

Scriptie voorgedragen door **KATJA VAN CUTSEM**

Studentennummer: r0425997

De beste beleggingsstrategie voor jongeren: theorie versus realiteit

Tot het behalen van het diploma van Bachelor in het Bedrijfsmanagement

Afstudeerrichting: Financie- en Verzekeringswezen

3FVA/MK

Promotor: Werner Van Loo

De beste beleggingsstrategie voor jongeren: theorie versus realiteit

Promotor:
de heer Werner VAN LOO

Scriptie voorgedragen door:
Katja VAN CUTSEM

Academiejaar: 2013 - 2014

tot het behalen van het diploma van

Bachelor in het Bedrijfsmanagement
Afstudeerrichting: Financie- en
Verzekeringswezen
Keuzetraject: Marketing

VOORWOORD

Dit werk is de afsluiter van het bachelorprogramma Bedrijfsmanagement, afstudeerrichting Financie- en Verzekeringswezen, minor Marketing. Tijdens deze opleiding werd mijn interesse gewekt voor lange termijn beleggingen. Als jonge, bijna afgestudeerde met beperkte financiële middelen, stelde ik mij namelijk de vraag wat de beste manier was om mijn vermogen op te bouwen. Het resultaat hiervan was een zoektocht naar de meest lonende beleggingsstrategie voor jongeren met beperkte financiën. Deze bevindingen kon ik dankzij mijn stageplaats, BNP Paribas Fortis [REDACTED], vergelijken met cijfers uit de praktijk. Zo kon ik een volledig verhaal vormen, namelijk wat de beste beleggingsstrategie zou zijn in theorie en welke strategie jongeren werkelijk volgen.

Het onderzoek had echter nooit kunnen doorgaan zonder de toestemming en medewerking van BNP Paribas Fortis [REDACTED]. Ik ben dan ook zeer dankbaar voor het vertrouwen dat de bank in mij stelde zodat ik toegang kreeg tot gevoelige gegevens en interne documenten. In het bijzonder wil ik mijn stagementor [REDACTED], Directeur Particuliere Klanten van de [REDACTED], bedanken voor zijn raad en de tijd die hij mij gaf op de stageplaats om aan mijn eindwerk te schrijven.

Tenslotte bedank ik mijn stagebegeleider Werner Van Loo voor de goede tips en bijsturing doorheen de ontwikkeling van dit werk.

INHOUDSOPGAVE

VOORWOORD	4
INHOUDSOPGAVE	5
INLEIDING	7
DEEL 1: BESCHRIJVING STAGEBEDRIJF	9
1. BNP Paribas Fortis [REDACTED]	9
1.1 Type bedrijf en sector	9
1.2 Missie en strategie	9
1.3 Grootte	10
1.3.1 België en de wereld	10
1.3.2 Kantoor [REDACTED]	11
1.3.3 Klanten	11
DEEL 2: LITERATUURONDERZOEK	12
2. Beleggingsprofielen en –strategieën	12
2.1 Grondslag van de beleggingsprofielen: MiFID	12
2.2 Toepassing van MiFID bij BNP Paribas Fortis [REDACTED]	13
2.2.1 SBOM	13
2.3 Beleggingsprofielen en –strategieën bij BNP Paribas Fortis	14
2.3.1 Conservatief	14
2.3.2 Defensief	15
2.3.3 Neutraal	16
2.3.4 Dynamisch	17
2.3.5 Agressief	17
3. Modelportefeuilles 1983 – 2012	19
3.1 Synthese door BNP Paribas Fortis	19
3.2 Analyse van de modelportefeuilles	20
3.2.1 Rendement volgens de aanbevolen beleggingshorizon	20
3.2.2 Gemiddeld rendement sinds 1983	21
4. Segmentatie van jongeren bij BNP Paribas Fortis [REDACTED]	22
4.1 Algemene segmentatiecriteria	22
4.2 Segmentatie van jongeren	22
5. Beleggen met een klein bedrag	24
6. Opbrengst van de spaarrekening	26
6.1 Wettelijk gereguleerde spaarrekening	26

6.1.1	Rentevoeten.....	26
6.2	Gereguleerde spaarrekeningen bij BNP Paribas Fortis.....	27
6.2.1	Klassieke Spaarrekening.....	27
6.2.2	Online Spaarrekening Premium.....	28
DEEL 3: CASE STUDY BNP PARIBAS FORTIS.....		29
7.	Onderzoekdoel.....	29
8.	Werkwijze.....	29
8.1	Vorbereiding.....	29
8.2	Verwerking van het klantenbestand.....	30
8.2.1	Verwerking 1: nominale en ordinale variabelen.....	31
8.2.2	Verwerking 2: Ratiogeschaalde variabelen.....	32
9.	Resultaten.....	33
9.1	Beschrijvende verwerking.....	33
9.1.1	Nominale en ordinale variabelen.....	33
9.1.2	Ratiogeschaalde variabelen.....	35
9.2	Verklarende verwerking.....	37
9.2.1	Verband tussen ordinale en nominale variabelen.....	37
CONCLUSIE EN DISCUSSIE.....		42
BIJLAGES.....		45
LITERATUURLIJST.....		166
	Artikels uit week- en dagbladen.....	166
	Boeken.....	166
	Elektronische bronnen.....	166
	Niet-commerciële documentatie en niet-gepubliceerde uitgaven ..	169
	Persberichten.....	171
	Presentaties.....	171
	Mondelinge informatie.....	171

INLEIDING

Doorheen de opleiding Bedrijfsmanagement, afstudeerrichting Financie- en Verzekeringswezen werd mijn interesse gewekt voor lange termijn beleggingen. Ik kon niet wachten om zelf mijn eigen geld te beheren en te investeren. Ik realiseerde mij echter al snel dat ik het efficiënt moest aanpakken aangezien ik als jonge, bijna afgestudeerde, over weinig financiële middelen beschikte. Daarom maakte ik van mijn persoonlijke zoektocht naar de beste manier om mijn vermogen op te bouwen ook meteen het onderwerp van mijn eindwerk.

De onderzoeksvraag van dit werk luidt dan ook "Wat is de beste beleggingsstrategie voor jongeren met een klein startkapitaal om op lange termijn een vermogen op te bouwen dat meer opbrengt dan de gereguleerde spaarrekening en welke strategie volgen ze in realiteit?".

Het antwoord op deze vraag werd op twee manieren onderzocht; door middel van een literatuurstudie en een case study bij BNP Paribas Fortis ██████████.

Aangezien de stageplaats een grote rol speelde bij het tot stand komen van dit werk, wordt eerst een beschrijving gegeven van BNP Paribas Fortis ██████████ in "Deel 1: Beschrijving stagebedrijf".

Het eerste deel van het antwoord bevindt zich echter in "Deel 2: Literatuuronderzoek". Via de literatuurstudie werd bestaande informatie uit verschillende openbare bronnen verzameld, geanalyseerd en verwerkt. De verschillende hoofdstukken behandelen elk een bepaald element van de onderzoeksvraag.

Allereerst moet er inzicht verworven worden in de verschillende soorten beleggingsstrategieën die men kan gebruiken bij het opbouwen van een vermogen. Een uitgebreide beschrijving van deze soorten en de risico's die ze inhouden, staan in het eerste hoofdstuk van dit deel; hoofdstuk 2 "Beleggingsprofielen en –strategieën".

Nadat de strategie per beleggersprofiel verduidelijkt is, wordt gekeken welke het meeste rendement oplevert. In hoofdstuk 3 "Modelportefeuilles 1983 – 2012" worden de resultaten van de verschillende profielen met elkaar vergeleken op basis van hun gemiddelde rendement sinds 1983 en het rendement volgens de overeenkomstige beleggingshorizon.

Daarna worden de gebruikte termen van de onderzoeksvraag duidelijk omljnd. Eerst wordt het begrip jongeren gedefinieerd in hoofdstuk 4 "Segmentatie van jongeren bij BNP Paribas Fortis ██████████". In hoofdstuk 5 "Beleggen met een klein bedrag" wordt vervolgens beschreven wat bedoeld wordt met een klein startkapitaal en in hoofdstuk 6 worden ten slotte de rentevoeten van de spaarrekening geanalyseerd. Het is namelijk belangrijk dat een beleggingsstrategie meer opbrengt dan de rente op de spaarrekening. Waarom zou iemand anders moeite doen om een strategie te volgen wanneer een rekening evenveel opbrengt?

“Deel 3: Case Study BNP Paribas Fortis” biedt een antwoord op het laatste deel van de onderzoeksvraag, namelijk of in de praktijk jongeren wel de meest renderende beleggingsstrategie volgen.

Hiervoor wordt eerst het doel en de werkwijze van het onderzoek uitgebreid uitgelegd in hoofdstuk 7 “Onderzoeksdoel” en hoofdstuk 8 “Werkwijze”. Er is een reden voor deze gedetailleerde beschrijving; het originele bestand met klantengegevens waarop deze studie gebaseerd is mag niet gepubliceerd worden. Om die reden wordt er extra aandacht besteed aan het omschrijven van de werkwijze en de verwerking.

De uiteindelijke resultaten van deze case study zijn terug te vinden in hoofdstuk 9 “Resultaten”.

Na het derde deel volgt een samenvatting van de gevonden antwoorden van de literatuurstudie en de case study in “Conclusie en discussie”

Tenslotte bevinden zich hierachter de bijlages waarin alle berekeningen van de case study zijn weergegeven in tabellen en grafieken, gevolgd door de literatuurlijst.

DEEL 1: BESCHRIJVING STAGEBEDRIJF

De stage vond plaats bij BNP Paribas Fortis [REDACTED] en duurde van 3 maart 2014 tot 16 mei 2014. Tijdens deze periode gaf het bedrijf toelating om interne documentatie in te kijken en te gebruiken. Het tweede deel van dit werk "Deel 2: literatuuronderzoek" is voornamelijk gebaseerd op deze informatie.

De doelgroep van dit onderzoek zijn jongeren. BNP Paribas Fortis was bereid om een document ter beschikking te stellen met recente gegevens van alle klanten van het kantoor [REDACTED] met een leeftijd tussen 18 en 34 jaar. Op basis van dit document werd het derde deel "Deel 3: case study BNP Paribas Fortis" geschreven.

Omdat de belangrijkste gegevens van BNP Paribas Fortis afkomstig zijn, is het relevant om een korte beschrijving van deze bank haar sector, missie en strategie en grootte te beschrijven.

1. BNP Paribas Fortis [REDACTED]

1.1 Type bedrijf en sector

BNP Paribas Fortis behoort tot de sector van de financiële instellingen. Deze sector bestaat uit vijf subsectoren; centrale bank, overige monetaire financiële instellingen, overige financiële intermediairs m.u.v. verzekeringsinstellingen en pensioenfondsen, financiële hulpbedrijven en tenslotte verzekeringsinstellingen en pensioenfondsen¹.

BNP Paribas Fortis wordt daarbij ingedeeld in de subsector van de overige monetaire financiële instellingen². Volgens de NBB bevat deze sector alle financiële instellingen en quasi-vennootschappen die niet in de subsector centrale bank vallen. De hoofdfunctie van de MFI's is financiële intermediatie. Ze hebben deposito's en/of daarmee vergelijkbare financiële titels van institutionele eenheden als schuldtitel en verstrekken kredieten en/of kopen waardepapieren aan³.

1.2 Missie en strategie

BNP Paribas Fortis heeft als doel om dé referentiebank te worden voor al zijn klanten in België. Daarnaast wil de bank al haar klanten ondersteunen in het

¹ NBB (s.d.). Institutionele sectoren volgens het ESR95: Algemene principes.

² FOD ECONOMIE. (10 juli 2013). KBO Public Search.

³ Ibid., voetnoot 1.

buitenland met een uniek netwerk dat zich uitstrekt over heel Europa. Hiermee moeten ook de wereldwijde posities van de groep versterkt worden⁴.

De bank wil zich focussen op haar kernactiviteiten. Hierbij maakt de instelling gebruik van haar leidende positie in België en Luxemburg. Tegelijkertijd wil BNP Paribas Fortis uitgroeien tot de nummer 1-bank in België met een internationale uitstraling. Ze doet dit door gebruik te maken van een uniek netwerk waarbij klanten bij één partner terecht kunnen voor alle Europese bankactiviteiten. Ze verleent klanten ook toegang tot de producten en het wereldwijde netwerk van Corporate & Investment Banking⁵.

De bank wil blijven groeien dus daarom zal ze blijven investeren in de activiteiten in Polen en Turkije⁶.

Daarnaast zal ze Europese of wereldwijde Competence Centres oprichten om de uitgebreide groep te ondersteunen. Van deze Competence Centres komen er vier in België (Corporate & Transaction Banking Europe, Trade Services, Global Factoring en Global Cash Management) en één in Luxemburg (Securities Services)⁷.

Ten slotte wil de bank in Europa een toonaangevende positie innemen in Asset Management en Leasing⁸.

1.3 Grootte

1.3.1 België en de wereld

BNP Paribas Fortis is een van de grootste bankgroepen ter wereld. BNP Paribas Fortis is aanwezig in 80 landen en heeft bijna 200 000 medewerkers. 150 000 daarvan zijn tewerkgesteld in Europa⁹.

De groep heeft vier thuishanden in Europa, namelijk in België, Frankrijk, Italië en Luxemburg¹⁰.

BNP Paribas Fortis bouwt zijn particulieren netwerk uit in het Middellandse Zeegebied, Turkije en Oost-Europa. Ook in het westen van de Verenigde Staten heeft het een belangrijk netwerk¹¹.

In zijn thuishand België, is BNP Paribas Fortis de nummer 1 in deposito's en nummer 2 in consumentenkrediet. Het bedrijf bekleedt eveneens de leiderspositie zowel in Private Banking als in Commercial en Corporate Banking.

⁴ BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Missie en strategie.

⁵ Ibid.

⁶ Ibid.

⁷ Ibid.

⁸ Ibid.

⁹ BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). BNP Paribas Fortis in een oogopslag.

¹⁰ Ibid.

¹¹ Ibid.

Herman Daems is voorzitter van de Raad van Bestuur en Maxime Jadot is CEO¹².

1.3.2 Kantoor **Vertrouwelijk**

Het kantoor in [REDACTED] heeft 11 vaste medewerkers waardoor het als een groot kantoor beschouwd kan worden¹³.

De Directeur van de Kantorengroep [REDACTED] (DKG) is mevrouw [REDACTED]. De kantorengroep [REDACTED] bestaat uit de kantoren van [REDACTED]¹⁴.

[REDACTED] is Directeur Particulieren Klanten (DPK), eveneens van de [REDACTED]¹⁵.

1.3.3 Klanten

De bank verleent financiële diensten aan zowel particulieren als zakelijke klanten en financiële instellingen. De particuliere klanten kunnen gebruik maken van de diensten van Retail Banking en Private Banking. Zakelijke klanten en financiële instellingen zijn er de diensten Corporate & Public Bank en Investment Partners¹⁶.

¹² BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Over BNP Paribas.

