

Voor we verder gaan met de Zeven, gaan we verder met de nieuwe Polestar 2.

Letterlijk, tot 654 kilometer op één laatbeurt.

Boek je testrit op Polestar.com

Welkom bij de Zeven van de Tijd.

Elke dag om 7 uur. Onze blik op de zaken in 7 punten.

Dit is Bert Rijmen.

Goedemorgen, we zijn met z'n allen heel trouw aan onze thuisbank.

Blijkt uit een cijferonderzoek door onze redactie.

Lond het stilaan niet om je spaarboekje eens te verhuizen.

Premier de Krol heeft de top van de Duitse economie proberen warm te maken voor ons land.

Is hem dat gelukt?

En hoe speelt dat hier thuis in zijn kaarten?

En eten en drinken zoals Mathieu van der Poel?

Dat kan voortaan dankzij een gratis app.

Maar hoe verdient het bedrijf daarachter daar dan geld aan?

We vragen het aan de wielergekken oprichter.

Het is dinsdag 23 mei. Welkom.

De Belgen is heel trouw aan zijn thuisbank.

En dan vooral als dat één van de grootbanken is.

Blijkt uit cijfers die de tijd heeft opgevraagd bij de Nationale Bank en bij Bankenfederatie Febel Fin.

Op veertien jaar tijd hebben de vier grootbanken in ons land,

BNP, KBC, ING en Belfius, de goede op spaarboekjes ruimschoots zien verdubbelen.

Opvallend, kleine banken zien dat veel minder.

En wij belgen verhuizen ook nauwelijks van bank.

Hoe komt dat?

En wordt het met die lage spaarend is geen tijd om daar iets aan te doen.

Goeiemorgen, Sonja, verschuur.

Goeiemorgen, Bert.

Personal Finance Experten en chef van onze netto-redactie hier bij de tijd.

Wat zien jullie precies in die cijfers, Sonja?

Op de spaarboekjes staan alle samen ongeveer 300 miljard euro een gigantisch bedrag.

Ongeveer twee derde daarvan.

Zo'n goede 200 staat bij de grootbanken geparkeerd.

En de overschot, een goede 100 miljard bij de kleinere spelers.

Sinds 2009 hebben de grootbanken die de goede foresien aandikken met 114 procent.

Dus meer dan een verdubbeling.

Terwijl de kleinere banken ook daar is er spaargeld bijgekomen,

maar daar is die stijging beperkt gebleven tot 61 procent.

En opvallend van de jongste tien jaar is dat cijfer bij hen eigenlijk vrij stabiel gebleven.

En ja, hoe komt dat?

Door het lagere beleid van de Europese Centrale Bank

bracht een spaarboekje eigenlijk nauwelijks nog iets op.

Ook niet bij die kleinere banken.

Ze bodden wel iets waar nog iets meer dan wat de grootbanken boden.
Maar het verschil was eigenlijk te klein om de consumenten intensiveren,
zal ik maar zeggen, om die overstap te maken.
Maar van groot naar klein of van de soms, ja, er wordt goed aan ook niet veel gewisseld.
Mensen verhuizen blijkbaar hun rekeningen nou.
Nee, dat gebeurt inderdaad niet zo heel veel.
Afgelopen jaar waren er ongeveer 93.000 mensen die de overstap gewaagd hebben.
Dat is natuurlijk niet allemaal geleerd aan de spaarrekening.
Over een kwart daarvan heeft zijn spaarrekeningen ook afgesloten.
Terwijl er dat in 2021 toch nog 107.000 waren.
En ook in het eerste kwartel van dit jaar.
We zien dat er wel mensen de overstap baken, maar die cijfers zijn niet echt hoog.
Komt dat? Is het dan zo oninteressant of moeilijk om van bank te veranderen?
Moeilijk is het niet.
Er staat zoiets als bankswitching en bankoverstapdienst.
Dus op zich is het niet zo moeilijk om van bank te veranderen.
Het kost je ook niet echt iets.
Maar ja, je moet de stap uiteraard wel zetten.
En veel Belgen zijn bijvoorbeeld via hun woonkrediet al gebonden aan een bank.
En het feit dat je voor iets moeite moet doen, als het niet echt nodig is of de versieeling echt groot is,
doen mensen die stap niet gewoon.
Inderdaad. Hoort dat dan toch niet stil aan de moeite, Sonja?
Ik weet dat je op geen enkele spaarrekening echt hoge rentes hebt.
En dus kan je de hoge inflatie niet verslaan.
Het is dus sowieso waarde verliezen.
Maar ja, er zijn er stil aan toch geen spaarboekjes die het beter doen.
Waar ga ik best naartoe als ik de switch zou willen maken?
Er zijn wel wat kleinere spelers die al wat meer bieden op een spaarboekje.
Vandaag bijvoorbeeld het speler als N-I-B-C Direct.
Trek de rente op zijn spaarboekjes.
Op één van die boekjes brengt dan 2 procent op.
Er zijn ook andere spelers, zoals een Santander.
Die bieden 1,75 op één van hun boekjes.
Dus er zijn wel inderdaad kleinere spelers die meer bieden dan op de klassieke spaarboekjes bij de
grootbanken.
Die verheers er rond nu 25, nu 50, 0, 60, zo iets.
Overigens kan je ook bij de grootbanken meer rente krijgen dan op hun klassieke boekjes.
Maar vaak moet je dan een nieuwe rekening openen of zijn de bedragen die je erop kan zetten
beperkt.
Toch misschien moet je erom eens wat rond te kijken.
Dank je wel Sonja Verschuur.
Graag gedaan Bert.
Een tiental West-Vlaamse gemeentes geeft een negatief advies over Ventilus.

