

“Armoedebeleid van een bank vooronderstelt actief armoedebeleid van de gemeenschap”

Interview met Rik Branson

(voorzitter directiecomité Groep Arco)

Opgetekend door Jan Gordts (redactiesecretaris)

Even recapituleren: in 2001 bestond *De gids op maatschappelijk gebied* honderd jaar. Een lange weg werd afgelegd, een eeuw overspannen. In dat kader werd, terugblikkend op onze *roots*, in vorige jaargang van start gegaan met een serie interviews met voorzitters van ACW-deelorganisaties waarin we hen confronteerden met de vraag of wij als beweging nog (voldoende) de armen en uitgesloten bereiken. Of zijn we veeleer een ‘middenklasse’-beweging (geworden)?

Kwamen reeds aan bod: Luc Cortebeeck (ACV), Hugo Verhenne (KBG), Koen Steel (KWB).

Thans bevinden we ons in de Brusselse Livingstonelaan 6 voor een vraaggesprek met Rik Branson, voorzitter van het directiecomité van Groep Arco. BACOB en DWV, het bank- en verzekeringswezen, de *haute finance*... zijn we hier wel aan het goede adres? Het duizelt ons een beetje en niet alleen omdat we ons bevinden op de *topfloor* van de Arco-hoofdzetel. De geïnterviewde, die zich allerm minst uit zijn lood laat slaan, antwoordt vrijmoedig en gedecideerd op onze vragen.

In welke mate heeft een financiële holding met participaties in diverse rijke sectoren – bank- en verzekeringswereld, milieu – nog te maken met armoede en armoedebeleid? Is dat nog een thema, een bekommernis?

RIK BRANSON: Wij zijn natuurlijk in de eerste plaats een financiële groep met een coöperatieve structuur. Het kapitaal wordt geleverd door sociale organisaties en door particulieren – Arcopar bijvoorbeeld heeft meer dan 830.000 coöperanten. Deze mensen uit de brede bevolkingslagen die bij ons beleggen – het gaat hier om beperkte bedragen – verlangen daar uiteraard een opbrengst van evenals coöperatieve voordelen. Daarenboven dienen wij een deel van onze resultaten te reserveren binnen de eigen groep om onszelf te verzekeren van een financiële ruggengraat.

Dan is de vraag in welke mate je, binnen het financieel comfort dat je creëert of waarover je beschikt, ruimte hebt voor ethisch maatschappelijke projecten en meer bepaald voor

armoedebestrijding. Hier kan ik alvast zeggen - ik kom er verder nog op terug - dat minder kapitaalkrachtige categorieën méér dan vertegenwoordigd zijn bij BACOB en DVV, in vergelijking met andere financiële instellingen. Dat veronderstelt ook een zekere gedragslijn in onze dienstverlening, een bepaalde houding ten aanzien van deze mensen.

In welke mate komen deze thema's expliciet aan bod op de raad van bestuur?

RIK BRANSON: Zoals ik daarnet zei, wij zijn in eerste instantie een financiële maatschappij die erg veel belang hecht aan het rendement van de ingezette middelen - onze coöperateurs verwachten dat van ons - maar zonder schroom kan ik daar aan toevoegen dat er toch een bijzondere dimensie bijkomt. En die komt wel degelijk tot uiting in de besluitvorming van de raad van bestuur. Zo heeft Arcopar uitdrukkelijk budgetten voorbehouden die ofwel rechtstreeks toegespitst zijn op armoedebestrijding, ofwel uitgaven betreffen die niet gedaan zijn om bedrijfseconomische redenen, omwille van het rendement (want dat is er niet), maar waarvan wij denken dat ze een welzijnseffect hebben of welzijnsondersteunend zullen zijn. Die budgettering leggen we jaarlijks, met motivering, voor aan de raad van bestuur en we geven aan welke opvolging er zal zijn.

Wat is daarvan de diepere drijfveer? Of, waarom doen jullie dit?

