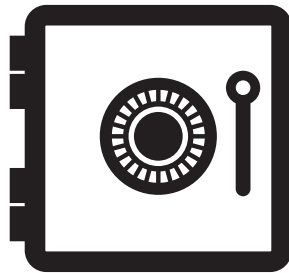


**PETER DEVLIES**



# **BANKGEHEIM**

**HOE BANKEN ECHT WERKEN**

Op een zorgeloze toekomst voor Els, Merel en Amber.

**D/2016/45/380 – ISBN 978 94 014 3794 3 – NUR 793, 740**

Vormgeving omslag en binnenwerk: Gert Degrande | De Witlofcompagnie

© Peter Devlies & Uitgeverij Lannoo nv, Tiel, 2016.

Uitgeverij LannooCampus maakt deel uit van Lannoo Uitgeverij,  
de boeken- en multimediativisie van Uitgeverij Lannoo nv.

Alle rechten voorbehouden.

Niets van deze uitgave mag verveelvoudigd worden en/of  
openbaar gemaakt, door middel van druk, fotokopie,  
microfilm, of op welke andere wijze dan ook, zonder  
voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

**Uitgeverij LannooCampus**  
Erasmestraat 179 bus 101  
3001 Leuven  
België  
[www.lannoocampus.be](http://www.lannoocampus.be)



# Inhoud

|                      |   |
|----------------------|---|
| HET KLUWEN ONTWARREN | 7 |
| RUSSISCHE POPPETJES  | 9 |

## DEEL I DE BOUWSTENEN 21

---

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1   DE PRESTATIES: INTREST</b>          | <b>23</b> |
| DE RENTEMARGE                              | 25        |
| DE BEKORING VAN EEN HOOG RENDEMENT         | 28        |
| DE CAPRIOLEN VAN DE RENTE: HET RENTERISICO | 35        |
| MESTSTOF OF STIKSTOF: HET KREDIETRISICO    | 49        |
| SPROOKJE OF NACHTMERRIE: HET MARKTRISICO   | 59        |
| IS RISICO NU GOED OF SLECHT?               | 60        |
| <b>2   DE ZUURSTOF: LIQUIDITEIT</b>        | <b>64</b> |
| HET RESERVEWIEL                            | 66        |
| EVENWICHTIGE VOEDING                       | 68        |
| SNELLE EN TRAGE SUIKERS                    | 73        |
| DE NEUTRALE WAGEN                          | 77        |
| BESCHERMING TEGEN DE MAN MET DE HAMER      | 79        |
| KOERSVERVALSING?                           | 82        |
| <b>3   EEN STERK HART: SOLVABILITEIT</b>   | <b>89</b> |
| HARTPROBLEMEN                              | 92        |
| DE HEFBOOM                                 | 93        |
| RISICO'S OP DE WEEGSCHAAL                  | 100       |
| DE WEEGSCHAAL BEDRIEGEN                    | 104       |
| HEFBOOM OF WEEGSCHAAL?                     | 108       |



## **DEEL II EVENWICHT** **119**

---

|                                     |     |
|-------------------------------------|-----|
| <b>4   EVENWICHT ONTWRICHT</b>      | 121 |
| <b>5   EVENWICHTIGE GROEI</b>       | 131 |
| <b>6   VERANTWOORDELIJKHEIDSZIN</b> | 140 |
| <b>7   REALITEITSZIN</b>            | 151 |
| <b>8   EVENWICHT HERSTELLEN</b>     | 160 |
| BRANDEUREN EN SPRINKLERS            | 160 |
| DE BRAND BLUSSEN                    | 165 |

## **DEEL III DE SPELREGELS EN DE ARBITER** **173**

---

|  |     |
|--|-----|
| <b>9   TRENDS IN REGELGEVING EN TOEZICHT</b> | 175 |
| <b>10   GLAS HALFVOL OF HALFLEEG?</b>        | 192 |

