

AXA BANK

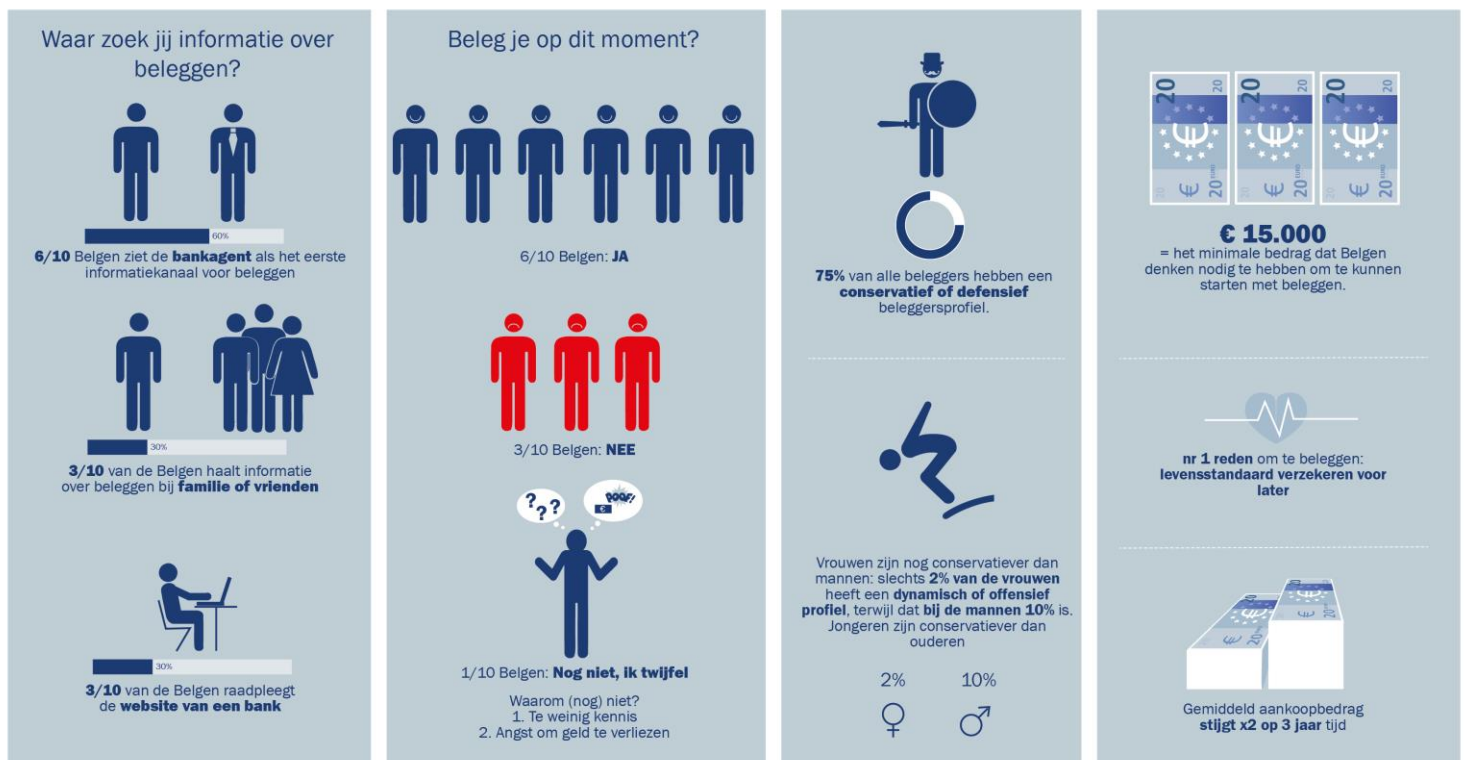
PERSBERICHT

BERCHEM, 14 MEI 2016

Op dit moment beleggen al 6 op 10 Belgen

- > De bankagent is veruit de belangrijkste informatiebron voor Belgen als ze informatie zoeken over beleggen (60%), gevolgd door bankwebsites (30%) en familie en vrienden (30%).
- > Driekwart van de Belgen heeft een defensief of conservatief profiel.
- > De Belg denkt dat hij minimaal 15.000 euro nodig heeft om te starten met beleggen.

Cijfers uit een grootschalige marktstudie bij 2500 Belgen van +18



Beleggen: het nieuwe sparen?