¹³ [REDACTED], Directeur Particuliere Klanten Groep [REDACTED] (BNP Paribas Fortis).

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Ibid.

¹⁶ BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Onze activiteiten.

DEEL 2: LITERATUURONDERZOEK

Het literatuuronderzoek biedt een antwoord op de verschillende deelvragen van de onderzoeksvraag “Wat is de beste beleggingsstrategie voor jongeren met een klein startkapitaal om op lange termijn een vermogen op te bouwen dat meer opbrengt dan de gereguleerde spaarrekening en welke strategie volgen ze in realiteit?”.

Wat is de beste beleggingsstrategie voor jongeren? Om deze vraag op een gefundeerde manier op te lossen wordt eerst het ontstaan van de verschillende beleggingsprofielen en -strategieën kort geschetst. Daarna wordt bekeken welke soorten beleggingsprofielen de bank hanteert. Bij elk profiel hoort automatisch een bepaalde beleggingsstrategie. Omdat de termen “profiel” en “strategie” met elkaar verbonden zijn, worden ze in dit werk door elkaar gebruikt. Na de definiëring van de beleggingsprofielen wordt geanalyseerd welke strategie “de beste” is, op het vlak van rendement op lange termijn. De cijfers gaan terug tot 1983.

Vervolgens moeten er een aantal termen uit de onderzoeksvraag afgebakend worden. Er wordt onderzocht wat een “jongere”, “beleggen met een klein bedrag” en de “opbrengst van de gereguleerde spaarrekening” precies inhoudt.

De literatuurstudie dient ook als theoretische basis voor “Deel 3: Case Study BNP Paribas Fortis”. In de case study wordt vaak naar dit onderdeel verwezen.

2. Beleggingsprofielen en –strategieën

2.1 Grondslag van de beleggingsprofielen: MiFID

MiFID staat voor Markets in Financial Instruments Directive. Deze richtlijn is sinds november 2007 van kracht en reguleert de markten voor financiële instrumenten. Het doel van MiFID is het bevorderen van de integratie, het concurrentievermogen en de efficiëntie van de financiële markten in de Europese Unie. Een belangrijk onderdeel van deze richtlijn is het beschermen van de belegger door het opstellen van een beleggersprofiel en het verdelen van de financiële producten en diensten in overeenstemming met dit profiel¹⁷.

Daarom stelt elke financiële instelling voor iedere klant een beleggingsprofiel op om zo te bepalen hoeveel risico een klant wil nemen en voor hoelang hij zijn geld wil beleggen. De benaming en de inhoud van de beleggingsportretten verschillen enigszins van bank tot bank.

¹⁷ FEBELFIN. (s.d.). Europese Commissie sleutelt aan MiFID-regels.

Bij onderzoek naar de “beste strategie” voor jongeren bij BNP Paribas Fortis is het dan ook noodzakelijk om de inhoud van de beleggingsprofielen/-strategieën van deze bank te kennen.

2.2 Toepassing van MiFID bij BNP Paribas Fortis

Vertrouwelijk

2.2.1 SBOM

SBOM staat voor Sparen en Beleggen Op Maat. Het is een richtlijn die alle medewerkers volgen bij een adviesgesprek met de klant. Bij het bepalen van een beleggingsportefeuille op maat doorloopt BNP Paribas Fortis met de klant vijf verschillende stappen¹⁸.

➤ Stap 1: beleggersprofiel

Het bepalen van het beleggersprofiel gebeurt aan de hand van een vragenlijst. Het volledige document is terug te vinden als “Bijlage 1: Vragenlijst met score ter bepaling van het beleggersprofiel”. Hiermee informeert de bank naar de financiële situatie, de doelstellingen en de kennis en ervaring van de klant aangaande beleggingen^{19 20}. BNP Paribas Fortis onderscheidt vijf verschillende profielen: conservatief, defensief, neutraal, dynamisch en agressief. Deze worden verder in detail besproken onder “2.3 Beleggingsprofielen en -strategieën bij BNP Paribas Fortis”.

➤ Stap 2: ijzeren spaarreserve

BNP Paribas Fortis biedt producten aan die veilig en onmiddellijk opvraagbaar zijn. Ze moeten een buffer opbouwen voor onvoorziene financiële tegenslagen. Deze spaarreserve verschilt van klant tot klant en hangt af van verschillende factoren, zoals het nettogezinsinkomen, de beroepssituatie, de woonsituatie en de genomen verzekeringen^{21 22}.

Bij BNP Paribas Fortis bestaan er drie soorten spaarrekeningen, namelijk de Klassieke Spaarrekening, de Online Spaarrekening en de Online Premium Spaarrekening²³.

➤ Stap 3: fiscaal sparen

¹⁸ BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Sparen en beleggen op maat: een korte intro.

¹⁹ BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Bepaal uw beleggersprofiel [Brochure]. Brussel. (Elektronische versie), passim.

²⁰ BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Vragenlijst beleggersprofiel [Brochure]. Brussel. (Elektronische versie), passim.

²¹ Ibid., voetnoot 18.

²² BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Sparen en beleggen op maat: 2 ijzeren spaarreserve.

²³ BNP PARIBAS FORTIS. (oktober 2010). Positionering van de gereguleerde spaarrekeningen [Brochure intern gebruik]. S.I. (Elektronische versie), p 1.

Door het invullen van de fiscale voordeelposten kan de klant elk jaar genieten van een belastingvoordeel, afhankelijk van zijn leeftijd en zijn beleggersprofiel. Zo kan hij bij pensioensparen tot 950 euro en bij langetermijnsparen tot 2.280 euro inbrengen. De belastingvermindering bedraagt 30% van het gestorte bedrag^{24 25}.

➤ Stap 4: doelsparen

Doelsparen biedt een oplossing voor concrete projecten van de klant. De aangeboden spaarformule wordt gekozen in functie van de datum waarop het project moet gerealiseerd moet worden²⁶.

➤ Stap 5: beleggingen

Bij het kiezen van de passende beleggingen kijkt de beleggingsadviseur naar het beleggersportret, de beleggingshorizon en de gewenste risicostijl (kapitaalbescherming of niet). De uiteindelijke beleggingsportefeuille van de klant is steeds in overeenstemming met de MiFID maatregelen²⁷.

2.3 Beleggingsprofielen en –strategieën bij BNP Paribas Fortis

2.3.1 Conservatief

➤ Beschrijving profiel

Conservatieve beleggers kiezen voor zekerheid. Ze vinden de bescherming van hun kapitaal belangrijker dan een mogelijk rendement. Ze willen absoluut geen risico lopen. Daarom verkiezen ze vooral producten zoals staatsbons, kasbons en andere vastrentende waarden in euro. Deze beleggers wensen niet in aandelen te investeren²⁸.

➤ Risicoklasse

BNP Paribas Fortis geeft aan al haar aangeboden beleggingsproducten een risicoklasse, waarbij een relatief veilig product een lage score krijgt en een risicovol product een hoge score. De risicoschaal gaat van 1 tot 7.

Het aanvaardbare risico voor een conservatief profiel ligt tussen 1 en 4.

De voorkeur gaat echter uit naar risicoklassen 1 en 2. In deze klassen bevinden zich de kasbons, obligatiefondsen in euro en een aantal fondsen met kapitaalbescherming.

²⁴ BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Sparen en beleggen op maat: 3 fiscaal sparen.

²⁵ BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Sparen en beleggen op maat: een korte intro.

²⁶ Ibid.

²⁷ Ibid.

²⁸ BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als conservatieve belegger [Brochure]. S.I. (Elektronische versie), p. 1.

Beleggingen uit risicoklassen 3 en 4 worden toegestaan als diversificatie in een goed gespreide portefeuille²⁹.

► Samenstelling portefeuille

De samenstelling van een conservatieve portefeuille moet binnen bepaalde grenzen blijven. Bij elke aankoop en verkoop moeten de vier grote activaklassen binnen de volgende minimum- en maximumlimieten blijven.

Activaklasse	Minimum (%)	Aanbevolen (%)	Maximum (%)
Aandelen	0	0	5
Obligaties	0	86	100
Alternatieve beleggingen	0	14	15
Liquiditeiten	0	0	100

Tabel 1: Uit BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als conservatieve belegger³⁰.

2.3.2 Defensief

► Beschrijving profiel

Beleggers met een defensieve strategie willen vooral zekerheid maar willen ook dat een gedeelte van de investering kan profiteren van een mogelijke stijging van de aandelenkoersen. Het grootste deel van de portefeuille zal dan ook belegd worden in veilige, vastrentende waarden en fondsen met kapitaalbescherming. Een beperkt deel van de portefeuille wordt geïnvesteerd in aandelen en/of aandelenfondsen³¹.

► Risicoklasse

Het aanvaardbare risico van een defensief profiel ligt tussen risicoklasse 1 en 6.

De voorkeur gaat echter uit naar risicoklassen 1, 2 en 3. In deze klassen bevinden zich de kasbons, obligatiefondsen in euro en een aantal fondsen met kapitaalbescherming.

Beleggingen uit risicoklassen 4, 5 en 6 worden toegestaan als diversificatie in een goed gespreide portefeuille. In deze klassen zitten de aandelenfondsen, aandelen en obligatiefondsen in andere munten³².

²⁹ BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als conservatieve belegger [Brochure]. S.I. (Elektronische versie), p. 1.

³⁰ Ibid., p. 2.

³¹ BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als defensieve belegger [Brochure]. S.I. (Elektronische versie), p. 1.

³² Ibid., p. 1.

➤ Samenstelling portefeuille

Activaklasse	Minimum (%)	Aanbevolen (%)	Maximum (%)
Aandelen	0	20	30
Obligaties	30	57	90
Alternatieve beleggingen	0	23	30
Liquiditeiten	0	0	70

Tabel 2: Uit BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als defensieve belegger³³.

2.3.3 Neutraal

➤ Beschrijving profiel

In de neutrale strategie wordt er een evenwicht gezocht tussen risico en rendement. De beleggers houden er rekening mee dat aandelen op lange termijn een hoger gemiddeld rendement geven dan andere beleggingsvormen. Daarom willen ze graag de helft van hun portefeuille beleggen in aandelen. Neutrale beleggers hebben meestal een langere beleggingshorizon³⁴.

➤ Risicoklasse

Het aanvaardbare risico van een neutraal profiel ligt tussen risicoklasse 2 en 7.

De voorkeur gaat echter uit naar risicoklassen 2, 3 en 4. In deze klassen bevinden zich de obligatiefondsen, fondsen met kapitaalbescherming en een groot aantal individuele obligaties.

Beleggingen uit risicoklassen 1, 5, 6 en 7 worden toegestaan als diversificatie in een goed gespreide portefeuille³⁵.

➤ Samenstelling portefeuille

Activaklasse	Minimum (%)	Aanbevolen (%)	Maximum (%)
Aandelen	25	40	65
Obligaties	15	40	55
Alternatieve beleggingen	0	20	35
Liquiditeiten	0	0	60

Tabel 3: Uit BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als neutrale belegger³⁶.

³³ BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als defensieve belegger [Brochure]. S.I. (Elektronische versie), p. 2.

³⁴ BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als neutrale belegger [Brochure]. S.I. (Elektronische versie), p. 1.

³⁵ Ibid., p. 1.

³⁶ Ibid., p. 2.

2.3.4 Dynamisch

➤ Beschrijving profiel

Beleggers die tot dit profiel behoren, kiezen bewust voor rendement. De portefeuille bevat aanzienlijk meer aandelen dan vastrentende beleggingen. Het risico dat de waarde van de portefeuille in tussentijd kan dalen door de negatieve ontwikkelingen op de aandelenmarkten wordt aanvaard. De dynamische beleggers maken zich daar weinig zorgen over en focussen zich vooral op het lange termijn rendement. In de portefeuille is er ook aandacht voor obligaties in andere munten of van risicovollere debiteuren³⁷.

➤ Risicoklasse

Het aanvaardbare risico van een dynamisch profiel ligt tussen risicoklasse 3 en 7.

De voorkeur gaat echter uit naar risicoklassen 3, 4 en 5. In deze klassen bevinden zich de meerderheid van de obligatiefondsen, een groot deel van de aandelenfondsen, een aantal fondsen met kapitaalbescherming en vele individuele obligaties en aandelen.

Beleggingen uit risicoklassen 1, 2, 6 en 7 worden toegestaan als diversificatie in een goed gespreide portefeuille³⁸.

➤ Samenstelling portefeuille

Activaklasse	Minimum (%)	Aanbevolen (%)	Maximum (%)
Aandelen	40	60	90
Obligaties	0	24	40
Alternatieve beleggingen	0	16	40
Liquiditeiten	0	0	50

Tabel 4: Uit BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als dynamische belegger³⁹.

2.3.5 Agressief

➤ Beschrijving profiel

Agressieve beleggers hebben hoofdzakelijk aandelen in portefeuille.

Vastrentende beleggingen en liquiditeiten beschouwen ze niet als een investering. Deze soort beleggers volgt de prestaties van de aandelen op de voet en koopt en verkoopt actief op de beurs. Ze bezitten en onderhouden een

³⁷ BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als dynamische belegger [Brochure]. S.I. (Elektronische versie), p. 1.

³⁸ Ibid., p. 1.

³⁹ Ibid., p. 2.

goede kennis van beleggingsproducten en blijven op de hoogte van de beursactualiteit⁴⁰.

➤ Risicoklasse

Het aanvaardbare risico van een agressief profiel ligt tussen risicoklasse 4 en 7.

De beleggingen uit risicoklassen 4, 5, 6 en 7 bevatten alle aandelenfondsen en individuele aandelen. De voorkeur gaat uit naar deze categorieën.

Beleggingen uit risicoklassen 1,2 en 3 worden toegestaan als diversificatie in een goed gespreide portefeuille⁴¹.

➤ Samenstelling portefeuille

Activaklasse	Minimum (%)	Aanbevolen (%)	Maximum (%)
Aandelen	45	81	100
Obligaties	0	0	25
Alternatieve beleggingen	0	19	40
Liquiditeiten	0	0	50

Tabel 5: Uit BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als agressieve belegger⁴².

⁴⁰ BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als agressieve belegger [Brochure]. S.I. (Elektronische versie), p. 1.

⁴¹ Ibid., p. 1.

⁴² Ibid., p. 2.

3. Modelportefeuilles 1983 – 2012

Er zijn cijfers beschikbaar over het rendement van de vijf beleggingsprofielen die teruggaan tot het jaar 1983. BNP Paribas Fortis geeft het historische rendement per jaar en per profiel weer en geeft ook een synthese van deze gegevens. De volledige data en synthese zijn terug te vinden in "Bijlage 2: Rendement voor de vijf soorten beleggersprofielen van 1983 tot 2012"⁴³.

De portefeuilles zijn samengesteld volgens de aanbevolen criteria van het overeenkomstige beleggingsprofiel, vandaar de naam modelportefeuilles. Zie titel "2.3 Beleggingsprofielen en –strategieën bij BNP Paribas Fortis" voor de aanbevolen samenstelling per profiel.