Dat is de hoogspanningslijn die elektriciteit van windmolens op zee aan land moet brengen. Alle bedroeven partijen hebben gisteren uitleg gekregen over de plannen van de Vlaamse regering. Het traject van Ventilus loopt voor een deel onder de grond en voor een deel erboven. CDNV-burgemeester van Ledegem Bart Doshy vertegenwoordigt de verzamelde burgemeesters. Vooral vanuit hun oprechte bekomenis van die lokale besturen over de gezondheid. Van de mensen die in de directe omgeving van een dergelijke hoogspanningslijn zouden komen te wonen. Ook de vraag rond het landschap. En dan een derde element is de beloofde extra compensatie zoals ze formuleren is door de naamse regering. Maar nog steeds niet eens afgeklopt. Een viertal betrokken gemeente heeft geen bezwaar. De Vlaamse regering moet de adviezen nu eerst bekijken en een verloopig plan opstellen. Dat plan gaat dan waarschijnlijk tegen het najaar in openbaar onderzoek. Alexander de Kroo spreekt de toppers van de Duitse bedrijfswereld toe. Een Europese industrial deal op hetzelfde niveau als de Green Deal. De Kroo wil de Duitse bonzen overtuigen om meer de kaart van Europa te trekken en die van België natuurlijk. De premier was gisteren in Berlijn voor de Wirtschaftsraad. Een economisch verbond gelijkt aan de CDU-partij van oud-bondscancelier Angela Merkel. Maar ook huidigcancelier Olaf Scholz was erbij. Wat probeert de Kroo precies te verkopen? En wat zijn zijn selling points? Goeiemorgen, Jasper Doren. Dag Bert. Chef politiek en economie hier bij de tijd. Jij bent de Kroo gisteren achterna gegaan daar in Berlijn. Hij was daar met een dubbele boodschap, een Europese en een Belgische. Misschien beginnen bij die eerste. Wat is de Kroos Europese boodschap aan die Duitse captains of industry? In eerste instantie is de boodschap van de Kroo dat België open is voor business. En dat Duitse bedrijven welkom zijn in ons land. Maar in zijn toespraak zal de Kroo ook een Europese industriedeel voor. Die moet naast de Europese Green Deal gaan staan. De Green Deal, dat zijn die plannen die ervoor moeten zorgen dat Europa klimaatneutraal wordt. Maar natuurlijk die klimaatneutraliteit, dat kost geld. En om bedrijven in Europa te houden en te vermijden dat ze elders dan produceren, zal overheidsmiddelen nodig zijn, publieke investeringen. Voor Duitse, want dat is geen probleem. De Duitsers kunnen gemakkelijk miljarden uittrekken, omdat ze gaan ondersteunen. Voor België is dat moeilijker, we hebben dat geld niet.

Een Europees plan moet ervoor zorgen dat ondersteuning Europees op elkaar is afgestemd, zodat de Europese landen elkaar uiteindelijk niet te duvel aandoen.

Belangrijk deel daarvan is natuurlijk het energie-vraagstuk.

Ja, als per meer industrie in Europa, daar hebben we letterlijk genoeg stroom voor nodig.

En we zitten nu al met een energie-crisis, torenhoge prijzen ook.

Hoe ziet de Kroo dat dan?

Dat niet geheel verrassend dat Europa energie onafhankelijk van de rest van de wereld moet worden.

Daarvoor zet Europa natuurlijk heel hard in op hernieuwbare energie.

Maar de Kroo, iets wat opmerkelijk zei daar toch, dat ook kernenergie daar voor hem bij hoort.

Nu, dat is een opvallende uitspraak.

