

goed mee'



FOTO FLIP CLAUSS

"Ja, maar die sociale zekerheid zou je ook op een andere manier kunnen financieren. Via hoge belastingen op milieuvriendelijke producten bijvoorbeeld. Zo kun je die 15 euro op nul brengen. Zulke omschakelingen hebben we trouwens nu al doorgevoerd: via het systeem van de dienstencheques. En wat zag je? Er ontstonden in een mum van tijd 90.000 jobs. Omdat we zo slim waren om te zeggen dat het onzin is dat de staat geld moet verdienen als we ruilen met elkaar. Eigenlijk zouden we dat systeem, dat eigenlijk een legalisering van zwartwerk is, nog sterk moeten uitbreiden. Op het ruilen van diensten zouden er geen belastingen geïnd mogen worden.

"Natuurlijk moeten er nog belastingen geïnd worden om de sociale zekerheid te financieren. Maar doe dat dan op een manier die goed is voor de maatschappij. Er zijn goede en slechte belastingen. Slechte belastingen zijn belastingen op ruildiensten, want zo vernietig je arbeid en welvaart. Goede belastingen zijn belastingen op sigaretten, op sterke drank, op energieverbruik."

U pleit daar al lang voor. Vivant werd ondertussen al meer dan tien jaar geleden opgericht en ging ondertussen op in de Open Vld. Maar hebt u het gevoel dat dat politieke engagement ook iets oplevert?

"Zeker. Ik stel toch vast dat de belasting op arbeid verminderd is in ons land. En ik gaf u net het voorbeeld van de dienstencheques."

De dienstencheques hebben we aan Vivant te danken?

"(lacht) Natuurlijk! Ze werden niet toevallig ingevoerd vlak, nadat Vivant in een kartel met de Open Vld was gestapt. Hebben jullie dat niet opgemerkt?"

Het basisinkomen, dat u ook al erg lang aanprijst, is er nog lang niet.

"Toch zijn de geesten ook op dat vlak aan het rijpen. Vijftien jaar geleden sprak iedereen altijd van: 'Jobs, jobs, jobs.' Nu is koopkracht het ordewoord, ook bij de Open Vld. Vanaf het moment dat het politieke milieu zich bewust wordt van het belang van koopkracht voor de economie ligt automatisch de weg open voor de invoering van het basisinkomen. Nu geeft

Geld is gevaarlijk. Als je te weinig geld hebt, word je ongelukkig. Maar als je te veel geld hebt, word je óók ongelukkig

men energiecheques, jobkortingen en wat-weet-ik-nog-allemaal: zou het niet beter zijn om die inspanningen te bundelen? Waarom geven we iedereen niet tegelijk 100 euro per maand meer? Waarom beginnen we niet te werken aan een basisinkomen? Dat is beter dan op een erg versnipperde manier koopkracht uit te delen."

Omdat het soms goed is om je inspanningen goed te richten. Waarom zou de overheid mensen die al erg veel verdienen nog een koopkrachtinjectie geven?

"Maar die mensen zullen ook profiteren van de jobkorting die de Vlaamse regering nu heeft ingevoerd. Ik begrijp uw argument tegen het basisinkomen, maar

je kunt het perfect opvangen. Als u vindt dat ik sowieso al genoeg verdien, geef je mij een basisinkomen maar verhoog je tegelijk de belastingen op de hoogste schijf van mijn loon. Het netto-effect is dan precies hetzelfde. Dat is perfect te organiseren. Alleen zijn de geesten nog niet helemaal rijp."

Als de overheid massaal koopkracht begint uit te delen, moeten we dat op een bepaald moment wel terugverdienen. Anders kunnen we de pensioenen niet meer uitbetalen.

"Terecht punt. Daarom is het zo cruciaal dat de overheid in België veel efficiënter begint te werken, net zoals de privésector gedaan heeft. In 1950 werkten er 400.000 mensen bij de overheid, inclusief een heel pak bij de spoorwegen. Als je alle overheidsbedrijven meerekent, zit je nu boven het miljoen. We zijn de wereldkampioen op het vlak van ambtenaren. Een staatshervorming zou zich in de eerste plaats moeten richten op een verhoogde efficiëntie bij de overheid. Waarom worden de provincies bijvoorbeeld niet afgeschaft?"

Begrijpt u dat vanuit linkse hoek de afgelopen weken en maanden werd gezegd dat deze crisis het einde inluidt van een bepaald soort neoliberalisme, van een heilig geloof in de vrije markt?

"Dat gevoel heb ik helemaal niet. Het probleem was net dat men op een artificiële manier krediet heeft willen geven aan mensen die niet kredietwaardig zijn. Dat was helemaal niet marktconform. Dat was een gevolg van de politiek van de Amerikaanse regering, uitgewerkt door overheidsbedrijven zoals Fannie Mae en Freddy Mac. Niet van de markt."

Een paar jaar geleden zei u in Humo dat u eigenlijk niet goed wist wat te doen met uw geld. Heeft de crisis dat probleem opgelost?

