



Communiqué de Presse

16 décembre 2011

KBC Private Banking crée un Wealth Office pour les clients Private Banking

Gestion personnalisée du patrimoine

Actuellement, les clients disposant d'un patrimoine financier de plus de 1 million d'euros chez KBC sont servis par l'une des vingt agences Private Banking. Cette approche performante a permis à KBC de se hisser au sommet du marché belge, avec plus de 21 milliards d'euros en gestion. Ce groupe cible comportant une grande diversité de clients, la nécessité d'une segmentation plus poussée et d'une approche plus spécifique des grandes fortunes s'imposait.

On constate notamment que les clients Private Banking constituent plus que jamais leur patrimoine en fonction de leurs activités dans le secteur des PME. Leur patrimoine privé et le patrimoine de leur société sont étroitement liés. Ils sont aussi plus attentifs à la continuité et à la durabilité du patrimoine dans le giron familial, par delà les générations.

Cette évolution nécessite **une approche spécifique**. C'est pourquoi **les clients qui ont un patrimoine de plus de 5 millions d'euros en gestion chez KBC Private Banking seront servis à partir du 1^{er} janvier 2012 par une nouvelle agence : le *Wealth Office***. L'objectif prioritaire est d'offrir des services élargis au client. **Pour bénéficier de tout le savoir-faire des experts du groupe KBC, le centre de compétence de cette agence est établi à Bruxelles, mais les services à la clientèle restent décentralisés, dans un souci de proximité.**

Le *Wealth Office* fonctionne comme un centre de compétence où le savoir-faire est regroupé et développé. Il est proche des experts des divisions de KBC Groupe, qui aident les chargés de relations à élaborer des propositions personnalisées pour la clientèle. Des **solutions sur mesure** peuvent ainsi être élaborées avec des experts en matière de gestion du patrimoine, transactions boursières, activités liées aux obligations, *private equity*, *club deals*, gestion de trésorerie, etc.

Le support dans le domaine de la **planification successorale/patrimoniale** est élargi et approfondi, en collaboration avec une équipe de juristes et de fiscalistes de KBC, ainsi qu'avec des avocats extérieurs spécialisés.

On constate par ailleurs que celui qui s'est constitué un certain patrimoine souhaite souvent faire un geste **particulier** envers la société. En réponse à cette tendance, une plus grande attention est consacrée aux investissements éthiques et aux '**dons caritatifs**' ou '**Charity**'.

Les chargés de relations du *Wealth Office* s'occupent d'un nombre restreint de clients, ce qui leur permet d'assurer un **service personnalisé**, proche du client.

Le client a le choix entre gestion discrétionnaire, gestion consultative ou un mélange des deux. La gestion financière est basée sur le **concept** du ***Goal Based Investing***. Ce concept implique de tenir compte de la diversité des besoins et des attentes du client. Chaque patrimoine a son histoire. Le patrimoine est réparti en plusieurs portefeuilles, qui sont gérés chacun en fonction d'un objectif bien déterminé : création de revenus, cession aux enfants, disponibilité pour de gros investissements, constitution d'une collection d'œuvres d'art, bienfaisance, etc.

Le *Wealth Office* est une agence complémentaire, qui collabore étroitement avec les agences KBC Private Banking existantes, une collaboration qui sert plus que jamais les intérêts du client.

KBC Groupe SA
Av. Du Port 2 - 1080 Bruxelles
Viviane Huybrecht:
directeur
Communication Groupe et
Service Presse / Porte-parole
Tél. 02 429 85 45

Service Presse
Tél. 02 429 65 01
Fax 02 429 81 60
E-mail: pressofficekbc@kbc.be

Les communiqués de presse KBC peuvent être consultés
sur www.kbc.com ou obtenus en envoyant un courriel à
pressofficekbc@kbc.be

Suivez nous 
www.twitter.com/kbc_group