonie, zowel wat apparatuur als gesprekken betreft. De telefoongesprekken via een vaste lijn maakten reeds deel uit van de HICP, maar vanaf 1 januari 2001 worden ook prijsopnames verricht bij andere operatoren dan Belgacom. Voorts werd de korf verruimd met onder meer biologische producten en additionele uitgaven voor cultuur en sport. Hierdoor kon de zogeheten nieuwe-productafwijking wellicht enigszins verminderd worden. Dit is de opwaartse vertekening van de inflatie die ontstaat doordat nieuwe producten, die na hun marktintroductie doorgaans heel wat goedkoper worden, slechts na geruime tijd in het indexcijfer worden opgenomen.

5. OVERHEIDSFINANCIEN

5.1 FINANCIERINGSBEHOEFTE

Dankzij de combinatie van een stijging van het primaire overschot en een daling van de rentelasten is de overheidsrekening sinds 1992 onafgebroken verbeterd en werd in 2000 een licht surplus opgetekend; hierdoor werd het streefcijfer van het stabiliteitsprogramma van einde 1999 twee jaar eerder bereikt dan voorzien.

Het hoge niveau van de overheidsschuld en de komende budgettaire uitdaging van de vergrijzing van de bevolking betekenen echter dat de

terugkeer naar een begrotingsevenwicht niet het einde van het consolidatieproces kan zijn. Daarom werd in het in december 2000 voorgelegde derde stabiliteitsprogramma gestreefd naar een overschot van 0,2 pct. bbp voor dit jaar, een surplus dat tegen 2005 geleidelijk tot 0,7 pct. bbp zou worden opgevoerd. Deze nieuwe normen zijn, conform met het goudhamsterprincipe, gebaseerd op een economische groei van 2,5 pct. per jaar, met dien verstande dat indien de groei in 2001 hoger uitvalt de na te streven overschotten overeenkomstig worden verhoogd.

De huidige projecties voor 2001 wijzen op een overschot van 0,3 pct. bbp, of van 0,5 pct. bbp indien men de eenmalige opbrengst van de UMTS-licenties meetelt. Zij zijn gebaseerd op een geraamd overschot van 0,1 pct. bbp in 2000 en op een activiteitstoename ten belope van 2,6 pct. in 2001.

De verbetering in 2001 zou opnieuw te danken zijn aan de verdere gunstige ontwikkeling van zowel de rentelasten als het primaire overschot. Reeds sinds meerdere jaren overstijgt dit laatste duidelijk de doelstelling van ongeveer 6 pct. die geformuleerd werd in de eerste twee stabiliteitsprogramma's; in 2001 wordt dit primaire surplus geraamd op 7,1 pct., tegenover 7 pct. in 2000. Het hoge niveau van het primaire surplus verzekert een automatische daling, in procenten bbp, van de schuld en de rentelasten en dus een spontane en significante jaarlijkse verbetering van het totale overheidssaldo.

De toename van het primaire surplus in 2001 zou uitsluitend te danken zijn aan de gunstige conjuncturele omgeving. Het conjunctuurgezuiverde primaire surplus zou immers net als vorig jaar nagenoeg ongewijzigd blijven. Houdt men geen rekening met de eenmalige factoren, die in 2001 gunstig zijn (opbrengst van de UMTS-licenties en van de verkoop van gebouwen en het verdwijnen van enkele éénmalige uitgaven die het saldo van 2000 nadelig hadden beïnvloed), dan zou het structurele primaire

saldo dit jaar echter verslechteren met nage-
noeg 0,4 pct. bbp.

5.2 ONTVANGSTEN

De fiscale en parafiscale ontvangsten die de
voorbijge drie jaar gestabiliseerd waren op onge-
veer 45,4 pct. bbp, zouden dit jaar uitkomen op
45 pct.

Die daling is het meest zichtbaar voor de be-
lastingen op goederen en diensten, waarvan de
opbrengst in procenten bbp zou krimpen met
0,4 procentpunt. Dit is ten dele toe te schrijven
aan de vermindering, in procenten bbp, van de
particuliere consumptie en de investeringen in
woongebouwen. De sterke daling van de ver-
koop van nieuwe auto's in het begin van het jaar
lijkt bovendien aan te geven dat de samenstel-
ling van de particuliere consumptie verschuift
ten nadele van de consumptie categorieën
waarop het hoogste belastingtarief van 21 pct.
van toepassing is, wat de BTW-ontvangsten ne-
gatief beïnvloedt.