RIK BRANSON: Wel, er is natuurlijk een brok verleden die ons kenmerkt, een maatschappelijke opdracht vanuit een visie op mens en maatschappij, eigen aan de christelijke arbeidersbeweging waarvan wij, de coöperatie, de vierde pijler uitmaken, naast de syndicale, de mutualistische en de sociaal-culturele. Die

visie zit in ons verleden én in onze toekomst, ze is ons als het ware ingebakken. Wij gaan er bijvoorbeeld van uit dat mensen in armoedesituaties daar niet om gevraagd hebben. Er zijn elementen - erfelijke belasting, sociale determinanten, gezondheidsfactoren - die dat bepalen en de betrokken personen in een situatie brengen die zwaarder is dan ze kunnen dragen en waaruit ze op eigen kracht nog heel moeilijk uitkomen. Wij vinden - vanuit een fundamenteel plichtsbef - dat iedere mens evenveel waard is en dat niemand voor armoede *kies*t. Hoe vertalen we die basisopvatting concreet? Sta me toe drie elementen aan te halen. Ten eerste: er is een rechtstreeks effect doordat we geld ter beschikking stellen. Ten tweede: wij geven daardoor een signaal aan andere financiële groepen, holdings en bedrijven in de samenleving waarvan wij vermoeden dat ze óók over enig financieel comfort beschikken; we nodigen hen als het ware uit om hetzelfde te doen. Ten derde: onze aanpak is ook een appèl aan het beleid.



Rik Branson: "Dicht bij de mensen, da's een cultuur die ons eigen is. De buitenwacht erkent dat ook."

Máár, er zijn uiteraard economische limieten. We moeten jaar in jaar uit winstgevend zijn. Het ware erg in een financiële sector verlieslatend te zijn. Vergeet ook niet dat in onze groep alleen – Artesia, BACOB, DVV – 8.000 medewerkers aan de slag zijn, met Dexia inbegrepen zijn er dat 23.000. Dat vraagt om stabiliteit, om een stevige financiële ruggengraat. Weet ook: BACOB Bank heeft 7% van de markt. Je kunt geen berg van barmhartigheid zijn als de overige 93% daar helemaal geen belang aan hecht en waardoor je, als je te veel op die nagel zou kloppen, dreigt uit de markt geconcurrereerd te worden, want er is immers een kost aan verbonden. We zeggen vaak: je moet 'dubbel goed' zijn. Je moet een ethische dimensie hebben, en die heeft een kostprijs, maar je opereert ook in een concurrentiële markt. Voor het management is dat een dubbele uitdaging.

Laat de nieuwe structuur – de Dexia-operatie – nu méér toe?

RIK BRANSON: In normale economische tijden – momenteel zitten we immers een beetje in abnormale economische tijden – zal het draagvlak breder zijn dan in het verleden. De vruchten van onze participatie in Dexia moeten normaliter veelvoudiger zijn, en derhalve ook (kunnen) leiden tot bredere ethische engagementen... mits de spelregels inzake vennootschapsbelasting dezelfde blijven. We hebben de simulaties gemaakt. Normaal gezien moet er op het hoogste niveau een grotere dividendenstroom zijn. Die zullen wij doorgeven aan de maatschappijen, waardoor er meer ruimte moet zijn voor maatschappelijke en ethische projecten. Nogmaals, op voorwaarde dat we in dezelfde fiscale context leven als nu, hetgeen niet vanzelfsprekend is.

Rik Branson

Iedere mens is evenveel waard; niemand kiest voor armoede.

”

BANK VOORUIT

Geraken arme klanten en andere risicogroepen – bijvoorbeeld invaliden, gepensioneerden met een laag inkomen – ook aan rekeningen bij BACOB, respectievelijk Dexia-bank? Hoe zit de verdeling qua klantenbestand over de populatie in mekaar – BACOB versus de markt?

RIK BRANSON: Wat BACOB betreft, hebben wij een vrij goed inzicht in de vertegenwoordiging van de klassen, ingedeeld op een schaal, gaande van A (superhoog), over B (hoog), naar C (middenklasse) en C-min en D (laagste klassen). Je kunt deze groepen dan nog verder gaan omschrijven. Toegepast op de actieve bevolking, 18 tot 55 jaar, is C-min bijvoorbeeld een landbouwer die hoger technisch of hoger beroeps heeft gedaan. Een arbeider is overal C-min. Een werkløze is D. Klassen A en B zijn dokters, advocaten, vrije beroepen en zo meer. Welnu, bij BACOB situeert 51% zich bij C-min en D. Bij de andere banken vertegenwoordigen deze categorieën 38% tot 42%. Markante vaststelling: Dexia-Bank (47%) positioneert zich als tweede van de meest uitgesproken volksbanken, na BACOB dus.

