Sterke resultaten.
Duidelijke koers. Blijvend vertrouwen.

Belfius bevestigt zijn nieuwe strategische koers met overtuigende halfjaarresultaten 2026.

“Belfius staat aan de zijde van al wie in dit land bouwt, onderneemt, droomt, spaart en woont.”

Olivier Onclin
CEO Belfius

In één oogopslag: de halfjaarcijfers 2026

GECONSOLIDEERD NETTORESULTAAT

€521 Mio

+9,3% t.o.v. eind juni 2025

NIEUWE LANGETERMIJN-KREDIETEN

€12,5 Mia

waarvan €**7,4**Mia ondernemers & ondernemingen

€**3,4**Mia woonkredieten

COST-INCOME RATIO

42,0%

een verbetering van 3,4 pp t.o.v. eind juni 2025

UITSTAAND BEDRAG SPAREN EN BELEGGEN

€212,8 Mia

+€**5,1**Mia t.o.v. eind 2025 vooral door groei in RETAIL, PRIVATE en WEALTH

OVERNAME VAN FRANSE INSURTECH LEOCARE

RESERVES LEVEN

€17 Mia

+**3,2**% t.o.v. 2025

NIEUWE AANWERVINGEN

261

in eerste helft 2026

CET1-RATIO[1]

15,5%

-0,4 pp t.o.v. eind 2025

BELFIUS DIRECT VERZEKERINGEN

+39%

VERKOOP VAN VERZEKERINGSPOLISSEN

t.o.v. eind juni 2025

[1] De in aanmerking komende winst (na aftrek van het voorzienbare dividend) werd niet opgenomen in het Common Equity Tier 1-kapitaal (CET1) voor 1H 2026.

“Onze sterke halfjaarresultaten bevestigen het: onze koers is de juiste.”

“Unlocking potential with optimism is voor ons geen slogan, maar de purpose die elke dag richting geeft aan onze keuzes. Onze resultaten tonen dat optimisme en prestaties hand in hand gaan. Met één onvoorwaardelijk uitgangspunt: onze klanten staan áltijd en overal centraal. Hun ambities en die van de hele Belgische samenleving, dát is wat ons drijft. Dankzij een geconsolideerd nettoresultaat van 521 miljoen euro, een sterke CET1-ratio[1] van 15,5%, 212,8 miljard euro sparen en beleggen en 12,5 miljard euro nieuwe langetermijnkredieten kunnen we dat ook écht waarmaken.

Deze resultaten tonen de kracht van ons geïntegreerde bank-verzekeringsmodel en het vertrouwen dat klanten elke dag opnieuw in ons stellen. Ze zijn ook het bewijs dat onze strategie richting 2030 werkt. Een strategie die we ook waarmaken op het terrein met de overname van de Franse insurtech Leocare, een eerste stap in onze internationale groeiambitie.

Een ambitie die we enkel kunnen realiseren dankzij het vertrouwen van onze klanten. En dankzij onze medewerkers die met hun engagement, ondernemingszin en optimisme elke dag opnieuw het verschil maken.”

Olivier Onclin, CEO Belfius

Een Belgische bank-verzekeraar voor elke Belg

**“Hey Belfius,
kan je me helpen?”**

BELFIUS-APP

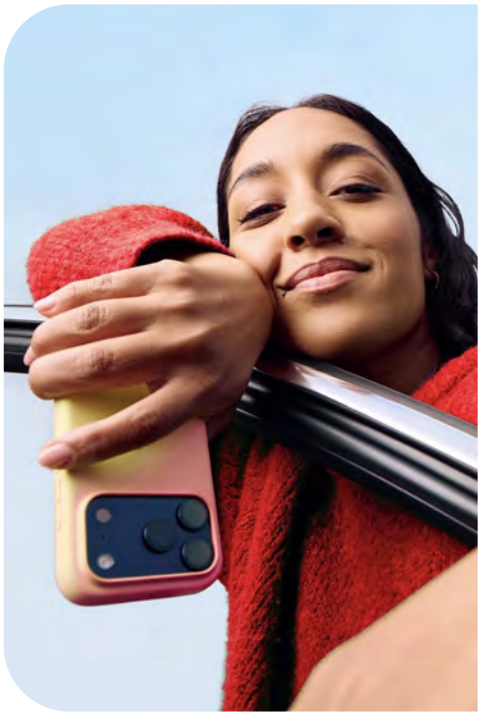
+2,2Mio

GEBRUIKERS LOGGEN MAANDELIJKS GEMIDDELD 38x IN

HEY BELFIUS

82.000

INTERACTIES/MAAND
of in totaal 492.000 over de 1ste jaarhelft van 2026



HEY BELFIUS HANDELT

90,7%

VAN DE VRAGEN VOLLEDIG ZELFSTANDIG AF

AANTAL KLANTEN DAT VIA DIGITALE KANALEN AFSPRAAK MAAKT IN KANTOOR

>155K

waarvan 11% koos voor videocall, x2 in half jaar

AANTAL KANTOREN

456

een van grootste netwerken in België

AANTAL OPROEPEN DOOR BELFIUS CONNECT VERWERKT

455.755

gemiddeld 76.000 gesprekken per maand

STIJGING OPROEPEN ROND (VERMOEDELIJKE) FRAUDE

12%

MÉÉR DAN IN ZELFDE PERIODE VORIG JAAR

De Belfius-app is uitgegroeid tot het dagelijkse vertrekpunt van het financiële leven van onze klanten.

Ook **Hey Belfius** wint snel aan populariteit. Hey Belfius is een financiële copiloot die anticipeert, begeleidt, en u kent. Geen menu's. Geen klikken. Wel een vraag in gewone mensentaal, en meteen een helder antwoord. Bankieren wordt een gesprek. De digitale assistent helpt klanten vandaag al honderdduizenden keren sneller en eenvoudiger verder. Dankzij artificiële intelligentie kan Hey Belfius bovendien steeds meer vragen zelfstandig afhandelen. Vragen die klanten het vaakst stellen aan Hey Belfius, gaan over betalingen, wijziging van kaartlimieten, een vergeten pincode of een document vinden.