"Geld is iets gevaarlijks. Als je te weinig geld hebt, word je ongelukkig. Maar als je te veel geld hebt, word je óók ongelukkig. Dan duiken er problemen op omdat andere mensen dan ook dat geld willen dat je zelf te veel hebt."

Dat lijkt ons eerder een luxeprobleem.

"Da's géén luxeprobleem. Ik krijg elke week vragen van mensen die geld nodig hebben en die denken dat ik op mijn eenje de sociale zekerheid kan vervangen. En dan zijn er natuurlijk ook de mensen die een uitvinding hebben gedaan en die willen dat ik die in hun plaats ontwikkel en op de markt breng."

En gaat u wel eens op zo'n vraag in?

"(lacht) Spijtig genoeg wel, ja. Ik probeer het zo weinig mogelijk te doen, want je weet vaak niet of die mensen wel oké zijn. Om iemand goed te kunnen inschatten, heb je tijd nodig. Ik heb er al een paar slechte ervaringen door opgelopen. Maar de economische crisis heeft veel opgelost: als je naar de aandelenkoersen kijkt, begrijp je dat mijn vermogen grotendeels weggesmolten is."

Zegt u rustig. Dat kan u niet schelen?

"Ik lig daar niet wakker van. Je ziet dat bijna alle bedrijven hun waarde sterk hebben zien afnemen. Maar uiteindelijk maakt dat niet zo uit. Het belangrijkste is dat je gelukkig bent en dat je genoeg hebt om van te leven. Als ik niet overstrest raak en dagelijks van het leven kan genieten, ben ik allang tevreden. En als ik met iets succes heb, vind ik dat heel fijn."

En wat is uw drive? What makes you tick? Waar is het u om te doen?

"Om intellectuele nieuwsgierigheid. Ik wil weten hoe de wereld, en bijvoorbeeld de politiek, in elkaar zit. Hoe beslissingen worden genomen. Ik vind dat... 'interessant'. In de politiek kun je je elk persoonlijk verwijt heel erg aantrekken. Of je kunt er filosofisch mee omspringen en dat 'interessant' vinden. Zo ben ik. Dat is mijn drive: de interesse om te weten hoe het allemaal marcheert. En vervolgens probeer ik de dingen de juiste kant uit te sturen. Dat is erg leuk. En natuurlijk maak ik liever méér dan minder winst. Maar daar is het mij niet om te doen. Grote luxe interesseert mij niet. Een huis in Frankrijk heb ik, daar stopt het."

De beursbengel Jules Hanot



Elke week brieft deze kleine maar noeste belegger ons over de ins en outs van het beursgebeuren. Tussen ongezouten commentaar op de beursactualiteit door maakt hij ons in alle confidentialiteit deelgenoot van zijn persoonlijke portefeuille, zijn winst en zijn verlies, zijn bibbermomenten en zijn geëxalteerde vreugdekreten.

Weg met de voorzitter!

"Moet ik ze verkopen, *menier?*", vroeg Ahmed, de baas van mijn favoriete nachtwinkel in zijn gebroken maar charmante Nederlands. 'Ze' bleken duizenden Fortisaandelen te zijn en dus trok ik snel een medelevend gezicht en begon hoofdschuddend uit te leggen dat verkopen geen zin had. "Die aandelen zijn nauwelijks iets waard, misschien hou je ze beter bij. Je weet nooit of er niet nog een paar euro-tjes bij komen. Je bent trouwens niet alleen, half Vlaanderen heeft aan het Fortisdebaele zijn broek gescheurd. Een beetje geduld. Dat is de enige kans om je verlies wat te beperken."

Ahmed toverde zijn breedste glimlach tevoorschijn. "Verlies? Geen verlies, *menier.*" Hij had, op aanraden van een Turkse vakbroeder, 15.000 Fortisaandelen ingeslagen tegen een gemiddelde prijs die beduidend onder de euro lag. Ahmed zat dus op een winstje van rond de 60 procent. Ik beet op mijn lip, zei dat ik hem in dat geval geen raad kon geven en probeerde vooral te doen alsof ik niet jaloers was. Zo snel mogelijk griste ik de sigaretten en chips van zijn toonbank en zei gedag.

Op weg naar de wekelijkse vergadering maakte ik snel mijn rekening en kwam uit op een winst van rond de 7.000 euro. In ons lokaal sloeg het verhaal in als een bom. De lichte tekenen waren nog te vers en niemand had een boodschap aan het feit dat een simpele nachtwinkelier het zoveel beter had gedaan dan wij. De winst van Ahmed deed pijn. Zaten wij niet al weken een strategie uit te dokteren die de neergang van

Dat de nieuwe Fortisdeal goed is voor de aandeelhouders staat vast. Dat wij weer een kans hebben gemist om wat winst te maken ook

onze portefeuille moest stoppen? Hadden wij niet gezworen voortaan elk risico te mijden? Het idee om Fortissen te kopen was al een paar keer ter sprake gebracht, maar om emotionele redenen afgevoerd. "Nooit steek ik nog een cent in die rotte *boite*", sloot voorzitter Willy elke discussie kort. "Ik ga me niet nog eens laten bedriegen." We luisterden en volgden onze voorzitter.