C-min- en D-senioren, tussen 55 en 70 jaar, maken bij BACOB 58% uit. Merkwaardig: bij Dexia 62%. BACOB en Dexia zijn dus onmiskenbaar volksbanken, gegroeid uit de brede lagen van de bevolking. Wij hebben onze roots in de sociale organisaties, Dexia heeft de hare in de gemeenten. Dat leren ons de statistieken. We hebben geen armoedestatistieken als zodanig, maar zeker is dat de laagste bevolkingsgroepen méér dan vertegenwoordigd zijn in ons klantenbestand.

Krijgen arme en minder gegoede mensen dezelfde service en tarieven als de betersitueerden?

RIK BRANSON: Een aantal banken, waaronder BACOB, heeft in de schoot van de Belgische Vereniging van Banken het charter inzake basisbankdienst onderschreven. Dat staat borg voor een aantal basisverrichtingen op de zichtrekening van betrokkene, ongeacht de hoogte van de bedragen erop en de herkomst ervan: loon of vervangingsinkomen en dergelijke. Het gaat om het uitvoeren van overschrijvingen, het storten en afhalen van geld, het verkrijgen van rekeninguittreksels. De BVB-ombudsman houdt toezicht op de uitvoering ervan.

De banken kunnen dit charter actief of passief toepassen. De raad van bestuur van BACOB heeft gekozen voor de actieve aanpak. Voor mensen met eventuele financiële problemen, zoals af te lezen uit de zichtrekening, is er een BACOB-richtlijn om hen actieve bijstand te verlenen. Voortdurende waakzaamheid blijft geboden opdat dit ook daadwerkelijk gebeurt.

Onze raad van bestuur is op dat vlak alleszins erg alert. Als er ons inzake de toepassing van het charter klachten bereiken, worden die zeker gesignaleerd.

Aspect controle: ik kan alleen maar zeggen dat er in de kantoren – en dat is de beste controle die we hebben – heelwat mensen

werken die nog veel affiniteit hebben met de beweging, zo ze al niet uit de beweging gekomen zijn. Da's een cultuur die ons eigen is, dicht bij de mensen, en die als zodanig ook door de buitenwacht, de *consultancy*, erkend wordt. Natuurlijk, daar hangt een kostenplaatje aan vast en dat in een steeds meer geïndividualiseerde samenleving. De zaken

worden er niet makkelijker op. Tussen BACOB en Dexia zijn er cultuurverschillen – zoveel is duidelijk – maar in beide gevallen gaat het om volksbanken of althans om banken met hun wortels in de brede bevolkingslagen.

De kwestie is natuurlijk of de samenleving de banken niet zou moeten stimuleren om deze basisdiensten in de praktijk zo goed mogelijk toe te passen. Een te passieve opvolging zou de gemeenschap moeten kunnen corrigeren door een sociale controle. Financiële instellingen zijn immers onderhevig aan reputatierisico. Als grote groepen van de bevolking – en hopelijk ook de meer kapitaalkrachtigen – zouden laten blijken er *gegeneerd* om te zijn dat banken de basisdiensten onvoldoende (actief) verstrekken, dan kunnen die daar moeilijk doof voor blijven.

A, B EN C

Het Arcopar-aandeel – 1.715 euro – legt de lat tamelijk hoog. Sluit je op die manier niet ook de armen uit?

RIK BRANSON: De vraag, zo gesteld, laat mij toe een misverstand uit de wereld te helpen.

Arcopar telt op dit ogenblik meer dan 237.000 mensen die voor minder dan 245 euro onderschreven hebben – de A-aandeelhouders. Zij worden zeker niet uitgesloten, integendeel. Ook zij genieten van de twee belangrijkste bank- en ver-

zekeringsvoordelen: rentesurplus en premievermindering op brandverzekering. Ze kunnen een beroep doen op de rechtshulp en krijgen ook een dividend, gelijk aan de basisrente van het klassieke sparen. Ik denk niet dat er één andere financiële instelling is, waar ook, die voor dergelijk beperkt bedrag zulke inspanningen blijft leveren. Sedert 1994 heb-

Rik Branson

De laagste bevolkingsgroepen zijn méér dan vertegenwoordigd in ons cliëntenbestand.