Belfius combineert die digitale toegankelijkheid met een sterke lokale aanwezigheid en persoonlijke begeleiding door experten in heel België. Klanten kiezen steeds vaker voor een **hybride aanpak** waarbij digitaal gemak en persoonlijk advies elkaar versterken. Daarom blijft Belfius investeren in digitale innovatie, sterke kantorennetten, ruimere openingsuren en een vlotte telefonische dienstverlening.

Ook zonder afspraak staan de deuren open. Zo blijft persoonlijk contact voor iedere klant laagdrempelig. In stedelijke gebieden zijn alle kantoren minstens vijf halve dagen per week vrij toegankelijk, elders minstens twee halve dagen. En vanaf dit najaar breidt Belfius deze openingsuren nog verder uit: in 16 kantoren, gelegen op druk bezochte locaties en met een groot klantenbestand, kunnen klanten zowel in de voor- als de namiddag zonder afspraak terecht.

Ook **telefonisch** blijft Belfius sterk bereikbaar. De stijging van het aantal oproepen rond fraude toont hoe belangrijk ook menselijke begeleiding blijft.

Een woning blijft een levensdroom

NIEUWE HYPOTHECAIRE KREDIETEN

€3,4Mia

waarvan bijna 1/3 gaat naar mensen van 30 jaar of jonger

MARKTAANDEEL OMLOOP HYPOTHECAIRE KREDIETEN STIJGT TOT

16,9%

TOTAAL UITSTAAND BEDRAG KREDIETEN AAN PARTICULIEREN

€53,7 Mia

groei van +1,8%
t.o.v. eind 2025

NIEUWE HYPOTHECAIRE KREDIETDOSSIERS

15.000

GEPERSONALISEERDE SIMULATIES VOOR HYPOTHECAIRE KREDIETEN

481.638

dankzij de samenwerking met

immoweb

KRACHT VAN GEÏNTEGREERDE BANK-VERZEKERAAR

89,8%

van wie woonkrediet bij Belfius neemt, sluit woon- of familiale verzekering af

87,6%

sluit schuldsaldoverzekering af

Een eigen woning blijft voor veel Belgen een mijlpaal in het leven. Want ondanks een uitdagende woonmarkt en hogere rente blijven Belgen investeren in hun woondroom. Opvallend is dat **één op de drie nieuwe woonkredieten** werd afgesloten door **klanten van 30 jaar of jonger**.

De productie van nieuwe hypothecaire kredieten ligt dit voorjaar onder het recordniveau van 2025, maar nog altijd beduidend boven het niveau van 2023 en 2024. Een teken dat jonge gezinnen en starters, ondanks de uitdagingen op de woonmarkt, blijven investeren in hun toekomst.

Belfius behoudt daarbij een **sterke positie in de Belgische hypotheekmarkt**.

Ook de **geïntegreerde bank-verzekeringsaanpak** blijft haar waarde bewijzen. Vandaag sluit de overgrote meerderheid van de klanten met een woonkrediet ook een woonverzekering en/of schuldsaldoverzekering af bij Belfius.

Dit toont niet alleen de kracht van het geïntegreerde model, maar vooral het vertrouwen dat klanten in Belfius stellen op belangrijke momenten in hun leven.

"We zien klanten vandaag heel bewust nadenken over hun financiële toekomst. Of het nu gaat om sparen, beleggen, wonen of pensioen: ze zoeken niet alleen oplossingen, maar ook inzicht, vertrouwen en begeleiding. Precies daar willen wij het verschil maken. Met digitale eenvoud waar het kan, persoonlijk advies waar dat belangrijk is en een sterke lokale verankering. Zo willen we relevant blijven op elk belangrijk moment in hun leven."

Dirk Gyselinck
Executive Director
Private, Wealth & Retail Banking

VERZEKERINGEN: VAN LOKALE VERANKERING TOT EUROPESE AMBITIE

PREMIE-INCASSO NIET-LEVEN (excl. Gezondheid) **OP GROEPSNIVEAU**

€494Mio

+4,0% t.o.v. eind juni 2025

BELFIUS DIRECT VERZEKERINGEN

+39%

VERKOOP VAN VERZEKERINGSPOLISSEN

t.o.v. eind juni 2025

TOTALE RESERVES LEVEN

€17Mia

+3,2% t.o.v. eind 2025 dankzij toename van pijlers Invest (+5,5%) en Pension (+2,5%)

PREMIE-INCASSO LEVEN

€957Mio

met sterke groei van de pijlers Pension (+10,4%) en Protection (+4,1%)

UNLOCKING INTERNATIONALE AMBITIES MET OVERNAME VAN FRANSE INSURTECH LEOCARE

AAN DE ZIJDE VAN BIJNA 10.000 KLANTEN DIE SCHADE LEDEN TIJDENS DE EXTREME (HAGEL)STORMEN VAN DE AFGELOPEN MAANDEN

BESCHERMING BEGINT MET VERTROUWEN

Verzekeren gaat vandaag over veel meer dan schade vergoeden. Klanten verwachten snelheid, eenvoud en een partner die er is wanneer het erop aankomt.

Bij Belfius draait alles om de klant. We combineren vlotte en gebruiksvriendelijke digitale flows met een menselijke service die écht het verschil maakt. Zeker ook in uitdagende tijden zoals de afgelopen maanden waarin we aan de zijde stonden van bijna 10.000 klanten die schade leden tijdens de verschillende extreme (hagel)stormen.

Dat vertrouwen vertaalt zich opnieuw in een verdere **groei** van het **premie-incasso Niet-Leven** over alle distributiekanalen heen: zowel het bankverzekeringskanaal (+5,5%), DVV (+2,9%) en zeker ook Belfius Direct Verzekeringen (+9,8%) tekenen een mooie groei op.

BELFIUS DIRECT VERZEKERINGEN KIJKT VOORBIJ DE BELGISCHE GRENZEN

De verkoop van nieuwe verzekeringspolissen via Belfius Direct Verzekeringen steeg met 39% (t.o.v. eind juni 2025), vooral dankzij de sterke groei in auto- en woonverzekeringen. Ook Belfius Direct Assistant, de digitale assistent die de klanten bijstaat op belfiusdirect.be, kende een vliegende start. Vanaf de eerste week al was in 85% van de gevallen het antwoord van de digitale assistent voor de klant voldoende en hadden ze geen behoefte meer om doorverbonden te worden met een medewerker.