In dit deel worden de modelportefeuilles van BNP Paribas Fortis ook geanalyseerd. Eerst wordt het rendement per profiel berekend, rekening houdend met de aanbevolen beleggingshorizon. Daarna volgen twee analyses van deze portefeuilles waarin het rendement en het effect op het vermogen wordt berekend.

3.1 Synthese door BNP Paribas Fortis

Onderstaande tabel geeft een synthese van de rendementen weer van de vijf modelportefeuilles over verschillende periodes. Er wordt hierbij geen rekening gehouden met de kosten en taksen die bij beleggen horen.

In de rijen wordt het rendement weergegeven per periode alsook de aanbevolen beleggingshorizon. In de kolommen staan de beleggersprofielen gerangschikt van laag naar hoog risico.⁴⁴

Rendement	Cons	Def	Neutr	Dyn	Agr
Laatste jaar	9,7%	11,1%	13,4%	15,3%	16,4%
Laatste 5 jaar (geannualiseerd)	4,7%	3,9%	2,6%	1,3%	-0,7%
Laatste 10 jaar (geannualiseerd)	4,3%	4,8%	5,6%	6,4%	6,7%
Slechtste jaar	-3,9%	-11,1%	-23,0%	-31,6%	-41,8%
Beste jaar	12,7%	15,4%	23,3%	29,4%	35,6%
Laatste 30 jaar (geannualiseerd)	7,5%	8,1%	8,9%	9,5%	9,8%
Aanbevolen beleggingshorizon	4 jaar	5 jaar	7 jaar	9 jaar	11 jaar

Tabel X: Uit BNP PARIBAS FORTIS. (februari 2013). Modelportefeuilles 1983 – 2012: Synthese⁴⁵.

⁴³ BNP PARIBAS FORTIS. (februari 2013). Modelportefeuilles 1983 - 2012 [Brochure]. S.I.: s.n. (Elektronische versie).

⁴⁴ Ibid., p. 1.

⁴⁵ Ibid., p. 1.

Uit de bovenstaande tabel van BNP Paribas Fortis blijkt dat beleggen op korte termijn een negatieve return kan opleveren. In het slechtste jaar (van de laatste 10 jaar) hadden namelijk alle beleggingsstrategieën een negatief rendement. Zelfs het conservatieve profiel, dat in de meest veilige producten belegt, maakte een verlies van 3,9%. Het is dus bij geen enkele strategie aan te raden om te beleggen op slechts een jaar tijd.

Ook beleggen op 5 jaar houdt voor sommige profielen nog een risico in. Het agressieve profiel maakt namelijk de laatste 5 jaar een verlies van 0,7%. Dit is echter niet abnormaal aangezien de aanbevolen beleggingshorizon voor deze strategie 11 jaar bedraagt.

Zowel de laatste 10 als de laatste 30 jaar hebben alle profielen een rendement behaald. Voor beide periodes is er een duidelijk verband te onderscheiden tussen de grootte van het risico en de hoogte van het rendement. De percentages in de rij van "Laatste 10 jaar (geannualiseerd)" en in de rij van "Laatste 30 jaar (geannualiseerd)" stijgen namelijk naarmate het risico groter wordt per profiel. Hier geldt dus; hoe groter het risico, hoe hoger het rendement.

Om het risico op een verlies op te vangen, stelt BNP Paribas Fortis voor elk profiel een beleggingshorizon voor. Uit de historische rendementen blijkt namelijk dat er steeds rendement wordt gemaakt als de beleggingshorizon van een profiel gerespecteerd wordt. Zie hiervoor ook "Bijlage 3: Effect van de aanbevolen beleggingshorizon op het vermogen voor de vijf beleggersprofielen". Ook hier is er een algemene regel zichtbaar: naarmate het risico groter wordt, stijgt ook de duur van de beleggingshorizon.

3.2 Analyse van de modelportefeuilles

De tabel met historische data van de modelportefeuilles van bijlage 2 werd gebruikt om twee analyses te maken. De eerste analyse staat in bijlage 3 en berekent per profiel het effect van de aanbevolen beleggingshorizon op het vermogen. De tweede analyse berekent het gemiddeld rendement per profiel van 1983 tot 2012 en is terug te vinden in bijlage 4.

3.2.1 Rendement volgens de aanbevolen beleggingshorizon

In de eerste analyse van bijlage 3 werd berekend hoeveel procent het vermogen gestegen is bij het toepassen van de aanbevolen beleggingshorizon. In bijlage 3 zijn er binnen elk profiel kleuren gebruikt om het aflezen van resultaten voor de overeenkomstige beleggingshorizon te vergemakkelijken. Bijvoorbeeld bij het conservatieve profiel met een beleggingshorizon van 4 jaar begint de berekening van het vermogen pas nadat er 4 jaar verstreken is. Hiervoor werd dus het verschil van de oorspronkelijke inleg van 4 jaar gelden tussen de waarde van vandaag gedeeld door de waarde van vandaag. Zo wordt dan de procentuele stijging van het vermogen 4 jaar tijd voor elk jaar berekend. Het oorspronkelijke bedrag staat aangeduid in dezelfde kleur als het

percentage na 4 jaar beleggen. Dezelfde kleuren keren terug in blokken van 4 jaar. Zo wordt het veel makkelijker om van een willekeurig jaartal het startbedrag van 4 jaar geleden terug te vinden. Hetzelfde principe van steeds terugkerende kleuren volgens beleggingshorizon geldt ook voor de andere profielen.

Voor de berekening werden eerst de kolommen met de cumulatieve bedragen van elke portefeuille overgenomen uit bijlage 2. Het initiële bedrag dat belegd wordt op eind 1982 blijft dus 100,0 euro.

Vervolgens werd er per profiel berekend hoeveel het initiële belegde bedrag heeft opgebracht nadat de bijhorende beleggingshorizon verstreken was. Deze berekening werd gemaakt voor elk jaar vanaf het jaar dat de beleggingshorizon eindigde, dus na 5, 7, 9 of 11 jaar tijd.

Uit de cijfers blijkt dat de beleggingshorizon per profiel inderdaad een goede methode is om rendement te garanderen. Enkel in het dynamische profiel is er één maal een daling van het vermogen van 14,2% in 2008, ondanks het respecteren van de beleggingshorizon van 9 jaar.

Een algemene tendens wordt zichtbaar door de berekening van het gemiddelde procentuele stijging van het vermogen per profiel volgens de aanbevolen beleggingshorizon. Daaruit blijkt namelijk nog eens dat het vermogen en dus ook het rendement stijgt naargelang het risico groter wordt. Het contrast tussen het veiligste en het meest risicovolle profiel is opmerkelijk: een gemiddelde stijging van het vermogen van 35,3% tegenover een gemiddelde van 185,8%.

3.2.2 Gemiddeld rendement sinds 1983

In de tweede analyse werd berekend hoeveel rendement het volgen van een bepaald profiel gemiddeld zou opgebracht hebben sinds 1983. Zie hiervoor "Bijlage 4: Gemiddeld rendement voor de vijf beleggersprofielen sinds 1983 tot 2012".

Ook hier is de algemene tendens dat het rendement stijgt naargelang het risico groter wordt. Het contrast tussen het veiligste en het meest risicovolle profiel is opmerkelijk: een gemiddeld rendement van 7,7% voor het conservatieve profiel tegenover een gemiddelde van 11,9% voor het agressieve profiel.

4. Segmentatie van jongeren bij BNP Paribas Fortis

4.1 Algemene segmentatiecriteria

De klanten van BNP Paribas Fortis worden ingedeeld in drie hoofdsegmenten, namelijk de particulieren, de private bankers en de professionelen⁴⁶.

De segmentering van de particuliere klanten is gebaseerd op de soort adviseur die ze nodig hebben. De filosofie achter het segmenteren is namelijk gebaseerd op expertise. Elke levensfase heeft andere behoeftes en vereist dus ander advies. Daarom worden binnen elk van deze drie hoofdsegmenten de klanten opgedeeld in subsegmenten⁴⁷.

Voor klanten die nood hebben aan advies over beleggingen is er de PA of Persoonlijk Adviseur. De klanten in deze categorie zijn vaak rond de 60 jaar en ouder⁴⁸.

Klanten die behoefte hebben aan lenen en verzekeren, worden toegewezen aan een KA of een Klanten Adviseur. Deze klanten zijn nog redelijk jong met een leeftijd rond 45 jaar⁴⁹.

Voor klanten die niet in de vorige categorieën passen, die geen nood hebben aan intensief contact of die bancaire basisbehoeftes hebben (spaarrekening, zichtrekening, ...) is er de CA of Commercieel Adviseur⁵⁰.

Natuurlijk hanteert de bank ook andere criteria om klanten te segmenteren, zoals de grootte van hun vermogen. Deze criteria worden hier echter niet weergegeven om dit werk publiceerbaar te houden^{51,52}.

4.2 Segmentatie van jongeren

In deze studie zijn enkel de jongeren van belang, zij worden de Nexus-klanten genoemd. Een belangrijk criterium van dit subsegment is gebaseerd op een leeftijd van 18 tot 30 jaar. Jongeren zijn belangrijke klanten voor een bank. Eens ze klant zijn, is de kans groot dat ze heel hun leven klant blijven. Omdat jongeren behoefte hebben aan informatie rond bancaire basisproducten of

⁴⁶ BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Segmentatiecriteria.

⁴⁷ ██████████, Directeur Particuliere Klanten Groep ██████████ (BNP Paribas Fortis).

⁴⁸ BNP PARIBAS FORTIS. (20 november 2012). Aanpak 2013 voor de particuliere klanten [Brochure intern gebruik]. S.l.: s.n. (Elektronische versie), passim.

⁴⁹ Ibid., passim.

⁵⁰ Ibid., passim.

⁵¹ BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Segmenteringsprincipes: Overzichtstabel.

⁵² Ibid., voetnoot 48, passim.

advies rond woonsparen, lenen of verzekeren, krijgen ze de CA of de CA PAR toegewezen^{53,54}.

Voor dit onderzoek wordt het criterium gebruikt van BNP Paribas Fortis ter definiëring van een jongere, namelijk een leeftijd tussen 18 en 30 jaar.

⁵³ ██████████, Directeur Particuliere Klanten Groep ██████████ (BNP Paribas Fortis).

⁵⁴ BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Segmentatiecriteria.

5. Beleggen met een klein bedrag

De jonge belegger die een kapitaal wil opbouwen maar slechts een klein bedrag kan investeren, hoeft niet te wanhopen. Op jonge leeftijd beginnen beleggen met een bescheiden kapitaal is volgens Peter Ampe, Chief Investment Officer bij Société Générale Private Banking, zelfs een goede strategie. De klein vermogende belegger kan namelijk niet anders dan zijn vermogen geleidelijk op te bouwen. Vele beursgoeroes hebben ook op deze manier hun vermogen samengesteld. Het grote voordeel van een geleidelijke opbouw is dat de jongere meteen ook gespreid in de tijd belegt. Door periodiek eenzelfde bedrag op de beurs te beleggen wordt er namelijk ook automatisch gekocht op momenten dat bijna niemand anders durft te kopen, en de beurs dus goedkoop is⁵⁵.

Zo vroeg mogelijk beginnen met beleggen met een deel van het spaargeld, ook als het om een klein bedrag gaat, is een must volgens onafhankelijk analist Gert De Measure. Een belangrijke reden hiervoor is dat beleggen een leerproces is. Beleggen leert men niet in één week maar door er regelmatig mee bezig te zijn⁵⁶.

Ook Morningstar, een toonaangevende website van onafhankelijk beleggingsonderzoek, deelt dit standpunt. Wie jong met beleggen begint, heeft een langere belegginshorizon. Hierdoor kan er meer risico aangegaan worden omdat er genoeg tijd is om eventuele verliezen te voorkomen. Tegenover het hogere risico staat namelijk een hoger verwacht rendement. Morningstar waarschuwt daarbij ook voor een veel voorkomende beginnersfout, namelijk een te veilige of een te conservatieve strategie volgen. Wie te veilig belegt, loopt de kans dat het rendement slechts voldoende of zelfs net niet voldoende is om de inflatie te dekken⁵⁷.

Volgens ██████████, Directeur Particuliere Klanten van de Groep ██████████ bij BNP Paribas Fortis, kunnen jongeren beter voor een strategie kiezen die een hoog risico inhoudt. Op korte termijn zou dit geen goed idee zijn maar jongeren die een vermogen willen opbouwen voor hun pensioenleeftijd hebben nog een periode van 30 tot 40 jaar om dat risico op te vangen. Ze kunnen best in de eerste jaren zo veel mogelijk risico nemen om hun vermogen op te bouwen omdat daar een hoger rendement tegenover staat. Hiervoor zouden ze dus moeten kiezen voor een dynamische of een agressieve strategie. Wanneer de beleggingshorizon van 9 tot 11 jaar verstreken is, hebben ze een kapitaal opgebouwd dat meer opbrengt dan de andere strategieën. Daarna kunnen ze het verworven bedrag investeren in producten met een lager risico⁵⁸. Voor meer informatie over de verschillende soorten beleggingsstrategieën, zie titel "2.3 Beleggingsprofielen en –strategieën bij BNP Paribas Fortis".

⁵⁵ P. VAN MALDEGEM. (18 januari 2014). 7 tips voor een succesvol beursparcours. De Tijd, 6. (Elektronische versie).

⁵⁶ Ibid., p. 6.

⁵⁷ VAN DER PAS, M. (10 augustus 2012). Beleggen: voorkom deze 5 beginnersfouten.

⁵⁸ ██████████, Directeur Particuliere Klanten Groep ██████████ (BNP Paribas Fortis).

██████████, Persoonlijk Adviseur bij BNP Paribas Fortis ██████████, benadrukt dat jongeren voor het opbouwen van een vermogen zeker aan pensioensparen moeten doen vanaf het moment dat ze beginnen werken. Momenteel kan er per maand tot 79,16 euro ingelegd worden⁵⁹.

Uit het interview van De Tijd en het artikel op de website van Morningstar blijkt dat het belangrijk is om geld geleidelijk en gespreid te beleggen op de beurs. Een product waarbij het mogelijk is om met kleine bedragen in te stappen en geleidelijk en gespreid te beleggen, is het beleggingsfonds. De zakenkranten De Tijd en L'Echo hebben in maart 2014 prijzen uitgereikt voor de best presterende beleggingsfondsen op de Belgische markt. Daarbij viel ook een pensioenspaarfonds van BNP Paribas Fortis in de prijzen. Het laagste bedrag waarvoor men in een fonds kan beleggen is trouwens 30 euro per maand^{60, 61}.

Uit de case study blijkt dat het vermogen van de jongeren bij BNP Paribas Fortis sterk varieert maar de grootste groep bevindt zich wel in de klasse van 0 – 5000 euro aan totaal tegoeden. Omdat de klasse van de laagste waarden meteen ook de klasse is waarin de meeste jongeren zitten, wordt een totaal tegoed van 5000 euro en minder beschouwd als een klein startkapitaal. Daarom wordt in dit onderzoek uitgegaan van de maandelijkse minimuminleg voor een fonds, zijnde 30 euro. Zie "Deel 3: Case Study BNP Paribas Fortis" door de resultaten van de case study.

