



© Stockdisc

Het artsencontingent kreeg al gauw versterking van de tandartsen, in 2003 gevolgd door de kinesitherapeuten.

40-JARIG BESTAAN

Amonis: eerste van de klas inzake pensioenfondsen

Met haar 24.000 leden en haar geïnvesteerd kapitaal van 1 miljard euro kan Amonis – de vroegere “Voorzorgskas voor Geneesheren” – bij haar 40^{ste} verjaardag een meer dan positieve balans voorleggen. Het doel van het pensioenfonds blijft hetzelfde: ledenbinding. Tegelijk stelt Amonis zich open voor andere categorieën zelfstandigen en heeft ze ondertussen een nieuw statuut: dat van OFP (Organisme voor de Financiering van Pensioenen). Een winnend medisch team verander je immers niet...

JULIE LUONG
IN GESPREK MET FRANCOISE LECLERO

EEN HISTORISCHE ROEPING

In 1967 beslissen vijf artsen om de Voorzorgskas voor Geneesheren (VKG) op te richten, om op die manier de sociale voordelen RIZIV te beheren die worden toegekend aan het beroep. Die sociale voordelen zijn immers een compensatie die sommige zorgverle-

ners krijgen, op voorwaarde dat ze de RIZIV-tarieven hanteren voor hun medische prestaties. Daarvoor moeten ze een contract sluiten voor een aanvullend pensioen en/of een gewaarborgd inkomen bij arbeidsongeschiktheid. Dat is van bij het begin de bestaansreden van de VKG, die in 2004

wordt omgedoopt tot Amonis. Het artsencontingent krijgt al gauw versterking van de tandartsen en in 2003 ook van de kinesitherapeuten. Amonis staat ondertussen ook open voor andere vrije beroepen dan zorgverleners, al blijven die laatste ondervertegenwoordigd. In 2007 ruilt het pensi- >>>

>>>



Françoise LECLERQ

behaalde een diploma HEC (Hautes Etudes Commerciales, Hogere Commerciële Studies), was van 2000 tot 2002 General Manager bij GIB en is sinds 2002 CEO van Amonis.

flic@amonis.be

oenfonds zijn vzw-statuuat in voor een gloednieuw juridisch en fiscaal kader: dat van Organisme voor de Financiering van Pensioenen (OFP). Dat wordt vanaf 2012 verplicht voor alle professionele pensioeninstellingen. Tegelijk stelt Amonis zich open voor alle zelfstandigen, zoals voorgeschreven door de wet.

Toch is de historische roeping van Amonis dezelfde gebleven. Haar prioriteit blijft dan ook ledenbinding en het aansluiten van pas afgestudeerde zorgverleners. "We richten ons niet actief tot de andere vrije beroepen. Het is immers niet omdat de statuten iets toelaten dat dit ook strategisch haalbaar is", aldus Françoise Leclerq, algemeen directeur van Amonis. "Naambekendheid verwerven bij een nieuwe doelgroep, heeft zijn kostprijs, terwijl wij voorrang geven aan ledenbinding, want onze leden worden voortdurend aangesproken door de concurrentie. Uiteraard belet dat ons niet om geregeld andere beroepen te aanvaarden, naar aanleiding van spontane aanvragen of periodieke acties." Vandaag bedraagt het percentage leden buiten de medische sector 1%. Artsen blijven het leeuwendeel uitmaken (73%), gevolgd door kinesitherapeuten (14%) en tandartsen (11%). Apothekers vormen het resterende percentage.

EEN OPTIMAAL RISICOBEEHER

Met haar 24.000 leden (onder wie 1.000 gepensioneerde leden, die vandaag een maandelijkse rente krijgen) kan Amonis prat gaan op een penetratiegraad van ongeveer 50 % in de gezondheidssector. Een meer dan behoorlijke score gezien de sterke concurrentie. Met meer dan één miljard euro geïnvesteerd kapitaal is Amonis trouwens het tweede Belgische pensioenfonds, na Suez-Tractebel. Een flatterende positie voor een atypische instel-

ling als Amonis, die in tegenstelling tot de marktleider geen verplicht fonds is voor het personeel van een onderneming. In 2006 behaalde Amonis trouwens voor de derde keer de Investment & Pension Europe (IPE) Award, een referentie in zijn sector. "Die prijs is niet alleen een beloning voor ons rendement, maar vooral voor ons globaal fondsbeheer, vooral dan ons risicobeheer", vervolgt Françoise Leclerq.

