

8 december 2010

KBC Bank & Verzekering breidt dienstverlening naar cliënten in België uit

KBC Bank & Verzekering biedt zijn cliënten in België :

- ✚ **Een fijnmazig netwerk** met 681 bemande KBC-bankkantoren, 32 automatenkantoren en meer dan 500 KBC-verzekeringsagentschappen;
- ✚ **Een multikanaal netwerk** met sterk uitgebreide online services: o.a. (**NIEUW**) gepersonaliseerde berichten die de cliënt proactief informeren en adviseren omtrent bank- en verzekeringsproducten.
- ✚ **NIEUW: Optimale bereikbaarheid: ruimere openingsuren** voor de KBC-bankkantoren (284 kantoren met zaterdagvoormiddagopening en alle kantoren minstens 1x per week open tot 18u00) en **afspraken met relatiebeheerders buiten kantooruren**;
- ✚ **NIEUW: KBC Premium Banking** voor cliënten met vermogens tussen € 250.000 en € 1.000.000;
- ✚ **Nog uitgebreider relatiebeheer (*) voor ondernemingen.** Naast relatiebeheer voor KMO's, Land- en Tuinbouwers en Social Profit en Overheden, voortaan ook (**NIEUW**) **relatiebeheer voor Vrije Beroepen en Lokale Ondernemingen**;
- ✚ **NIEUW: KBC Corporate Insurance** voor ondernemingen tussen 15 en 300 werknemers met complexe verzekerings- en preventiebehoeften voor het bedrijf zelf als het personeel. Deze bedrijven worden voortaan niet alleen geholpen door de vertrouwde KBC- en CBC Verzekeringsagenten, maar ook door een selectie van professionele makelaars;
- ✚ **NIEUW: Oprichting van 'Wealth Management Kantoor' voor KBC Private Banking cliënten met vermogens groter dan € 5.000.000** in 2011. Daarnaast bedient KBC Private Banking, via zijn netwerk van 19 gespecialiseerde kantoren, cliënten met vermogens groter dan € 1.000.000 met een sterk productaanbod, integraal advies en portefeuille- en risicobeheer;
- ✚ In Wallonië en Brussel, richt **CBC Banque & Assurance** zich naar lokale ondernemingen en (vermogende) cliënten met focus op Personal Banking voor vermogens tussen € 75.000 en € 500.000 en Private Banking voor vermogens groter dan € 500.000.

(*) **Relatiebeheer** = Een vertrouwd en uniek aanspreekpunt in uw bankkantoor voor **al** uw financiële kwesties. Iemand die de taal van de cliënt spreekt en proactief met hem/haar meedenkt en meegroeit.

Tijdens een persbijeenkomst deze ochtend gaven **Johan Thijs**, CEO Business Unit België en lid van het Directiecomité KBC Groep, en **Guido Poffé**, **Algemeen Directeur retail- en privatebankingverzekeringdistributie**, tekst en uitleg bij de toekomstplannen van KBC in België.

Johan Thijs vat de uitdagingen van vandaag als volgt samen: *“We worden, net als alle andere financiële instellingen geconfronteerd met matige economische groei, zeer grote concurrentie, toegenomen regulering en hogere liquiditeits- en kapitaalsvereisten. Bovendien verwachten cliënten, na de crisis, terecht een nog meer service-gerichte houding van hun financiële instelling: ze zijn beter geïnformeerd en verlangen kwalitatief advies op maat van hun profiel; ze vragen dat de openingsuren en bereikbaarheid van hun financiële instelling meer afgestemd zijn op hun agenda. Ze verlangen dat hun financiële instelling hen ook volgt en bedient via het internet. KBC gaat deze uitdagingen één voor één aan door in eerste instantie verder te bouwen op de bestaande sterke fundamenten van onze groep nl. relatiebankverzekeren via een fijnmazig netwerk van bank- en verzekeringskantoren. Maar daarnaast gaat KBC in 2011 en 2012 ook gefaseerd zijn distributienetwerk in België verder optimaliseren en beter afstemmen op het verwachtingspatroon van de cliënten van vandaag.”*

