

AXA BANK

PERSBERICHT

BERCHEM, 15 DECEMBER 2016

Recurrent beleggen populairste beleggingsvorm van het moment

- > Beleggen via een beleggingsplan – recurrent beleggen - zit in de lift. Sinds de lancering van een recurrent beleggingsplan net voor de zomer is dit nieuwe plan goed voor 1 op 3 van de nieuwe beleggingsaanvragen bij AXA Bank. Tijdens de zomermaanden was dit zelfs de helft.
- > De gemiddelde leeftijd van beleggers is de laatste jaren flink gedaald bij AXA Bank. Opvallend is dat recurrente beleggers (47 jaar) gemiddeld 11 jaar jonger zijn dan klassieke beleggers (57 jaar).
- > Recurrent beleggen maakt beleggen toegankelijker. Met het beleggingsplan van AXA Bank kunnen klanten zo bijvoorbeeld al vanaf 25 euro starten met beleggen. Storten kan in 4 verschillende fondsen en vrijblijvend maandelijks, per kwartaal, halfjaar of jaarlijks.
- > De gemiddelde storting bij recurrent beleggen ligt 3,5 keer lager dan bij een klassieke belegging. De gemiddelde waarde van een klassieke portefeuille ligt ook 20% hoger dan bij een recurrent beleggingsplan.
- > Uit een regioanalyse van de risicoprofielen van de beleggersklanten bij AXA Bank blijkt verder dat vooral Oost- en West-Vlamingen het minst beleggingsrisico's schuwen. Limburgers zijn niet alleen voorzichtiger, ze beleggen ook minder (27% lager dan de gemiddelde beleggingsportefeuille).
- > AXA Bank lanceert een financiële check-up voor mogelijke beleggersklanten. Na een grondig gesprek over familiale achtergrond, financiële situatie en toekomstplannen, is de bankagent beter in staat om klanten te adviseren rond beleggen.

Beleggen wint aan populariteit. Tijdens de eerste tien maanden van 2016 hebben al meer klanten geïnvesteerd in een belegging dan tijdens het volledige jaar 2015. Sterker nog, het aantal klanten dan een belegging opent bij AXA Bank is op amper twee jaar tijd meer dan verdubbeld.

Sinds de zomer van dit jaar biedt AXA Bank de mogelijkheid om te investeren via een recurrent beleggingsplan – dit wil zeggen dat de klant zelf kiest hoeveel en hoe vaak hij wil investeren in het fonds, vanaf 25 euro.

We starten steeds vroeger met beleggen.

De gemiddelde leeftijd van de beleggersklanten is de laatste jaren gedaald. Bovendien zijn de klanten die in 2016 kozen voor een recurrent beleggingsplan (met 47-jarige leeftijd) gemiddeld 11 jaar jonger dan de klassieke beleggers. Dat is een positieve evolutie want door vroeger te starten is de beleggingshorizon gemiddeld langer en de kans op een hoger rendement dus groter.

Recurrent beleggen voor alle leeftijden. Bij de gewone beleggingen merken we een toename naarmate de leeftijd vordert en een piek op 65 jaar. Klanten die kiezen voor een recurrente beleggingsmethode daarentegen, komen uit zeer uiteenlopende leeftijdscategorieën. Opvallend is dat mensen tussen 30 en 35 jaar, die vaak in een dure fase van hun leven zitten, ook kiezen om te investeren in een beleggingsplan.

Jos Stappers, beleggingsexpert bij AXA Bank verduidelijkt: *“Hoe vroeger men start met beleggen, hoe meer kans op een correct rendement. Een recurrent beleggingsplan helpt om dit consequent te blijven doen. In tijden waarin het misschien financieel moeilijker gaat kan je door de kleinere bedragen blijven beleggen. En zoals bij pensioensparen kan je zelfs met relatief kleine bedragen een mooi kapitaal opbouwen.”*

Beleggen steeds toegankelijker voor iedereen.

De populariteit van het nieuwe beleggingsplan resulteert in een evolutie in de omvang van de investeringen.

Er wordt nu ook meer en meer belegd met kleinere bedragen. Bij een recurrent beleggingsplan zijn stortingen vanaf 25 euro mogelijk en we merken dat hier volop gebruik van gemaakt wordt waardoor de beleggingsportefeuille kleiner is. De gemiddelde investering ligt voor klassieke beleggingen ook 3,5 keer hoger dan een investering in het recurrent beleggingsplan en de portefeuille is gemiddeld 20% groter. Het beleggingsplan is zowel voor fervente beleggers als voor starters aantrekkelijk, ze kunnen beleggen met kleinere sommen geld en door de spreiding in tijd loopt de klant minder risico op volatiele dagkoersen. **Dat maakt beleggen een stuk toegankelijker en verkleint de drempel om te starten met beleggen.**

Regiogebonden trends: Limburgers voorzichtiger, West-Vlamingen staan meest open voor risico.

Bij analyse van het gemiddelde bedrag op de effectenrekeningen bij AXA Bank, blijkt dat **Limburgers en ook Oost-Vlamingen kleinere bedragen beleggen dan Antwerpenaren of Brusselaars.** Het gemiddeld bedrag in huidige portefeuilles in Limburg ligt 27% lager dan het gemiddelde en 35% lager dan de koploper Brussel en (Vlaams- en Waals-)Brabant. Dat Limburgers en Oost-Vlamingen minder geld beleggen, wordt bevestigd door de statistieken van portefeuilles die in 2016 geopend werden, ook daar staan deze twee groepen onderaan het lijstje.

Analyse van het risicoprofiel van de beleggersklanten van AXA Bank toont dat 4 op 10 een conservatief of defensief profiel heeft, 4 op 10 een neutraal en 2 op 10 een dynamisch of offensief beleggingsprofiel. Bij West- en Oost-Vlamingen ligt het aantal dynamische of offensieve profielen een pak hoger: 1 op 4 schuwt een beetje risico niet.

Recurrent beleggen populairste beleggingsvorm.

Sinds de lancering van een recurrent beleggingsplan net voor de zomer is dit nieuwe plan goed voor 1 op 3 van de nieuwe beleggingsaanvragen bij AXA Bank. Tijdens de zomermaanden was dit zelfs de helft.

Het beleggingsplan is dan ook interessant voor iedereen. **AXA Bank biedt klanten de nodige begeleiding en dat begint met een financiële check-up van de klant.** AXA Bank focust op een gepersonaliseerde aanpak om de situatie van iedere klant in kaart te brengen en vervolgens na te gaan wat de mogelijkheden zijn en welke beleggingsvorm best bij hem past. Een product is pas goed als het op maat is van de klant.



Eerst wordt gekeken naar de **familiale achtergrond**: Zijn er kinderen? Wat is hun leeftijd? Zijn er andere erfgenamen?



Een tweede stap focust op de **financiële situatie**: Een koppel vijftigers met een huis dat afbetaald is, staat er anders voor dan een jong duo dat een appartement huurt.



Tijdens de derde fase worden de **toekomstplannen en de doelen van de klant geanalyseerd**: mensen hebben meestal weinig geconcretiseerd plan over hun toekomstige uitgaven en gaan daarom defensief om met hun vermogen. In deze fase helpt de bankier of vertrouwenspersoon om deze plannen en doelen grafisch voor te stellen in een tijdlijn. De doelen worden gerangschikt volgens prioriteit, rekening houdend met buffers voor onvoorziene uitgaven en een pensioenbuffer op lange termijn.

OVER AXA BANK

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. 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 – stable outlook); 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

Isabeau De Cleen
isabeau.decleen@axa.be // +32 495 74 99 28