Risicobeheer is inderdaad één van de sleutelbegrippen van

van 10,99% voor de voorbije twaalf jaar (tegen 8,14% voor de Belgische Vereniging van Pensioeninstellingen). De leden van hun kant kregen in 2006 een rendement van 5,5%. Dat bestaat uit een basisrente van 3,75% en een resultaatsverdelingspercentage van 1,75%. Amonis wil haar leden immers een minimumrendement bieden van 5% (al mikt ze een heel stuk hoger op lange termijn), maar vooral een gegarandeerde basisrente, momenteel de hoogste van de markt.

// Amonis kan prat gaan op een penetratiegraad van ongeveer 50% in de gezondheidssector //

Amonis, die nooit 'alles ineens' uitkeert. "We stoppen een zeer groot deel van onze resultaten in een reserve, om een egaliseringsfonds op te richten voor financiële risico's waarmee we slechte jaren kunnen doorkomen". Die reserve komt boven op de wettelijk verplichte reserve en vormt voor alle leden een langetermijnwaarborg. Amonis wapent zich bovendien ook tegen de risico's die inherent zijn aan de activiteit en de volatiliteit van de financiële markten. Ze doet dat via verschillende herverzekeringscontracten die zo nodig een deel van de risico's kunnen opvangen. Tot slot staat het pensioenfonds onder toezicht van de CBFA (Commissie voor het Bank-, Financie- en Assurantiewezen), die waakt over het voorzichtig beheer van Amonis. Een criterium dat Françoise Leclerq cruciaal noemt voor de duurzaamheid van de instelling.

En inderdaad: die strategie lijkt haar vruchten af te werpen. Zo bedraagt het beleggingsrendement volgens het jaarlijkse beheersrapport voor 2006 9,62%, met een jaargemiddelde

SPAARGEDRAG

Het fonds dankt die meer dan behoorlijke resultaten ook aan zijn gediversifieerde investeringsstrategie, waarmee het zijn resultaten van jaar tot jaar beter kan 'regulariseren'. Zo investeert Amonis een deel van haar fondsen in Amonis Bevek NV, een afzonderlijke juridische entiteit met een eigen vergadering en raad van bestuur, die zo'n tien verschillende compartimenten bezit. Daarnaast beheert het OFP zelf nog andere beleggingen.

"We willen niet al onze eieren in eenzelfde korf leggen. In totaal hebben we dertien categorieën activa die zowel geografisch gediversifieerd zijn als qua type activa, kapitalisatie, management...", licht Françoise Leclerq toe.

"We ontvangen elk jaar bijdragen van onze leden, zowel persoonlijke als RIZIV-bijdragen. In ruil waarborgen we hen een behoorlijk pensioen, en hoe vroeger en hoe meer ze gespaard hebben, hoe hoger dat is. Vandaar het essentiële belang van een verantwoordelijk fondsenbeheer, al hangt het eindresultaat voor elk

>>>



Vrouwelijke artsen zijn langzaam maar zeker de regel geworden in plaats van de uitzondering, zowel bij huisartsen als bij specialisten

>>> lid ook af van het spaargedrag." Elk lid mag immers naar eigen believen bijdragen, tussen een jaarminimum van 100 euro en het fiscaal aftrekbare maximum, dat wettelijk afhangt van het inkomen en waarvan het plafond schommelt rond de 3.000 euro. Alle leden hebben dan ook een eigen rekening waarop de RIZIV-bijdragen, de persoonlijke bijdragen, de gegarandeerde intrest en de eventuele resultaatverdeling worden gestort. Het volledige kapitaal is opneembaar vanaf 60 jaar (ten vroegste), in één keer, in de vorm van een vastetermijnrente waarvan elk lid zelf de duur kan bepalen, in de vorm van een lijfrente of via een combinatie van beide laatste formules.

