

Heeft u al aan beleggen
gedacht om uw toekomstplannen
te realiseren?



be**o**bank
U bent goed omringd

Inhoud

Het geheim om goed te beleggen: u goed omringen.	3
Wie zijn wij?	4
Onze missie.	5
Beleg bij de bank die kwaliteit voorop stelt.	7
Onze verbintenis nr. 1.	8
Onze verbintenis nr. 2.	10
Onze verbintenis nr. 3.	12
Het beleggingsparcours van Beobank.	14

Het geheim om goed te beleggen: u goed omringen.

Gezien de steeds verder dalende rentevoeten kan een deel van uw spaargeld beleggen een oplossing zijn om kapitaalerosie te vermijden. Meer nog: voor wie geduld heeft, kan het ook een manier zijn om een mooie meerwaarde te realiseren.

Maar hoe moet u beleggen? Waar in? En met wie?

Niet iedereen is een beleggingsexpert. En u hebt ongetwijfeld noch de tijd, noch de tools om de evoluties op alle markten ter wereld op de voet te volgen.

Op wie moet u dan rekenen om uw strategie te bepalen, de juiste beslissingen te nemen en de winnende keuzes te maken?

Door onze beleggingsaanpak hebben we bij Beobank goede redenen om overtuigd te zijn dat wij die vertrouwens- en succespartner kunnen zijn die u zoekt. Meer nog: ons advies is toegankelijk voor iedereen en niet alleen voor bedreven beleggers die over aanzienlijke fortuinen beschikken.

Beobank staat dicht bij haar klanten en wil meer dan ook aan elke kandidaat-belegger persoonlijke service en advies bieden. De financiële mogelijkheden, het profiel en de doelstellingen van de ene belegger zijn nu eenmaal verschillend van de andere. Bij Beobank is maatwerk de norm.

Daarom nodigen we u uit om op de volgende pagina's te ontdekken waarin onze beleggingsaanpak zo resoluut anders is. Net zoals onze drie verbintenissen, die deze aanpak ondersteunen: meer tijd voor u maken, u een buitengewoon competent netwerk ter beschikking stellen en u meer keuze bieden.

U zal heel snel, door dit te lezen, en zeker door ons daarna te ontmoeten, het geruststellende gevoel ervaren dat u goed omringd bent.



Beobank

Wie zijn wij?

Beobank is een Belgische bank en een filiaal van de groep Crédit Mutuel Nord Europe, die zijn producten en diensten aanbiedt aan zo'n 610.000 klanten, zowel particulieren, zelfstandigen als bedrijven, via 243 agentschappen verspreid over het land.

Crédit Mutuel Nord Europe is één van de 18 federaties die deel uitmaakt van de groep Crédit Mutuel in Frankrijk.



De balans (in miljoen euro)	
Totaal geconsolideerd	41 823
Eigen reglementair vermogen Basel III	3 336

De resultaten (in miljoen euro)	
Geconsolideerd netto bankproduct	1 129
Geconsolideerd netto-inkomen (deel van de Groep)	205

Solvabiliteitsratio's Basel III	
Common Equity Tier One	15,13%
Globale Ratio	20,36%

Kerncijfers op 31/12/2016

De prestaties en het gezonde beheer van de groep Crédit Mutuel, waarvan Beobank deel uitmaakt, zijn alom bekend.

U vertrouwt uw bankrelatie dus toe aan één van de meest solide bankgroepen van Europa.



Beobank geniet een goede naam voor de kwaliteit van haar dienstverlening.

De tevredenheidsfactor bij de klanten ligt dan ook vrij hoog: **8,1/10**

Net zoals haar moederhuis is Beobank niet beursgenoteerd. Daardoor worden we niet voortdurend blootgesteld aan de druk en de schokken van de financiële markten. Zo kunnen we ons volledig toespitsen op onze bankactiviteiten. Daarbij vinden we het belangrijk om een partner te zijn die dicht bij zijn klanten staat, met een luisterend oor. Zo kunnen we samen een menselijke, optimistische en duurzame relatie opbouwen.