## **DEEL IV DE TOEKOMST** **201**

---

|   |     |
|---|-----|
| <b>11   DE WEDSTRIJD WORDT ZWAARDER</b> | 203 |
| DE WIND IS AAN HET KEREN                | 203 |
| DE TEGENSTAND WORDT STERKER             | 209 |
| HET PARCOURS WORDT LASTIGER             | 212 |
| IS HET HART AL STERK GENOEG?            | 214 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>12   SAMENGEVAT: EEN EVENWICHTIGE KIJK</b> | 217 |
|---|-----|

|                      |     |
|----------------------|-----|
| INTERESSANTE LECTUUR | 229 |
|----------------------|-----|

|           |     |
|-----------|-----|
| DANKWOORD | 231 |
|-----------|-----|

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| DE BELANGRIJKSTE BEGRIPPEN UITGELEGD | 233 |
|--------------------------------------|-----|

|           |     |
|-----------|-----|
| EINDNOTEN | 236 |
|-----------|-----|

## Het kluwen ontwarren

‘Kunnen we uw slides krijgen?’ is de meestgestelde vraag na de presentatie die ik intussen tientallen keren heb gegeven over de werking van een bank. Dat ligt wat moeilijk – slides zijn hooguit een ondersteuning van mijn betoog – maar het gaf me wel de aanzet om dit boek te schrijven.

We zijn allemaal klant bij een of meer banken. Het gaat over iets essentieels in ons leven: ons spaargeld of, persoonlijker uitgedrukt, ons toekomstig levenscomfort. Banken hebben bovendien een essentiële maatschappelijke rol te spelen. En bij problemen zijn we met z’n allen direct betrokken partij. Maar banken komen over als ingewikkeld, wereldvreemd en niet te vertrouwen. Dat hebben ze trouwens in grote mate aan zichzelf te danken. Banken blinken niet altijd uit in transparantie en verbergen zelden hun minachting omdat een buitenstaander de banksector toch niet begrijpt.

En als we eerlijk zijn met onszelf, weten we eigenlijk ook niet zoveel over banken. Misschien hoeft dat ook niet. Je hoeft ook niet te weten hoe je auto functioneert om er mee te rijden. Toch hebben we met z’n allen steeds een opinie over de banken klaar. Er zijn bovendien zeer grote verschillen tussen banken, verschillen waar we ons niet van bewust zijn, maar we spreken wel vaak over dé banken. In 2008 hebben we gezien hoe verwoestend een bankencrisis kan zijn. We hebben er als maatschappij en als spaarder dus alle belang bij enigszins te begrijpen hoe een bank werkt, waar het fout kan lopen, welke verschillen er zijn en welke kritische vragen we moeten stellen over onze bank, over het politieke beleid en over het financieel toezicht.

Dit boek is geen pleidooi vóór de banken noch een afrekening met de banken die aan de basis van de crisis lagen. Met dit boek wil ik met jou op

een intuïtieve manier de werking van een bank doornemen, ook al heb je geen financiële voorkennis. Het is geen technisch handboek, maar ik probeer wel de belangrijkste technische begrippen uit te leggen en te duiden. Mijn bedoeling is vooral stof tot nadenken mee te geven en een eenvoudige structuur aan te reiken om over een bank of de banksector een onderbouwde uitspraak te kunnen doen en niet in clichés te vervallen of verstrikt te raken in het kluwen van technisch jargon. Misschien helpt het je ook bewuster een bank te kiezen die goed bij jou past.

Geregeld krijg ik de vraag of er nog een crisis zoals in 2008 kan of zal gebeuren. De pessimist voorspelt een volgende crisis. De optimist weet dat er ooit een crisis komt maar stelt zich de vraag hoe die zo veel mogelijk in te tomen en hoe daarmee om te gaan. Ik reken mezelf bij de laatste groep. De ineenstorting van een deel van het bancaire systeem in 2008 was geen ongeluk, geen toevallige samenloop van omstandigheden die slechts eens in de honderd jaar voorvalt, geen overmacht. Het was het logische gevolg van fouten in het bancaire systeem. We moeten er lessen uit trekken en actie ondernemen. Een bank is technisch gezien een delicaat *evenwicht* op vele vlakken. De verleiding om van dat evenwicht af te wijken is en blijft groot. Het vraagt de nodige *verantwoordelijkheidszin* bij bankiers en de nodige *realiteitszin* bij hun omgeving om die verleiding te weerstaan. Als elk van deze drie voorwaarden gerespecteerd wordt, kunnen we naar een gezond en performant banksysteem groeien waar iedereen beter van wordt.