Maar de ambitie reikt verder dan België.

Met de overname van de Franse insurtech **Leocare** zet Belfius een eerste internationale stap. Daarmee wil Belfius zijn digitale expertise, technologie en datagedreven verzekeringsmodel ook buiten België versterken.

“De overname van Leocare past perfect binnen onze ambitie om Belfius uit te bouwen tot een toonaangevende digitale verzekeraar in Europa. We combineren de technologische sterktes van beide organisaties en zijn klaar om onze groei de komende maanden verder te versnellen.”

Frédéric Van der Schueren
CEO Belfius Insurance

PENSIOENOPTIMISME

Pensioen is veel meer dan het einde van een loopbaan. Het is het begin van een nieuw leven, vol plannen. Tegen 2030 gaan ongeveer 250.000 Belgen met pensioen. En hoewel 7 op de 10 Belgen ernaar uitkijken, roept die nieuwe levensfase vaak ook vragen op over financiële zekerheid en toekomstplannen.

Belfius wil mensen helpen om met vertrouwen en optimisme naar die toekomst te kijken. Met de eerste **Pensioenbarometer** bracht Belfius in kaart hoe Belgen kijken naar hun pensioen en welke verwachtingen ze hebben. Die inzichten vormen de basis voor een begeleiding die verder gaat dan cijfers alleen.

Tijdens de **Belfius Pension Week** stonden meer dan 1.000 Belfius-pensioenspecialisten in onze 456 kantoren klaar voor 6.500 pensioenafspraken. Ook na de Pension Week blijven de afspraken binnenstromen. Een duidelijk bewijs dat pensioen de Belg bezighoudt.

Daarnaast ontwikkelde Belfius een eenvoudige **simulatietool** voor klanten om beter in te kunnen schatten welk kapitaal ze nodig hebben om hun plannen waar te maken. Want wie vandaag duidelijkheid krijgt, kijkt morgen met meer vertrouwen vooruit.

Sparen en beleggen in een nieuwe realiteit

TOTAAL UITSTAAND BEDRAG SPAREN & BELEGGEN
over alle producten en segmenten

€212,8Mia

+2,5% t.o.v. eind 2025, waarvan €166,2Mia bij Retail, Private & Wealth (+5,6%)

TOTAAL UITSTAAND BEDRAG ASSET MANAGEMENT & AANDELEN

€70,5Mia

+9,0% waarvan +13,3% bij aandelen (via ReBel inbegrepen)

Onrustige financiële markten en de stijgende rente beïnvloedden het spaargedrag en de beleggingskeuzes van klanten sterk. Belfius speelde daar snel op in door als eerste grootbank de rentevoet op bepaalde spaarrekeningen te verhogen. Klanten gingen ook bewust op zoek naar meer potentieel rendement dan op klassieke spaar- en betaalrekeningen. Het totaal volume op die rekeningen daalde licht tot 95,2 miljard euro. Tegelijk zagen we ook een verschuiving naar hoger renderende producten zoals tak 21 (+8,9%), tak 23 (+4,1%) en kasbons (+37,2%).

Maar voor ons stopt het verhaal niet bij sparen alleen. Iedereen heeft andere plannen, verwachtingen en ambities. Daarom vertrekken we niet vanuit producten, maar vanuit de vraag wat voor elke klant de beste oplossing is. Soms is dat **sparen**, soms **beleggen**, en vaak een doordachte **combinatie van beide**.

En de zoektocht naar rendement uitte zich ook in een **groei op het vlak van beleggen**. Dat blijkt uit het uitstaand bedrag aan belegde gelden via o.a. discretionair vermogensbeheer en beleggingsfondsen dat dit voorjaar stevig aangroeide tot 70,5 miljard euro. Mooi voorbeeld hiervan zijn de themafondsen die inspelen op de grote uitdagingen van morgen. Daarmee ondersteunt Belfius klanten die niet alleen op zoek zijn naar rendement, maar ook willen inspelen op de grote economische en maatschappelijke transities van de toekomst.

ReBel

BEVESTIGT ÉN VALT OOK IN DE SMAAK BIJ JONGEREN

188.000
klanten

waarvan 22.500
nieuwe klanten

585.000
aan- en verkoop-acties (+59%)
goed voor een bedrag van
€2,4Mia in de eerste
6 maanden van 2026 (+44%)

HUIDIGE OMLOOP

€4,3Mia

AANTAL TRANSACTIES PER KLANT STIJGT MET

19%

TEGENOVER DEZELFDE PERIODE VORIG JAAR

Ook Belfius' beleggingsplatform ReBel droeg sterk bij tot de groei van beleggingen binnen Belfius.

Naast de gevestigde belegger trekt ReBel ook **steeds meer jonge beleggers** aan. Op die manier brengt Belfius beleggen dichter bij een nieuwe generatie die financiële beslissingen anders beleeft. De boodschap vindt duidelijk weerklank. Steeds meer klanten ontdekken het platform en raken vertrouwd met de combinatie van gebruiksgemak, financiële educatie en digitaal beleggen. Ook de activiteit op het platform blijft toenemen waarbij zowel aandelen, fondsen als ETF's populair blijven. De ambitie is helder: een **beleggingsplatform** blijven **voor iedereen** en daarnaast **uitgroeien tot** de belangrijkste **Next Gen Finance-app** van België, die dankzij een sterk geïntegreerde financiële educatie een nieuwe generatie helpt om slimmer met geld om te gaan, betere financiële keuzes te maken en met vertrouwen aan de toekomst te bouwen.

Ten slotte toont ook ReBel de kracht van een geïntegreerde klantaanpak. Zo is 40% van de klanten met een woonkrediet ook al actief op ReBel. Dat bevestigt dat financiële behoeften evolueren doorheen het leven, maar ook dat klanten steeds vaker kiezen voor één partner die hen op die verschillende momenten begeleidt.

NIEUWE PRIVATE- EN WEALTH-KLANTEN

+11.600

53

PRIVATE HOUSES

UITSTAAND BEDRAG SPAREN EN BELEGGEN

€71,5*Mia*

ORGANISCHE GROEI

€3,2*Mia*

binnen Private & Wealth

VERMOGEN GAAT OVER *MEER DAN GELD*

Een vermogen bouw je op over jaren. Het doorgeven ervan vraagt een grondige voorbereiding, vertrouwen en de juiste begeleiding.