⁵⁹ ██████████, Persoonlijk Adviseur Kantoor ██████████ (BNP Paribas Fortis).

⁶⁰ VAN MALDEGEM, P. (12 maart 2014). Waar vindt u de beste beleggingsfondsen?

⁶¹ Ibid., voetnoot 59.

6. Opbrengst van de spaarrekening

In de huidige conjunctuur brengt spaargeld minder op dan de inflatie. De intrest op de spaarrekening is te laag om de inflatie te compenseren. Dit fenomeen heet financiële recessie. Hierdoor verliezen spaarders momenteel koopkracht doorheen de tijd. Aangezien het rendement op een risicovrije investering lager ligt dan de inflatie zou het logisch zijn dat spaarders in effecten stappen die een hoger rendement en een laag of gespreid risico bieden. Omdat de beurs echter in de laatste 10 jaar twee keer een achteruitgang kende, (eerst door de financiële crisis in 2008 en vervolgens door de schulden crisis in 2011) staan spaarders weigerachtig ten opzichte van deze strategie⁶².

Testaankoop heeft in 2013 het beleggingsgedrag van de Belg onder de loep genomen. Door middel van een enquête ontving de onafhankelijke organisatie 400 antwoorden die representatief zijn voor de bevolking van 35 tot 70 jaar. Uit de resultaten bleek dat de Belgische spaarder door de financiële crisis terughoudender is geworden en voor de veiligste beleggingen kiest⁶³.

6.1 Wettelijk gereguleerde spaarrekening

Een spaarrekening is een spaarinstrument zonder vervaldatum of opzegtermijn. De spaarder kan zijn geld op elk moment storten of afhalen.

De gereguleerde spaarrekening voldoet aan bepaalde wettelijke voorwaarden waardoor de rente vrijgesteld is van roerende voorheffing (artikel 21, 5° Wetboek van de Inkomstenbelastingen). De belastingvrijstelling geldt enkel voor depositorekeningen uitgedrukt in euro.

6.1.1 Rentervoeten

De vergoeding van de rente op spaardeposito's met fiscale vrijstelling is onderworpen aan een aantal wettelijke regels.

De maximale rentevergoeding van de spaarrekening is gekoppeld aan de rente van de ECB. Het totaal kan bestaan uit een basisrente en een getrouwheidspremie.

Sinds 1 april 2009 werd de maximale basisrente gebonden aan de rentevoet van de ECB. De maximale toegestane basisrente is het hoogste van de volgende percentages:

- 3 % (maximum), als de ECB-rente lager ligt dan dat percentage;
- het percentage van de herfinancieringsrente van de ECB als dit percentage hoger is dan 3%.

⁶² S. DECOCK. (24 november 2012). De grote spaarparadox. De Tijd, 29. (Elektronische versie).

⁶³ TESTAANKOOP. (24 april 2013). Beleggingen : de Belg is voorzichtig.

Er mag ook een getrouwheidspremie toegevoegd worden aan de basisrente.

De getrouwheidspremie wordt gegeven voor alle gelden die op dezelfde spaarrekening blijven staan voor een periode van minstens twaalf opeenvolgende maanden.

Het bedrag van de getrouwheidspremie:

- moet minstens 25 % van de basisrente zijn;
- mag dan de helft van het wettelijk opgelegde maximumtarief voor de basisrente bedragen.

Wanneer een bank bijvoorbeeld 2% basisrente geeft dan moet de getrouwheidspremie minimum 0,50% en maximum 1,50% bedragen⁶⁴.

Actuele overzichten van de rente van de ECB (alsook cijfers over de inflatie, werkloosheid en andere economische indicatoren) kunnen geraadpleegd worden op de website van de NBB⁶⁵.

6.2 Gereguleerde spaarrekeningen bij BNP Paribas Fortis

Na een zoektocht op www.spaargids.be, een platform om rentes en voorwaarden van rekeningen te vergelijken, bleek dat er veel verschillende soorten spaarrekeningen bestaan (klassieke spaarrekening, internetspaarrekening, niet-gereguleerde spaarrekening, spaarrekeningen met minimuminleg...) die onderling erg kunnen verschillen in voorwaarden⁶⁶. Het vergelijken van de rentevoeten van alle soorten spaarformules zou dus te complex zijn. Daarom is er gekozen om uitsluitend te werken met de tarieven van de gereguleerde spaarrekeningen van BNP Paribas Fortis.

Deze bank biedt verschillende spaarformules aan. Sommige spaarrekeningen hebben echter een minimum- en maximuminleg die soms wel erg hoog ligt voor een persoon met een klein startkapitaal. Bijvoorbeeld de Spaarrekening Plus heeft dezelfde rentetarieven als bij de klassieke formule, tenzij de klant meer dan 50.000 euro spaart⁶⁷.

Door het toepassen van bovenstaande criteria; de wettelijke reglementering van de rekening en de geschiktheid voor een persoon met een klein startkapitaal, werden de rentevoeten van twee rekeningen bij BNP Paribas geselecteerd.

6.2.1 Klassieke Spaarrekening

⁶⁴ FEBELFIN ACADEMY. (01 april 2012). Gespecialiseerde opleiding 'Bank- en beleggingswezen' [Cursus]. s.n. (Elektronische versie), p 63-65.

⁶⁵ NBB. (12 maart 2014). Macro-economische statistieken.

⁶⁶ SPAARGIDS. (14 maart 2014). Vergelijk spaarrekeningen (België).

⁶⁷ BNP PARIBAS. (s.d.). Spaarrekening Plus.

De eerste gereguleerde spaarrekening is de gewone spaarrekening, hier "Klassieke Spaarrekening" genoemd.

➤ Historiek van de rentevoeten

In bijlage 5 worden de historische rentetarieven weergegeven van de klassieke spaarrekening bij BNP Paribas Fortis sinds 1995⁶⁸. Uit deze data blijkt dat de laatste 5 jaar sinds het verdwijnen van de aangroepremie op 1 maart 2009 de totale rente niet meer boven 2,25% uitkomt. Volgens de laatste beschikbare cijfers is de rente op de klassieke spaarrekening zelfs gedaald naar een totaal van 0,60%.

6.2.2 Online Spaarrekening Premium

De tweede gereguleerde spaarrekening bij BNP Paribas Fortis is de Online Spaarrekening Premium. Deze rekening wordt gekenmerkt door een hogere totale rentevergoeding (basisrente en getrouwheidspremie) dan bij de spaarrekening. De focus ligt daarbij op de hoge getrouwheidspremie. De klant krijgt een hogere vergoeding omdat hij transacties zelf moet uitvoeren via elektronische kanalen (Self Banking, PC Banking en Phone Banking). Dit staat haaks op de klassieke spaarrekening, waarbij de klant van meer service kan genieten⁶⁹.

Om van de hogere rentevoeten te kunnen genieten moet er een bepaalde voorwaarde voldaan worden. De minimuminleg bedraagt namelijk 12 500 euro. Dit betekent dat het rekeningsaldo minimum 12 500 euro moet bedragen voor de toepassing van de rentevoet. Indien het saldo lager ligt tijdens de premieverwervingsperiode, dan zijn de voorwaarden van de Klassieke Spaarrekening van kracht⁷⁰.

➤ Historiek van de rentevoeten

De rentetarieven van de online spaarrekening bij BNP Paribas Fortis zijn terug te vinden in bijlage 6. Uit deze cijfers blijkt dat de totale maximale rentevergoeding sinds het ontstaan van deze rekening in december 2009, 2,50% bedroeg. Volgens de laatste cijfers is de totale rentevergoeding momenteel nog 1,35%.⁷¹

⁶⁸ BNP PARIBAS. (s.d.). Historiek van de rentevoeten: BNP Paribas Fortis: Tarief Spaarrekening.

⁶⁹ BNP PARIBAS FORTIS. (05 september 2011). Online spaarrek. Premium: Prodbesch.

⁷⁰ Ibid.

⁷¹ BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Tarief Online Spaarrekening Premium.

DEEL 3: CASE STUDY BNP PARIBAS FORTIS

De gegevens die in dit onderdeel geanalyseerd worden, zijn ter beschikking gesteld door BNP Paribas Fortis. Het gaat om een bestand van alle klanten tussen de leeftijd van 18 tot 34 jaar van het kantoor in [REDACTED].

Het originele klantenbestand alsook de twee verwerkte versies, mogen niet als bijlage opgenomen worden in dit werk omdat het dan niet meer gepubliceerd mag worden. Dat zou namelijk haaks staan op de bescherming van de persoonlijke gegevens van klanten en van de interne informatie van BNP Paribas Fortis.

De verwerking van het klantenbestand is niet willekeurig tot stand gekomen: de stappen uit het boek Marktonderzoek werden hiervoor gevolgd⁷².

7. Onderzoeksdoel

Het doel van dit onderzoek is het vinden van een antwoord op de vraag “Wat is de beste beleggingsstrategie voor jongeren met een klein startkapitaal om op lange termijn een vermogen op te bouwen dat meer opbrengt dan de gereguleerde spaarrekening en welke strategie volgen ze in realiteit?”.

Er werd eerder in dit werk al een antwoord gevormd op het eerste deel van de onderzoeksvraag. Zie hiervoor “Deel 2: Literatuuronderzoek”.

Deel 3 wil echter bestuderen welke beleggingsstrategie jongeren werkelijk volgen door middel van een case study. Zo kan er gekeken worden of de beste aanpak in theorie ook in de praktijk wordt toegepast. Hiervoor werden de gegevens van jonge klanten uit het kantoor van BNP Paribas Fortis [REDACTED] geanalyseerd.

8. Werkwijze

8.1 Voorbereiding

De eerste stap in het onderzoek werd gezet door het onderwerp te bepalen en te splitsen in deelonderwerpen. Deze eerste aanzet tot een onderzoeksvraag werd in een mindmap voorgesteld (zie bijlage 7: Opsplitsing van de voorlopige onderzoeksvraag op 14 maart 2014). Hierrond werd dan eerst algemene informatie gezocht via openbare bronnen en via BNP Paribas Fortis. Het verkregen inzicht over beleggen en jongeren werd dan verwerkt tot het literatuuronderzoek (zie “Deel 2: Literatuuronderzoek”).

⁷² A. JACQUES, H. WALRAVENS (2007). Marktonderzoek: Hoe pak je het zelf aan? Mechelen, p. 179 ev.

Vervolgens werd de onderzoeksvraag nog meer afgebakend. Meer specifieke informatie die dan nog ontbrak werd opgezocht en verwerkt.

Na het vervolledigen van de literatuurstudie en het afbakenen van de onderzoeksvraag kon men starten met de tweede fase van het onderzoek: de case study van jongeren van BNP Paribas Fortis [REDACTED].

8.2 Verwerking van het klantenbestand

De Directeur Particuliere Klanten van het kantoor [REDACTED] stelt een Excel-bestand ter beschikking met gegevens van alle klanten binnen het kantoor met een leeftijd van 18 tot 34 jaar. Het gaat om een totaal van 903 klanten.

In dit document worden deze klanten alfabetisch gerangschikt op naam en in rijen. Elke klant heeft 57 kolommen achter zijn naam staan, gaande van demografische gegevens zoals geslacht en leeftijd tot bancaire producten zoals rekeningen, kredieten en verzekeringen. Per klant wordt in elke kolom aangeduid welke producten hij al dan niet bezit. Indien hij een product bezit, staat het overeenkomstige bedrag onder de kolomkop ingevuld. Indien hij geen product bezit, is de cel leeg.

Allereerst werd het originele bestand bewerkt tot een relevantere en bruikbaarere lijst. Dit proces gebeurde in verschillende stappen.

Eerst werden enkel de "jongeren" behouden omdat zij de onderzoeksgroep vormen. Deze filtering bracht het aantal klanten tussen 18 en 30 jaar terug op 671. De term "jongeren" werd eerder al gedefinieerd in "Deel 2: Literatuuronderzoek", onder titel "4.2 Segmentatie van jongeren".

Vervolgens werd nagegaan welke kolommen er bruikbaar waren en welke niet. Zo is het bijvoorbeeld niet relevant voor dit onderzoek of een jongere een kluis bij de bank huurt of niet. De kolom "Kluis" werd dus verwijderd. Bovendien werd er ook gecontroleerd welke gegevens BNP Paribas Fortis toelaat om te verwerken. Daarom werden onder andere de kolommen die de namen en segmentatie van de klanten bevatten, niet meer weergegeven.

Na deze selecties bleven er nog 28 kolommen per klant over.

Voor de verdere verwerking van deze gegevens is er gekozen om kwantitatief onderzoek te voeren. Bij kwantitatief onderzoek gebruikt men statistische technieken om tot een conclusie te komen. Daardoor is het onderzoek objectief van aard. Deze methodes kunnen een antwoord geven op vragen zoals wat, waar, wanneer en hoeveel. In tegenstelling tot kwalitatief onderzoek kan een groot aantal personen onderzocht worden⁷³.

Om een zo goed mogelijke kwantitatieve analyse te voeren, werden van het bewerkte bestand twee versies gemaakt. Door het samen zetten van gegevens

⁷³ A. JACQUES, H. WALRAVENS (2007). Marktonderzoek: Hoe pak je het zelf aan? Mechelen, p. 16 – 18.

van een bepaald type (ordinaal en nominaal versus rationaal) in één document wordt het overzichtelijker om hier specifieke analyses op uit te voeren die enkel nuttig zijn op deze soort van gegevens. Er kan bijvoorbeeld niet een gemiddelde postcode berekend worden.

8.2.1 Verwerking 1: nominale en ordinale variabelen

In de eerste verwerking werden de variabelen omgezet in nominale en ordinale waarden.

Bij nominale variabelen worden waarden weergegeven door cijfers waarbij deze cijfers eigenlijk codes voorstellen. Met andere woorden: de cijfers staan voor teksten en daar kan niet mee gerekend worden⁷⁴. Een voorbeeld hiervan is de code 1 of 2 voor het geslacht man of vrouw of de code 3080 voor de gemeente XXXXXXXXXX.

Bij ordinale variabelen zijn cijfers ook eigenlijk codes. In dit geval hebben ze echter wel een bepaalde logica en volgorde⁷⁵. Bijvoorbeeld het soort beleggersprofiel wordt niet weergegeven als conservatief, defensief en neutraal maar als de codes P0, P25 en P50.

In de eerste versie werden dus alle cijfers vervangen door codes. Waar er voorheen in een kolom een bedrag of een leeg vakje stond, stond er na de verwerking een "Ja" of een "Nee". Daardoor gaf dit document een overzicht van welke producten een jongere al dan niet bezat.

Deze eerste verwerking van het klantenbestand is niet als bijlage toegevoegd voor de reden i.v.m. publiceerbaarheid.