”

ben wij inderdaad andere categorieën – mensen die voor 1.715 euro onderschreven hebben – maar de A-aandeelhouders blijven getalsmatig een grote groep vormen. We sluiten ze niet uit en zullen dat ook niet doen. Zo zullen de toekomstige bonusdividenden – gevolg van de Dexia-operatie – ook naar hen toevloeien.

B-aandeelhouders – inlage tussen 245 euro en 1.715 euro – zijn er nog ruim 98.000. Hier schuilt allicht de misvatting: je kunt opklimmen tot 1.715 euro, maar dat hoeft helemaal niet!

Het voordelenpakket is in beide gevallen even groot. Bovendien is het mogelijk om geleidelijk aan van 245 euro naar 1.715 euro op te klimmen. Die 245 euro mag je niet opvatten als een soort van ledenbijdrage; het gaat om een gestort bedrag dat ter beschikking blijft. Eigenlijk vragen wij aan de mensen om die eerste 245 euro niet op hun spaarrekening, maar op hun aandelenrekening te storten om zo te kunnen genieten van al de voordelen eraan verbonden.

C-aandeelhouders – inlage van minimum 1.715 euro – zijn er momenteel zo'n 467.000.

Geraken armere klanten bij BACOB en Dexia-bank nog aan een hypotheclair krediet? Zo ja, tegen welke voorwaarden, verzeleken met de betere klanten?

RIK BRANSON: Ons uitgangspunt is dat mensen die niet of nauwelijks kapitaalcrachtig zijn zich niet zouden mogen laten verleiden tot het opnemen van kredieten, omwille van het gevaar in de armoede te verzeilen. Ik weet, er zijn kredietinstellingen die zich speciaal op dit marktsegment hebben toegelegd, goed wetende dat er problemen van komen. Ze blijven die mensen dan hardnekkig achtervolgen met procedures, deurwaarders, rechtban-

ken... opdat zij hun engagementen alsnog zouden nakomen. Op die manier verkrijgen deze banken, die voor het verhoogd risico een hogere rentevoet vragen, een meeropbrengst. Maar zo creëer je armoede in plaats van die te voorkomen. Dat is één kant van de medaille.

Andere kant: ik denk niet dat BACOB ooit een onderscheid heeft gemaakt ten aanzien van lagere inkomens-trekkers inzake het toekennen van woonkredieten of inzake hoogte van de rentevoeten. Op dit ogenblik zijn de woonkredieten het voorwerp van een lood-

zware concurrentie; het is het product waar de banken doorgaans het minst aan verdienen. Vroeger werd het hypotheclair krediet over het algemeen ook gezien als toegang tot het klantschap, als middel tot klantenbinding. Die getrouwheid kon zich inderdaad wel eens vertalen in differentiële rentevoeten, ook al omdat er het financieel comfort voor was. Intussen is het al lang niet meer zo dat je die man of vrouw als klant voor het leven hebt. Er wordt nu veel meer *geshopt* en/of men is cliënt bij meerdere banken.

Een armoedebeleid van een bank vooronderstelt een actief armoedebeleid van de gemeenschap. Als er geen sociale minima zijn, als er voor lagere inkomens-trekkers geen politiek van huurwoningen is, als er geen of te weinig sociale woningbouw- of grondbeleid is, dan wordt het natuurlijk voor een privé-bedrijf, dat maar een beperkt percentage van de markt bezet, uitermate moeilijk om daar op in te spelen. Ruim 70.000 mensen hebben een bestaansminimum, thans leefloon gehe-ten. Dat is trouwens op tien jaar tijd met ruim 10% in waarde gedaald.

Vroeger werd via de sociale kredietmaat-schappijen – ze bestaan overigens nog altijd – wel een actieve politiek gevoerd; inmiddels is die wat verwaterd. Zij waren gelinkt aan

Rik Branson

Financiële instellingen zijn onderhevig aan reputatierisico.