Voor de inhoudingen op inkomens uit arbeid
werden verschillende maatregelen genomen om
het heffingstarief te verminderen. Daar men
echter verwacht dat de belastinggrondslag voor
die heffingen, namelijk het inkomen uit arbeid,
dit jaar sneller zal groeien dan het bbp, zal de

invloed van die maatregelen slechts gedeeltelijk
zichtbaar zijn in de ontvangsten, uitgedrukt in
procenten bbp.

Het belang van de verlaging van de werkgevers-
bijdragen zal dit jaar verder toenemen met onge-
veer 560 miljoen euro. De belangrijkste reden
hiervoor is dat de nieuwe uitbreiding van het
structurele bijdrageverminderingprogramma, die
vanaf 1 april 2000 in werking trad, in 2001 voor
een volledig jaar zal gelden. Komt daarbij dat dit
jaar ook de vermindering van de werknemers-
bijdragen op de laagste inkomens – een maat-
regel ter bestrijding van de werkloosheids-
vallen – van een grotere omvang is.

Naast deze verminderingen van de sociale bij-
dragen werden ook verschillende initiatieven ge-
nomen om de druk van de personenbelasting te
verlichten. De afschaffing van de aanvullende
crisisbijdrage van 3 pct. die sinds 1999 geleide-
lijk plaatsvond, bleef in een eerste fase beperkt
tot de lagere inkomens. Vanaf januari 2001
werd echter voor alle inkomens een verminde-
ring met 1 pct. toegekend die wordt ingecalcu-
leerd in de berekening van de bedrijfsvoor-
heffing, wat dit jaar ongeveer 320 miljoen euro
of 0,1 pct. bbp vertegenwoordigt. Daarnaast
wordt, voor de laatste maanden van dit jaar, de
eerste invloed verwacht van de forfaitaire ver-
mindering van de personenbelasting in het

TABEL 8 – OVERHEIDSREKENINGEN

(procenten bbp)

	1996	1997	1998	1999	2000 r	2001 r
Fiscale en parafiscale ontvangsten	44,5	45,0	45,5	45,4	45,4	45,0
Andere ontvangsten	4,7	4,7	4,5	4,6	4,5	4,5
Primaire uitgaven	44,1	43,6	43,2	43,5	43,0	42,4
Primair saldo	5,1	6,1	6,7	6,5	7,0	7,1
Rentelasten	8,9	8,0	7,7	7,2	6,9	6,6
Financieringsbehoefte (–) of -vermogen	–3,8	–1,9	–0,9	–0,7	0,1	0,5

Bronnen: INR, NBB.

Vlaamse Gewest; die maatregel geldt voor de inkomens van het jaar 2000, maar heeft pas een budgettaire effect op het ogenblik van de inkohiering.

5.3 PRIMAIRE UITGAVEN

De vermindering van de primaire uitgaven in procenten bbp zou iets groter zijn dan die van de ontvangsten: de uitgavenquote zou dalen van 43 naar 42,4 pct. bbp.

Deze gunstige ontwikkeling zou hoofdzakelijk te danken zijn aan de beperkte reële toename van de primaire uitgaven: gedefleerd aan de hand van de nationale consumptieprijsindex zouden die uitgaven met slechts 1,4 pct. stijgen, terwijl de verwachte activiteitstoename 2,6 pct. bedraagt.

De uitgavengroei wordt in 2001 echter in belangrijke mate gedrukt door de tijdelijke terugval van de investeringen van de lokale overheid – typisch na een verkiezingsjaar – en door de gunstige invloed van verschillende eenmalige factoren, die de uitgaven in 2000 omhoog duwden of die in 2001 omlaag trekken. Zo werden de investeringssubsidies, die vroeger in het kader van de aanleg van de HST-lijn door Nederland aan de Belgische overheid werden overgedragen, in 2000 aan de NMBS gestort. In 2001 zullen de primaire uitgaven daarentegen gedrukt worden door de opbrengst van de UMTS-veilingen en van de geplande verkoop van gebouwen, twee transacties die volgens de ESR-methodologie moeten worden geboekt als negatieve kapitaaluitgaven.

Ongerekend het verloop van de investeringen van de lokale overheid en eenmalige factoren, zouden de primaire uitgaven tegen vaste prijzen met 2,8 pct. toenemen, dat is meer dan de jaarlijkse gemiddelde stijging met zowat 2,2 pct. die van 1992 tot 2000 werd opgetekend en ook duidelijk hoger dan de groei van 1,5 à 1,8 pct. die de Hoge Raad van Financiën als hypothese

heeft gebruikt bij de berekening van de gedurende de volgende jaren beschikbare begrotingsmarge. Factoren die bijdragen tot de uitbreiding van de primaire uitgaven zijn onder meer de politiehervorming en de sterke stijging van de uitgaven voor gezondheidszorg.