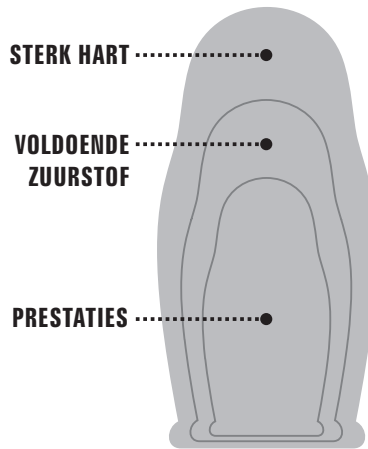
## Russische poppetjes

Je kent het gevoel wel: met veel enthousiasme (opnieuw) beginnen te sporten. In het begin een beetje schoorvoetend, maar vrij snel voel je je stukken beter. Je begint je doelen te verleggen en je droomt al snel van een marathon of een andere stevige uitdaging. De trainingen zijn saai en gaan traag. ‘Basisconditie opbouwen’ werd je ingeprent: hartslag slechts heel geleidelijk verhogen, zuurstoftoevoer verbeteren, spieren ontwikkelen. Maar waarom niet gewoon meteen de afstand en het tempo aannemen dat je wil bereiken? Is dat per slot van rekening niet de beste manier om snel op niveau te komen? Nu en dan ga je in het rood. Het lukt, je verlegt grenzen, je voelt je best wel trots op wat je intussen allemaal presteert. Je bent trots op de tijd en de afstand die je neerzet, je scheidt op bij vrienden, familie of collega’s. En dan slaat het om. Plots komen de ongemakjes, de kwetsuren, de confrontatie met jezelf. Noodgedwongen sta je aan de kant. Weg droom, weg zin om te sporten. Eventjes gepiekt maar uiteindelijk gebotst op de limieten. Te snel willen gaan, maar terug naar af, om misschien nooit meer te beginnen?

Dat kan het verhaal zijn van een bank. Snel groeien, mikken op mooie prestaties, een beetje forceren, pijnen en risico’s ontkennen of negeren, de beste willen zijn en dan ineens uiteenspatten. Er zijn geen mirakels in de sport, er zijn geen mirakels in een bank.

Natuurlijk kijken we als toeschouwer graag naar topprestaties in de sport. Natuurlijk zetten we zelf graag een mooie prestatie neer als we sporten, op welk niveau dan ook. Maar de kunst bestaat erin gedoseerde inspanningen te leveren, bij momenten tegen de limiet aan maar niet erover. Om die prestaties te leveren, hebben we zuurstof nodig, voldoende zuurstof om de prestaties mogelijk te maken. Ten slotte heb je een stevig gestel en een sterk hart nodig dat pieken in de inspanningen kan opvangen. Hoe

sterker je bent, hoe beter je kunt presteren. Het is heel belangrijk om je grenzen te kennen, om te weten wat je aankunt, en tijdig te stoppen met (extreme) inspanningen. De prestaties die een atleet of sporter van om het even welk niveau kan leveren, staan steeds in verhouding tot de beschikbare zuurstof en de sterkte van het gestel en het hart. Die drie passen in elkaar als Russische poppetjes, in die volgorde:



Kloppen deze verhoudingen niet en lever je extreme inspanningen die je capaciteiten te boven gaan, dan trap je op je adem of raak je uitgeput. In het ergste geval heb je je levensbedreigend geforceerd met mogelijk een hartstilstand tot gevolg.