Guido Poffé laat er geen misverstanden over bestaan: *“KBC neemt een duidelijk **drievoudig engagement van relatiebeheer, expertise en nabijheid & bereikbaarheid** ten aanzien van zijn retail-, privatebanking-, KMO- en Midcapcliënten. Wij willen een relatie op maat uitbouwen met ‘iedere’ cliënt, of het nu gaat om een particulier, een vermogende cliënt, een KMO’er, land- of tuinbouwer, vrije beroeper,... Hij of zij moet zijn bank- en verzekeringskwesaties in alle vertrouwen kunnen bespreken met zijn of haar vast aanspreekpunt in een van onze kantoren of meer dan 500 verzekeringsagentschappen. Daar spreken ze de taal van de cliënt. We zetten daar o.a. meer dan 1.500 cliëntenadviseurs, 1.570 getrainde relatiebeheerders en ca 1.500 medewerkers in de verzekeringsagentschappen voor in. Via hen krijgt de cliënt in de toekomst ook vlot toegang tot meer dan 1.260 rasechte experten op het vlak van commerciële – en woningkredieten en tot adviseurs verzekeringen. Verder garanderen we de cliënt dat wij flexibeler bereikbaar zijn, niet alleen tijdens de verruimde openingsuren in de bankkantoren zelf maar ook daarbuiten op afspraak, en eveneens via directe kanalen zoals onze uitgebreide en kwalitatieve KBC website en ‘KBC Online’”.*

Johan Thijs sloot de persbijeenkomst af met volgende boodschap: *“ik ben ervan overtuigd dat we met deze uitbreiding van onze dienstverlening en de verdere optimalisering van ons Belgisch distributienetwerk nog beter en kwalitatiever tegemoet zullen komen aan alle bankverzekeringsbehoeften van onze retail en privatebankingcliënten, zelfstandigen, vrije beroepen en lokale ondernemingen en op die manier onze concurrentiële positie in de markt versterken.”*

KBC Groep NV
Havenlaan 2 - 1080 Brussel
Viviane Huybrecht:
directeur Communicatie Groep
/ woordvoester
Tel. 02 429 85 45

Persdienst
Tel. 02 429 65 01
Fax 02 429 81 60
E-mail: pressofficekbc@kbc.be

Persberichten van KBC zijn beschikbaar op www.kbc.com
of u kunt ze aanvragen door een e-mail te sturen naar
pressofficekbc@kbc.be

Volg ons op

www.twitter.com/kbc_group

Bijlage met extra detailinformatie

(1) KBC streeft naar een sterke wisselwerking en complementariteit tussen de reële (bakstenen netwerk van KBC bank- en verzekeringskantoren) en de virtuele wereld (directe kanalen).

- **Directe kanalen:**
 - **KBC M@tic:** de automatenzones in alle KBC bankkantoren met in ieder kantoor minstens 1 intelligente stortingsautomaat met uitgebreide coupuremogelijkheden: naast € 20 en € 50, voortaan ook € 5, € 10 en € 100.
 - **In- en Outbound Contact Center:** vlot en flexibel bereikbaar voor alle cliënten
 - **Online services** met sterk uitgebreide mogelijkheden op het vlak van betrouwbare en duidelijke informatie, simulaties, betalingsverkeer, verkoop van producten, communicatie, ...
- **Bakstenen netwerk van KBC bank- en verzekeringskantoren:**
 - **681 bemande KBC-kantoren** met kantoordirecteur en **32 automatenkantoren**.
 - in alle bemande KBC- kantoren geven meer dan 1.500 **kernteammedewerkers** duiding bij alle basis bank- en verzekeringsproducten;
 - meer dan 1.570 **relatiebeheerders** – gespecialiseerd in sparen & beleggen voor particulieren en voor ondernemers met kennis van commerciële kredietverlening – staan ter beschikking van particulieren, vermogende cliënten, vrije beroepen, zelfstandigen, lokale ondernemingen, land- en tuinbouwers en overheid en social profit;
 - bundeling van expertise: in 466 kantoren meer dan 1.260 **experten en adviseurs** voor particulieren (woningkredieten en verzekeringen) en zelfstandigen, vrije beroepen en lokale ondernemingen (commerciële kredietverlening);
 - fijnmazig bakstenen netwerk van **meer dan 500 KBC verzekeringsagentschappen met minimum 4 werknemers**. Deze verzekeringspecialisten werken samen met de KBC bankkantoren in **micromarkten**.

KBC zorgt voor een optimale bereikbaarheid via de directe kanalen (24/24 en 7/7), de verruimde openingsuren van de KBC bankkantoren (284 kantoren met zaterdagvoormiddagopening en alle kantoren minstens 1x per week open tot 18u00) en de mogelijkheid tot het maken van afspraken met relatiebeheerders buiten kantooruren.