5.4 RENTELASTEN

De in procenten bbp uitgedrukte rentelasten van de gezamenlijke overheid zijn sinds 1993 onafgebroken gedaald, en zouden ook dit jaar verder terugvallen, namelijk met 0,3 procentpunt tot 6,6 pct. bbp, dit is slechts iets meer dan de helft van het in 1993 bereikte niveau van 11,2 pct.

Zoals vorig jaar is deze terugloop voornamelijk het gevolg van de vermindering van de schuld-ratio. De impliciete rente op de schuld zou in 2001 immers opnieuw vrijwel ongewijzigd blijven, aangezien de trendmatige vermindering van de impliciete rente op de langlopende schuld bijna volledig zou worden gecompenseerd door de stijging van de kortlopende rente.

5.5 SCHULD

De overheidsschuld zou dit jaar verder afnemen in verhouding tot het bbp en uitkomen op 105,4 pct. bbp, meer dan vijf procentpunten lager dan eind vorig jaar. Zoals reeds sinds 1999 het geval is, valt deze sterke afname uitsluitend toe te schrijven aan endogene factoren en vloeit ze dus, gelet op de bbp-groei en het rentepeil, voort uit de gunstige invloed van het hoge primaire overschot.

In 2001 zal de schuld neerwaarts worden beïnvloed door de storting, door de Bank, van de meerwaarden (ongeveer 0,1 pct. bbp), die gerealiseerd werden naar aanleiding van de overdracht van activa in goud aan de Europese Centrale Bank. De gunstige invloed van die transactie zal echter ruimschoots worden gecompenseerd door andere elementen, zoals kredietverleningen

TABEL 9 – GECONSOLIDEERDE BRUTOSCHULD

(procenten bbp, tenzij anders vermeld)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 r	Ontwikkeling 1993-2001 r
Schuldpeil	138,8	137,3	134,4	130,5	125,3	119,8	116,4	110,8	105,4	
Verandering in de schuld		-1,6	-2,9	-3,9	-5,3	-5,5	-3,4	-5,6	-5,4	-33,5
Endogene verandering		-1,4	-1,4	0,6	-4,1	-3,9	-3,7	-5,9	-5,9	-25,7
Voor een stabilisatie van de schuld vereist primair saldo ¹ ..		3,2	3,5	5,8	2,1	2,8	2,8	1,1	1,2	
Impliciete rente op de schuld ²		(7,3)	(7,1)	(6,8)	(6,5)	(6,4)	(6,2)	(6,3)	(6,2)	
Nominale bbp-groei ²		(4,9)	(4,4)	(2,4)	(4,8)	(4,1)	(3,8)	(5,3)	(5,1)	
Werkelijk primair saldo		4,6	5,0	5,1	6,1	6,7	6,5	7,0	7,1	
Verandering als gevolg van andere factoren ³		-0,2	-1,4	-4,5	-1,2	-1,5	0,3	0,3	0,4	-7,8

Bron: NBB.

¹ Dit saldo is gelijk aan het verschil tussen de impliciete rente op de schuld en de nominale bbp-groei, vermenigvuldigd met de verhouding tussen de schuld aan het einde van het voorgaande jaar en het bbp van de beschouwde periode.² Procenten.³ Vooral meerwaarde op goud, privatiseringen, wisselkoersverschillen, kredietverleningen en participatienemingen.

en participaties. Bijgevolg zal het geheel van exogene factoren, net als de twee voorgaande jaren, de schuld omhoog duwen.

Dit jaar zal 626 miljoen euro in het Zilverfonds worden gestort, dat is de opbrengst van de verkoop van UMTS-licenties (450 miljoen euro) en de hogervermelde meerwaarden op goud. Aangezien dat bedrag wordt aangehouden in overheidspapier (en dus niet in aandelen of in activa bij financiële instellingen), komt het integraal in mindering van de brutoschuld en heeft het geen enkele invloed op het verloop van de geconsolideerde brutoschuld.

6. SYNTHESE VAN DE SECTOREN

Zoals hierboven vermeld, zou de overheid in 2001, rekening houdend met de opbrengst uit de verkoop van UMTS-licenties, een financieringsvermogen van circa 0,5 pct. bbp laten optekenen.