Zonder dat je het beseft, hebben we eigenlijk de basisstructuur gebouwd om de werking van een bank te begrijpen. Meer zelfs, de bankencrisis van 2008 is hiermee in grote mate uitgelegd. Dit schema komt in de loop van het boek terug en zal nog verder uitgebreid worden.

De banken die tijdens de crisis van 2008 in de problemen zijn gekomen, hadden te grote risico's genomen voor te grote bedragen om grote rendementen te realiseren (in plaats van gedoseerde inspanningen te leveren) met te weinig zuurstof en te weinig buffers om verliezen op te vangen. Het kleinste, binnenste poppetje was veel te snel gegroeid, maar de omhullende, beschermende poppetjes waren niet meegegroeid. Hierdoor presteerde de bank boven haar kunnen en was ze zeer kwetsbaar geworden.



Om het belang maar ook de risico's van het bankieren te begrijpen moet je de werking van een bank begrijpen. En om de werking van een bank te begrijpen moeten we eerst de rol van een bank bepalen.

## DE ROL VAN DE BANK

Banken vervullen een essentiële maatschappelijke rol en hebben vele opdrachten. Banken zijn vaak complexe organisaties geworden, vol technisch jargon en op vele markten in verschillende landen actief. Maar om de werking van een bank goed te begrijpen, moeten we terug naar de basis. En die is in essentie zeer eenvoudig.



### VRAAGJE | Wat is volgens jou de taak van een bank?

Welke rol speelt een bank in de maatschappij?

De hoofdplicht van een bank is *spaargeld (deposito's) verzamelen bij de spaarders om dat om te zetten in kredieten aan particulieren, bedrijven en overheden*. Dat heet de *transformatiefunctie*: spaargeld dat gedeponeed wordt bij de bank (vandaar de term deposito's), wordt getransformeerd in kredieten (vandaar de term transformatiefunctie). Met de opbrengst uit de kredieten wordt de intrest op de deposito's betaald. Dat is waar een bank in essentie om draait.

Hierin verschilt een bank fundamenteel van andere bedrijven. Een bank *werkt met grondstoffen die niet van haar zijn en die zij bovendien ongeschonden en met intrest ooit moet teruggeven*: het spaargeld van de spaarder. Dat determineert in alle opzichten de werking van een bank. Niet alleen brengt dat een grote verantwoordelijkheid met zich, er schuilt hierin ook een zeer belangrijke maatschappelijke opdracht: via kredietverlening de economische groei ondersteunen én hierdoor de toekomstige consumptie van de spaarder via rendement op zijn deposito's verhogen.

---

## WEETJE

---

Het woord 'bank' is afgeleid van het Latijnse *banca* (tafel). Hoewel de Romeinen niet de uitvinders waren van het bankieren – ze hebben het leren kennen op hun mediterrane veroveringstochten – hebben zij wel het systeem geformaliseerd en een juridische basis ontwikkeld. Ze plaatsten hun tafel, hun *banca*, op het marktplein waar handelaren hun deposito's konden storten, die dan uitgeleend werden aan andere handelaren. Een 'bank' is dus niets anders dan een 'tafel' waar spaarders en kredietnemers elkaar ontmoeten.



Eerst was er de handel, dan de bank. Dat betekent dat ***een bank een middel is in onze maatschappij, en geen doel.*** De bank zorgt voor het samenbrengen van spaarders en kredietnemers, de bank ondersteunt de economische groei. Het is belangrijk dat elke bankier dat zeer goed voor ogen houdt.

Een bank is in diverse opzichten verschillend van een gewoon bedrijf. Een winkel die smartphones verkoopt, wrijft zich in de handen als klanten in een lange rij staan aan te schuiven terwijl een lange wachtrij voor een bankkantoor het faillissement van de bank betekent. Als een winkel veel verkocht heeft, kent de uitbater 's avonds zijn winst (of verlies) en begint er morgen een nieuwe dag. Een bank daarentegen is engagementen aangegaan op lange termijn, bv. een hypothecair krediet op twintig jaar, waarin veel kan gebeuren buiten de wil van de bank om met impact op de winst (of het verlies). Een klassiek bedrijf koopt grondstoffen, verwerkt die tot een product en verkoopt dat product weer verder, maar een bank leent haar grondstoffen en moet die ergens in de toekomst teruggeven aan de eigenaar. Deze verschillen bepalen natuurlijk in zeer grote mate de werking van een bank.