Steeds meer klanten kiezen daarom voor Belfius Private. Niet alleen om hun vermogen te beheren, maar om financiële keuzes te maken die ook de volgende generatie ten goede komen.

Met ***Your Wealth. Your Voice.*** kiest Belfius voor een aanpak waarin luisteren even belangrijk is als adviseren. Persoonlijk, op maat en met oog voor wat echt belangrijk is voor elke familie.

RELATIES DIE GROEIEN *OVER GENERATIES HEEN*

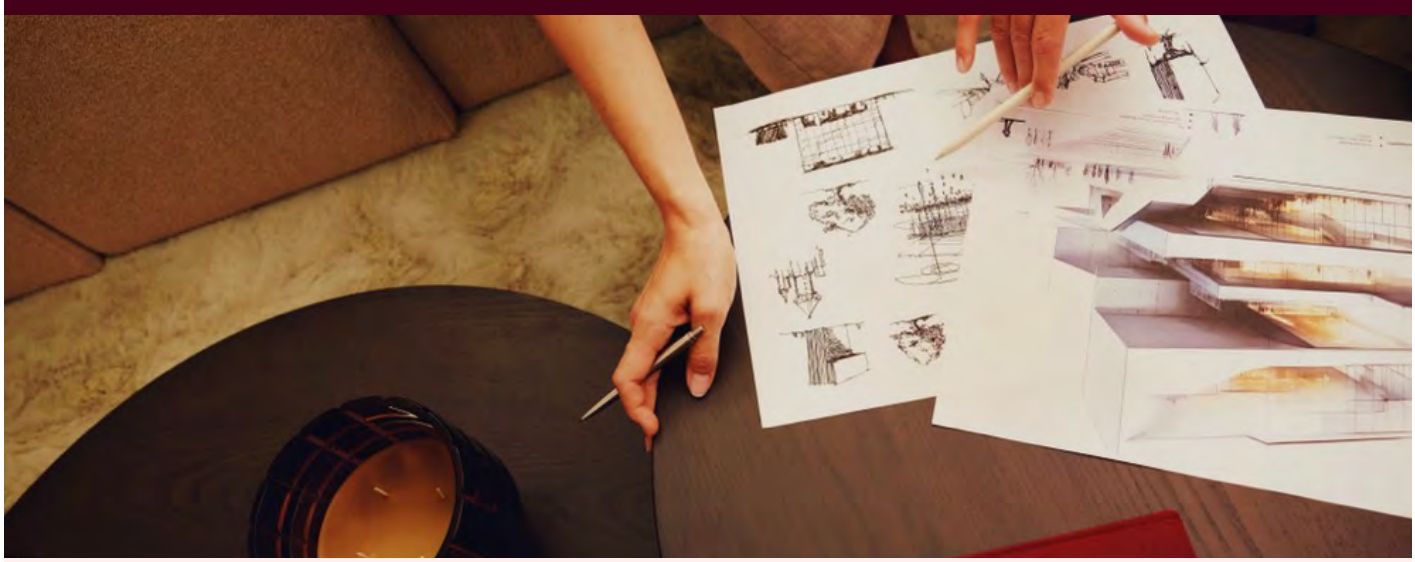
Die langetermijnvisie vertaalt zich ook in de cijfers.

Naast de positieve evolutie van de financiële markten realiseerde Belfius Private een uitzonderlijk **sterke organische groei van 3,2 miljard euro aan sparen en beleggen**, meer dan dubbel zoveel als in dezelfde periode vorig jaar. Ook het toenemende succes van de beheermandaten bevestigt dat vertrouwen: met +1,4 miljard euro organische groei in de eerste helft van 2026, 32% meer dan een jaar eerder, kiezen steeds meer klanten ervoor om het beheer van hun vermogen aan Belfius toe te vertrouwen.

Die groei is geen toeval. Ze steunt op duurzame relaties met klanten die Belfius steeds vaker kiezen als partner voor hun volledige financiële traject: van ondernemen tot beleggen, van een eerste woning tot successieplanning. Door bovendien ook de kinderen van bestaande klanten al vroeg te betrekken bij financiële beslissingen of vermogensplanning, bouwt Belfius **duurzame relaties** op **over generaties heen**.

DICHT BIJ *DE KLANT*

Met **53 Private Houses** verspreid over België is de uitrol bijna voltooid. Klanten kunnen er terecht bij gespecialiseerde experten die financiële expertise combineren met een persoonlijke aanpak, dicht bij huis en dicht bij hun leefwereld.



"Onze klanten verwachten vandaag meer dan een sterk rendement. Ze zoeken een partner die hun ambities begrijpt, vooruitdenkt en hen begeleidt in een wereld die voortdurend verandert. Daarom blijven we ons aanbod vernieuwen, van private assets-oplossingen, o.a. via onze samenwerking met Candriam, tot een vernieuwende kijk op pensioen. Uiteindelijk gaat vermogensbeheer niet alleen over financiële prestaties, maar ook over de vrijheid om keuzes te maken, vandaag én voor de volgende generatie."

Dirk Gyselinck
Executive Director Private, Wealth & Retail Banking

Belgische ondernemers blijven vooruitgaan. Belfius investeert mee.

PRODUCTIE LANGETERMIJNKREDIETEN CORPORATE

€5,0 Mia

PRODUCTIE LANGETERMIJNKREDIETEN BUSINESS

€2,5 Mia

+12,4%
t.o.v. eind juni 2025

UITSTAANDE KREDIETEN BUSINESS & CORPORATE

€48 Mia

+3,6% t.o.v. eind 2025

MARKTAANDEEL UITSTAANDE KREDIETEN

CORPORATE-SEGMENT

21,5%

BUSINESS-SEGMENT

20,1%

UITSTAAND BEDRAG BELEGD KAPITAAL BUSINESS & CORPORATE

€11,2 Mia

+8,5% t.o.v. eind 2025

MEER DAN 1.000 ONDERNEMINGEN AANGESLOTEN BIJ ALAN VIA BELFIUS, GOED VOOR 65.000 MEDEWERKERS

alan

"De wereld van vandaag is uitdagend en dat maakt ondernemen complexer dan ooit. Toch blijven Belgische ondernemers investeren, vernieuwen en vooruitkijken. Die veerkracht inspireert ons elke dag opnieuw. Belfius wil meer zijn dan een financier. We willen een partner zijn die ondernemers helpt groeien, ook in moeilijke omstandigheden. Dat vertrouwen zien we ook terug in onze resultaten."