Vervolgens werden deze gegevens beschrijvend verwerkt. Dat betekent dat de gegevens enkel worden weergegeven en dat er nog niet gezocht wordt naar een verklaring. Ze werden dus omgezet in tabellen met enkel ordinale en nominale waarden. De frequentie en de relatieve frequentie werden telkens berekend. Deze tabellen zijn terug te vinden in "Bijlage 8: Verwerking van het klantenbestand" onder "Beschrijvende verwerking - Nominale en ordinale variabelen - Tabellen".

Daarna werden van alle tabellen ook grafieken gemaakt. Enkel de belangrijkste en meest opvallende resultaten worden besproken in dit werk besproken. Voor een overzicht van alle grafieken, zie bijlage 8 onder "Beschrijvende verwerking - Nominale en ordinale variabelen - Grafieken".

Daarenboven werd ook een verklarende verwerking uitgevoerd. Hierbij wordt geprobeerd om een verklaring voor een variabele te vinden door gebruik te maken van een andere. De te verklaren variabele is uiteraard het beleggingsprofiel en de bijhorende beleggingsstrategie. Hiervan zijn in de bijlages twee versies te vinden omdat er twee verklaringen gezocht worden.

⁷⁴ A. JACQUES, H. WALRAVENS (2007). Marktonderzoek: Hoe pak je het zelf aan? Mechelen, p. 155.

⁷⁵ Ibid., p. 155.

Ten eerste wordt er gezocht naar het verband tussen het al dan niet hebben van een beleggersprofiel en een andere variabele. Zie hiervoor bijlage 8 onder "Verklarende verwerking versie 1".

Ten tweede wordt er gezocht naar het verband tussen het soort beleggersprofiel (conservatief, defensief of neutraal) en een andere variabele. Zie hiervoor bijlage 8 onder "Verklarende verwerking versie 2".

Voor het onderzoeken van deze verbanden wordt de statistische toets Chi-kwadraat toegepast volgens de methode in het boek "Marktonderzoek"⁷⁶. Deze berekeningen zijn terug te vinden in bijlage 8, onder "Verklarende verwerking versie 1 – Verband tussen ordinale en nominale variabelen – Berekening van de Chi-kwadraat-test" en onder "Verklarende verwerking versie 2 – Verband tussen ordinale en nominale variabelen – Berekening van de Chi-kwadraat-test".

Enkel de variabelen waartussen een verband gevonden werd, zijn weergegeven in een grafiek omdat het weergeven van geen verbanden ook geen meerwaarde biedt. Deze grafieken zijn tevens opgenomen in bijlage 8, onder "Verklarende verwerking versie 1 – Verband tussen ordinale en nominale variabelen – Grafieken die een verband aangeven" en onder "Verklarende verwerking versie 2 – Verband tussen ordinale en nominale variabelen – Grafieken die een verband aangeven".

8.2.2 Verwerking 2: Ratiogeschaalde variabelen

In de tweede versie werden de variabelen omgezet in ratiogeschaalde waarden. Bij ratiogeschaalde variabelen worden waarden weergegeven door getallen waarbij deze geen codes voorstellen maar volwaardige cijfers zijn. Het gaat hier dus om aantallen en bedragen. Een voorbeeld hiervan is de leeftijd van de jongeren; deze varieert van 18 tot 30 jaar.

Deze tweede verwerking van het klantenbestand is niet als bijlage toegevoegd voor de reden i.v.m. publiceerbaarheid.

Vervolgens werden deze gegevens beschrijvend verwerkt. Eerst werden ze omgezet in tabellen waarin de mediaan, het rekenkundig gemiddelde en de standaardafwijking telkens berekend werd. Deze tabellen zijn terug te vinden in bijlage 8 onder "Beschrijvende verwerking – Ratiogeschaalde variabelen - Tabellen".

Tenslotte werden van alle tabellen ook grafieken gemaakt. Enkel de belangrijkste en meest opvallende resultaten worden in dit werk besproken. Voor een overzicht van alle grafieken, zie bijlage 8 onder "Beschrijvende verwerking – Ratiogeschaalde variabelen - Grafieken".

⁷⁶ A. JACQUES, H. WALRAVENS (2007). Marktonderzoek: Hoe pak je het zelf aan? Mechelen, p. 186 – 190.

9. Resultaten

Enkel de opmerkelijkste of belangrijkste resultaten werden besproken. In de volgende bespreking van de verwerkte gegevens komen dus niet alle cijfers aan bod. De volledige verwerking van het klantenbestand (alle gemaakte tabellen, grafieken en berekeningen) kunnen echter geraadpleegd worden in bijlage 8. De bedragen en percentages in de bijlages werden tot minstens één decimaal cijfer weergegeven. In dit onderdeel worden echter alle cijfers afgerond ten voordele van de leesbaarheid. Zoals eerder vermeld, is het originele klantenbestand niet opgenomen in de bijlages om de privacy van de klanten te waarborgen.

De verwerkte gegevens werden steeds per categorie weergegeven en daarbinnen alfabetisch gerangschikt. Er zijn vijf categorieën. De eerste categorie heet "Algemeen" en bestaat uit algemene en demografische gegevens. De tweede categorie "Kredieten" omvat de verschillende soorten kredieten die een jongere al dan niet bezit. Onder "Rekeningen" bevinden zich steeds de zichtrekening, de spaarrekening, de termijnrekening en de effectenrekening. De derde categorie "Verzekeringen" behandelt de verschillende soorten verzekeringen. De laatste categorie heet "Andere" en bevat drie producten; de kredietkaart, PC Banking en Phone Banking.

9.1 Beschrijvende verwerking

9.1.1 Nominale en ordinale variabelen

► Algemeen

Uit de verwerking blijkt dat slechts een vijfde van de 671 jongeren van het kantoor ██████████ een beleggersprofiel heeft. In absolute cijfers gaat het om 136 personen. De grote meerderheid (een kleine 80% of 535 personen) heeft (nog) geen profiel laten bepalen.

Het valt op dat de personen met een profiel zich in de eerste plaats in de categorie P0 of het conservatieve profiel bevinden (66 personen). In de tweede plaats zitten ze in categorie P25 of in het defensieve profiel (49 personen). In de derde en laatste plaats bevinden ze zich in categorie P50 of in het neutrale profiel (21 personen). Geen enkele jongere heeft een dynamisch of agressief profiel.

In "Deel 2: Literatuuronderzoek" onder de titel "2.3 Beleggingsprofielen en – strategieën bij BNP Paribas Fortis" werden de soorten profielen en hun strategie grondig besproken. Daarin werd al duidelijk dat het conservatieve en defensieve profiel een strategie volgen met een laag risico en het dynamische en agressieve profiel een strategie volgen met een hoog risico. Aangezien de jongeren vooral in de eerste twee categorieën zitten en helemaal niet in de laatste twee kan hieruit afgeleid worden dat ze liever geen risico nemen en kiezen voor veilige beleggingen. Hiermee wordt ook het onderdeel "6.

Opbrengst van de spaarrekening" van "Deel 2: literatuuronderzoek" bevestigd: beleggers kiezen tegenwoordig voor veiligere investeringen.

Beide geslachten zijn redelijk evenwichtig vertegenwoordigd in deze groep, met 52% (of 348 aantal) mannen en 48% (of 323 aantal) vrouwen.

57% (385 personen) is 24 jaar of jonger en 43% (286 personen) heeft een leeftijd tussen 25 en 30 jaar.

De overgrote meerderheid van de doelgroep doet niet aan pensioensparen. Het gaat om ruim 91% (613 personen) van de 671 jongeren. Slechts een minderheid van 9% (58 personen) doet aan pensioensparen.

Uit de analyse van de postcodes blijkt dat vooral de gemeente ██████████ vertegenwoordigd is met 72% (484 personen), gevolgd door de gemeente Wezembeek-Opem met 3,4% (23 jongeren).

Van de 671 jonge klanten heeft een minderheid van 18% (119 personen) al een krediet bij BNP Paribas Fortis. 82% (552 personen) is schuldvrij.

Bijna 60% (384 personen) heeft niet meer dan 5.000 euro tegoeden bij BNP Paribas Fortis. Met andere woorden heeft de meerderheid van de jongeren in totaal maximum 5.000 euro op alle rekeningen samen van deze bank. 15% (102 personen) heeft een totaal aantal tegoeden tussen 5001 en 10.000 euro. 9% (59 personen) bezit een totaal bedrag dat tussen 10.001 en 15.000 euro ligt. Het aantal jongeren binnen elke klasse daalt naarmate de bedragen stijgen.

15% (100 personen) heeft minimum één verzekeringsproduct bij BNP Paribas Fortis.

➤ Kredieten

Uit de bovenstaande algemene analyse bleek al dat een minderheid (18% of 119 personen) een lening heeft bij de bank. Volgens de cijfers ging ruim 15% (103 personen) een korte termijn krediet aan en heeft nog geen 3% (19 personen) een hypothecaire lening. Geen enkele jongere (0% of 0 personen) heeft een investeringskrediet, een kaskrediet of een ander lange termijn krediet genomen.

➤ Rekeningen

In het klantenbestand worden vier soorten rekeningen weergegeven. Door de verwerking wordt duidelijk dat bijna alle klanten of 91% (612 personen) een zichtrekening heeft bij de bank. 88% (587 personen) bezit een spaarrekening. 17% (112 personen) bezit een effectenrekening en slechts 8% (56 personen) heeft een termijnrekening.

De zichtrekening en de spaarrekening zijn dus de meest courant gebruikte rekeningen bij jongeren.

➤ Verzekeringen

Niemand van de 671 jongeren heeft een hospitalisatieverzekering bij BNP Paribas Fortis. Ook andere verzekeringsproducten werden niet vaak gekocht. Slechts 1% (6 personen) heeft een autoverzekering, ruim 2% (10 personen) heeft een financiële verzekering en 4% (28 personen) heeft een pensioenverzekering. Ruim 5% (32 personen) heeft een schuldsaldoverzekering, 5% (35 personen) heeft een niet fiscale levensverzekering, 5% (35 personen) heeft een familiale verzekering en bijna 6% (37 personen) heeft een brandverzekering. De meest gekochte verzekering is de fiscale levensverzekering met 7% (46 personen).

➤ Andere

Een vijfde van de jonge klanten bezit een kredietkaart. De meerderheid (87% of 583 personen) heeft PC Banking geactiveerd om verrichtingen uit te voeren via de computer. 24% (159 personen) heeft Phone Banking geactiveerd voor telefonische verrichtingen.

9.1.2 Ratiogeschaalde variabelen

Het gemiddelde wordt berekend op de personen die een product werkelijk bezitten. Als er dus 612 mensen een zichtrekening hebben, dan wordt het gemiddelde genomen van het bedrag op de zichtrekening van deze personen, ook als dit bedrag 0 euro is. De 59 personen zonder zichtrekening worden dus niet in de berekening opgenomen. Hetzelfde geldt voor de berekening van de mediaan.

➤ Algemeen

De gemiddelde leeftijd van de doelgroep is 24 jaar.

Het gemiddeld bedrag dat er gespaard werd door het pensioensparen is 2.341 euro.

Het totaal aan verzekeringspremies dat elk jaar door de jonge klanten betaald wordt, is gemiddeld 110 euro. Dit gemiddelde is echter wat vertekend omdat uit de verwerking van de nominale en ordinale gegevens blijkt dat niet veel jongeren een verzekering hebben (zie "9.1.1 Nominale en ordinale variabelen" onder "Verzekeringen"). De mediaan is dan ook 0 euro aan verzekeringspremies.

Hetzelfde geldt voor het totaal aan schulden (leningen): de gemiddelde totale schuld bedraagt 5.953 euro maar aangezien de meerderheid geen krediet heeft is de mediaan ook hier 0 euro.

Het totaal tegoeden dat een jongere heeft bij BNP Paribas Fortis is gemiddeld 10.521 euro. Dit gemiddelde ligt echter aan de hoge kant omdat er een paar uitschieters waren van meer dan 100.000 euro die het gemiddelde omhoog halen. De mediaan ligt dan ook een stuk lager: 3.895 euro aan totaal tegoeden.

➤ Kredieten

Het gemiddeld bedrag dat een jongere ontleent voor zijn woning is 202.406 euro.

Voor het korte termijn krediet wordt gemiddeld 1.395 euro geleend. Volgens de mediaan is dit echter 0 euro. Dat komt omdat een minderheid van 15% een korte termijn krediet aanging (zie "9.1.1 Nominale en ordinale variabelen" onder "Kredieten").

➤ Rekeningen

Op de effectenrekening staat gemiddeld 8.950 euro met een mediaan van 1.179 euro.

Het bedrag op de termijnrekening is gemiddeld 609 euro met een mediaan van 0 euro.

Zichtrekeningen bevatten gemiddeld 213 euro. De mediaan wijkt hier licht van af met een bedrag van 169 euro.

Op de spaarrekening staat gemiddeld 8.273 euro. De mediaan wijkt hier sterk vanaf en komt uit op slechts 2.758 euro. Een reden voor de beduidend lagere mediaan t.o.v. het gemiddelde kan gevonden worden in het originele klantenbestand. Daar valt op dat er grote bedragen van meer dan 100.000 euro gewoon op de spaarrekening geparkeerd staan. Dat draagt bij tot een hoger gemiddelde.

➤ Verzekeringen

Jongeren betalen gemiddeld 1.017 euro voor de verzekering van hun wagen. Dit komt overeen met een mediaan van 1.104 euro.

Voor een brandverzekering bedraagt de gemiddelde premie 317 euro met een mediaan van 257 euro.

De betaalde premie van een familiale verzekering is gemiddeld 77 euro, hetgeen goed overeenkomt met de mediaan van 84 euro.

Het gemiddeld gestort bedrag voor een financiële verzekering is 8.571 euro. Volgens de mediaan is dit 6.961 euro.

Het gemiddeld betaalde bedrag voor de fiscale levensverzekering bedraagt 620 euro en ligt niet ver van de mediaan van 534 euro.

Bij de niet fiscale levensverzekering is het gemiddeld gestorte bedrag 9.989 euro. De mediaan komt uit op een waarde van 5.187 euro.

Het bedrag dat gemiddeld gestort wordt voor de pensioenverzekering is 791 euro met een mediaan van 950 euro.

Voor de schuldsaldoverzekerings wordt er gemiddeld 52 euro gestort. De mediaan hierbij is 0.

➤ Andere

Onder deze categorie werd geanalyseerd hoeveel debetverrichtingen er werden uitgevoerd met PC- en Phone Banking en hoeveel facturen er werden ontvangen voor een kredietkaart. Het aantal gedane verrichtingen en ontvangen facturen situeert zich binnen een periode van 12 maanden.

Voor het laatste jaar werd er per jongere gemiddeld 7 debetverrichtingen via PC Banking behandeld tegenover 0 debetverrichtingen via Phone Banking.

Onder de vorige titel "9.1.1 Nominale en ordinale variabelen" werd besproken dat 24% (159 personen) Phone Banking geactiveerd hebben.