Je kunt er niet naast kijken als je de krant openslaat: onder de slagzin “beleggen is het nieuwe sparen” wordt de Belg aangespoord om te starten met beleggen indien hij een hoger rendement wil halen. Maar doen Belgen dat ook effectief?

Opvallend: 6 op 10 Belgen beleggen vandaag al. Dat blijkt uit een marktstudie die AXA Bank begin dit jaar uitvoerde in samenwerking met onderzoeksbureau Profacts. Bij een steekgroep van maar liefst 2500 Belgen van ouder dan 18 jaar werd gepeild naar hun beleggingsgedrag en -overtuigingen. Dat beleggingsproducten steeds meer als waardig alternatief worden gezien voor spaarproducten, blijkt uit de populairste motivatie bij de beleggers: « om hun levensstandaard na hun pensioen te verzekeren ».

Bovendien stelt AXA Bank in haar eigen cijfers een evolutie vast: het gemiddelde aankoopbedrag (in beleggingen) verdubbelde op 3 jaar tijd.

Ongeveer 30% van de Belgen zegt dan weer totaal niet geïnteresseerd te zijn in beleggen. 10% van de ondervraagde Belgen twijfelt, maar doet het vandaag (nog) niet. Gevraagd naar de reden waarom ze momenteel (nog) niet beleggen, steken deze drie erboven uit: een gebrek aan kennis over beleggen, de angst om geld te verliezen en de overtuiging dat ze niet voldoende budget beschikbaar hebben.

Waar zoekt de Belg informatie over beleggen?

Het marktonderzoek toont aan dat maar liefst 6 op 10 Belgen de bankagent als belangrijkste informatiekanal beschouwen voor beleggen. Voorts haalt de Belg vooral informatie vanop websites van banken (3 op 10) en bij familie of vrienden (3 op 10). Andere informatiekanalen zijn de pers (2 op 10) en economische publicaties (2 op 10). Minder dan 1 Belg op 10 (amper 6%) raadpleegt gespecialiseerde websites zoals "spaargids.be" of "invest.test-aankoop.be" om informatie over beleggingen te zoeken.

Dat klanten anders te werk gaan voor beleggingen dan voor bijvoorbeeld spaarboekjes, is logisch. Sabine De Rycker, Chief Commercial Officer bij AXA Bank: "Enerzijds ontbreekt het de klant vaak aan de nodige kennis over het onderwerp, dat wordt door onze studie bevestigd. Anderzijds is het niet eenvoudig voor de klant om zelf beleggingsproducten te gaan vergelijken. Terwijl je voor het vergelijken van spaarrekeningen gemakkelijk naar websites zoals "spaargids.be" kan surfen om de basisrente en getrouwheidspremie te vergelijken, is de situatie voor beleggingsproducten anders."

Uit de studie blijkt dan ook dat Belgen niet actief de beleggingsproducten van verschillende banken gaan vergelijken. Ze hechten meer waarde aan andere zaken zoals de persoonlijke aanpak of het vertrouwen in de adviseur. "De klant is immers hybride geworden", legt Sabine De Rycker uit. "Dagelijkse bankverrichtingen doet hij online, maar voor gespecialiseerd advies (bijvoorbeeld over beleggingen) richt hij zich tot de bankagent. Het hoeft dan eigenlijk niet te verbazen dat de bankagent door zes op de tien Belgen gezien wordt als het belangrijkste informatiekanal voor beleggingen."

Mannen ouder dan 40 zijn de grootste 'durvers'

Het onderzoek bevestigt dat de meeste Belgen het voorzichtig aan doen: 75% van de beleggers heeft een conservatief of defensief profiel. Defensieve beleggersprofielen zijn trouwens meer te vinden bij vrouwen dan bij mannen (85% bij vrouwen versus 70% bij mannen). Het aantal 'durvers' ligt een pak lager bij de vrouwelijke beleggers (2% met een offensief of dynamisch profiel bij vrouwen versus 10% bij mannen). Ook bij de groep die ouder is dan 40 jaar vind je meer offensieve en dynamische profielen (10% 'durvers' versus 4% bij de beleggers die jonger zijn dan 40 jaar). Van de 40-plussers heeft slechts 70% een defensief beleggersprofiel, versus 85% bij de beleggers jonger dan 40.

Mannen durven meer dan vrouwen en hoe ouder we worden, hoe meer we bereid zijn om risico's te nemen. Die stelling wordt gestaafd door eigen data van AXA Bank: daar zijn de grootste investeringsbedragen terug te vinden bij de categorie 55+.