Laat ons de werking van een bank structureren zoals elk bedrijf zou moeten doen: volgens de verwachtingen van de klant. Als spaarder vertrouwen we ons spaargeld toe aan de bank. Dat kan op korte termijn in de vorm van zicht- of spaarrekeningen of op langere termijn in de vorm van termijnrekeningen of kasbons (obligaties uitgegeven door een bank). In ruil daarvoor hebben we voor ons spaargeld natuurlijk bepaalde verwachtingen tegenover de bank.

## VERWACHTINGEN VOOR MIJN SPAARGELD



### VRAAGJE | Wat zijn jouw belangrijkste

verwachtingen wat betreft jouw spaargeld?

Ik ben er redelijk zeker van dat jouw belangrijkste verwachting is om voldoende *intrest* te krijgen. Het hoeft niet per se het hoogst mogelijke rendement te zijn, maar het moet wel voldoende zijn. Waarom zou je anders überhaupt jouw spaargeld toevertrouwen aan uiteindelijk een onbekende?

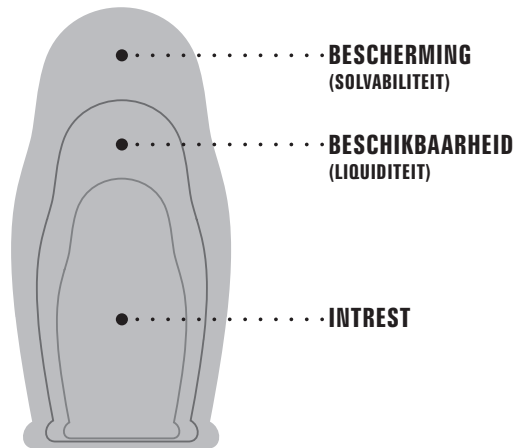
Maar dat is niet je enige verwachting. Je verwacht ook dat je geld *beschikbaar* is zoals je dat hebt afgesproken. Voor je zicht- en spaarrekening is dat onmiddellijk op om het even welk moment als jij dat wenst en voor je termijnrekening is dat op de vervaldag. Dat de bank net jouw spaargeld heeft toegekend aan een andere klant in de vorm van een krediet is niet jouw probleem.

En ten slotte wil je *bescherming*: je hebt je spaargeld aan de bank toevertrouwd en je verwacht dat geld ook terug. Hierin verschillen deposito's fundamenteel van beleggingen in bijvoorbeeld aandelen of fondsen. De waarde van een fonds kan schommelen en je kunt er mogelijk geld mee verliezen. Bij deposito's verwacht je het ingelegde bedrag integraal en on-

geschonden terug. Met andere woorden, de bank draagt alle risico's en garandeert jouw kapitaal.

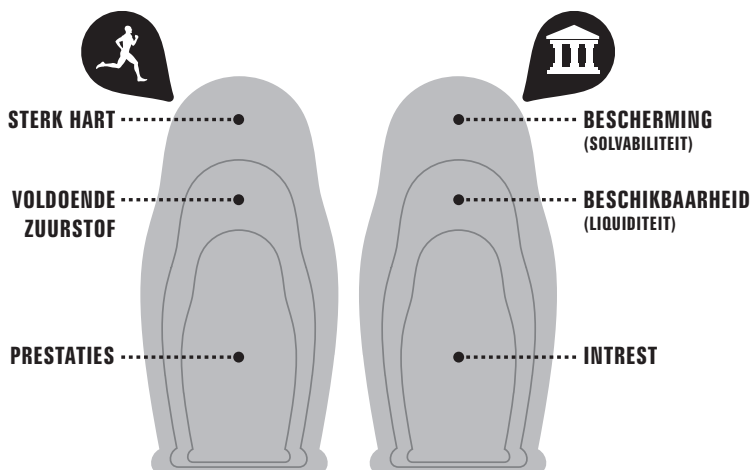
Rendement is net zoals dienstverlening een positief criterium om een bank te kiezen of van bank te veranderen. Beschikbaarheid en bescherming zijn negatieve criteria om al dan niet een bank te mijden. Een totaal onbekende exotische bank zal waarschijnlijk bij velen wantrouwen oproepen als gevolg van twijfel over beschikbaarheid en bescherming, ondanks een eventueel zeer aantrekkelijk rendement.