”

financiering uit de ASLK en verstrekten leningen tegen lagere rentevoeten aan bepaalde inkomenscategorieën en voor woningen die zekere afmetingen niet mochten overschrijden. De financiering naar deze maatschappijen gebeurde met ASLK-leningen, die op hun beurt gewaarborgd waren door de overheid – dat was de formule. Vandaag staan we daar heel ver van af. De sociale kredietmaatschappijen zijn hun rol veeleer aan het verliezen, de goedkope schuldfinanciering bestaat niet meer, ze moeten zich bevoorraden op de markt tegen de 'normale' voorwaarden. Wat merken we? Deze maatschappijen – waarin heelwat mensen van de beweging zitten – kunnen nauwelijks nog kredieten toekennen en als dat wel gebeurt, moeten ze die even duur laten betalen als de markt. Tot slot: de Bankcommissie zou nooit aanvaarden dat je financiële diensten aanbiedt tegen voorwaarden, lager dan de kostprijs van de markt. Om al deze redenen zit je als financiële instelling zeer eng.

Worden bijvoorbeeld ongehuwde vrouwen en in België ingeschreven en werkende vreemdelingen op gelijke voet behandeld met de andere klanten, of wordt er onderscheid gemaakt?

RIK BRANSON: Er is alvast géén tarificatiewerschil tussen lagere en hogere inkomensstrekken. Maar deze laatsten beleggen hun geld wel anders – bijvoorbeeld in risicodragende aandelen –, wat hen normaliter op langere termijn een hogere opbrengst biedt dan de meer klassieke producten – de spaarrekening bijvoorbeeld – waar we vooral de lagere inkomens terugvinden. Maar... per product op zich is er geen tarificatie-onderscheid jegens mensen. Bovendien, ik zei het reeds, kunnen we niet zomaar op vrijwillige basis 'vriendelij-

ker' zijn voor armere mensen, bijvoorbeeld inzake tariefsettingen. De regelgeving van de banken laat dit niet toe en de Bankcommissie zou er zeker op toezien: op het verkopen van producten beneden kostprijs.

NORMEN EN CRITERIA

Is er een band tussen de ethische producten van BACOB – iets waarin ze zich sterk profileert – en armoedebeleid?

RIK BRANSON: Inzake ethische producten is een drietal aspecten te vermelden. Ten eerste, de rechtstreekse ondersteuning van Wereldsolidariteit: de Burkina Faso- en Ethiopië-projecten van respectievelijk BACOB en DWV. Ten tweede, de ethische fondsen: de Stimulifondsen. Ten derde, het discretionair vermogensbeheer. Het eerste punt behoeft allicht weinig verdere uitleg. Wat het tweede betreft: 743.680 euro gaat naar instellingen die rechtstreeks of onrechtstreeks armoede bestrijden: Hefboom, Crédal en Wereldsolidariteit. Dit zijn de kosten die de bank laat vallen, die ze met andere woorden had mogen aanrekenen. In het kader van het discretionair vermogensbeheer wordt de rijkere klanten, meer bepaald die met een minimuminlage van 495.790 euro, altijd gevraagd of ze hun gelden op een ethische manier willen beleggen. In voorkomend geval gaan deze bedragen niet strikt naar armoedebestrijding, maar een en ander verloopt wel volgens criteria die een aantal erg belangrijke maatschappelijke invalshoeken weerspiegelen (zie *kaderstukje achteraan*).

Wat Dexia aangaat, kort drie elementen. Zij heeft een 'herenakkoord' met de gemeenten, in het bijzonder ten aanzien van de OCMW-steuntrekkers; er is de oververtegenwoordiging van lagere inkomensgroepen; en ook zij

heeft een ethisch programma en internationale projecten.

Het aspect verzekeren vervolgens. Geraken arme klanten nog aan een verzekering bij DVV respectievelijk Dexia Insurance? En hoe oogt de verdeling over de populatie?

RIK BRANSON: Ook hier een gelijkaardig beeld als daarnet. Een statistiek waarin klanten worden ingedeeld volgens 'status van de buurt' leert ons het volgende. In de retailbranche – de klassieke verzekeringsproducten, zeg maar, ondermeer de brand- en autoverzekering – komt DVV uit op 44% in de vier laagste klassen: kansarmen, behoeftigen, armen, lagere middenklasse. Het Belgisch gemiddelde terzake is 39,5%. Omgekeerd, in de vier hoogste klassen – welstellenden, koopkrachtigen, mensen met hoge koopkracht en gefortuneerden – scoort DVV 13,6%. Het Belgisch gemiddelde is hier 17,6%. We zijn dus nog altijd een volksverzekeringsmaatschappij met een oververtegenwoordiging in de laagste categorieën en een onderverteenwoordiging in de hoogste.

