



Communiqué de presse

Bruxelles, 22 septembre 2017

Seuil d'accès à l'investissement abaissé.

Conseils en investissements automatisés en Mobile

Des études récentes l'ont bien montré : le Belge préfère placer son argent sur son compte d'épargne. Non pas qu'il soit si satisfait du revenu de ce compte d'épargne, mais en partie par méconnaissance des solutions de remplacement, par manque de temps ou par habitude, mais aussi parce qu'il ne sait pas quelle part de son épargne il pourrait investir.

Le compte d'épargne réglementé est donc resté populaire au premier semestre : le volume total de l'épargne s'est élevé à 37,57 milliards d'euros pour KBC et CBC ensemble, en hausse de 1,19 milliard d'euros (+3,27%) par rapport au 31 décembre 2016.

Compte tenu du climat boursier ambiant, les placements diversifiés restent intéressants cette année. L'an dernier, le niveau bas persistant des taux d'intérêt et la recherche de rendement qui en est résultée avaient presque multiplié par deux le nombre de plans d'investissement par rapport à l'année précédente. Cette tendance s'est poursuivie au premier semestre 2017.

KBC souhaite interpeller les inconditionnels de l'épargne et voir avec eux comment accroître le rendement de leur argent. Les épargnants qui souhaitent commencer à investir peuvent le faire avec ou sans conseils. Ces conseils, ils peuvent les obtenir dans nos agences, auprès de KBC Live et par nos canaux numériques.

La nouveauté est qu'ils peuvent désormais aussi parcourir le processus d'investissement de A à Z dans KBC Mobile.

Karin Van Hoecke, directeur Mobile first particuliers et entrepreneurs : "Nous avons pour mission de proposer à nos clients des solutions conviviales. Grâce à l'investissement avec conseil en Mobile, nous avons simplifié au maximum pour nos clients un processus assez fastidieux, sans que la qualité du conseil en souffre. Nous contribuons non seulement à l'éducation financière de nos clients, nous faisons aussi un nouveau pas en avant pour les clients de KBC et de KBC Brussels en matière de services bancaires mobiles conviviaux sur smartphone.

Une proposition avec ou sans avis articulée autour de trois composantes

Les gens laissent leur argent sur un compte d'épargne pour des raisons de sécurité, malgré le fait qu'ils trouvent le taux d'intérêt (trop) bas. En outre, ils ne savent souvent ni combien ils peuvent investir, ni comment commencer à investir.

KBC veut éliminer autant que possible ces obstacles, par exemple en soumettant au client un incitant (www.kbc.be/faitesbougervotreepargne - lien accessible dès ce lundi 25 septembre) fondé sur des chiffres

historiques. Il montre au client ce qu'il gagne en laissant son argent sur un compte d'épargne pendant 5 ans et combien il gagnerait s'il investissait la même somme pendant la même période.

Parce que chaque client est différent, le service d'investissement est adapté aux besoins de chacun d'eux. Certains aiment un entretien en tête à tête, d'autres préfèrent une conversation téléphonique ou n'ont pas besoin de conseils. KBC offre une solution pour chaque client, tant par l'intermédiaire des agences que par KBC Live ou les canaux numériques.

La nouveauté est l'investissement avec conseil en Mobile.

Le client peut également parcourir tout le "processus d'investissement" et le finaliser en Mobile. Le processus est complet : collecte d'informations, évaluation du profil de risque, sondage de la connaissance des produits, affichage d'une proposition répartie selon trois composantes (voir ci-dessous) et enregistrement des ordres. Le client peut même obtenir des conseils écrits, les informations obligatoires sur les produits, les informations essentielles pour l'investisseur, les fiches produits et les prospectus.

Sous forme conversationnelle, l'épargnant détermine en 15 minutes son profil d'investisseur et le montant qu'il peut affecter à ses investissements.



En fonction de son profil et de ses réponses, l'épargnant reçoit une proposition articulée autour de trois composantes :

- Un ordre d'épargne servant de matelas financier ;
- l'épargne-pension (Pricos en raison de l'avantage fiscal)
- un plan d'investissement basé sur les fonds ExpertEase KBC (Defensive Balanced or Dynamic Balanced, en accord avec son profil d'investisseur).

La répartition entre ces composantes dépendra, entre autres, du matelas d'épargne et du profil d'investisseur du client. (voir écran 2).



Le client peut aussi souscrire immédiatement et tout régler sur son smartphone. Il ne doit donc plus se rendre à son agence. Comme il dispose aussi de la fonction de signature numérique, il n'est plus nécessaire d'obtenir les documents sur support papier, de les signer et de les renvoyer ou de les remettre à son agence.

L'investissement avec conseil en Mobile est possible à partir de 50 euros par mois. Investir en Mobile tout court dans un plan d'investissement est possible à partir de 25 euros.

KBC Groupe SA

Avenue du Port 2 – 1080 Bruxelles
Viviane Huybrecht
Directeur Communication Corporate/
Porte-parole
Tél. 02 429 85 45

Service presse
Tél. 02 429 65 01 Stef Leunens
Tél. 02 429 29 15 Ilse De Muyer
Fax 02 429 81 60
E-mail : pressofficekbc@kbc.be

Les communiqués de presse de KBC sont disponibles sur www.kbc.com ou peuvent être obtenus sur demande adressée par e-mail à pressofficekbc@kbc.be.

Suivez-nous sur www.twitter.com/kbc_group

Vérifiez l'authenticité de ce document sur www.kbc.com/fr/authenticity.