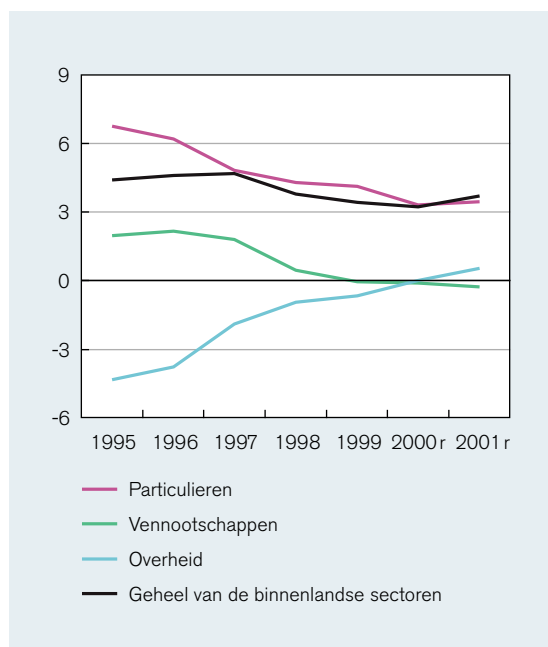
Ook de particulieren zouden dit jaar hun financieringsvermogen licht zien stijgen, namelijk van 3,3 tot 3,5 pct. bbp. Deze toename is toe te schrijven aan de in hoofdstuk 2 besproken stijging van hun spaarquote. Uitgedrukt in verhouding tot het bbp zou het bedrag van hun investeringen en van de kapitaaloverdrachten en de netto-aankopen van niet-financiële activa immers stabiel blijven.

Daarentegen zou de financieringsbehoefte van de ondernemingen, ondanks een stijging van het bruto-exploitatietoetschot, met 0,2 procentpunt toenemen.

Het bruto-exploitatietoetschot zou oplopen met 6,8 pct., wat een iets grotere stijging is dan in 2000. De oorzaken van deze toename verschillen evenwel sterk. Vorig jaar was de bruto-exploitiemarge per verkochte eenheid gedaald, als gevolg van de belangrijke stijging van de kostprijs van de ingevoerde goederen en diensten. Deze daling werd echter ruimschoots

GRAFIEK 13 – FINANCIERINGSBEHOEFTE (-) OF -VERMOGEN PER GROTE SECTOR

(procenten bbp)



Bronnen: INR, NBB.

gecompenseerd door de forse toename van het volume van de verkopen aan het buitenland. In 2001 zou de stijging van het verkoopvolume – voornamelijk bij de uitvoer – beduidend lager uitvallen dan het voorgaande jaar, terwijl de bruto-exploitiemarge opnieuw zou vergroten. Ditmaal zou de ruilvoetverbetering compensatie bieden voor de sterker dan de vorige jaren toegenomen loonkosten per eenheid product. Deze stijging zou 1,7 pct. bedragen, tegen gemiddeld circa 0,5 pct. tijdens de drie voorgaande jaren.

Uitgedrukt in procenten bbp zou het bruto-exploitationoverschot van de vennootschappen met 0,3 procentpunt stijgen. Deze toename zou evenwel gecompenseerd worden door een stijging van het aan de andere sectoren uitgekeerde netto-inkomen uit vermogen en van de netto lopende overdrachten aan die sectoren, zodat hun brutobesparingen stabiel zouden blijven. Rekening houdend met een lichte vermindering van de kapitaaloverdrachten zouden

TABEL 10 – DETERMINANTEN VAN HET BRUTO-EXPLOITATIEOVERSCHOT VAN DE VENNOOTSCHAPPEN¹

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)

	1998	1999	2000 r	2001 r
Bruto-exploitiemarge				
Verkoopprijs per eenheid	0,1	0,8	5,5	2,2
Op de binnenlandse markt	0,4	1,9	2,3	1,9
Bij de uitvoer	-0,3	-0,3	8,4	2,5
Kosten per verkochte eenheid	-0,1	1,1	6,5	2,0
Ingevoerde goederen en diensten ²	-1,6	0,7	10,0	2,2
Kosten van binnenlandse oorsprong per geproduceerde eenheid ³	1,1	1,2	1,0	1,7
waarvan loonkosten per eenheid product	0,6	0,8	0,0	1,7
Bruto-exploitationoverschot van de vennootschappen per verkochte eenheid	1,1	-0,8	-1,7	3,9
Volume				
Eindverkopen tegen vaste prijzen	4,5	3,6	7,8	2,7
Op de binnenlandse markt	4,5	2,2	3,8	2,5
Bij de uitvoer	4,4	5,2	11,8	2,9
Bruto-exploitationoverschot van de vennootschappen.....	5,6	2,8	5,9	6,8

Bronnen: INR, NBB.

¹ Particuliere en overheidsvennootschappen.² Uitgedrukt in nationale valuta.³ Met name de indirecte belastingen min subsidies, de loonkosten en het bruto-exploitationoverschot van de eigenaar-ondernemers, uitgedrukt per toegevoegde waarde-eenheid tegen vaste prijzen in de ondernemingen.