In welke mate verleent de holding zelf – Groep Arco – financiële steun aan de zwaksten in de samenleving? Hoeveel bedraagt die? Hoe wordt ze toegekend? Door wie? Klopt het dat ze voor een deel gaat naar bewegingsgerelateerde projecten en voor een deel niet?

RIK BRANSON: Er zijn, vanuit de coöperatieve doelstellingen, verschillende inrijpoorten. In de eerste plaats een maatschappelijk dividend. Vier jaar reeds, samen met BACOB, telkens 495.790 euro (elk 247.895 euro) – in totaal dus al 1.983.160 euro – dat gaat naar

uiteenlopende projecten ter bestrijding van kansarmoede of naar mensen die het erg moeilijk hebben. Dit zijn geen projecten van de beweging *as such*, maar bij de selectie en beoordeling van de ingediende projecten is zij ook niet uitgesloten. De praktijk heeft uitgewezen dat van de tien weerhouden initiatieven er altijd wel een of twee vanuit de beweging komen.

Een tweede inrijpoort is sponsoring. Die loopt zeer goed. Samen met de bedrijven gaat het om zowat 247.895 euro per jaar. Voor een deel vloeit die som rechtstreeks naar bewegingsprojecten. Maar bijvoorbeeld ook de gezamenlijke bewegingsactie met Welzijnszorg 'Geef kleur aan solidariteit' hebben we mee gesponsord.

Ten derde zijn er de ethische beleggingen zelf. Wij beleggen ook in dergelijke fondsen en staan onze opbrengst af aan Wereldsolidariteit. Kleine kanttekening: ook particu-

lieren konden boven een bepaalde opbrengstdrempel een deel daarvan bestemmen voor dergelijke projecten. Dit heeft al met al weinig succes gekend en deze optie wordt nu niet meer toegepast. Weet ook dat de gemiddelde Belg geen 25 euro per jaar

geeft aan goede doelen. Dit maar om duidelijk te maken dat het gedrag van een financiële instelling eveneens bepaald wordt door het gedrag van de leden van de samenleving in kwestie.

Even alles op een rijtje... In het kader van onze brede coöperatieve, maatschappelijke doelstellingen besteden we onze steun aan:

- rechtstreekse en onrechtstreekse armoedebestrijding via het maatschappelijk dividend, Wereldsolidariteit, giften;
- welzijnsondersteunende projecten, bijvoorbeeld onze tussenkomst in de *non-profit* sector via vzw Procura, steun via sponsoring en

Rik Branson

Nu hebben we, Groep Arco, de objectieve plicht om te tonen wat we zijn.

”

Arco-rechtshulp die vaak minder mondige mensen met vooral huur-, eigendoms- of andere verbruikersproblemen helpt. In totaal bedraagt dit circa twintig procent van onze bedrijfskosten bij Arcopar op jaarbasis.

Rik Branson

De sociale kredietmaatschappijen zijn hun rol veeleer aan het verliezen.

”

opportuun. Nu ligt dat anders. Nu hebben we als het ware de objectieve plicht om te tonen wat we zijn, dit zowel naar de aandeelhouders als naar de sociale organisaties. Daar zijn we thans volop mee bezig. Eén

van de punten zal zeker zijn hoe we ons ten overstaan van het ethisch en maatschappelijk gebeuren zullen moeten profileren.

In welke mate overlegt de holding met groepen zoals Welzijnszorg of andere soortgelijke armoedebestrijders over oplossingen waaraan ze kan meewerken?

RIK BRANSON: Wel, er is - naast Wereldsolidariteit - de sponsoring van bijvoorbeeld Welzijnszorg en Pax Christi en onze inbreng in Hefboom. We hebben er onze contactpersonen, maar dat is telkens in het kader van een of ander project. Functionele contacten dus. Rechtstreekse invloed op of actieve deelname aan hun beleid hebben wij niet - die discussies laten we over aan de deelorganisaties van de christelijke arbeidersbeweging -, op één uitzondering na: Hefboom (en Crédal).