Onze missie

Wij willen het dagelijkse leven van onze klanten, zowel particulieren als professionelen, verbeteren met persoonlijke oplossingen.

Beobank is een complete retailbank die een uitgebreid gamma producten met een sterke meerwaarde aanbiedt en altijd alles in het werk stelt om u oplossingen op maat voor te stellen. We zijn een bank op mensenmaat. Daarom hechten we bijzonder veel belang aan bereikbaarheid en beschikbaarheid. Zo willen wij op een betrokken, constructieve en open manier al uw projecten helpen realiseren.



Beleg bij de bank die kwaliteit voorop stelt.

In tegenstelling tot vele andere banken, die alleen hun huisfondsen promoten, stellen wij bij Beobank ook beleggingsproducten voor van andere financiële instellingen.

Dit betekent dat onze adviseurs u de oplossingen kunnen aanbieden die volgens hen het best aan uw verwachtingen beantwoorden.

Om anders te beleggen, kiest u beter een partner die niet telt hoeveel tijd hij met u besteedt.

U degelijk adviseren, begint met tijd nemen om u goed te leren kennen. Uw financiële situatie kennen, uw risicogevoeligheid en uw doelstellingen op korte, middellange en lange termijn, zodat we uw activa op de juiste manier kunnen opsplitsen. Wat zijn uw liquiditeitsbehoeften? Welk deel van uw geld wilt u beschermen? Welk kapitaal kan u in volle vertrouwen laten groeien? Deze oefening vergt tijd. Maar we hebben het wel over uw geld en uw levensplannen, of niet soms?

Pas daarna kunnen we uw beleggersprofiel bepalen en uw portefeuille samenstellen. Het kan trouwens best zijn dat die niet alleen uit fondsen, maar ook uit levensverzekeringsproducten bestaat.

Om anders te beleggen, kiest u beter de bank die u een ongezien netwerk van competente specialisten ter beschikking stelt.

Met Beobank haalt u niet alleen voordeel uit de expertise van onze adviseurs en de regelmatige update van hun kennis, maar ook uit de competentie van onze partners, die gespecialiseerd zijn in verschillende sectoren of regio's.

Om anders te beleggen, zorgt u beter voor de meest gevarieerde keuzemogelijkheid aan producten

Bij beleggen is diversificatie de gouden regel. Kies een beleggingspartner die u, naast een gevarieerde selectie van veelbelovende fondsen, ook levensverzekeringsproducten aanbiedt. Beobank biedt u meervoudige oplossingen.

Onze verbintenis nr. 1

Meer tijd voor u maken om u nog beter te adviseren

Een vertrouwensrelatie opbouwen, begint bij elkaar beter te leren kennen. We vertellen u graag over ons en onze manier van werken. Maar vooral willen we u horen vertellen over uzelf en uw verlangens. Dat is de beste manier om met u de portefeuille samen te stellen waarin u zichzelf herkent.

Laten we de nodige tijd nemen om u te leren kennen, om uw verwachtingen op korte en op lange termijn te bepalen zodat we u de meest geschikte oplossingen kunnen voorstellen.

Wees niet verbaasd dat uw adviseur u tijdens de eerste ontmoeting een heleboel vragen stelt. Over uw vermogen, uiteraard. Maar ook over, bijvoorbeeld, de samenstelling van uw gezin, uw kennis en uw ervaring met beleggen, uw grote levensplannen, de financiële doelstellingen die u voor ogen hebt, enzovoort. Wilt u bouwen aan een comfortabel pensioen? De studies van uw kinderen financieren? Hen een erfenis nalaten? Op termijn een tweede woonst aanschaffen? Bent u bereid risico's te nemen om beter te presteren, of wilt u liever uw kapitaal beschermen? Met de antwoorden op deze vragen kunnen we uw vermogen optimaal indelen in liquiditeiten, bescherming en groei.

En zo hebben we meteen uw beleggersprofiel bepaald. Dat is de waardevolle basis voor de opbouw van een persoonlijke beleggingsstrategie.