TABEL 11 – FINANCIERINGSBEHOEFTE (–) OF -VERMOGEN VAN DE VENNOOTSCHAPPEN

(procenten bbp)

	1998	1999	2000 r	2001 r
1. Bruto-exploitatietoershot	18,9	18,7	18,8	19,1
2. Netto-inkomen uit vermogen ¹	-2,7	-3,0	-2,9	-3,2
3. Bruto primair inkomen (1 + 2)	16,2	15,7	15,9	16,0
4. Netto lopende overdrachten ^{1 2}	-3,7	-3,5	-3,6	-3,7
5. Brutobesparingen (3 + 4)	12,5	12,2	12,3	12,3
6. Kapitaaloverdrachten ^{1 3}	0,9	0,8	1,0	0,8
7. Brutokapitaalvorming	13,0	13,0	13,4	13,3
8. Financieringsbehoefte (–) of -vermogen (5 + 6 – 7) ..	0,5	0,0	-0,1	-0,3

Bronnen: INR, NBB.

¹ Het gaat om nettobedragen, dat wil zeggen het verschil tussen de van andere sectoren ontvangen en de aan andere sectoren betaalde inkomens of overdrachten.² Inclusief de wijzigingen in de rechten van de particulieren op de pensioenfondsen.³ Inclusief de nettoaankopen van niet-financiële activa.

de vennootschappen een financieringsbehoefte van 0,3 pct. bbp laten optekenen.

In totaal zou het financieringsvermogen van het geheel van de binnenlandse sectoren, volgens de methodologie van de nationale rekeningen, oplopen van 3,2 pct. bbp in 2000 tot 3,7 pct. in 2001.

Dit financieringsvermogen leidt tot een netto-lening van de economie aan het buitenland, en kan worden opgemaakt uit de betalingsbalans-statistiek, door het saldo van de lopende rekening en van de kapitaalrekening op te tellen. Er blijven evenwel bepaalde verschillen bestaan bij het opstellen van beide statistieken, voornamelijk met betrekking tot het moment en de frequentie van de herzieningen, waardoor de resultaten kunnen uiteenlopen, in het bijzonder voor de recente periodes ¹.

Over het algemeen is het saldo van de kapitaalrekening van een beperkte omvang, zodat de

resultaten van de lopende rekening volstaan om de omvang en de ontwikkeling van de netto-lening aan het buitenland te verklaren. Dit zou opnieuw het geval moeten zijn in 2001, nadat in 2000 de transactie die een grote Belgische onderneming in het buitenland verrichtte om het recht te verwerven op het gebruik van bepaalde gedeponeerde handelsmerken, aanleiding had gegeven tot een aanzienlijk tekort op de kapitaalrekening.

Het overschot op de lopende rekening zou dit jaar opnieuw toenemen, van 11,4 miljard euro in 2000 naar 12,7 miljard euro, als gevolg van de sterke toename van het overschot in het goederen- en dienstenverkeer. Het surplus bij de factorinkomens daarentegen zou licht afnemen, rekening houdend met de verwachte daling van de rendementen op beleggingen en investeringen. Bovendien zou de tendens tot toenemende tekorten bij de lopende overdrachten dit jaar aanhouden ten gevolge van de toename van de aan de EU betaalde overdrachten.

De sterke toename van het overschot in het goederen- en dienstenverkeer is het resultaat van een gelijktijdige verbetering in de dekkingsgraad naar volume en in de ruilvoet. De groei

¹ De nationale rekeningen voor 1999 werden opgesteld in oktober 2000, terwijl de betalingsbalansgegevens voor dezelfde periode werden herzien in april 2001.

TABEL 12 – NETTOLENING AAN HET BUITENLAND VOLGENS DE BETALINGSBALANS

(saldi, miljarden euro's)

	1998	1999	2000	2001 r
1. Lopende rekening	9,2	10,3	11,4	12,7
Goederen en diensten	9,0	9,3	9,5	11,2
Goederen	8,0	7,4	7,4	9,0
Diensten	1,0	1,8	2,1	2,2
Inkomens	3,9	5,1	6,3	6,2
Lopende overdrachten	-3,7	-4,0	-4,4	-4,7
2. Kapitaalrekening	-0,1	-0,1	-0,4	-0,1
3. Nettolening aan het buitenland (1 + 2)	9,2	10,3	11,0	12,6
<i>p.m. Procenten bbp</i>	4,1	4,4	4,5	4,9
<i>p.m. Financieringsvermogen volgens de nationale rekeningen, procenten bbp</i>	3,8	3,4	3,2	3,7

Bronnen: INR, NBB.

van de uitvoer in waarde zou aldus voor de eerste keer sinds vier jaar die van de invoer overtreffen. In beide gevallen zou de groei in 2001 evenwel slechts ongeveer een vierde bedragen van de groeivoet van meer dan 20 pct. in het jaar voordien.

