



Persbericht

Brussel, 30 januari 2019

Met CoZI kunnen KBC/CBC- klanten beleggen binnen hun comfortzone

Meest klantgerichte beleggingsfilosofie

Vanaf begin dit jaar wordt de beleggingsklant niet enkel getest op zijn risicoprofiel, maar kan hij ook zijn risicoprofiel verrijken met zijn reactie ten opzichte van winst of verlies of als gevolg van wisselende markt – en beursomstandigheden. De klant kan dankzij zijn verrijkt risicoprofiel steeds beleggen binnen zijn comfortzone: “CoZI”.

Sinds begin januari 2019 wordt deze geactualiseerde kijk op beleggen toegepast. De aanpak verrijkt de klassieke kijk op beleggen met inzichten uit de gedragseconomie. Beleggen is immers in belangrijke mate ook een emotioneel gebeuren.

Dankzij CoZI krijgt de klant een voorstel dat beter bij hem of haar past, zowel bij aanvang als daarna. KBC introduceert tegelijk een waaier slimme beleggingsoplossingen. Deze passen hun samenstelling aan in functie van wijzigende marktomstandigheden. De frequentie en de omvang van de aanpassingen zijn afgestemd op het profiel van de klant.

Wat is CoZI?

- ‘CoZI’ staat voor ‘Comfort Zone Investing’, of vertaald ‘beleggen binnen je comfortzone’
- De comfortzone wordt tastbaar gemaakt door te spreken over opwaarts potentieel, neerwaarts risico en tijdsengagement.
- De houding van de klant wordt mee opgenomen in de profielbeschrijving, wat resulteert in een beleggingsaanbod op maat.
- De portefeuille wordt al dan niet sneller aangepast in functie van de comfortzone van de klant.
- Bij elk beleggersprofiel hoort een modelportefeuille.
- KBC stemt de klantenportefeuille hierop af.

Lange tijd ging men ervan uit dat beleggers een rationele afweging maken tussen gemiddeld rendement en schommelingen. Hoe hoger het rendement dat wordt nagestreefd, hoe meer tussentijdse schommelingen er zijn. Ook de risicoscores van beleggingsproducten worden veelal zo ingedeeld. Maar ... twee beleggingsproducten met eenzelfde score kunnen heel verschillend zijn, en dat geldt al helemaal voor twee beleggers met hetzelfde klassieke profiel. De verschillen komen vooral tot uiting zodra de belegging in waarde begint te stijgen en dalen. Daarom voerde KBC Asset Management de jongste jaren intensief onderzoek naar dat ontbrekend puzzelstukje. Het antwoord werd gevonden in de gedragseconomie. CoZI verrijkt de klassieke benadering met elementen die aandacht geven aan de emotionele component van beleggen.

Johan Lema, CEO van KBC Asset Management, zegt daarover : *“We weten al langer dat mensen winst en verlies niet in gelijke mate afwegen. Daarom besteden we steeds meer aandacht aan het emotionele aspect van beleggen. We willen komen tot een meer persoonlijke omschrijving van een belegger. Die twee strategische lijnen vloeien samen in CoZI. Beleggen is immers als reizen. Er is geen foute manier om op je bestemming te geraken, maar de ene manier past al beter bij een bepaalde reiziger dan de andere.”*

Jurgen Vandenbroucke, hoofd innovatie bij KBC Asset Management, besluit: *‘We vinden dat uw gemoedsrust een volwaardig beleggingscriterium mag zijn. Zodat u niet alleen een gepersonaliseerde portefeuille hebt waarbij het rendement aansluit bij uw beleggingsdoelstellingen, maar dat u zich er ook op elk moment comfortabel bij voelt. Als de zon schijnt op de beurs. En ook als het dondert en bliksemt. CoZI combineert jarenlange ervaring met nieuwe wetenschappelijk inzichten om precies dat doel te bereiken.’*

KBC Groep NV

Havenlaan 2 – 1080 Brussel
Viviane Huybrecht
Directeur Corporate communicatie/
Woordvoester
Tel. 02 429 85 45

Persdienst
Tel. +32 2 429 65 01 Stef Leunens
Tel. +32 2 429 29 15 Ilse De Muyer
E-mail: pressofficekbc@kbc.be

Ga de echtheid van dit document na op
www.kbc.com/nl

KBC-persberichten zijn beschikbaar op
www.kbc.com
Volg ons op www.twitter.com/kbc_group

Blijf op de hoogte van alle innovatieve
oplossingen via www.kbc.com/innovation