Schematisch kunnen we dat als volgt voorstellen:



De prestatie van de atleet is de *intrest* die de bank voor je spaargeld oplevert. Dat is voor de consument het meest zichtbare om een bank te beoordelen. Net zoals de atleet gedoseerde inspanningen moet leveren om een sterke maar duurzame prestatie neer te zetten, moet de bank verantwoorde risico's nemen om een mooie maar stabiele intrest te kunnen genereren. De capaciteit van de atleet om zuurstof op te nemen en door zijn lichaam te laten circuleren, is bij de bank de *liquiditeit*, zorgen dat je spaargeld beschikbaar is als je het nodig hebt en zo nodig extra liquiditeiten aan te trekken wanneer nodig. Ten slotte is het hart van de atleet dat bij extreme inspanningen nog een tikkeltje harder kan, bij de bank de buffer om verliezen of schokken op te vangen om de deposito's te beschermen, of in technische termen uitgedrukt: de *solvabiliteit*.

De twee schema's naast elkaar tonen deze parallel:



Je kunt als atleet even in het rood gaan, maar wanneer je overdrijft krijg je een klop van de hamer en is de kans groot dat je niet eens de eindmeet haalt. Je moet in de competitie soms berekende risico's nemen, maar je moet je tegelijk zeer bewust zijn van je limieten. Je kunt en moet de limieten opzoeken, maar je mag er niet overgaan. De atleet die zijn toevlucht neemt tot doping zal even genieten van de roem maar zal uiteindelijk, als de controles goed werken, van zijn voetstuk vallen.

Hetzelfde geldt voor een bank. De concurrentie tussen banken is even hard als de concurrentie tussen atleten in een topwedstrijd. Gaat een bank over haar limieten en neemt zij onverantwoorde risico's, dan kan zij perfect een hoge intrest op je deposito's geven. Maar vroeg of laat loopt dat verkeerd af. Dan komt de bank in de problemen en is je spaargeld in gevaar als de bank niet over voldoende buffers beschikt om de verliezen op te vangen. Te snel groeien loopt voor een bank even desastreus af als voor de atleet die zich forceert. En de bank die fraudeert komt vroeg of laat zichzelf en de toezichthouder tegen. Net zoals een atleet zich moet schikken naar regels en voorschriften, moet ook een bank dat doen. Net zoals in de sport zijn er ook voor een bank scheidsrechters. De rol en de organisatie van regelgever en toezichthouder is de afgelopen jaren trouwens sterk geëvolueerd.

Voor gevestigde en ons bekende banken gaan we automatisch uit van voldoende beschikbaarheid (liquiditeit) en bescherming (solvabiliteit). De intrestvoet wordt dus samen met de reputatie en het niveau van de dienstverlening een doorslaggevend onderscheidend criterium voor de spaarder om een bank of een product te kiezen. Bankiers weten dat en komen in de verleiding op rendement te focussen en beschikbaarheid en zekerheid te verwaarlozen (banken met deze strategie spreken eerder van ‘optimaliseren’ dan van verwaarlozen). De meeste gevallen waarin een bank in de problemen kwam, zijn terug te brengen tot een wanverhouding tussen deze drie elementen: onverantwoorde risico’s op te grote volumes die leidden tot grote verliezen, een tekort aan liquiditeit en onvoldoende buffers om de verliezen op te vangen. Dat was ook heel duidelijk het geval bij de bankencrisis die toesloeg in 2008. De Russische poppetjes pasten niet meer in elkaar.