Deze vertraging zou voor ongeveer de helft resulteren uit het prijsverloop: na een sterke stijging vorig jaar – een toename met 8,4 pct. voor de uitvoer en 10 pct. voor de invoer –, zouden de groeivoeten van de deflatoren teruglopen tot respectievelijk 2,5 pct. en 2,2 pct. Allereerst zou de

TABEL 13 – GOEDEREN- EN DIENSTENVERKEER MET HET BUITENLAND¹

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001 r
Waarden						
Uitvoer	3,8	11,7	4,1	4,9	21,1	5,6
Invoer	3,9	11,3	4,8	5,2	22,5	5,0
Volumes						
Uitvoer	1,2	6,7	4,4	5,2	11,8	2,9
Invoer	0,8	5,7	6,5	4,5	11,4	2,7
Dekkingsgraad naar volume	0,4	0,9	-2,0	0,7	0,4	0,2
Deflatoren						
Uitvoer	2,6	4,7	-0,3	-0,3	8,4	2,5
Invoer	3,1	5,3	-1,6	0,7	10,0	2,2
Ruilvervoet	-0,5	-0,6	1,3	-1,0	-1,5	0,3

Bronnen: INR, NBB.

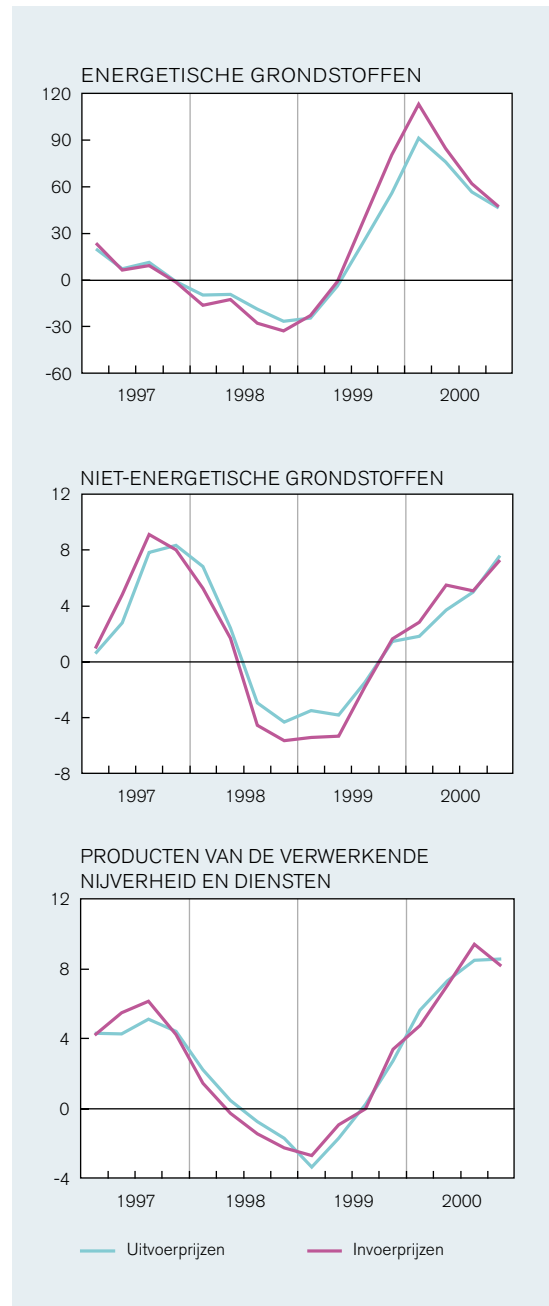
¹ Volgens de statistiek van de nationale rekeningen.

in oktober 2000 ingezette terugloop van de prijzen van de olieproducten zich tegen een matig tempo voortzetten. Voorts zou deze ontwikkeling, in tegenstelling tot vorig jaar, niet worden tegengegaan door een koersstijging van de dollar tegenover de euro. Bovendien is de versnelling van de prijsstijging voor de handel in producten uit de verwerkende nijverheid en in diensten tussen België en het buitenland, die begin 1999 inzette, gestopt in de tweede helft van 2000. Voor de invoer maakte zij reeds in het vierde kwartaal plaats voor een lichte daling. Die trend zou zich dit jaar moeten voortzetten, en vergezeld gaan van een parallelle ontwikkeling voor de uitvoer. Over het geheel genomen zou in 2001 een ruilvoetwinst van ongeveer 0,3 pct. worden geboekt, na een aanzienlijk verlies, ten belope van 1,5 pct., over het voorgaande jaar.