Daaruit kan dan afgeleid worden dat hoewel er jongeren zijn die Phone Banking geactiveerd hebben, ze er eigenlijk geen gebruik van maken.

9.2 Verklarende verwerking

9.2.1 Verband tussen ordinale en nominale variabelen

In tegenstelling tot het beschrijvend deel worden er hier niet louter cijfers weergegeven maar wordt er gezocht naar een verband tussen variabelen. Er wordt gezocht naar twee verbanden tussen het beleggersprofiel en een andere variabele.

Ten eerste wordt er gezocht naar het verband tussen het al dan niet hebben van een beleggersprofiel en het bezitten van een bepaald demografisch kenmerk, product of bedrag.

Ten tweede wordt er gezocht naar het verband tussen het soort beleggersprofiel (conservatief, defensief of neutraal) en het bezitten van een bepaald demografisch kenmerk, product of bedrag.

➤ Beleggersprofiel of niet

Het al dan niet hebben van een beleggersprofiel is afhankelijk van volgende factoren:

- leeftijd;
- pensioensparen;
- schulden;
 - korte termijn kredieten;
- totaal tegoeden;
 - effectenrekening;
 - spaarrekening;
 - termijnrekening;
- verzekeringen;

- brandverzekering;
- familiale verzekering;
- financiële verzekering;
- fiscale levensverzekering;
- niet fiscale levensverzekering;
- pensioensverzekering;
- schuldsaldoverzekering;
- kredietkaart.

Volgens de berekeningen via de statistische toets "Chi Kwadraat" staat het hebben van een beleggersprofiel in verband met de leeftijdsgroep waarin de jongeren zich bevinden. Dat blijkt duidelijk uit de berekening van het statistisch significant verschil maar is ook meteen zichtbaar op de grafiek. Zie bijlage 8 "Verklarende verwerking versie 1 – Verband tussen ordinale en nominale variabelen". Uit de grafische voorstelling wordt duidelijk dat in de groep van de 18 tot 24 jarigen er slechts 15% een profiel hebben t.o.v. 28% in de groep van de 25 tot 30 jarigen."

Van de jongeren die aan pensioensparen doen, heeft 62% een beleggersprofiel tov 16% bij jongeren die niet sparen voor hun pensioen.

In de groep jongeren die een krediet hebben bij de bank, heeft er 38% ook zijn beleggersprofiel laten bepalen. In de schuldloze groep bezit er slechts 16% een profiel. Er is echter maar één specifiek krediet dat verband houdt met het hebben van een profiel en dat is het korte termijn krediet. 43% van deze kredietnemers heeft namelijk ook een profiel terwijl van personen zonder korte termijn krediet er maar 16% een profiel heeft.

Op het eerste zicht is er in de grafiek niet meteen een verband te onderscheiden tussen het hebben van een beleggersprofiel en het totaal tegoeden. Volgens de statistische toets van Chi Kwadraat is dit echter wel het geval. Hiervoor moeten de werkelijke waarden in bijlage 8 onder "Beschrijvende verwerking – Nominale en ordinale variabelen – Tabellen" erbij genomen worden. Daarin valt het op dat vanaf de klasse "45.001 – 50.000" er nooit meer dan 5 personen in een categorie zitten. Doordat het aantal personen per categorie dan toch erg laag ligt, kan dit een vertekend beeld geven in de grafiek. Wanneer er echter enkel rekening gehouden wordt met de eerste negen klassen van "0 – 5.000" tot en met "40.0001 – 45.000" dan is er een algemene tendens waarneembaar. Naarmate het totaal aantal tegoeden stijgt, stijgt ook het percentage aan jongeren die een beleggingsprofiel heeft. De omgekeerde tendens is dan ook zichtbaar bij jongeren zonder profiel: hoe lager het totaal vermogen, hoe minder personen met een profiel.

Er is een zeer duidelijk verband tussen het hebben van een profiel en de houder zijn van een effectenrekening. 100% van de jongeren die een effectenrekening bezit, heeft ook een profiel laten bepalen. Hier is dan ook een logische verklaring voor: sinds de MiFid-richtlijnen mag kan geen enkele nieuwe klant nog verrichtingen uitvoeren op een effectenrekening zonder beleggersprofiel.

Van de jonge klanten met een profiel, is er 22% die ook een spaarrekening heeft. Van de jongeren zonder spaarrekening bij BNP Paribas Fortis heeft er slechts 7% ook een profiel.

46% van de klanten met een termijnrekening heeft ook een beleggersprofiel tov 18% zonder termijnrekening.

40% van de jongeren met een verzekering bij BNP Paribas heeft ook een beleggersprofiel. Bij jongeren zonder een verzekeringsproduct is dit slechts 17%. Bij het analyseren van de verschillende soorten verzekeringen wordt het duidelijk dat dit verband het sterkst naar voren komt bij de niet fiscale levensverzekering. Hier is namelijk het verschil het grootst tussen de verzekeringsnemers met beleggersprofiel (57%) en de personen zonder niet fiscale levensverzekering met beleggersprofiel (18%). Er is echter ook een verband gevonden bij de brand-, familiale, financiële, fiscale levens- en de pensioensverzekering. Hieruit valt dus een algemeen verband af te leiden, namelijk dat klanten die één of meerdere verzekeringsproducten bezitten ook een beleggersprofiel hebben.

Tenslotte is er ook een verband ontdekt bij een van de "Andere" producten, namelijk bij de kredietkaart. Van de jonge klanten met een kredietkaart heeft 36% tevens een beleggersprofiel. Bij die klanten zonder kredietkaart heeft slechts 16% een profiel.

Het al dan niet hebben van een beleggersprofiel is onafhankelijk van volgende factoren:

- geslacht;
- postcode;
- hypothecair krediet;
- zichtrekening;
- andere levensverzekering;
- autoverzekering;
- PC Banking;
- Phone Banking.

Voor bovenstaande demografische kenmerken en bancaire producten werden geen verbanden gevonden. Om die reden zijn deze factoren ook niet weergegeven in de bijlages als grafieken; het heeft namelijk geen meerwaarde om factoren die geen verband hebben visueel voor te stellen.

➤ Soort beleggersprofiel

Het hebben van een bepaalde soort beleggersprofiel is afhankelijk van volgende factoren:

- leeftijd;
- pensioensparen;
- verzekeringen;
 - fiscale levensverzekering;

- schuldsaldoverzekering.
- termijnrekening;

Er is een verband tussen het soort profiel en de leeftijdsklasse. Klanten met een leeftijd van 18 tot 24 jaar kiezen namelijk vaker voor een conservatief profiel (66%) dan klanten tussen 25 en 30 jaar (36%). 66% van de 18 tot 24 jarigen kiest dus voor een veilige strategie. Bij de klanten tussen 25 en 30 jaar kiest 36% tevens voor de veiligste strategie maar bijna de helft (48%) kiest voor het defensieve profiel. Bij de 18 tot 24 jarigen gaat maar 20% voor iets meer risico. In het neutrale profiel is de verdeling per leeftijd gelijk; 14% voor de 18 tot 24 jarigen en 16% voor de 25 tot 30 jarigen.

22% van jonge pensioenspaarders kiest voor het conservatieve profiel t.o.v. 58% van de klanten die niet aan pensioensparen doen. De meerderheid van de klanten zonder pensioensparen kiest dus voor de veiligste strategie en de pensioenspaarders kiezen daar minder vaak voor. De grootste groep van de pensioenspaarders is terug te vinden in het defensieve profiel met 50% tov de klanten die niet sparen voor hun pensioen met 31%.

Ook in het neutrale profiel is er een opmerkelijk verschil: maar liefst 28% van de klanten met een pensioenspaarproduct kiest voor deze strategie terwijl maar 11% van de klanten zich binnen dit profiel bevindt. De risico-aversie ligt dus iets lager bij pensioenspaarders.

Verzekeringnemers kiezen minder vaak voor het conservatieve profiel (33%) dan mensen zonder een verzekering bij BNP Paribas (55%). Verzekeringnemers bevinden zich dan ook hoofdzakelijk in het defensieve profiel met 50%. Dit verband is terug te vinden bij de fiscale levensverzekering en de schuldsaldoverzekering. Bij beide verzekeringen zit de meerderheid de klanten zonder verzekeringsproduct in het conservatieve profiel bevinden en deze aantallen dalen volgens de stijging van het risico binnen de volgende twee profielen.

Klanten zonder termijnrekening (53%) kiezen vaker voor een conservatief profiel in vergelijking met termijnsparers (31%). 62% van die termijnsparers kiest namelijk voor het defensieve profiel, tov 30% van de klanten zonder termijnrekening. Ook in het neutrale profiel is er een duidelijk verschil: 8% van de termijnsparers kiezen hiervoor tov 17% van de klanten zonder termijnrekening.

Het hebben van een bepaalde soort beleggersprofiel is onafhankelijk van volgende factoren:

- geslacht;
- postcode;
- schulden;
- totaal tegoeden;
- hypothecair krediet;
- korte termijn krediet;

- effectenrekening;
- spaarrekening;
- zichtrekening;
- andere levensverzekering;
- autoverzekering;
- brandverzekering;
- familiale verzekering;
- financiële verzekering;
- niet fiscale levensverzekering;
- pensioenverzekering;
- kredietkaart;
- PC Banking;
- Phone Banking.

Voor bovenstaande demografische kenmerken en bancaire producten werden geen verbanden gevonden. Om die reden zijn deze factoren ook niet weergegeven in de bijlages als grafieken; het heeft namelijk geen meerwaarde om factoren die geen verband hebben visueel voor te stellen.

CONCLUSIE EN DISCUSSIE

Wat is de beste beleggingsstrategie voor jongeren met een klein startkapitaal om op lange termijn een vermogen op te bouwen dat meer opbrengt dan de gereguleerde spaarrekening en welke strategie volgen ze in realiteit?

Het eerste deel van deze vraag wordt beantwoord door de literatuurstudie. Daaruit blijkt namelijk dat er bij BNP Paribas Fortis keuze is tussen vijf mogelijke profielen of strategieën; conservatief, defensief, neutraal, dynamisch en agressief. Deze profielen staan gerangschikt volgens risicoklasse. De meest veilige beleggingen vallen dus onder het conservatieve profiel terwijl de beleggingsproducten met het hoogste risico zich in het agressieve profiel bevinden.

Uit de synthese van de historische resultaten van deze profielen in hoofdstuk 3 "Modelportefeuilles 1983 - 2012" blijkt dat naarmate het risico stijgt ook het aantal jaren toeneemt dat een belegging waarschijnlijk nodig heeft om te renderen. Dit heet de beleggingshorizon.

Er bestaat daarnaast ook een verband tussen het risico en het rendement; hoe groter het risico, hoe hoger het rendement. Deze conclusie wordt ook gesteund door de eigen analyse van het effect van de beleggingshorizon op het vermogen. Door deze berekening wordt een opmerkelijk contrast duidelijk tussen het veiligste en het meest risicovolle profiel; een gemiddelde stijging van het vermogen per beleggingshorizon van 35,3% voor het conservatieve profiel tegenover een gemiddelde van 185,8% voor het agressieve profiel. Dit resultaat wordt nog eens bevestigd door de analyse van het gemiddelde rendement sinds 1983. Ook hier is er een belangrijk verschil tussen het gemiddelde rendement van het veiligste en het meest risicovolle profiel: een gemiddeld rendement van 7,7% voor het conservatieve profiel tegenover een gemiddelde van 11,9% voor het agressieve profiel.

Voor de uiteindelijke case study van start kon gaan, moesten sommige termen uit de onderzoeksvraag nauwer omschreven worden. Daarbij wordt de jongere gedefinieerd als een klant tussen 18 en 30 jaar. Dit is tevens dezelfde definitie dat BNP Paribas gebruikt.

In hoofdstuk 5 wordt vervolgens het begrip "een klein startkapitaal" beschreven als een totaal vermogen van maximum 5000 euro. Daardoor kan de maandelijkse hoeveelheid dat belegd wordt niet hoog zijn. De minimuminleg van een fonds begint echter al van 30 euro. Bij beleggen met een klein bedrag is het belangrijk om zo vroeg mogelijk te beginnen en zo veel mogelijk risico te nemen. Aangezien jongeren tijd in hun voordeel hebben, kunnen ze zich dit risico permitteren.

Bij het zoeken naar de beste beleggingsstrategie was een belangrijk criterium dat deze meer rendeerdde dan de gereguleerde spaarrekening. De totale rente van de gewone spaarrekening bij BNP Paribas bedroeg de laatste 5 jaar

nooit meer dan 2,25%. De online spaarrekening heeft sinds zijn ontstaan maximum 2,50% rendement opgebracht.

Uit de literatuurstudie blijkt dus dat de beste beleggingsstrategie voor jongeren zich binnen het agressieve profiel bevindt. Door het hoge risico is er namelijk meer kans op een hoog rendement. Het risico op verlies wordt echter opgevangen doordat de jongere door zijn leeftijd de lange beleggingshorizon van 11 jaar kan respecteren.

Het tweede deel van de onderzoeksvraag wordt beantwoord door de case study. Hierin werd nagegaan welke strategie jongeren toepassen in de praktijk. Hiervoor werden gegevens geanalyseerd van jonge klanten binnen het kantoor van BNP Paribas Fortis [REDACTED]. Daaruit bleek dat de meerderheid van de jongeren (nog) geen profiel heeft. De jonge klanten die wel een profiel hebben, kiezen in de eerste plaats voor het conservatieve profiel. In de tweede plaats bevinden ze zich in het defensieve profiel. In de derde plaats kiest een minderheid voor het neutrale profiel. Geen enkele jongere heeft een dynamisch of agressief profiel.

Vervolgens werd er ook nog gezocht naar twee statische verbanden.

Eerst werd er gezocht naar het verband tussen het al dan niet hebben van een beleggersprofiel en het bezitten van een bepaald demografisch kenmerk, product of bedrag. Daarbij werd een statistisch significant verband gevonden tussen volgende factoren:

- leeftijd;
- pensioensparen;
- schulden;
 - korte termijn kredieten;
- totaal tegoeden;
 - effectenrekening;
 - spaarrekening;
 - termijnrekening;
- verzekeringen;
 - brandverzekering;
 - familiale verzekering;
 - financiële verzekering;
 - fiscale levensverzekering;
 - niet fiscale levensverzekering;
 - pensioensverzekering;
 - schuldsaldoverzekering;
- kredietkaart.

Daarna werd onderzocht of er een verband bestaat tussen het soort beleggersprofiel en het bezitten van een bepaald demografisch kenmerk, product of bedrag. Daarbij werd een verband gevonden tussen volgende factoren:

- leeftijd;

- pensioensparen;
- verzekeringen;
 - fiscale levensverzekering;
 - schuldsaldoverzekering.
- termijnrekening;

Alle resultaten uit het literatuuronderzoek en de case study leiden tot volgende belangrijke conclusie: de beste beleggingsstrategie in theorie wordt in realiteit niet toegepast door de jongeren. De 18 tot 30 jarige klanten bij BNP Paribas Fortis pakken het op dit moment verkeerd aan; ze kiezen namelijk voor de veiligste en dus minst renderende strategie. Volgens het onderzoek zouden ze eigenlijk het omgekeerde moeten doen en kiezen voor de meest risicovolle strategie omdat ze daarmee een veel hoger rendement kunnen halen. De enige voorwaarde voor succes bij deze strategie is het respecteren van de beleggingshorizon van 11 jaar.