De werking van een bank begrijpen vereist dus begrip van deze drie bouwstenen: evaluatie van de genomen risico’s die zorgen voor de intrest op de deposito’s, evaluatie van de liquiditeitspositie van de bank en evaluatie van de solvabiliteit, de buffer om verliezen op te vangen en dus de mate waarin deposito’s tegen verliezen beschermd zijn.

## HET BANCAIR LANDSCHAP

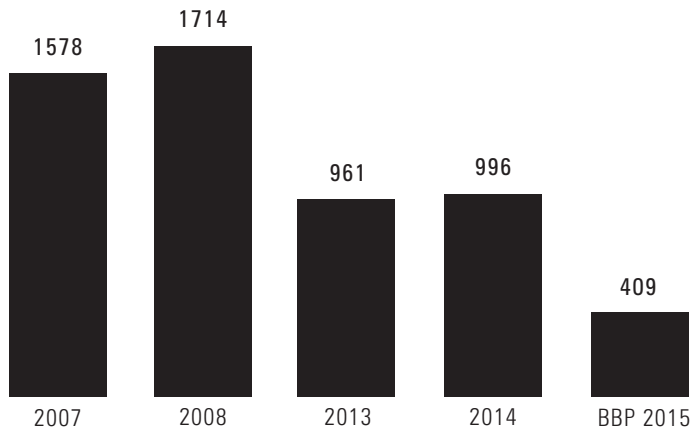
Vooraleer we in de werking van een bank duiken, is het belangrijk te bepalen over welk soort bank we praten. Al te snel worden alle financiële instellingen met het woord ‘bank’ in hun naam of statuten meteen op één hoop gegooid. De wereldwijde banksector is echter een zeer brede sector, met zeer veel verschillende activiteiten en bedrijfsmodellen die vaak niets met elkaar gemeen hebben.

Jij en ik zijn als particulier, zelfstandige of kmo klant bij een *retailbank* of *consumentenbank*. Dit type bank is onderwerp van dit boek. Deze banken transformeren deposito's in kredieten. Grote vermogens – vanaf pakweg € 500.000 tot € 1 miljoen – kunnen een beroep doen op een *private bank* voor vermogensbeheer en patrimoniaal advies. Dit vermogen wordt belegd in bijvoorbeeld fondsen en staat niet op de balans van de bank. Grote bedrijven zijn klant bij een *corporate bank* die vergelijkbare diensten aanbiedt zoals je bank dat aan jou doet, maar dan afgestemd op de behoeften van bedrijven. Het gaat dan over *cash management*, aangepaste kredietvormen, internationaal betalingsverkeer... Ten slotte biedt een *investment bank* of *zakenbank* diensten aan bij fusies en overnames (*mergers & acquisitions* in het jargon) en bij beursintroducties. Daarvoor krijgen ze een *fee*. Deze banken ontwikkelen en verhandelen ook allerlei complexe financiële producten (*sales & trading* in de *dealing room*). Lehman Brothers, de bank die in 2008 over de kop ging en symbool van de bankencrisis is geworden, was een pure zakenbank. Goldman Sachs is een pure zakenbank. Jij en ik kunnen er geen spaarrekening openen (hoewel daar verandering in komt<sup>1</sup>).

In de nasleep van de beurscrash in 1929 verbood de Glass-Steagall Act in de Verenigde Staten om consumentenbankieren en effectenhandel (tradingactiviteiten) onder één dak samen te brengen. Op die manier werden de deposito's van de spaarder afgeschermd van de risico's die ontstaan uit de speculatieve handel in financiële producten. Gaandeweg werden deze beperkingen versoepeld, vooral in de jaren zestig, totdat in 1999 de wet door de toenmalige president Bill Clinton werd afgeschaft wegens 'niet meer relevant'. Deze versoepeling en uiteindelijk afschaffing was de aanleiding tot het ontstaan van *gemengde banken* of *universele banken*, een combinatie van consumenten- en zakenbanken. Het debat of dat een goede dan wel een slechte beslissing was, loopt nog steeds. Volgens de ene is het een ideale manier om de deposito's tegen een aantrekkelijke rente in te zetten op de financiële markten, voor de andere is het dan weer een onverantwoord risico om deze deposito's bloot te stellen aan de risico's van de financiële markten. Hier komen we verder nog op terug. Geregeld zal de term *systeembank* gebruikt worden. Dat zijn zeer grote banken die bij faillissement het hele bancaire systeem doen wankelen.