Mario De Vry
Executive Director
Wholesale & Public Banking

Ondernemen vraagt vandaag meer lef dan ooit

Vandaag ondernemen vraagt lef. Toch blijven Belgische ondernemers investeren, groeien en vooruitkijken. Belfius investeert met hen mee. Met financiering, expertise en vertrouwen.

Na een uitzonderlijk sterk 2025 zagen we dit voorjaar een uitdagende economische context. Toch bleef de **dynamiek** in zowel Business als Corporate **opvallend sterk**. Dat bevestigt opnieuw de veerkracht van het Belgische ondernemerschap.

Belfius blijft één van de belangrijkste financiers van de Belgische economie. Niet alleen vandaag, maar ook op lange termijn. Dat vertaalt zich in een **stabiel marktaandeel** in zowel het **Business**- als **Corporate**-segment, ondanks een bijzonder competitieve markt.

Meer dan financiering alleen

Ondernemers verwachten vandaag meer dan een krediet. Ze zoeken een **partner die meedenkt over hun volledige financiële situatie**. Daarom begeleidt Belfius klanten steeds vaker met een geïntegreerde aanpak: van financiering en betalingsverkeer tot cashmanagement en vermogensopbouw. Dankzij de expertise in Transaction Banking zorgt Belfius dagelijks voor een vlotte en veilige verwerking van hun financiële stromen. Als kassier helpt Belfius zijn professionele klanten bij een efficiënt beheer van hun liquiditeiten, én zet het dit kapitaal vervolgens in waar het de grootste maatschappelijke en economische impact creëert. Zo biedt Belfius deze klanten ook beleggingsoplossingen aan. In de cijfers vertaalt zich dat bij Business- en Corporate-klanten in een sterke stijging van de belegde tegoeden tot 11,2 miljard euro (+8,5%) t.o.v. 10,3 miljard euro eind 2025. Elke euro die klanten ons toevertrouwen, creëert nieuwe ruimte om opnieuw te investeren in gezinnen, ondernemers en de Belgische samenleving.

Ook privé een partner

Ondernemen stopt niet aan de deur van het bedrijf. Ook privé verwachten ondernemers persoonlijk advies en begeleiding. Daarom kiezen **steeds meer Business-klanten** voor **Belfius Private**. Dit zorgde voor 20,8 miljard euro aan beheerde activa, een stijging van 11% tegenover dezelfde periode vorig jaar.

Samen sterker met Alan

Ook op het vlak van oplossingen voor personeelsvoordelen voor onze Corporate-klanten blijft Belfius vernieuwen. Achttien maanden na de lancering bevestigt het partnership met **Alan**, Europees pionier in digitale zorgverzekeringen, zijn succes. Al **meer dan 1.000 ondernemingen**, van kmo's tot grote bedrijven en stilaan ook klanten uit de publieke sector, kozen voor deze oplossing via Belfius. Sinds begin 2026 nam vooral de aansluiting van kleinere bedrijven opvallend sterk toe. Resultaat? Meer dan **65.000 aangesloten medewerkers** die kunnen rekenen op een innovatieve aanpak waarin ziekteverzekering en preventie hand in hand gaan.

Investeren in wat België vooruithelpt

UITSTAANDE KREDIETEN PUBLIEKE & SOCIALE SECTOR

€24,7 Mia

+1,7% t.o.v. eind 2025
waarvan €2,9Mia aan ziekenhuizen (+5,1%)

KASSIER

VAN HET WAALS GEWEST, HET BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST, DE FEDERATIE WALLONIË-BRUSSEL EN DE DUITSTALIGE GEMEENSCHAP

DE BOUW VAN 38 NIEUWE SCHOLEN IN VLAANDEREN

t.w.v. €500 Mio

Achter elke investering schuilt een samenleving

Steden, gemeenten en publieke instellingen staan vandaag voor moeilijke keuzes. Ze moeten blijven investeren in scholen, zorg, mobiliteit en duurzaamheid, terwijl de budgettaire druk hoog is en de economische context onzeker.

Net daarom blijft Belfius een vaste partner van de publieke en sociale sector. Niet alleen als **financier**, **maar ook** als **adviseur** die mee vooruitdenkt.

Ook dit voorjaar investeerde Belfius opnieuw in projecten met een blijvende impact op het dagelijkse leven van mensen. Van nieuwe scholen en zorginstellingen tot duurzame infrastructuur die onze steden en gemeenten sterker maakt.

Inzichten als motor van vooruitgang

Goede beslissingen beginnen met goede inzichten. Daarom ondersteunt Belfius de lokale besturen niet alleen financieel, maar ook met kennis en expertise. Inzichten zoals de jaarlijkse **Studie Lokale Financiën** blijven daarbij een belangrijke referentie, net als de **Financiële Scan**. Zo kunnen lokale mandatarissen hun financieel beleid nog beter onderbouwen.

Investeren met impact

Belfius blijft ook investeren in projecten die België op langere termijn sterker maken. Samen met partners realiseert de bank grote infrastructuurprojecten die bijdragen aan de toekomst van onderwijs, kwaliteitsvolle zorg en een duurzame samenleving. **Scholen op Maat**, het partnership tussen **Invesis** en **Belfius** dat zal zorgen voor de bouw van **38 nieuwe scholen** voor meer dan **20.000 leerlingen**, is daar een mooi voorbeeld van.

"Publieke instellingen bouwen elke dag aan de samenleving van morgen. Dat vraagt visie, maar ook financiële slagkracht. Belfius wil daarbij méér zijn dan een bank. We willen een partner zijn die mee vooruitdenkt, expertise deelt en investeringen mogelijk maakt met een blijvende impact op het leven van mensen. Dat vertrouwen krijgen we niet alleen van lokale besturen, maar ook van overheden zoals het Brussels Hoofdstedelijk en het Waals Gewest, waarvoor we de rol van kassier opnemen."