BIJLAGES

Inhoudsopgave

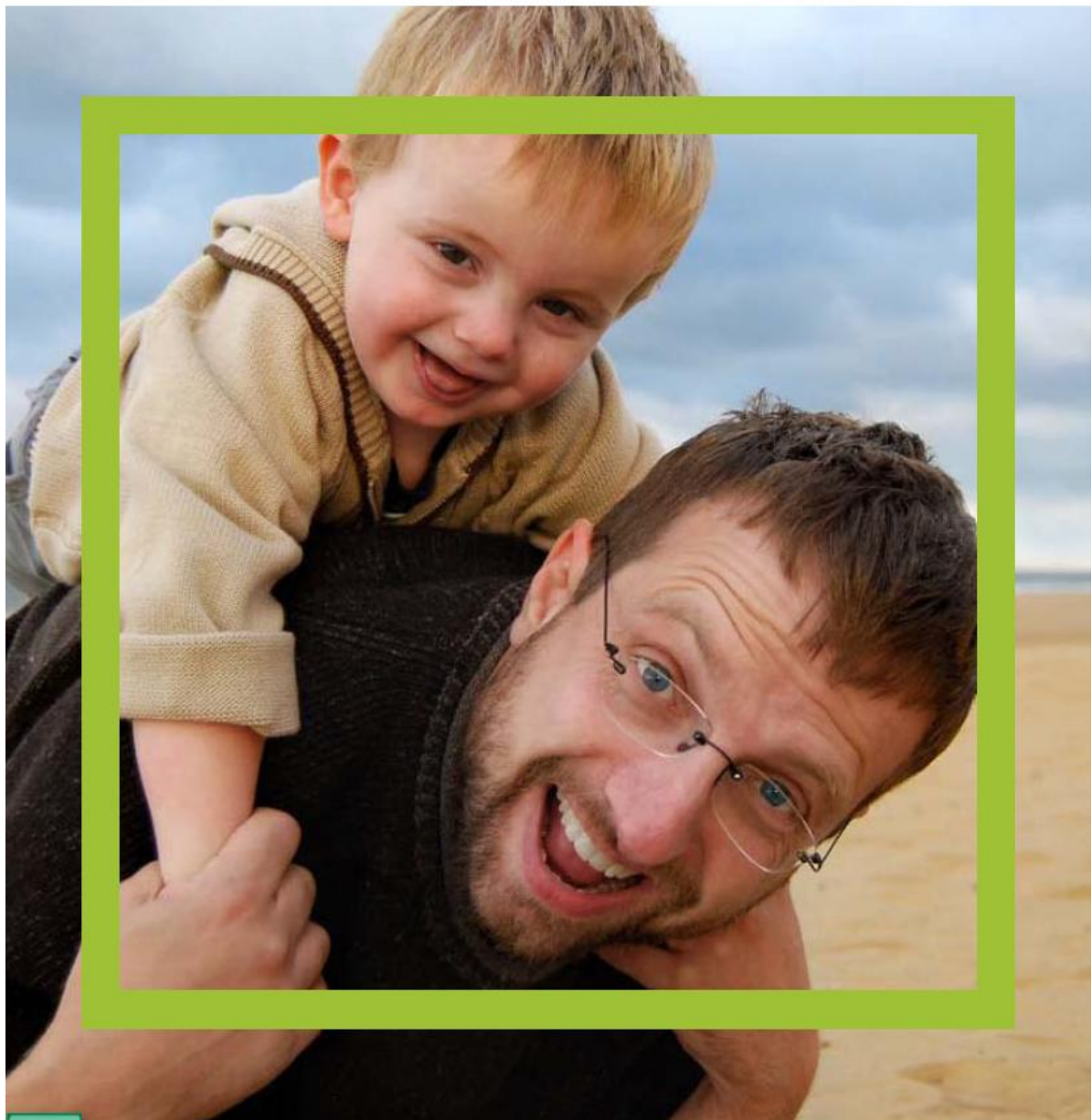
Bijlage 1:	Vragenlijst met score ter bepaling van het beleggersprofiel.....	46
Bijlage 2:	Rendement voor de vijf soorten beleggersprofielen van 1983 tot 2012	57
Bijlage 3:	Effect van de aanbevolen beleggingshorizon op het vermogen voor de vijf beleggersprofielen	60
Bijlage 4:	Gemiddeld rendement voor de vijf beleggersprofielen sinds 1983 tot 2012	61
Bijlage 5:	Rentetarieven van de klassieke spaarrekening van BNP Paribas Fortis van 1995 tot 2013	62
Bijlage 6:	Rentetarieven van de Online Spaarrekening van BNP Paribas Fortis van 2009 tot 2014	63
Bijlage 7:	Opsplitsing van de voorlopige onderzoeksvraag op 14 maart 2014	64
Bijlage 8:	Verwerking van het klantenbestand	65

Bijlage 1: Vragenlijst met score ter bepaling van het beleggersprofiel



Bepaal uw beleggersprofiel

SPAREN EN BELEGGEN



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Via
het beleggers-
profiel...

... Naar beter

beleggingsadvies.

Wanneer uw bank u beleggingsadvies verstrekt, moet zij rekening houden met uw financiële situatie, uw beleggingsdoelstellingen en uw kennis en ervaring als belegger.

Zodat we u een stevig onderbouwd advies kunnen geven dat zoveel mogelijk tegemoetkomt aan uw wensen en doelstellingen.

Uw beleggersprofiel bepaalt u aan de hand van deze vragenlijst

Anders gesteld: een bank die advies geeft, moet vooraf uw beleggersprofiel kennen.

BNP Paribas Fortis bepaalt uw beleggersprofiel aan de hand van bijgaande vragenlijst. Met deze vragenlijst gaan wij na welk risico u wilt en kunt nemen.

Een goede tip

Loop al eens door deze vragenlijst en neem hem zeker mee naar uw volgend beleggingsgesprek met uw vertrouwde adviseur. Hij of zij zal dan op basis van uw antwoorden uw beleggersprofiel bepalen. En meteen de beleggingsstrategie of de beleggingen voorstellen die met dit beleggersprofiel samengaan.



Mijn portefeuille

Effectenrekening(en)

.....

Spaarrekening(en)

.....

Termijnrekening(en)

.....

Beleggersrekening(en)

.....

Beleggingsverzekeringen (zij maken enkel deel uit van de portefeuille als de verzekeringsnemer de enige titularis van de rekeningen in de portefeuille is)

.....

op naam van:

.....

Voor welke portefeuille (= 1 of meer effectenrekeningen, spaarrekeningen, termijnrekeningen, beleggersrekeningen en/of beleggingsverzekeringen op naam van dezelfde titularis of dezelfde titularissen) zal het beleggersprofiel dat u via deze vragenlijst bepaalt, gelden?

Vragen- lijst

(3 delen)



Deel 1

Uw financiële situatie.

1. Wat is de grootte van uw vermogen?

1.a. Uw spaar- en beleggingstegoeden (cash, obligaties, aandelen en andere beleggingen)

A | minder dan 25.000 EUR

B | van 25.000 tot 125.000 EUR

C | van 125.000 tot 250.000 EUR

D | meer dan 250.000 EUR

1.b. Uw onroerend vermogen (huizen, appartementen, bouwgronden)

A | minder dan 150.000 EUR

B | van 150.000 tot 300.000 EUR

C | van 300.000 tot 500.000 EUR

D | meer dan 500.000 EUR

2. Hoe groot is uw maandelijks netto-inkomen (loon, uitkeringen, huurinkomsten, interesten)?

A | minder dan 1.250 EUR

B | van 1.250 tot 2.500 EUR

C | van 2.500 tot 5.000 EUR

D | meer dan 5.000 EUR

3. Hoeveel kunt u maandelijks sparen, rekening houdend met uw regelmatige uitgaven?

A | minder dan 250 EUR

B | van 250 tot 500 EUR

C | van 500 tot 1.000 EUR

D | meer dan 1.000 EUR

Uw score

Duid in de onderstaande tabel aan wat u op elke vraag hebt geantwoord. Voor elk antwoord vindt u de punten die we in rekening brengen.

In de kolom "Uw antwoord" noteert u het aantal punten dat u op de betrokken vraag hebt gescoord. Tel daarna alle punten samen.

	A	B	C	D	Uw antwoord
1a	0	6	12	18	
1b	0	3	6	9	
2	0	3	6	9	
3	0	6	10	14	
Uw score					

Opmerking

Indien u een beleggersprofiel bepaalt voor een portefeuille die u samen met anderen (bijvoorbeeld uw partner) beheert, dient u uw gegevens op te tellen bij die van de andere(n). Dit is bijvoorbeeld het geval, wanneer u een beleggersprofiel bepaalt voor een portefeuille op naam van uzelf én uw partner.

□ Vragenlijst

(3 delen)

Deel 2

Uw doelstellingen met uw portefeuille.

In dit deel gaan wij na welk beleggersprofiel u maximaal kunt hebben

4. Wat is uw beleggingshorizon? Hoelang kunt u (minstens driekwart van) uw portefeuille beleggen?

- A | Minder dan 3 jaar
- B | Van 3 tot 5 jaar
- C | Van 5 tot 10 jaar
- D | Langer dan 10 jaar

5. Wat is uw belangrijkste beleggingsdoelstelling binnen de volgende 5 jaar?

- A | Ik wil driekwart of meer van mijn geld gebruiken om een woning aan te kopen of te verfraaien of om een nieuwe wagen aan te schaffen.
- B | Ik wil een aanvullend inkomen uit mijn kapitaal halen. Aan het kapitaal zelf wens ik niet te raken.
- C | Ik wil deels een aanvullend inkomen uit mijn kapitaal halen, en deels mijn kapitaal verder laten groeien.
- D | Ik wil de inkomsten uit mijn portefeuille herbeleggen. Ik ga voluit voor een verdere groei van mijn kapitaal.

6. Welke eisen stelt u doorgaans aan uw beleggingen?

- A | Ik vind kapitaalbescherming erg belangrijk. Bovendien wil ik graag op voorhand het rendement van mijn belegging kennen. **Ga meteen naar vraag 9**
- B | Ik geef de voorkeur aan beleggingen met kapitaalbescherming. Het resultaat van mijn beleggingen hoef ik niet vooraf te kennen. **Ga meteen naar vraag 9**
- C | Ik kijk eerst naar het rendement dat ik met een belegging kan halen; kapitaalbescherming vind ik minder belangrijk. Ik ben dus bereid om een zeker risico te nemen.
- D | Ik ga steeds voor een hoog rendement. Ik aanvaard dat de waarde van mijn beleggingen flink kan schommelen en dat ik, zeker op korte termijn, aanzienlijke verliezen kan lijden.

7. Met welk rendement bent u tevreden? Weet wel dat het risico toeneemt, naarmate u een hoger rendement nastreeft.

- A | Ik wens een gemiddeld rendement van 4%. Ik aanvaard dat de waarde van mijn portefeuille op jaarbasis met ongeveer 6% kan dalen.
- B | Ik wens een gemiddeld rendement van 6%. Ik aanvaard dat de waarde van mijn portefeuille op jaarbasis met ongeveer 9% kan dalen.
- C | Ik wens een gemiddeld rendement van 8%. Ik aanvaard dat de waarde van mijn portefeuille op jaarbasis met ongeveer 12% kan dalen.
- D | Ik wens een gemiddeld rendement van minstens 10%. Ik aanvaard dat de waarde van mijn portefeuille op jaarbasis met ongeveer 15% kan dalen.

8. Hoe zou u reageren, indien de waarde van uw portefeuille met meer dan 6% / 9% / 12% / 15% zou dalen (afhankelijk van het antwoord gegeven op vraag 7)?

- A | Ik slaap hier niet van. Ik verkoop mijn risicovolle beleggingen onmiddellijk en kies voortaan voor veiliger beleggingsvormen (bijvoorbeeld obligaties in euro).
- B | Ik verkoop mijn risicovolle beleggingen niet onmiddellijk. Ik blijf de evolutie van kortbij volgen. Mocht de toestand verder verslechteren, dan kan ik nog altijd ingrijpen.
- C | Ik houd mijn risicovolle beleggingen in portefeuille in de hoop dat ik mijn verliezen op termijn kan goedmaken.
- D | Een daling van de waarde van mijn beleggingen zie ik als een mooie opportuniteit. Ik maak van de gelegenheid gebruik om bij te kopen.

Opmerking

"Uw portefeuille" heeft betrekking op de beleggingsportefeuille waarvoor u het beleggersprofiel bepaalt (zie bladzijde 3).



Uw score

In onderstaande tabel vindt u voor elk antwoord het maximale beleggersprofiel.

Duid nu aan welke antwoorden u hebt gegeven; in de kolom "Uw antwoord" noteert u telkens het maximale beleggersprofiel dat met dit antwoord overeenstemt.

	A	B	C	D	Uw antwoord
4	Defensief	Neutraal	Agressief	Agressief	
5	Defensief	Neutraal	Agressief	Agressief	
6	Conservatief	Defensief	Dynamisch	Agressief	
7	Defensief	Neutraal	Dynamisch	Agressief	
8	Defensief	Neutraal	Dynamisch	Agressief	

Uw maximale beleggersprofiel

Uw maximale beleggersprofiel = het beleggersprofiel in de kolom "Uw antwoord", dat het laagste risico inhoudt.

Onze beleggersprofielen van laag naar hoog risico:
conservatief - defensief - neutraal - dynamisch - agressief.

Uw score voor het deel
"Uw doelstellingen"

Lees hier welk beleggersprofiel
u maximaal kunt hebben

□ Vragenlijst (3 delen)

Deel 3

Uw kennis en ervaring als belegger.

9. Welke van de volgende beleggingen kent u? In welke van deze beleggingen hebt u al belegd? En hoe vaak belegt u zoal?

(1) "Kennen" betekent dat u een goed idee hebt van de risico's, het verwachte rendement en de fiscale kenmerken van de beleggingen die in deze categorie thuishoren.

	Kruis de beleggingscategorieën aan die u kent (1)	Kruis aan in welke beleggingen u in de voorbije 5 jaar minstens twee keer hebt belegd
Obligatie (eurobond, Staatsbon, kasbon...)	2 punten	2 punten
Beleggingsfonds zonder kapitaalbescherming (aandelenfonds, obligatiefonds, strategiefonds ...)	2 punten	2 punten
Beleggingsfonds met kapitaalbescherming (fixfonds) of structured note	2 punten	2 punten
Financiële verzekering (Tak 21: Verzekeringsbon, Free Invest Plan... en Tak 23: Easy Fund Plan)	2 punten	2 punten
Aandeel	3 punten	3 punten
Grondstoffen of edelmetalen (goud...)	4 punten	4 punten
Optie, future of andere complexe beleggingsproducten	5 punten	5 punten
Puntentotaal		

10. Op welke manier informeert u zich over de financieel-economische wereld?

A | Dit interesseert me niet of nauwelijks. Ik ga zelf niet op zoek naar informatie.