(2) Nieuwigheden voor particuliere cliënten van KBC Bank en Verzekeringen:

- Cliënten met een roerend vermogen tussen € 250.000 en € 1.000.000 kunnen vanaf half maart 2011 rekenen op de **nieuwe service KBC Premium Banking**. De cliënt krijgt 1 relatiebeheerder (met een specialisatie in Sparen & Beleggen) als enig en uniek aanspreekpunt toegewezen. Naast alle basis bank- en verzekeringsproducten en toegang tot adviseurs verzekeringen en experts woningkredieten, kunnen deze cliënten ook een beroep doen op experts successie en fiscaliteit en genieten van gepersonaliseerd vermogensadvies en -beheer en van een gespecialiseerd spaar- en beleggingsaanbod.
- Cliënten met een belegbaar vermogen van meer dan € 1.000.000 kunnen terecht bij **KBC Private Banking** – met een fijnmazig netwerk van 19 kantoren verspreid over Vlaanderen en Brussel. KBC Private Banking onderscheidt zich door een integrale aanpak (zowel het privé- als professioneel vermogen worden in rekening genomen) met expertise op het vlak van fiscaal- en successierecht, gecombineerd met een specifieke beleggingsaanpak en risico- en portefeuillebeheer, en dit alles 100% afgestemd op de behoeften en het vermogen van iedere individuele cliënt. In de loop van 2011 zal KBC Private Banking daarnaast ook een **wealth management kantoor** opstarten, met een service op maat voor vermogens groter dan € 5.000.000.
- Via KBC Online ontvangt de cliënt gerichte en gepersonaliseerde berichten die proactief inspelen op de cliënt zijn behoeften door te informeren en adviseren omtrent bepaalde bank- en verzekeringsproducten.

(3) Nieuwigheden voor ondernemingscliënten van KBC Bank en Verzekeringen:

- Naast gespecialiseerd relatiebeheer voor KMO's (210 relatiebeheerders), Land- en Tuinbouwbedrijven (83 relatiebeheerders) en Social Profit & Overheden (16 relatiebeheerders), investeert KBC in de nabije toekomst ook fors in meer dan **570 relatiebeheerders en adviseurs** (met een specialisatie in commerciële kredieten) **voor kleine ondernemingen, zelfstandigen en vrije beroepen**.
- Specifiek voor bedrijven met tussen de 15 en de 300 werknemers en een complexere behoefte aan bescherming en preventie voor hun bedrijfsactiviteit en personeel, biedt KBC een **nieuwe**, gespecialiseerde service op maat onder de naam **KBC Corporate Insurance** en dit via de KBC Verzekeringsagenten en een beperkte selectie van grote professionele makelaars.

(4) Nieuwigheden voor CBC Banque et Assurances, actief in Brussel en Wallonië

Met meer dan 1.300 medewerkers bedient CBC vandaag in Wallonië en Brussel ongeveer 300.000 cliënten in 109 bankkantoren, 77 verzekeringsagentschappen, 13 bedrijvenkantoren en 7 privatebankingkantoren.

- CBC wil geen marktleider zijn zoals KBC in Vlaanderen maar kiest er bewust voor om als **'selective champion'** zich met een kwalitatief hoogstaand bankverzekeringsaanbod en –service voornamelijk te richten tot (vermogende) particulieren, zelfstandigen, vrije beroepen en KMO's in Wallonië en Brussel;
- CBC startte recent nog **'CBC Personal Banking'** op voor cliënten met roerende vermogens tussen de € 75.000 en € 500.000;
- CBC streeft eveneens een groeistrategie na voor **CBC Private Banking**, voor vermogens groter dan € 500.000.

KBC Groep NV
Havenlaan 2 - 1080 Brussel
Viviane Huybrecht:
directeur Communicatie Groep
en Persdienst / woordvoester
Tel. 02 429 85 45

Persdienst
Tel. 02 429 65 01
Fax 02 429 81 60
E-mail: pressofficekbc@kbc.be

Persberichten van KBC zijn beschikbaar op www.kbc.com
of u kunt ze aanvragen door een e-mail te sturen naar
pressofficekbc@kbc.be

Volg ons op



www.twitter.com/kbc_group