Mario De Vry
Executive Director Wholesale & Public Banking

De kracht van de marktenzaal

De segmenten Business & Corporate en Publieke Sector kunnen rekenen op de **marktenzaal als strategische partner**. In een volatiele marktomgeving onderstrepen twee belangrijke ontwikkelingen deze rol:

- Een **toename** van **hedgingoperaties voor ondernemingen**, wat de groeiende vraag naar risicodekking in deze onzekere tijden weerspiegelt.
- Een verdere **uitbreiding** van onze **begeleiding** van **steden en gemeenten** bij het beheer van hun schulden en financiële stromen, wat ons blijvende engagement voor de publieke sector illustreert.

Daarnaast blijven we uiteraard ook sterk actief op het vlak van debt capital markets, waar we historisch marktleider zijn. Met 13 deals t.w.v. 6,0 miljard euro is Belfius in de eerste jaarhelft van 2026 de onbetwiste nummer 1 in Debt Capital Markets-transacties (DCM) voor Belgische emittenten.

In de (semi-)publieke sector en die van ondernemingen begeleidde de bank de plaatsing van 5,1 miljard euro aan kortetermijnuitgiften (gemiddeld uitstaand commercial paper) en 0,9 miljard euro aan nieuwe langetermijnuitgiften (Medium Term Notes en obligaties).

In totaal heeft Belfius de Belgische economie en samenleving (ondernemers, ondernemingen en de publieke en sociale sector) in de eerste helft van 2026 ondersteund voor 23,4 miljard euro.

Bankforum:
de bank van morgen begint met luisteren

Belfius wil zijn maatschappelijke rol blijven opnemen, ook in een wereld waarin digitalisering de manier waarop mensen bankieren verandert.

Want vertrouwen bouw je niet alleen met technologie. Hoe kan een bank het vertrouwen versterken in een wereld vol apps en schermen? Om een antwoord te vinden op deze vraag, bracht Belfius samen met G1000 dit voorjaar een diverse groep van **75 burgers** rond de tafel tijdens het Bankforum. Deze vernieuwende vorm van burgerparticipatie plaatst onze klanten niet alleen centraal, maar nodigt hen ook uit om mee vorm te geven aan de toekomst van de bank. Hun boodschap was duidelijk: maak bankieren eenvoudiger, transparanter en toegankelijker. En blijf volop inzetten op fraudebestrijding. Die inzichten vormen mee de basis voor de verdere ontwikkeling van Belfius. Want de bank van morgen bouw je niet alleen vóór klanten, maar ook mét klanten.

Tegelijk blijft Belfius aandacht hebben voor financiële inclusie en toegankelijke dienstverlening voor alle klanten. De bank ondersteunt 162.937 sociale rekeningen. 67.586 klanten maken gebruik van een basisbankdienst.

Sterke financiële cijfers dankzij langetermijnvisie en diversificatie

GECONSOLIDEERD NETTORESULTAAT NA BELASTINGEN

€521 Mio

(+9,3% t.o.v. eind juni 2025)

INKOMSTEN

€2.237 Mio

(+11,5% t.o.v. eind juni 2025)
waarvan 1.143 miljoen euro (+17,6%) nettorente-inkomsten van de bank

RISICOKOSTEN

€123 Mio

KOSTEN

€939 Mio

(+3,1% t.o.v. eind juni 2025)

COST-INCOME RATIO

42,0%

gecorrigeerd voor bankheffing 37,9%

RoNRE
(Return on Normative Regulatory Equity)

11,7%

op basis van CET1 14,5%

“Onze resultaten tonen dat financiële discipline en langetermijnvisie perfect samengaan. Dankzij een sterke commerciële dynamiek, een gediversifieerd bank-verzekeringsmodel en een vooruitziend risicobeheer blijven we duurzame waarde creëren. Tegelijk investeren we volop in de uitvoering van Strategie 2030, zodat Belfius ook morgen een sterke, innovatieve en betrouwbare partner blijft voor zijn klanten en voor België.”

Marianne Collin
Chief Financial Officer

De eerste helft van 2026 bevestigt de kracht van het Belfius-model en de strategische keuzes van Strategie 2030. Dankzij een stevige commerciële dynamiek, een gediversifieerd bank-verzekeringsmodel en een solide financieel en risicobeheer realiseert Belfius opnieuw sterke resultaten. Die vormen de financiële basis om te blijven investeren in innovatie, klanten en de Belgische economie.

Voor het eerst boekt Belfius een nettoresultaat van meer dan 500 miljoen euro

Met een nettoresultaat van **521 miljoen euro**, een stijging van **9% ten opzichte van vorig jaar**, doorbreekt Belfius voor het eerst de kaap van 500 miljoen euro. De sterke commerciële dynamiek, gecombineerd met een gepast ALM-beleid, heeft geleid tot een groei van de nettorente-inkomsten (NII) met bijna 18%.

Sterkere bijdrage van de bankactiviteiten, blijvende kracht van de verzekeringsactiviteiten

De bankactiviteiten realiseerden een nettoresultaat van **391 miljoen euro** en verhoogden hun aandeel in het groepsresultaat van **66% naar 75%**, een stijging van meer dan **23%**.

Belfius Insurance behaalde een nettoresultaat van **130 miljoen euro** en bleef daarmee sterk presteren, ondanks uitzonderlijke weersomstandigheden en de zwaarste hagelstorm in vijf jaar.

Zonder deze uitzonderlijke impact zou de bijdrage van de verzekeringsactiviteiten nagenoeg stabiel zijn gebleven ten opzichte van vorig jaar. Samen onderstrepen deze resultaten de weerbaarheid van het gediversifieerde bank-verzekeringsmodel en het vermogen ervan om duurzame waarde te creëren.

De sterke resultaten geven Belfius de slagkracht om gericht te blijven investeren in klanten, medewerkers, technologie en de Belgische en Europese samenleving. Ondanks de aanhoudende economische onzekerheid en inflatiedruk houdt Belfius vast aan zijn langetermijnkoers. De overname van Leocare is een belangrijke en eerste stap in onze internationale diversificatie.