Om u zo goed mogelijk te begeleiden bij uw persoonlijke keuzes, maakt Beobank het u gemakkelijk om contact te nemen, heldere informatie te krijgen en op elk moment een open dialoog te voeren, in alle transparantie.

Uw Beobank adviseur wordt al heel snel uw vaste gesprekspartner.

Uw Beobank adviseur is uw unieke en vaste contactpersoon die u kent en bij wie u altijd terecht kunt voor meer informatie, vragen of advies met betrekking tot uw vermogen.

Met uw adviseur mag u vertrouwen op een duurzame relatie.

97,8%

van de ondervraagde klanten bevestigen dat hun adviseur de nodige vragen heeft gesteld om hun behoeften beter te kunnen bepalen.

Bron: Tevredenheidsonderzoek over de Verrichtingen, 4de kwartaal 2017

De markten en uw persoonlijke situatie evolueren voortdurend. Daarom is het belangrijk om uw portefeuille regelmatig samen te bespreken.

Om uw doelstellingen te bereiken, is het belangrijk om op koers te blijven. We maken er een erezaak van u voortdurend te laten zien hoe uw portefeuille evolueert en zich tot uw situatie verhoudt. We sturen u jaarlijks een overzicht om te beoordelen of de financiële instrumenten waarin u hebt belegd en hun weging in uw portefeuille nog steeds passend zijn voor uw profiel. Deze beoordeling richt zich op het risiconiveau van de aangehouden producten en de activatoewijzing. U wordt ook minstens één keer per jaar uitgenodigd om uw Beobank adviseur te ontmoeten, die de prestaties van uw portefeuille en de geschiktheid ervan voor uw behoeften samen met u zal bespreken. Komen die niet overeen, dan zal hij u helpen om uw portefeuille bij te sturen. Tegelijk zal hij niet nalaten u in te lichten over nieuwe opportuniteiten die zich aanbieden.

**Jean Istas,
Beobank klant**

“De luisterbekwaamheid bij Beobank heb ik nog bij geen enkele andere bank ervaren. En vooral: met hen heb ik leren beleggen.”



Onze verbintenis nr. 2

Onze kennis met u delen om uw rendement te verbeteren.

Voor het samenstellen en beheren van uw portefeuille kan u om het even wanneer rekenen op de expertise van onze gecertificeerde beleggingsadviseurs.

Die expertise delen ze graag door in een verstaanbare en eenvoudige taal een materie te vertalen die er op het eerste gezicht vaak ingewikkeld uitziet. Beobank hecht er belang aan dat u uw adviseur perfect begrijpt en bijgevolg ook degelijk beseft welke beslissingen u neemt.

Hoe belangrijk uw portefeuille ook is, Beobank besteedt dezelfde aandacht aan al haar klanten en informeert haar adviseurs regelmatig over de evolutie van de markt en de beleggingswereld.

Indien nodig kunnen onze adviseurs een beroep doen op interne en externe experts als het over complexere onderwerpen gaat, zoals successieplanning of specifiek fiscaal advies.

Elke maand informeert Beobank haar adviseurs over de macro-economische trends.

Op de hoofdzetel van Beobank en haar moederhuis worden de bewegingen op de financiële markten nauwgezet opgevolgd en deze informatie wordt regelmatig gedeeld met onze adviseurs in de agentschappen. Ook in geval van een specifieke gebeurtenis of actuele wending, worden onze adviseurs rechtstreeks op de hoogte gebracht. Hun aanbevelingen zijn op deze informatie gebaseerd. En op hun jarenlange ervaring.

97,7%

van onze ondervraagde klanten getuigen dat hun adviseur over de verwachte kennis en expertise beschikt om aan hun verwachtingen tegemoet te komen.

Bron: Tevredenheidsonderzoek over de Verrichtingen, 4de kwartaal 2017

Silvain De Roost,
Commercieel Directeur
Vermogensbeheer bij Beobank

Wij waken erover dat alle financieel jargon uit onze woordenschat geweerd wordt. Wij verkiezen geen verkoop te realiseren boven het aanbevelen van producten die onze klanten niet begrijpen."