Al met al zou, volgens de betalingsbalans, de nettolening van België aan het buitenland 12,6 miljard euro bedragen in 2001, tegenover 11 miljard euro in 2000.

GRAFIEK 14 – UITVOER- EN INVOERPRIJZEN

(veranderingspercentages t.o.v. het overeenstemmende kwartaal van het voorgaande jaar)



Bronnen: INR, NBB.

SUMMARIES OF ARTICLES

BANCASSURANCE

Bancassurance is a growing success on the Belgian market. This combination of activities has successively taken highly various shapes both as to the nature of the products offered (in the first place insurance services directly linked with banking services, further retirement savings scheme products enjoying an advantageous tax system, finally a wide range of life insurance products, but also property insurance) and regarding organisation schemes. As to the latter, the simple distribution agreements with the insurance companies have been alternatively completed or replaced by autonomous branches or joint branches with insurance companies, then by mergers within integrated groups.

The factors underlying that development are numerous. On the demand side, the ageing population induces individuals to participate in additional pension schemes, whereas the attraction a more dynamic management of capital holds, favours investments with institutional investors. On the supply side, those new activities enable the banks to compensate the downward trend of their intermediation revenues through benefiting from the synergy existing in the production and the joint distribution of banking and insurance services. The various forces have often acted together. The banks have been attracted by an expanding market the growth of which they themselves have contributed to.

The expansion of bancassurance in Belgium, which is thoroughly changing the Belgian financial environment, meets, for that matter, a strategic logic on the part of the financial intermediaries. Although the structure of Belgian companies, essentially consisting of SMBs, makes it harder for credit institutions to develop large-scale investment bank transactions, the high savings ratio of the Belgian households and the demand for diversification put forward by investors have constituted favourable foundations for developing activities in the areas of asset management and private banking, by analogy with which has already been the case for the marketing of UCI shares.

Finally, the diversifications as to bancassurance have important implications, not only for the financial institutions, but also for the supervisory bodies. Bancassurance thus stresses the changes which for several years now have been taking place in the relations between the banks and their private clients. That applies in terms of marketing, insofar as the financial institutions should focus more on their clients, and also regarding risks, when the credit institutions recommend products to their clients, without themselves assuming the risks, for instance on the taking out of a life insurance policy provided in terms of obligation of means and no longer of goals to be achieved. This new role requires the financial institutions to have a good knowledge of the various counterparts as well as adopting of rules of conduct proper to their new activities. Further, the complex structure of the bancassurance groups, where operational entities are sometimes superimposed on legal entities, complicates the task of the supervisory authorities. The latter therefore should adjust through a reinforcement of the mechanisms for cooperation and exchange of information between the supervisors operating in the various countries and within the various branches of the financial services.

THE BELGIAN ECONOMY IN THE YEAR 2001

Taking into account a deterioration of the international environment in line with the one provided for in economic outlooks recently released by the EC, the OECD, or the IMF, and a weakening of domestic demand, real GDP growth is expected to decelerate markedly in 2001, to 2.6 p.c. against 4 p.c. in 2000. Job creation should also decline, although the unemployment rate should continue to drop to 6.7 p.c. on average. However, the economic situation is very uncertain at the current juncture, both with regard to the development outside Europe and the spill-over effects in the euro area and in Belgium, the risk for growth being on the downside. It should also be borne in mind that over the previous year activity and employment growth reached their highest levels since 1988. In view of the expected development in energy prices, annual headline inflation will decelerate to 2.2 p.c. in 2001. However, the underlying inflation trend, measured as headline inflation excluding price developments for unprocessed food and energy, is expected to accelerate until the end of 2001. As to fiscal projections, the overall surplus is expected to reach 0.3 p.c. of GDP in 2001, or 0.5 p.c. including the proceeds from the UMTS auction.

NATIONAL BANK OF BELGIUM – WORKING PAPERS SERIES

13. “LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES PAR CAPITAL-RISQUE” BY CATHERINE RIGO, DOCUMENT SERIES, FEBRUARY 2001

This article aims at setting forth the development of venture capital in Belgium. To that end, the situation is compared with the one prevailing in the whole of Europe and particularly in some neighbouring countries : Germany, France, the Netherlands and the United Kingdom.

In a first part the general financing mechanism through venture capital is examined. Next, a second part provides a quantified analysis of venture capital and its main characteristics (raising capital, the types of investors, the financing stages, the recipient sectors, etc.). It highlights the sometimes marked differences as to the extent of the development of venture capital in the various countries of Europe.

