

16 december 2011

## KBC-Private Banking richt een Wealth Office op voor privatebankingcliënten

### Maatwerk voor elk vermogen

Momenteel worden KBC-cliënten met een financieel vermogen van meer dan 1 miljoen euro bediend door een van de twintig privatebankingkantoren. Die aanpak is succesvol, want met een beheerd vermogen van meer dan 21 miljard euro bevindt KBC zich aan de top van de Belgische markt. Maar binnen dit domein zijn er heel wat verschillende types cliënten. Er is dus een behoefte ontstaan om verder te segmenteren en aangepaste voorstellen uit te werken voor de topvermogens.

Die evolutie gaat samen met de vaststelling dat privatebankingcliënten hun vermogen meer dan ooit opbouwen vanuit hun activiteiten in de kmo-sector. Hun privévermogen en dat van hun kmo zijn namelijk nauw met elkaar verbonden. Bovendien hebben ze meer aandacht voor de continuïteit en duurzaamheid van hun vermogen over de generaties heen.

Dat vraagt om een **specifieke aanpak**. Daarom worden **cliënten met een beheerd vermogen van meer dan 5 miljoen euro bij KBC-Private Banking vanaf 1 januari 2012 bediend in een nieuw kantoor: het Wealth Office**. Het is de bedoeling om de cliënt daar **een nog bredere service** aan te bieden. **Het competentiecentrum van het kantoor is gevestigd in Brussel, dicht bij de experts van de KBC-groep. De bediening van de cliënt blijft gedecentraliseerd, dicht bij de klant.**

Het Wealth Office functioneert als een competentiecentrum, waar de know how wordt samengebracht en verder wordt uitgebouwd. Het kantoor staat dicht bij de experts van de divisies van KBC Groep, die de relatiebeheerders bijstaan in het uitwerken van gepersonaliseerde voorstellen voor de cliënt. Zo worden **maatwerkoplossingen** uitgewerkt met experts op het vlak van vermogensbeheer, beursoperaties, obligatiegerelateerde activiteiten, private equity, clubdeals, cashmanagement, enz...

Bovendien wordt de ondersteuning in het domein van de **'vermogensplanning (estate planning)'** dieper en breder uitgewerkt. Dat gebeurt in samenwerking met een team juristen en fiscalisten van KBC, en met externe advocaten die daarin gespecialiseerd zijn.

Er is ook een duidelijke tendens dat wie een groter vermogen opgebouwd heeft, vaak ook iets extra terug wil doen voor de maatschappij. Daarom besteedt het 'Wealth Office' meer aandacht aan ethisch beleggen en **'liefdadigheid'** of **'Charity'**.

De relatiebeheerders van het Wealth Office bedienen een beperkt aantal cliënten en kunnen daardoor ook in dit segment voldoende tijd vrijmaken voor een **persoonlijke service**, dicht bij de cliënt.

Ook in dit kantoor heeft de cliënt de keuze tussen uitvoerend en adviserend beheer, of een mix van beide. **Nieuw** is dat het financiële beheer onder andere steunt op het concept **Goal Based Investing**. Dat betekent dat er rekening wordt gehouden met de diversiteit van de behoeften en verwachtingen van de cliënt. Elk vermogen heeft namelijk zijn eigen verhaal. Concreet wordt het grotere vermogen opgedeeld in deelportefeuilles die beheerd worden volgens een welbepaalde verwachting of doelstelling, zoals het genereren van inkomsten, de overdracht aan de kinderen, de beschikbaarheid voor belangrijke investeringen, het opbouwen van een kunstverzameling of liefdadigheid.

Het Wealth Office is een extra kantoor dat nauw zal samenwerken met de twintig bestaande KBC-privatebankingkantoren, een samenwerking waarbij de cliënt meer dan ooit centraal staat.

**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](mailto:pressofficekbc@kbc.be)

KBC persberichten zijn beschikbaar op [www.kbc.com](http://www.kbc.com) of  
kunnen verkregen worden door een mail te zenden naar  
[pressofficekbc@kbc.be](mailto:pressofficekbc@kbc.be)

Volg ons op   
[www.twitter.com/kbc\\_group](http://www.twitter.com/kbc_group)