Het Belgische bancaire landschap is diverser dan op het eerste gezicht lijkt. *Er zijn in België iets meer dan honderd banken waarvan ongeveer veertig Belgische.* Met Belgische banken wordt bedoeld banken die met een Belgische banklicentie in ons land actief zijn, ook al komt de eigenaar uit het buitenland. Daarmee heeft België in Europa proportioneel veruit het grootste aantal buitenlandse banken en is het zelfs in absolute termen een van de koplopers qua aantal buitenlandse banken.<sup>2</sup> Voorbeelden van Belgische banken zijn de grootbanken zoals KBC, ING, BNP Paribas Fortis of Belfius, middelgrote banken zoals Argenta of Crelan en nichebanken zoals Bank J.Van Breda & C°. Voorbeelden van private banken zijn Bank Delen of Bank Degroof Petercam. Voorbeelden van niet-Belgische banken zijn Rabobank, be of Deutsche Bank. Beide zijn actief in ons land, maar via een bijkantoor en zijn respectievelijk een Nederlandse en een Duitse bank.

De Belgische banksector is in omvang ongeveer gehalveerd sinds de crisis van 2008 maar blijft bijna twee keer zo groot als het Belgische bbp. Het bbp, of het bruto binnenlands product, is de marktwaarde van alle goederen en diensten die in België in een jaar geproduceerd worden (in het Engels spreken we van GDP of *Gross Domestic Product*).



**GRAFIEK 1** | Omvang van de Belgische banksector 2007-2014 en het Belgisch bbp 2015 (mld euro)

Bron: Financial Stability Review NBB; Statistieken NBB

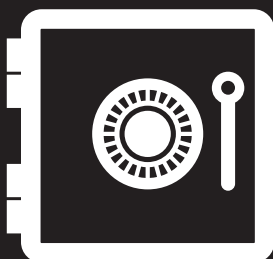


In dit boek toon ik geregeld cijfers van Belgische banken. Met Belgische banken bedoel ik dan telkens (tenzij anders vermeld) een staal van twaalf banken: Argenta, AXA Bank, Bank J.Van Breda & C<sup>o</sup>, Belfius Bank, BNP Paribas Fortis Bank, Bpost bank, Crelan, Nagelmackers Bank, ING België, KBC Bank, Record Bank en VDK spaarbank. Omdat ik de bedoeling heb de werking van een bank op een neutrale en objectieve manier uit te leggen, toon ik de cijfers per bank steeds zonder naamsvermelding. Ik gebruik de cijfers uit de vennootschappelijke jaarrekening van de bank (dus niet geconsolideerd met bijvoorbeeld een verzekeringsmaatschappij) om de operationele bancaire activiteit zo zuiver mogelijk te evalueren. Hiermee hebben we een zeer representatief staal van Belgische consumentenbanken met een omvang van € 770 miljard. Interpretatie van deze cijfers moet voorzichtig gebeuren: sommige banken nemen een buitenlandse activiteit mee op in hun cijfers. De grafieken die op deze cijfers gebaseerd zijn, hebben vooral als doel om de verschillen tussen de Belgische banken te illustreren en niet om individuele banken te beoordelen.



# DEEL I

# DE BOUWSTENEN



*Naarmate je meer  
kennis vergaart, is de kans  
groter dat je je richt op  
wat je niet weet.*

**George Loewenstein**, gedragseconoom  
Carnegie Mellon University  
auteur van de hiaattheorie