Om af te ronden, momenteel beraden we ons over onze toekomstige opstelling. De Dexia-operatie heeft immers een nieuwe situatie doen ontstaan. BACOB als de bank en DWV als de verzekeringsmaatschappij van de beweging kunnen we thans niet meer met dezelfde stelligheid voorhouden. Maar Groep Arco als financiële instelling, als rekruteerder van kapitalen in brede bevolkingslagen, als investeerder is en blijft volwaardig partner binnen de christelijke arbeidersbeweging. Naar buiten hebben wij ons nooit een uitgesproken imago aangemeten omdat we van mening waren dat we dit niet hoefden te doen. Op vlak van beeldvorming vonden we dat dit veeleer verwarrend zou geweest zijn jegens de klanten van BACOB en DWV - beide krachtige labels. Daar persé nog eens een Arco-label gaan 'tussenwringen', leek ons niet

HOE WORDT EEN BEDRIJF OPGENOMEN IN HET INVESTERINGSREGISTER VAN ETHIBEL?

Openheid, doorzichtigheid en respect voor het wettelijk kader zijn de minimale startvoorwaarden voor een succesvol onderzoek. Volgende vier ('positieve') criteria staan centraal.

1. Intern sociaal beleid

Desbetreffend worden de kwaliteit van de arbeid en de maatschappelijke bijdrage van het bedrijf onder de loep genomen. Concreet evalueert men de arbeidsinhoud, de arbeidsvoorwaarden, de arbeidsomstandigheden en de arbeidsverhoudingen ('de vier a's'). *Items* voor onderzoek zijn o.a.:

- de evolutie van de tewerkstelling en de aard van de contracten;
- de opleidingskansen voor werknemers;
- het gelijkheidskansenbeleid van het bedrijf en de effecten daarvan op het aantal vrouwen in hogere functies, de houding van het bedrijf tegenover werknemers van verschillende culturen...;

- de beloningsstructuur;
- het veiligheidsbeleid op de werkvloer;
- de overlegstructuren;
- de participatie van de werknemers in het ondernemingsbeleid.

2. Milieubeleid

Op het vlak van milieuzorg bekijkt Ethibel de volledige interne organisatie en de productieketen.

Kernbegrippen zijn: ketenbeheer en integraal milieubeleid.

Beschikt het bedrijf over een omvattend milieuzorgsysteem en in welke mate is dit extern gecertificeerd? Gepeild wordt naar de beleidsvisie en de managementaanpak, met een klemtoon op de *input* (gebruik van grondstoffen en energie), de *output* (emissies en afval) en de milieu-impact van het eindproduct.

3. Extern maatschappelijk beleid

De vragen die hier aan bod komen, zijn: hoe vult de onderneming haar verantwoordelijkheid in tegenover haar omgeving, wat is bv. het beleid inzake mensenrechten en de relatie met ontwikkelingslanden, wat zijn de concrete resultaten daarvan?

De klemtoon ligt hierbij op de vraag in hoeverre het bedrijf bijdraagt tot een duurzame, milieuvriendelijke en menswaardige ontwikkeling van de samenleving. In dit verband wordt ook nagegaan in hoeverre een onderneming betrokken is bij technologieën of praktijken die maatschappelijk ter discussie staan en niet te rijmen zijn met een duurzame samenleving in de brede zin. Voorbeelden hiervan zijn wapenhandel en -productie, kernenergie, genetische manipulatie en dierproeven.

4. Ethisch-economisch beleid

Nadruk ligt op de mate waarin het bedrijf:

- erin slaagt haar economisch potentieel te vrijwaren en te versterken;
- haar contractuele verplichtingen naleeft;
- streeft naar langdurige en constructieve relaties met klanten, leveranciers, aandeelhouders en overheid.

Concrete vragen zijn hier bv.: wat is het innovatief vermogen van het bedrijf?, heeft het interne controleprocedures om interne en externe risico's te beheersen?, is er een effectief kwaliteitszorgsysteem aanwezig?, worden de belangen van klanten, leveranciers, aandeelhouders, overheid en andere *stakeholders* gerespecteerd?

**

Ethibel hanteert geen negatieve criteria in de strikte zin van het woord. Dat betekent dat de betrokkenheid van een onderneming bij praktijken die maatschappelijk ter discussie staan (zie hoger), op zich niet automatisch leidt tot uitsluiting. Voor gevoelige activiteiten hanteert Ethibel een procedure die toelaat om de mate en de aard van de betrokkenheid vast te stellen en te evalueren.