Wist u dit?

Bovenop de marktinformatie en de permanente updates die onze adviseurs ontvangen, moeten alle beleggingsadviseurs een certificaat behalen dat verder gaat dan het reglementaire certificaat opgelegd door de bankcommissie (FSMA). Om dit te behalen, moeten ze met minstens 80% slagen in een tiental tests over hun grondige kennis van producten, methodes en tools. Als ze geslaagd zijn voor deze tests, krijgen ze een voorlopig certificaat van zes maanden. Dit certificaat moet bevestigd worden tijdens een adviesgesprek met klanten in het bijzijn van een beleggingsexpert.

Dirk Noydens,
Beobank klant

Het zou nooit in me opkomen alleen op avontuur te trekken in een tropisch woud. Hetzelfde geldt voor beleggen: ik heb een goeie gids nodig."

Onze verbintenis nr. 3

U meer keuze geven om uw mogelijkheden te verruimen.

Bij Beobank bieden we u ook beleggings- en levensverzekeringsproducten aan die door andere financiële instellingen gepromoot worden. Zo krijgt u toegang tot een uitgebreid gamma kwalitatief hoogstaande beleggingsproducten. En dat brengt veel voordelen met zich mee:

U profiteert van de expertise en de specialisatie van onze partners.

Naast La Française dat deel uitmaakt van de groep Crédit Mutuel Nord Europe, werken we nog met een tiental andere financiële instellingen samen. Elk van hen geeft de voorkeur aan een bepaalde soort activa, concentreert zich op een concrete sector en/of regio in de wereld. Het geheel van al deze competenties en specifieke expertises maakt het Beobank mogelijk u een gefundeerd advies te geven over de globale markt. Dat doet een financiële instelling die enkel eigen fondsen aanbiedt, ons niet na.

En er is meer. Doordat wij kiezen voor producten die uitgegeven zijn door verschillende financiële instellingen, vermindert u het risico in uw beleggingsportefeuille. En zo optimaliseert u uw belegging.

Maar onze beleggingsproducten bestaan uit veel meer dan fondsen. Beobank biedt daarnaast een waaier aan levensverzekerings- en pensioenproducten aan.

Premium Funds Selection: symbool van kwaliteit.

Toegang hebben tot zo'n uitgebreid gamma aan fondsen maakt de keuze voor de belegger niet gemakkelijker. Net daarom hebben we de Premium Funds Selection bedacht: een eenvoudige en objectieve selectie om u te helpen een beleggingsfonds te kiezen dat precies op uw profiel is afgestemd.

Concreet stellen we u, na een uiterst nauwgezet selectieproces, een lijst van een zestigtal fondsen voor, die ons, volgens onze strikte kwalitatieve en kwantitatieve criteria, het meest belovend lijken.

In onze kwantitatieve analyse kijken we grondig naar de prestaties van de fondsen op korte en vooral op lange termijn, en hoe ze presteren ten opzichte van gelijkaardige fondsen. Ook het gedrag van de fondsen in specifieke marktomstandigheden houden we in het oog, net als hun risico/rendementsverhouding.

97,3%

van onze ondervraagde klanten bevestigen dat hun adviseur hen het product/dienst heeft aangeboden dat het best bij hun profiel past.

Bron: Tevredenheidsonderzoek over de Verrichtingen, 4de kwartaal 2017

Om de selectie nog verder te verfijnen en de kwaliteit van de fondsen correct te beoordelen, voeren we na deze kwantitatieve analyse ook een kwalitatieve screening uit. Deze analyse geeft ons een grondig inzicht in de beheersstructuur van de fondsen. Zo gaan we onder meer na of de fondsen beheerd worden door één beheerder of door een heel team, en hoeveel jaren deze mensen al een bepaald fonds beheren. We kijken ook naar het beleggingsbeleid van elk fonds. En indien nodig contacteren we zelfs de fondsbeheerder voor meer toelichting over zijn beleggingsstrategie.