Een opvallende misvatting: Belgen denken minstens 15.000 euro nodig te hebben om te starten

De ondervraagde Belgen gaan ervanuit dat je best 15.000 euro vrij hebt om te kunnen starten met beleggen. Het kan echter met veel minder, op voorwaarde dat de klant voldoende diversifieert en over een voldoende lange periode kan beleggen. Eigen cijfers van AXA Bank tonen bijvoorbeeld aan dat jongeren gemiddeld genomen een lager bedrag (1100 euro) beleggen dan ouderen.

AXA Bank zoekt groei in beleggingen

In mei pakt AXA Bank uit met een campagne die het beleggingsaanbod in de kijker zet. Daarin staat de bankagent als beleggingsadviseur centraal met de slagzin 'wél een vast gezicht voor uw beleggingen / da's simpel'. **Sabine De Rycker, Chief Commercial Officer bij AXA Bank:** "Wanneer je bij een grootbank na

een paar jaar je beleggingsresultaat wil bespreken, zit er wellicht iemand anders op de stoel van de persoon die je destijds het product heeft aangeraden. Bij AXA Bank is de bankagent voor vele klanten een vast gezicht. Ook al verdwijnt je vertrouwde bankagent uiteindelijk van het toneel, dan nog is de kans groot dat je dan geadviseerd wordt door zijn zoon of dochter: 51% van onze bankagenten zijn minstens van de 2e generatie. 8% van de bankagenten is zelfs al van de derde, vierde of zelfs vijfde generatie binnen eenzelfde familie!”

AXA Bank heeft de ambitie om te groeien in beleggingen. Sabine De Rycker: “Met een netwerk van ongeveer 700 zelfstandige bankagenten en een ijzersterk aanbod en expertise in beleggingen heeft AXA Bank alle troeven in handen om haar ambitie waar te maken.”

Een stevig beleggingsaanbod is niet nieuw bij AXA Bank. AXA Bank werkt voor de selectie en het beheer van haar fondsenaanbod heel nauw samen met fondsenbeheerder **AXA Investment Managers**, dat wereldwijd de 8e plaats bekleedt in de lijst van vermogensbeheerders. AXA Bank kan eveneens rekenen op de expertise van **Architas** (voorheen AXA Private Management). “We volgen de ‘**act local, think global**’-filosofie”, aldus Sabine De Rycker. “We maken gebruik van de internationale expertise van onze partners, maar brengen de klant advies op maat bij hun lokale bankagent die ons fondsenaanbod goed kent.”

Bijzonder is de keuze voor een beperkt aanbod van adviesfondsen. Sabine De Rycker: “We gaan voor een simpel en weldoordacht aanbod, dat de agent goed kent. We kiezen bewust voor een aanbod met vooral eigen fondsen, van onze partners die we vertrouwen. We maken samen een selectie uit hun gigantische aanbod en hebben 20 producten in ons gamma waar we echt achter staan. Het grote voordeel is dat de agenten die fondsen goed kennen en echt goed advies kunnen geven. Als je héél veel fondsen aanbiedt, kan je niet over elk fonds gedetailleerd advies geven. Ons aanbod is zo opgesteld dat het voor elke type belegger voldoende keuze biedt.”

Promotionele actie in mei

In mei biedt AXA Bank klanten 50% korting aan op de instapkosten. Aanbod onder voorwaarden: lees de voorwaarden op <https://www.axabank.be/nl/beleggen/actie-instapkosten>.

OVER AXA BANK EUROPE

Zevende Belgische bank naar balanstotaal. Vijfde plaats voor hypotheek, zesde voor sparen. Met meer dan 700 kantoren (netwerk van zelfstandige bankagenten) en 850 werknemers staan we ten dienste van 1 miljoen klanten in België. AXA Bank is de enige financiële instelling in Europa met evenveel vrouwen als mannen in het (zeskoppige) directiecomité. Met 17 miljard euro aan Belgische spaargelden wordt voor 17 miljard euro geleend aan Belgische gezinnen, zelfstandigen en zeer kleine ondernemingen. AXA Bank Europe noteert bij Standard&Poors A (long term – positieve outlook); A-1 (short term) en bij Moody's A2/P-1 (stable outlook).

DIT PERSBERICHT IS OOK BESCHIKBAAR OP

www.axabank.be

Persteam AXA Bank
Wim Pauwels
wim.pauwels@axa.be // +32 479 65 17 12

Lisa Pieters
lisa.pieters@axa.be // +32 491 96 95 16