JONGEREN EN VROUWEN

De pensioenvereisten zijn ondertussen sterk geëvolueerd. Vandaag willen de mensen een pensioen waarmee ze niet alleen hun weggevallen beroepsinkomen kunnen compenseren, maar ook

hun levensstandaard (vrije tijd, reizen...) kunnen behouden. Vandaar dat Amonis toekomstige leden wil werven op de universiteitscampussen.

besteden." Bovendien zijn de jonge generaties extra gemotiveerd door het overheersende en nogal pessimistische discours over de toekomst van het

// We hebben ons aanbod en onze communicatie afgestemd op die vrouwelijker doelgroep //

Genoeg sparen is immers goed, maar lang sparen nog beter. "Jonge artsen hebben andere dingen aan hun hoofd dan hun pensioen. Toch voelen ze zich automatisch betrokken, aangezien ze van bij het begin van hun loopbaan het RIZIV-bedrag krijgen, dat ze ergens in moeten beleggen. We zijn echter niet de enige marktspelers. Pas afgestudeerden krijgen vaak tientallen aanbiedingen tegelijk, op het ogenblik dat ze vaak nog geen kaas hebben gegeten van fiscaliteit, aangezien hun geneeskundestudies daar weinig aandacht aan

wettelijke pensioen en de toenemende vergrijzing (die maakt dat mensen bijna even lang met pensioen zullen zijn (twee à drie decennia) als ze hebben gewerkt. Een andere belangrijke trend is de zeer sterke vervrouwelijking van het beroep. Zo zijn vrouwelijke artsen langzaam maar zeker de regel geworden in plaats van de uitzondering (zoals 40 jaar geleden nog het geval was), zowel bij huisartsen als bij specialisten. Vandaag tellen sommige lichten zelfs tot 80% jonge vrouwen. "We hebben onze aanvullende dekkingen

>>>

>>> aangepast aan die trends. Zo bieden we sinds 2006 ook een moederschaps- en adoptie-uitkering aan. We hebben ons aanbod dus afgestemd op die vrouwelijke doelgroep, net als onze communicatie, bijvoorbeeld de artikelen en foto's in ons magazine."

boven op een sociaal kwaliteitsplan, dat Amonis door de jaren heen heeft kunnen optimaliseren dankzij haar ervaring en haar grootte. Haar veertigste verjaardag is dan ook de ideale gelegenheid om niet alleen haar lange ervaring - die de beste waarborg

// Het gaat er niet bepaald braaf aan toe in de financiële wereld! //

VERTROUWEN VERSUS CONCURRENTIE

Amonis past zich dus aan aan haar nieuwe leden, bij wie we steeds meer vrouwen vinden, maar ook zelfstandigen buiten de medische sector. Het OFP wil echter in de eerste plaats aan klantenbinding doen en stopt daar enorm veel energie in.

De concurrentie in de sector is immers vaak keihard, en het komt erop aan de valstrikken te vermijden. "Artsen en tandartsen worden van alle kanten belaagd door banken en verzekeringsmaatschappijen. Vandaar dat onze leden - die niet aan ons gebonden zijn - voortdurend aangesproken worden. En het gaat er niet bepaald braaf aan toen in de financiële wereld! Als marktleider in onze niche zijn we een bijzonder dankbaar mikpunt. Onze concurrenten proberen het vertrouwen van onze leden aan te tasten, dus moeten wij dat vertrouwen juist versterken." Amonis kan daarbij profiteren van haar uitgebreide knowhow in het beheer van sociale voordelen en het opvolgen van haar leden. "Via een individuele follow-up van de dossiers vermijden we dat onze leden hun sociale voordelen verliezen, wat zeer vaak gebeurt als ze de voorgeschreven termijnen of de regels voor het invullen van de documenten niet respecteren." Die aanpak op maat komt dus

vormt, zowel voor haar huidige als haar toekomstige leden - uit te spelen, maar ook haar tweede jeugd te beleven... met eerbied voor de traditie. ○

AMONIS IN CIJFERS

- 1 miljard euro geïnvesteerd vermogen
- 24.000 leden, onder wie 1.000 gepensioneerden
- 5,5% rendement voor de leden in 2006
- Gemiddeld jaarrendement van 10,99% de voorbije 12 jaar
- 73% artsen onder haar leden
- Penetratiegraad van 50% in de gezondheidssector

De leden kregen in 2006 een rendement van 5,5%. Dat bestaat uit een basisrente van 3,75% en een resultaatsverdelingspercentage van 1,75%.



© Stockdisc