De **kosten** stegen beheerst met **3,1%**, terwijl de **inkomsten** met **11,5%** toenamen. Hierdoor verbeterde de **cost-income ratio** met **3,4 procentpunt** tot **42,0%**. Gecorrigeerd voor de bankenheffingen daalt deze ratio zelfs tot **37,9%**.

Solide buffers in een volatiele omgeving

In een wereld die gekenmerkt wordt door toenemende volatiliteit en complexiteit blijft Belfius inzetten op sterke kapitaal- en liquiditeitsbuffers om weerbaar te blijven in een onzekere economische en geopolitieke context. In de eerste helft van 2026 heeft Belfius deze buffers verder versterkt.

De **risicokosten** bedroegen **123 miljoen euro**. Daarin is een bijkomende voorziening van 35 miljoen euro opgenomen om de ex-antevoorzieningen te versterken in het licht van een mogelijk ongunstige macro-economische evolutie.

Dankzij een sterke solvabiliteitspositie met een **CET1-ratio**[1] van **15,5%**, een sterke liquiditeitspositie en een robuuste solvabiliteit beschikt Belfius over solide fundamenten om toekomstige uitdagingen met vertrouwen tegemoet te treden. De risicogewogen activa stegen licht van **71,9 miljard euro eind 2025** naar **72,3 miljard euro** eind juni 2026.

Ook Belfius Insurance behoudt een sterke solvabiliteitspositie, met een **Solvency II-ratio** van **193%**. De liquiditeitsratio onderstreept eveneens de financiële soliditeit van Belfius, met een **LCR-ratio** van **148%** en een liquiditeitsbuffer van **48,3 miljard euro**.

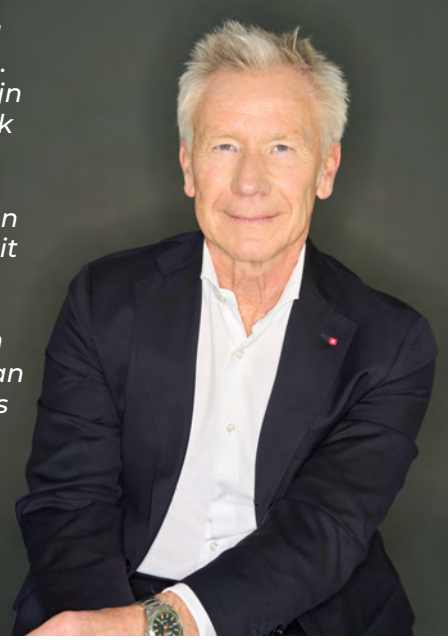
Het eigen vermogen van de Belfius-groep groeide verder aan tot **12,7 miljard euro eind juni 2026**.

[1] De in aanmerking komende winst (na aftrek van het voorzienbare dividend) werd niet opgenomen in het Common Equity Tier 1-kapitaal (CET1) voor 1H 2026.

"It's all about people. Als we met Belfius staan waar we nu staan, hebben we dat te danken aan fantastische mensen. Onze klanten, die we in élke beslissing centraal zetten. Zij zijn altijd de reden waarom we doen wat we doen. En natuurlijk onze medewerkers, die met hun niet aflatende inzet en engagement elke dag het verschil maken. Dankzij stevige fundamenten als onze langetermijnstrategie en ons strikt en voorzichtig financieel en risicobeleid staan we meer dan ooit aan de zijde van de Belgische economie en samenleving.

En als ik zie welke resultaten we ook halfweg 2026 kunnen voorleggen, dan twijfel ik geen moment aan de toekomst van Belfius. Ik wil Olivier en zijn teams echt bedanken voor alles wat ze al realiseerden van Strategie 2030 en voor het vele werk rond de kapitaalsopening."

Marc Raisière
Voorzitter Raad van Bestuur



Perscontact:

Ulrike Pommée, + 32 (0)495 18 35 17 ulrike.pommee@belfius.be | press@belfius.be | www.belfius.be

Kerncijfers – Beheersverslag

RESULTATENREKENING *(in miljoen EUR)*	**1H 2025**	**1H 2026**
OPBRENGSTEN	2.006	2.237
Netto opbrengsten bank	*972*	*1.143*
Netto commissieopbrengsten bank	*418*	*432*
Bijdrage uit levensverzekeringsactiviteiten	*290*	*268*
Bijdrage uit niet-levensverzekeringsactiviteiten & gezondheid	*487*	*496*
Overige	*-160*	*-102*
GECORRIGEERDE VERZEKERINGSSERVICEKOSTEN[1]	-405	-426
KOSTEN	-910	-939
Waarvan rechtstreeks toerekenbaar aan verzekeringscontracten	*-114*	*-122*
BRUTOBEDRIJFSRESULTAAT	690	872
Risicokosten	-6	-123
Waardevermindering op (im)materiële vaste activa	*0*	*0*
NETTORESULTAAT VOOR BELASTINGEN	685	749
Belastingen	-207	-228
NETTORESULTAAT NA BELASTINGEN	477	521
Aandeel minderheidsbelangen	*1*	*1*
NETTORESULTAAT GROEPSAANDEEL	476	521

[1] De gecorrigeerde verzekeringsservicekosten zijn het equivalent van de verzekeringsservicekosten plus de nettokosten van herverzekeringscontracten min de operationele kosten rechtstreeks toerekenbaar aan verzekeringscontracten.

KLANTENTEGOEDEN (niet-geauditeerd) *(in miljard EUR)*	**31.12.2025**	**30.06.2026**
TOTAAL	207,7	212,8
DEPOSITO'S ZONDER VERVALDATUM	*96,5*	*95,2*
TERMIJNPRODUCTEN EN TAK 21	*33,2*	*33,1*
ASSET MANAGEMENT EN AANDELEN	*64,7*	*70,5*
ANDERE KLANTENTEGOEDEN[1]	*13,3*	*14,0*

[1] Inclusief Producten van derden (behalve stock exchange), Commercial Paper en Pensioenverzekering.