Zeker omdat de Duitsers nog altijd afvullen van kernenergie en dat de deur daar eigenlijk gesloten is.

In ons land is die deur weer op het kier gezet, zoals je weet, Bert.

Maar het ligt natuurlijk nog altijd zeer gevoelig bij de groene.

En de onderhandelingen met Engie over het openhoudend van die kerncentrales, die zijn ook nog altijd niet helemaal afgerond.

Want inderdaad, hoe werd dat onthoud, die move?

Wel, de Kroo sprak natuurlijk voor een publiek van ondernemers.

Zeker ook zijn bij Doverkerne energie.

Discussie in Duitsland is een beetje hetzelfde als bij ons bedrijfsleven.

We wil die kerncentrales echt wel openhouden.

Dat tijdens een landspraak voor die kerncentrales, dat werd zeer positief onthoud.

Opmerkelijk was dat direct nadien ons kans leer Scholt sprak.

En die hadden het veel moeilijker in de zaal, omdat als sociale democrat voor een christendemocratisch publiek,

ik moet er geen tekening bij maken, dat gaat natuurlijk minder goed.

Dat zal wel nog even voor dat Belgisch van het betoog van de Kroo gisteren.

Hoe wil hij die Duitse business dan hierheen naar België locken?

Wat is zijn boodschap daar?

Wel ja, de boodschap was aan de Duitse bedrijven dat België een interessant land is om te investeren.

Dat betekent natuurlijk ook dat in zijn ogen België een goed land is te koer.

En de Kroo wil heel duidelijk een tegenverhaal gaan creëren tegenover het Rijnen-Vaplu.

Dat is het gevoel dat toch vaak over België hangt.

En dat vooral de NVA en Vlaamse Blanksterker maakt.

Het idee dat in België dat we niets nog gedaan krijgen.

Nu gaat dat gaan creëren, dat ze gevecht bergen op.

Het gaat in tegen wat veel mensen denken.

En ja, het heeft momenteel ook elektraal niet veel succes.

Want die jongste peilingen tondenaar dat op VLD nog altijd onder 10% zit.

Inderdaad, het was dus ook een beetje een politieke zet in de Belgische context, wat de Kroo daar in Berlijn heeft verteld.

Dankjewel, Jasper Door.

Graag gedaan, Bert.

Wat moet er vandaag nog op je business-radar staan?

Wel, straks krijgt de Franse financiële wereld een nieuwe topper.

Het gaat om Slaamir Kroopa, een 48-jarige bank hier met Polseroets.

Hij wordt straks naar alle waarschijnlijkheid verkozen als de nieuwe CEO van Societé Général.

Een van de voortnaamste banken bij onze zuiderburen.

Kroopa staat binnen Societé Général bekend als een puinruimer.

In andere functies hielp hij de bank in 2000 al door een fraude schambaal

en in 2008 door een miljardenverlies.

Nu heeft Societé Général vooral dringend de strategie nodig om zijn achterstand weg te werken tegenover concurrenten als BNP Paribas en Credit Agricool.

De vraag is of Kroopa daarbij een beetje z'n koel zal kunnen bewaren,

want hij staat bekend als nogal een heethoofd.

Ex-collegas getuigde de voorbijmaanden over regelrechte scheepartijen in de marktesaal.

De tijd van ultra goedkope vliegtickets ligt achter ons,

dat zegt de eerste prijsvechter Ryanair.

En als die het zeggen, Ryanair heeft z'n boekjaar afgesloten en de cijfers gepresenteerd.

Die zijn niet slecht, bijna 3,25 meer passagiers dan het jaar ervoor.

Toen eerst de corona nog ook de omzet verdubbelde tot bijna 11 miljard euro.

Het is duidelijk, we vliegen weer volop en omdat er maar weinig toestellen zijn om de grote vraag te dragen

en ook omdat brandstof duur is, zijn ook de tickets prijziger.

De dagen dat een ticketje 9,99 euro kost, liggen al een tijdje achter ons,

zij financieel directeur van Ryanair, Neil Saran.

Nu zitten we aan het dubbelen, wat nog altijd niet veel is natuurlijk.

Maar goed, de iets deurdere tickets zijn here to stay.

Voor het komende boekjaar rekt Ryanair nog op een bijkomende groei van 10%.

Dat betekent dat het de kaap willen halen van 185 miljoen passagiers per jaar,

plus een nog wat grotere winst.

Eten en drinken zoals Mathieu van der Poel.

Er is overal een app voor tegenwoordig, nu dus ook één die coureurs

en overal wielertouristen laten we zeggen van het meer hardcore type

met raad en daad bijstaat in hun voedingskeuzes.

De app zelf is een virtuele voedingscoach, zeg maar.