Toch stak stilaan enige dissidentie de kop op. Dominique bekende heimelijk dat ze toch weer was ingestapt, maar vroeg

met aandrang dat stil te houden. "Moet die mens nu verkopen?", stelde ik het probleem op scherp. "Natuurlijk", zei de voorzitter. "Ze moesten al verkocht zijn. Wie zijn winst niet neemt in dergelijke volatiele beurstijden speelt met zijn geluk." Het bleef merkwaardig stil. Het gevoel dat we hier een uitgelezen kans hadden gemist om ons beleggersblazen een beetje op te poetsen begon te knagen. Lang niet iedereen was het met Willy eens en gemor sloop in de geleiders. Misschien zat er toch nog toekomst in Fortis en was het nu het moment om nog snel op te trein te springen.

De gemoederen laaiden hoog op. Vooral de leden die nog met dure Fortisaandelen opgescheept zaten, hielden een warm pleidooi om voorzichtig weer in te stappen. "Ze kosten niets en de kans bestaat dat we een deel van onze verliezen kunnen wegwerken." Willy verloor de pedalen en begon te dreigen. "Zolang ik voorzitter ben, wordt hier geen enkel Fortisaandeel meer gekocht", bulderde hij. Dominique vroeg een vertrouwensstemming en Willy was meteen voorzitter af. Het zoveelste Fortisslachtoffer. Hij nam zijn nederlaag sportief op en is voortaan weer gewoon lid. Dominique is onze nieuwe voorzitter. De eerste vrouw. Minder gul, dat zeker, maar wel bereid tot het sluiten van een eervol compromis. Het eerste punt voor de volgende vergadering is - had u anders verwacht? - het Fortisaandeel.

Too little, too late. Nog maar eens. De trein is vertrokken en weer zitten we er niet op. Nu de Fortisdeal rond is, zal het aandeel ongetwijfeld stijgen en wordt onze volgende bijeenkomst niet meer dan het zoveelste rondje zelfbeklag. De kas van de Fortis Holding wordt gespijsd met 90 procent van de rendabele verzekeringspoot en op die manier kan het krakende vehikel weer een echt bedrijf worden. Een flinke stap in de goede richting en de kans dat de aandeelhoudersvergadering op 11 februari de verkoop van Fortis goedkeurt, wordt meteen een stuk groter. Al blijft het koffiedik kijken, want advocaat Modrikamen blijft adviseeren om tegen te stemmen. Hij wil minimaal 10 euro per aandeel uit de brand slepen, maar zowel premier Van Rompuy als de Franse bank liet weten dat het dit compromis of géén compromis is. Dat die nieuwe deal een goede zaak is voor de aandeelhouders staat vast. Dat wij opnieuw een kans hebben gemist om een beetje winst te maken ook.

Een paar dagen na de vergadering liep ik bij Ahmed binnen. "Wel? Verkocht?" "Niets verkocht", zei hij. "Beetje bijgekocht. Vriend heeft gezegd dat Fortisaandeel nog veel gaat stijgen."

Belg stelt leningen huis en auto uit

BRUSSEL ● De economische crisis tast nu ook de markt van de kredietverstrekking voor particulieren aan. Vooral voor grote investeringen, zoals de aankoop van een huis of wagen, vraagt de Belg minder snel een lening aan. In het vierde kwartaal van 2008 daalde het aantal aanvragen voor een hypotheeklening met 4 procent. Het aantal afgesloten auto-leningen viel zelfs met 13 procent terug. Dat blijkt uit cijfers van de Beroepsvereniging van het Krediet (BVK).

Het aantal aanvragen voor een hypotheeklening daalde met 4 procent ten opzichte van dezelfde periode in 2007. Wie een hypotheecair krediet aanvraagt, leent ook fors minder dan voorheen. Het gemiddelde bedrag ligt zo'n 11 procent lager. "Dat is op zich niet verrassend", zegt BVK-secretaris-generaal Piet Van Baeveghem. "Door de economische onzekerheid stellen mensen belangrijke investeringen zoals de aankoop van een woning uit. De consument speculeert op een verdere daling van de rentevoet en

kijkt de kat uit de boom in de hoop dat de huizenprijzen dalen."

Ook het aantal verstrekte auto-leningen kelderde in het laatste kwartaal met 13 procent. Dat ligt min of meer in lijn met het aantal inschrijvingen van nieuwe personenwagens. Ook daar werd in het vierde kwartaal een terugval met 10,34 procent opgetekend. "De verhouding tussen het aantal auto-leningen en het aantal nieuwe wagens blijft dus gelijk. Het is niet zo dat er minder auto's worden verkocht omdat mensen niet meer aan een lening geraken", zegt Van Baeveghem.

De overige consumentenkredieten, los van de hypotheek- en autoleningen, bleven in het vierde kwartaal wel stabiel (+1 procent). Over heel 2008 steeg het aantal leningen aan consumenten met 5,2 procent. Maar ook de wanbetalingen namen toe. Het voorbije jaar groeide het aantal achterstallige contracten met 0,9 procent, de eerste stijging sinds 2002.