UITSTAANDE KREDIETEN (niet-geauditeerd) *(in miljard EUR)*	**31.12.2025**	**30.06.2026**
TOTAAL	123,4	126,5
Hypothecaire en consumentenkredieten	*52,7*	*53,7*
Businesss	*18,9*	*19,7*
Corporate	*27,5*	*28,3*
Public and Social	*24,3*	*24,7*

NIEUWE LANGETERMIJNKREDIETEN (niet-geauditeerd) *(in miljard EUR)*	**30.06.2025**	**30.06.2026**
TOTAAL	13,2	12,5
Hypothecaire en consumentenkredieten	*4,4*	*3,8*
Business	*2,2*	*2,5*
Corporate	*5,4*	*5,0*
Public and Social	*1,2*	*1,2*

BELFIUS INSURANCE (niet-geauditeerd) *(in miljoen EUR)*	**30.06.2025**	**30.06.2026**
PREMIE-INCASSO NIET-LEVEN [1] [1] *Exclusief gezondheid*	475	494
PREMIE-INCASSO LEVEN	1.081	957

BELFIUS INSURANCE (niet-geauditeerd) *(in miljoen EUR)*	**31.12.2025**	**30.06.2026**
LEVENSVERZEKERINGSRESERVES [1] [1] *Investerings- en verzekeringsproducten*	16.504	17.039

Kerncijfers - Geconsolideerde jaarrekening

GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING *(in miljoen EUR)*		1H 2025	1H 2026
OPBRENGSTEN[1]		1.486	1.689
KOSTEN[1]		-795	-817
BRUTORESULTAAT		690	872
Waardeverminderingen op financiële instrumenten en voorzieningen voor kredietverbintenissen		*-6*	*-123*
Waardeverminderingen op (im)materiële activa		*0*	*0*
NETTORESULTAAT VOOR BELASTINGEN		685	749
(kosten) inkomsten belastingen		*-207*	*-228*
NETTORESULTAAT NA BELASTINGEN		477	521
Minderheidsbelangen		*1*	*1*
NETTORESULTAAT GROEPSAANDEEL		476	521
Waarvan	Bank[2]	*316*	*391*
	Verzekering[2]	*161*	*130*

[1] Pro forma wegens verfijning in de presentatie van commissies op betalingsverrichtingen.
[2] Bijdrage van Belfius Insurance en Belfius Bank groups in de geconsolideerde resultatenrekening.

GECONSOLIDEERDE BALANS *(in miljoen EUR)*		31.12.2025	30.06.2026
TOTAAL VAN HET ACTIEF		192.855	193.984
Waarvan	Kas en tegoeden bij centrale banken	*22.574*	*17.771*
	Leningen en voorschotten aan kredietinstellingen	*3.546*	*3.882*
	Leningen en voorschotten	*124.641*	*127.583*
	In schuldbewijzen belichaamde schulden en eigen vermogensinstrumenten	*32.282*	*34.059*
	Derivaten	*4.809*	*4.958*
TOTAAL VAN DE VERPLICHTINGEN		179.819	180.744
Waarvan	Kas en tegoeden van centrale banken	*0*	*0*
	Schulden aan en deposito's van kredietinstellingen	*2.602*	*3.170*
	Schulden en deposito's	*114.246*	*112.399*
	Uitgegeven schuldbewijzen en overige financiële verplichtingen	*41.727*	*43.237*
	Derivaten	*5.183*	*5.161*
EIGEN VERMOGEN VAN DE GROEP		12.490	12.694
Waarvan	Kern eigen vermogen	*12.383*	*12.689*
	Niet in de resultatenrekening opgenomen winsten en verliezen	*108*	*6*
TOTAAL EIGEN VERMOGEN		13.036	13.241
Waarvan	Eigen vermogen van de groep	*12.490*	*12.694*
	Aanvullende Tier 1 instrumenten in eigen vermogen	*497*	*497*
	Minderheidsbelang	*49*	*50*

RATIO'S	31.12.2025	30.06.2026
Rendement op eigen vermogen (ROE)	*9,5%*	*9,7%*
Rendement op activa (ROA)	*0,66%*	*0,67%*
Kosten-opbrengstenratio (C/I-ratio)	*43,0%*	*42,0%*
Asset quality ratio	*2,0%*	*2,0%*
Dekkingsratio	*47,8%*	*48,7%*
Liquidity Coverage Ratio (LCR)[1]	*144%*	*148%*
Net Stable Funding Ratio (NSFR)	*130%*	*127%*

[1] 12-maandelijks gemiddelde.

SOLVABILITEITSRATIO'S	31.12.2025[1]	30.06.2026
CET 1[2] capital ratio	*15,9%*	*15,5%*
Tier 1 capital ratio	*16,6%*	*16,2%*
Total capital ratio	*19,0%*	*19,2%*
Leverage ratio	*6,3%*	*6,1%*
Solvency II - ratio (voor dividend)	*201%*	*196%*
Solvency II - ratio (na dividend)	*201%*	*193%*

[1] De FY25 reglementaire risicopositie onder CRR3 is aangepast na een correctie in verband met retailmodellen
[2] De in aanmerking komende winst (na aftrek van het voorzienbare dividend) werd niet opgenomen in het Common Equity Tier 1-kapitaal (CET1) voor 1H 2026.

De jaarrekening van Belfius wordt opgesteld conform de International Financial Reporting Standards ("IFRS-EU") goedgekeurd door de Europese Unie. Dit document houdt geen aanbod tot aankoop of verkoop van enige effecten in, noch een verzoek tot aankoop of inschrijving op enige effecten, in België of in enig ander rechtsgebied. Dit document bevat toekomstgerichte verklaringen die noodzakelijkerwijze risico's en onzekerheden inhouden, met inbegrip van verklaringen over plannen, doelstellingen, verwachtingen en voornemens. Lezers wordt erop gewezen dat vooruitzichten gekende en ongekende risico's omvatten, en onderhevig zijn aan belangrijke bedrijfs-, economische en concurrentiële onzekerheden en onvoorziene omstandigheden, waarvan vele buiten de controle van Belfius liggen. Indien één of meer van deze risico's, onzekerheden of onvoorziene omstandigheden zich zou(den) voordoen, of indien enige onderliggende veronderstelling onjuist zou blijken te zijn, kunnen de uiteindelijke resultaten ernstig afwijken van deze die vooropgesteld, verwacht, geraamd of geëxtrapoleerd waren. Dientengevolge neemt noch Belfius noch enige andere persoon hieromtrent enige verantwoordelijkheid op zich.