In the third part the said differences are analysed in view of the factors which may provide an explanation. First some characteristics of the relevant tax systems regarding venture capital (corporation tax, tax on capital gains, tax on dividends) are dealt with. Then the specific structures set up to promote venture capital are tackled, as well as the position held by the institutional investors in the venture capital market, the role played by the public authorities in that market and the systems offering the staff an opportunity to participate. Finally, a last point pertains to the development of the stock markets specifically aimed at high growth potential companies to the extent that they offer a privileged way out to the “venture capitalists”.

14. “NOUVELLE ECONOMIE” BY PATRICK BISCARI, DOCUMENT SERIES, APRIL 2001

This article gives a general overview of the main issues covered in the literature on the new economy. The latter is defined as an economy in which the emergence of a new production sector, that of the Information and Communications Technologies (ICT), affects the growth rate of productivity in a sustainable way.

The article briefly outlines the sector's characteristics, and more specifically its weight within the main economies.

Within the theoretical framework of growth accounting, it can be demonstrated that ICT can have an impact on labour productivity through three transmission channels : the ICT capital intensity; the total factor productivity (TFP) in the ICT-producing sector; and the TFP in the ICT-using sectors.

Various empirical surveys have been recently conducted into the role of the new economy in the United States, which differs from most other countries in that it has overall achieved a faster development of ICT and recorded better macroeconomic performances throughout the nineties. They conclude that ICT account for most – if not all – of the acceleration of labour productivity growth which has been observed in this country between the first and the second half of the nineties, thanks

to the contribution of the first two afore-mentioned transmission channels. The presence of the third channel, i.e. the diffusion to the whole economy of technical progress that is not embodied in the ICT capital goods, remains however a matter of controversy.

The question of the technological shock's long-term sustainability is also dealt with. Special attention is given to certain theories based on vintage-capital models and Schumpeterian models, which offer an explanation both for the slowdown of productivity observed in the United States in the seventies and for its more or less recent acceleration.

Finally, mutual relations between the new economy and economic policy are also discussed.

15. “DETERMINANTEN VAN DE DEBETRENTES TOEGEPAST DOOR BELGISCHE KREDIETINSTELLINGEN” BY ANNICK BRUGGEMAN AND RAF WOUTERS, DOCUMENT SERIES, MAY 2001

Given the importance of bank credit in Belgium as a financing source for both households and non-financial firms, it is important to know how Belgian banks react to a monetary policy shock. Since the direct influence of central banks is confined to the very short-term market interest rates, financial intermediaries play a very important role in the transmission of these shocks to the real economy. This paper therefore investigates the determinants of the rates charged by individual Belgian banks for a number of standardised forms of credit. The data used are mainly from a survey conducted by the National Bank of Belgium and relate to the period from January 1993 to September 2000.

It is shown that Belgian banks set their credit rates as a stationary mark-up on top of the market interest rate with a maturity similar to the one of the credit contract. This mark-up seems to depend on a number of factors. First, it varies between the different forms of credit which are studied in this paper. On average a higher rate is charged for those credit forms that are characterised by a longer maturity, a higher risk and/or a lower amount. Second, for a given form of credit the mark-up also varies across banks. Large and/or liquid banks tend to charge lower rates, whereas highly capitalised banks seem to charge higher rates. Third, the mark-up although stationary does change over time, decreasing with the business cycle and increasing with the cost of the bank's resources which are approximated in this paper by the rates paid by the bank on deposits and/or savings notes.

This study indicates that especially the Belgian market for investment credits is characterised by a very tight competition. This conclusion follows from the fact that the mark-ups on these credits do not seem to be influenced by bank specific characteristics such as size, liquidity or capitalisation. Moreover, the mark-up does react strongly to monetary shocks and does have a significant impact on the demand, indicating that the demand for investment credits is very price elastic. On the Belgian markets for short-term credits, consumer credits and mortgage loans, however, the degree of competition seems to be lower. The mark-ups on these credit forms do depend on at least one of the bank characteristics used in this paper. Finally, especially the rates on short-term credits seem to react strongly to monetary shocks, a response which is positively related to the size of the bank.

The full text of the publications can be consulted on the internet site of the National Bank of Belgium (<http://w.w.w.nbb.be>), heading “Publications”.

Verantwoordelijk uitgever

J. Hilgers

Directeur

Nationale Bank van België
de Berlaimontlaan 14 – B-1000 Brussel

Contactpersoon voor het Tijdschrift

M. Van Campen

Chef van de dienst Secretariaat

Tel. : 32 (0)2.221.22.60 – Fax : 32 (0)2.221.32.44
e-mail : secretariat@nbb.be