Deze manier van selecteren is een onophoudelijk proces. De lijst van onze Premium Funds Selection werken we dan ook regelmatig bij, en elk fonds dat op die lijst staat, volgen we permanent op.

Marc Danneels,
Chief Investment Officer Beobank

We proberen een portefeuille op maat samen te stellen, die volledig afgestemd is op de doelstellingen en behoeften van de klant. Dat is wat wij verstaan onder persoonlijk advies."

Onze partners. 11 financiële instellingen met internationale faam.



Het beleggingsparcours van Beobank.

Beleggen bij Beobank, dat is begeleid worden tijdens uw volledige beleggingstraject. Bepaal uw plannen voor de toekomst en Beobank helpt u ze te realiseren met al haar kennis en diensten. Om uw project perfect te kunnen begeleiden, is het essentieel dat uw beleggingsadviseur u goed kent.

Stap 1: u leren kennen

Hier komt het erop aan een complete inventaris van uw vermogen samen te stellen



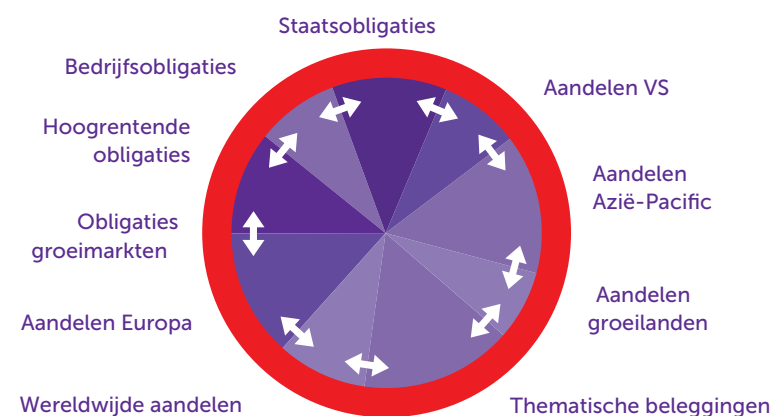
Stap 2: uw vermogen indelen in enveloppes



Stap 3: uw portefeuille samenstellen

Afhankelijk van uw beleggersprofiel:

- Uw houding tegenover risico's
- Uw kennis en ervaring met beleggingen.
- Uw beleggingshorizon.



Stap 4: uw portefeuille opvolgen

We zorgen voor:

- kwartaaloverzichten
- een jaarlijks onderhoud om uw portefeuille aan te passen indien nodig



Fabrice Devos,
Beobank klant

Bij Beobank word ik regelmatig gecontacteerd door mijn beleggingsadviseur zonder zelf te moeten bellen. Wanneer we elkaar zien, neemt hij de tijd om mijn portefeuille te overlopen, alle posities te bespreken en de richting aan te geven die we best uitgaan."



Ook om te beleggen
is het van essentieel belang
dat u goed omringd bent.

Misschien bent u geen beleggingsspecialist.
Of misschien hebt u gewoon niet genoeg tijd
om de bewegingen op de financiële markten
op te volgen. Vertrouw dan op een expert:
uw Beobank adviseur. En leer samen met hem
hoe u het beste uit uw geld haalt.

De tijd nemen om u beter te leren kennen,
al onze kennis met u delen,
u meer oplossingen voorstellen!
Dat zijn de sterke verbintenissen
die Beobank zich voorneemt
om u goed te omringen.

Want het enige wat wij nastreven,
is dat u tevreden bent.
Tevreden nu, omdat u zich gesterkt
weet in uw keuzes en tevreden op termijn,
met de prestaties van uw portefeuille.



Wilt u graag meer informatie?

Kijk dan alvast op www.beobank.be

Maak een afspraak in uw
Beobank agentschap voor meer info
of om onze beleggingsaanpak
te ontdekken.

U kan ook contact opnemen
met het Beobank Service Center op **02 626 50 50**

beobank
U bent goed omringd

www.beobank.be
© 2018 Beobank NV|SA
Member of Crédit Mutuel Nord Europe

beobank
U bent goed omringd