Olivier van Bavegen is medeoprichter van Neafarma, het bedrijf achter de app.

Dat combineert alle wetenschap die op dit moment verhandigd is met sportvoeding

en anderzijds het inzicht vanuit hun profniveau.

Die twee dingen worden gecombineerd en die geven dan een perfect voedingsplan.

Geef u gemiddeld, 30 had 40% meer energie tijdens het sporten

en zo krijg je finaal uiteindelijk veel meer plezier uit de sport.

30, 40% meer energie, dat is een pittige belofte.

Fuel, heat, the app, die is gratis, wordt ook constant geupdate.

Maar hoe verdient Neafarma daar dan geldt aan?

Juist, het maakt in eerste plaats sportvoeding.

Neafarma heeft uiteraard als doel om zoveel mogelijk voedingscoach te kopen.

En we gaan ervan uit als mensen de juiste inzichten gaan krijgen

op basis van de informatie die we gaan geven,

dan zijn bewust bezig zijn met hun sportvoeding

en dan zowel bij ons terecht komen.

Dit is dus ook gewoon goeie marketing, al is het geen ramp als de appgebruikers toch kiezen voor de voeding van de concurrenten, zegt van Bavegen.

Belangrijkste is correcte info geven over gezondessportvoeding,

zodat sporten geen last meer krijgen van maagpijn,

omdat ze na een paar extra voedingsrepen te veel colhydraten hebben binnengekregen.

Hoe voorkomen we vreselijke overstromingen, zoals die van twee jaar geleden in Malonië?

Wel zoals Tillaan bij alles kan artificiële intelligentie daar helpen.

Google Floodhub houdt voortaan mee een oogje in zeil aan de oevers van de Belgische rivier.

Floodhub is een AI-model dat het waterpeil van een rivier tot 7 dagen in de toekomst kan voorspellen met een gekleemde 90% nauwkeurigheid.

Helpt autoriteiten en hulpverleners dus enorm om zich voor te bereiden op een overstroming.

Floodhub is 5 jaar geleden ontstaan in India,

daar valt 20% van alle dodelijke overstromingsslachtoffers ter wereld.

Maar intussen is de Google Overstromings AI overal actief,

en vanaf nu dus ook in België.

Hij voorspeelt het waterpeil van onder meer de denber, de oerten, de vester en de aanblijven.

Die laatste drie traden in de zomer van 2021 uit hun oevers,

wat toen het leven kostte aan 39 mensen.

Hopelijk is dat binnenkort dus voorgoed verleden tijd dankzij de wakende rivierbonds.

Daarmee is het deze de zeven er weer op nog even reclame maken

voor een andere interessante podcast van de tijd wat dit land nodig heeft.

Daarin ga ik samen met twee gasten opzoek naar de oplossingen voor de grote problemen van dit land.

Bijvoorbeeld over economie, werk of gezondheidszorg.

Deze week is er een nieuwe aflevering over onderwijs en hoe we dat zo goed mogelijk kunnen maken.

De gasten zijn directeur Jocke Knokkaert, die van haar technische school in Zebrugge de eerste Vlaamse havenschool maakte.

Wat ik denk, wat we de laatste tijd hebben gemerkt, is dat die leerplannen volledig zijn geraakt dat we eigenlijk niet meer focussen op de basis.

En ik denk dat we echt moeten daar durven keuzes maken.

Ik ga het een beetje op flessen trekken, maar als het gaat bijvoorbeeld over Nederlands, wat geeft het voor zin om aan middenleeuwse literatuur te doen

als de leerlingen eigenlijk er nog niet in staat zijn om een treffelijke zin te schrijven?

En ook Kandekazadee is erbij partner bij adviesbureau Bijn en compagnie,

maar ook gepassioneerd door onderwijs.

Als je kijkt naar België en het percentage van een BBB dat naar onderwijs gaat,

zie je het eigenlijk bij de hoogste van de Europese Unie.

Dus ik denk dat het meer een kwestie is van de middelen die hier zijn
op een efficiënte manier besteden en bestissingen maken.

Ik denk dat we nooit hebben een groot onderwijs pact waarbij de politiek, vakbonden,
koepels, andere stakeholders samen kunnen komen en zeggen van al die oplossingen die er zijn
aangrijkt.

Welke doen we nu?

En we kijken niet meer terug en bepannen voor de komende tien jaar
om vooruit te gaan op het gebied van onderwijs.

Dat allemaal samen met de opinie van Isabel Albers te beluisteren
in de nieuwste aflevering van Wat dit Land Nodig Heeft
op tijd.be in de app of op je favoriete podcast platform.

Voor nu avast een fijne dag en tot morgen.

Morgen zijn we weer.

Tot dan.