B | Ik lees regelmatig de financiële bladzijden in mijn krant.

C | Ik volg de financiële pers. Daarnaast ga ik op zoek naar bijkomende informatie op het internet of woon ik geregeld informatieavonden over "beleggen" bij.

D | Ik volg de financiële markten beroepshalve. Ik werk bijvoorbeeld voor een financiële instelling, een beursvennootschap of de financiële afdeling van een bedrijf.

Uw score

Uw score voor het deel
"Uw kennis en ervaring
als belegger"

Noteer hoeveel punten u op vraag 9 hebt gescoord en duid aan wat u op vraag 10 hebt geantwoord. In onderstaande tabel leest u hoeveel punten de antwoorden op vraag 10 opleveren. Tel daarna alle punten (vraag 9 en vraag 10) samen.

	Aantal punten
9	
10	A = 0 punten B = 5 punten C = 8 punten D = 10 punten
Uw score	

Uw resultaten

voor de 3 delen

Uw beleggersprofiel

voor de aangegeven portefeuille.

Vul hier de totaalscores
voor de delen 1 en 3 in

In deel 2 "Uw doelstellingen" bepaalde u uw "maximale beleggersprofiel".

Dit is:

Mijn score voor deel 1

"Uw financiële situatie":

..... punten

Mijn score voor deel 3

"Uw kennis en ervaring als belegger":

..... punten

Totale score

voor deel 1 + deel 3:

..... punten

Uw resultaten

voor de 3 delen

Bij onvoldoende hoge scores stellen wij een beleggersprofiel met een lager risico voor

> Om het maximale beleggersprofiel uit deel 2 te behouden, moet u op deel 1 + deel 3 samen minstens volgende score halen:

- o Conservatief = 0
- o Defensief = 5
- o Neutraal = 20
- o Dynamisch = 40
- o Agressief = 50

Haalt u de vereiste score voor deel 1 + deel 3 niet, dan stelt BNP Paribas Fortis u een beleggersprofiel met een lager risico voor.

Op basis van uw antwoorden stelt BNP Paribas Fortis u volgend beleggersprofiel voor:

U kent nu het voorstel van BNP Paribas Fortis. Om helemaal zeker te zijn dat het aanbevolen profiel inderdaad overeenstemt met het profiel dat écht bij u past, tonen we wat deze profielen concreet inhouden.

In onderstaande tabel kunt u aflezen wat onze beleggersprofielen concreet inhouden. We vestigen er uw aandacht op dat de resultaten die we hier afficheren enkel betrekking hebben op het verleden en geen enkele garantie bieden voor de toekomst.

Rendementen uit het verleden weerspiegelen in geen geval de evolutie van het gemiddeld jaarrendement van de referentieportefeuilles* in de toekomst. □

Profiel	Samenstelling van de referentieportefeuille* op 1 januari 2012	Gemiddeld jaarrendement van de referentieportefeuilles* over de voorbije 10 jaar (2002-2011) / 30 jaar (1982-2011)	Beste / slechtste jaarprestatie van de referentieportefeuilles* over de voorbije 10 jaar (2002-2011)
Conservatief	86% obligaties 14% alternatieve beleggingen**	4,30%/8,30%	Best: 12,74% Slechtst: -3,85%
Defensief	20% aandelen 57% obligaties 23% alternatieve beleggingen**	3,32%/8,68%	Best: 15,42% Slechtst: -11,06%
Neutraal	40% aandelen 40% obligaties 20% alternatieve beleggingen**	2,86%/9,28%	Best: 23,27% Slechtst: -23,04%
Dynamisch	60% aandelen 24% obligaties 16% alternatieve beleggingen**	2,37%/9,77%	Best: 29,44% Slechtst: -31,63%
Agressief	81% aandelen 19% alternatieve beleggingen**	1,72%/9,86%	Best: 35,63% Slechtst: -41,80%

* **Referentieportefeuille:** benchmark. BNP Paribas Fortis houdt bij de invulling van haar beleggingsstrategie rekening met deze benchmark. Afhankelijk van haar visie op de financiële markten (bijvoorbeeld van de mate waarin wij positief of negatief staan tegenover de aandelenmarkten) kan BNP Paribas Fortis (min of meer) van deze benchmark afwijken. Om in te spelen op de jongste trends in beleggingsland en haar strategie te optimaliseren, kan BNP Paribas Fortis de samenstelling van de benchmark wijzigen.

** **De positie "alternatieve beleggingen" omvat volgende beleggingscategorieën:** 1) vastgoedbeleggingen 2) grondstoffen en 3) absolute return (beleggingen die elk jaar opnieuw een positief rendement willen neerzetten door gebruik te maken van specifieke financiële technieken).

Ondergetekende(n), titularis van Effectenrekening(en) nummer(s)

.....
 Wetend dat BNP Paribas Fortis op basis van de antwoorden op deze vragenlijst voor voormelde portefeuille het beleggersprofiel voorstelt, en na kennis te hebben genomen van de inhoud van de verschillende profielen:

- o **neemt** / nemen dit voorgestelde profiel ongewijzigd over.
- o **gaat** / gaan niet akkoord met het voorgestelde profiel en kiest / kiezen op eigen verantwoordelijkheid voor volgend minder risicovol profiel:

.....
 BNP Paribas Fortis zal enkel rekening kunnen houden met dit beleggersprofiel, nadat de antwoorden die ik / wij op deze vragenlijst heeft / hebben gegeven en het hieruit voortvloeiende resultaat in haar systemen zijn ingevoerd en in elk geval vanaf de vijfde bankwerkdag na de op dit document vermelde datum.

Opgemaakt te op .. / .. / in één exemplaar voor BNP Paribas Fortis. Na de invoering van de inhoud van dit document in de systemen van de bank zullen de voor mij / ons bestemde documenten naar onderstaand adres worden verzonden.

(Handtekening(en) van alle titularissen van de portefeuille waarvoor het beleggersprofiel werd bepaald, met voorafgaande vermelding "gelezen en goedgekeurd")

Naam van de titularis(sen) van de Effectenrekening(en):

.....

Adres:

.....

Definitief beleggersprofiel:

Informatie betreffende de verwerking van uw gegevens. Het aangaan van om het even welke relatie met de Bank, zij het van contractuele, pre-contractuele of van consultatieve aard, en in om het even welke hoedanigheid, heeft uw akkoord tot gevolg met de verwerking van uw Gegevens, onder de voorwaarden vastgelegd in het beding "Registreren en verwerking van de gegevens" van de Algemene Voorwaarden van Fortis Bank; voor zover nodig worden de voornaamste bepalingen van dit beding hierna herhaald. Fortis Bank NV, met maatschappelijke zetel gevestigd te Warandenberg, 3, 1000 Brussel, hierna de Bank, verwerkt uw Gegevens, in hoedanigheid van verantwoordelijke voor de verwerking, met het oog op volgende doeleinden: het beheer van contractuele relaties, de preventie van misbruiken en fraude, de opmaak van statistieken en testen, de commerciële prospectie en direct marketing inzake bank-, financiële of verzekeringsproducten of inzake andere producten die door de Bank of door de vennootschappen behorend tot de Groep waarvan zij deel uitmaakt, worden gepromoot. Uw Gegevens kunnen worden verzameld bij u of bij gemachtigde derden, via om het even welke registratiemethode, manueel of geautomatiseerd, geschreven, telefonisch, televisueel, cybernautisch, elektronisch of beroep doend op enige andere technologie. In geval de vereiste gegevens niet aan de Bank worden meegegeven kan dit, naargelang het geval, de onmogelijkheid voor de Bank of haar weigering van het aangaan van een commerciële relatie, het verderzetten van dergelijke relatie of het uitvoeren van een handeling waarom u verzocht met zich mee brengen. De Bank deelt de Gegevens niet mee aan derden behoudens in de volgende gevallen: 1° de Gegevens worden, naargelang het geval, op uw verzoek, ingevolge uw opdracht of door middel van uw voorafgaandelijk akkoord, doorgegeven aan de door u aangewezen ontvangers; 2° uw Gegevens worden meegedeeld aan gemachtigde derden met het oog op de naleving van een wettelijke of reglementaire verplichting of omwille van een wettig belang; 3° de ontvangers zijn interveniënten handelend voor rekening van de Bank in de hoedanigheid van aangestelde, lasthebber, agent, onderaannemer, dienstverlener of enige andere hoedanigheid; 4° de ontvangers zijn vennootschappen, verenigingen, of andere organisaties behorende tot de Groep waarvan de Bank deel uit maakt. Mits het nemen van de gepaste waarborgen kan de Bank uw Gegevens buiten de Europese Unie doorgeven, in landen die al dan niet een adequaat beschermingsniveau bieden. U heeft het recht zich te verzetten tegen het gebruik van uw Gegevens in de mate dat de verwerking gebeurt voor direct marketingdoeleinden; met het oog hierop wordt u bij deze gevraagd of u gebruik wenst te maken van uw recht op verzet en in het bevestigende geval, dit te vermelden op dit formulier. U heeft het recht tot toegang tot de uw betreffende Gegevens en tot verbetering ervan indien nodig. Voor bijkomende inlichtingen, gelieve de informatiebrochure te vragen in uw kantoor.

Bijlage 2: Rendement voor de vijf soorten beleggersprofielen van 1983 tot 2012

30 jaar modelportefeuilles

BNP PARIBAS FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

De rendementen in dit document geven de evolutie weer van een portefeuille die wordt belegd volgens de aanbevolen strategie. Hierbij wordt evenwel geen rekening gehouden met kosten en taksen die bij de aan- en verkoop van beleggingen komen kijken.

Modelportefeuilles 1983 - 2012

Kiezen met kennis van zaken is kiezen op basis van goed onderbouwd advies

In dit document vindt u voor elk van onze 5 modelportefeuilles (conservatieve, defensieve, neutrale, dynamische en agressieve portefeuille):

- de jaartijksse en cumulatieve rendementen in de periode 1982-2011;
- de historisch meest gebruikelijke samenstelling van de portefeuille.

Wat deze documentatie leert:

Uit dit document blijkt duidelijk dat aandelenbeleggingen op korte termijn bijzonder risicovol kunnen zijn, maar ook dat zij over een langere periode een hoger gemiddeld rendement opleveren dan andere beleggingen. U merkt bijvoorbeeld dat het crisisjaar 2008 een zeer negatieve weerslag heeft gehad op de evolutie van alle modelportefeuilles. Maar indien we dit jaar in een historisch perspectief bekijken, blijkt hoe uitzonderlijk 2008 wel is geweest. Over de volledige periode (1982-2011) zetten de agressieve en dynamische portefeuilles een moelere return neer dan de meer veilige portefeuilles, dit ondanks de stevige klap in 2008. Dit document toont aan hoe belangrijk de keuze voor een bepaald beleggersprofiel en de eraan gekoppelde beleggingsstrategie is. Logisch dus dat BNP Paribas Fortis, wanneer zij beleggingsadvies geeft, steeds vertrekt van uw beleggersprofiel (stap 1 van ons beleggingsplan).

Modelportefeuilles 1983 - 2012 • Synthese

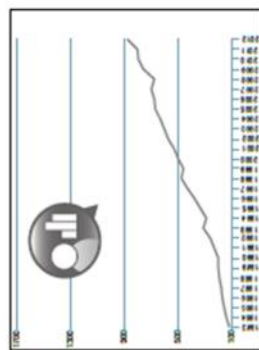
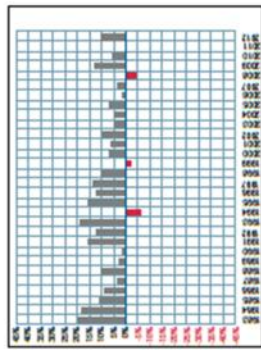
	Conservatief	Defensief	Neutraal	Dynamisch	Agressief
laatste jaar	9,70%	11,09%	13,44%	15,30%	16,41%
laatste 5 jaar (geannualiseerd)	4,65%	3,85%	2,58%	1,34%	-0,74%
laatste 10 jaar (geannualiseerd)	4,31%	4,82%	5,62%	6,39%	6,67%
slechtste jaar	-3,85%	-11,06%	-23,04%	-31,63%	-41,80%
beste jaar	12,74%	15,42%	23,27%	29,44%	35,63%
laatste 30 jaar					
geannualiseerde return	7,50%	8,07%	8,85%	9,51%	9,76%
aanbevolen beleggingshorizon	4 jaar	5 jaar	7 jaar	9 jaar	11 jaar



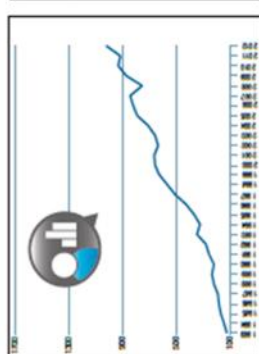
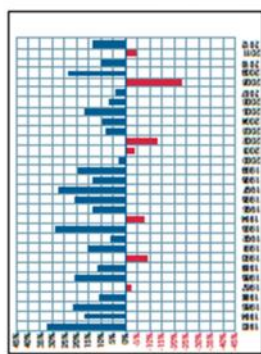
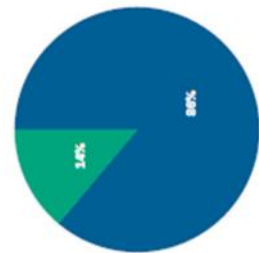
rendement	Conservatief		Defensief		Neutraal		Dynamisch		Agressief	
	cumulatief*	Jaar	cumulatief*	Jaar	cumulatief*	Jaar	cumulatief*	Jaar	cumulatief*	Jaar
31-12-82	100,00		100,00		100,00		100,00		100,00	
1983	119,59	19,59%	125,96	25,96%	132,48	32,48%	139,27	39,27%	145,02	45,02%
1984	141,09	17,98%	147,86	17,39%	154,79	16,84%	161,8	16,18%	167,48	15,48%
1985	156,09	10,63%	170,84	15,54%	187,8	21,33%	206,02	27,33%	220,36	31,57%
1986	170,26	9,07%	187,76	9,90%	208,23	10,88%	230,13	11,70%	246,88	12,03%
1987	175,91	3,32%	191,37	1,93%	203,78	-2,14%	214,59	-6,75%	224,24	-9,17%
1988	193,25	9,86%	220,37	15,15%	246,29	20,86%	272,05	26,78%	294,77	31,45%
1989	198,47	2,70%	235,23	6,75%	275,01	11,66%	317,27	16,62%	353,07	19,78%
1990	200,33	0,94%	225,59	-4,10%	250,46	-8,93%	273,86	-13,68%	291,27	-17,50%
1991	231,71	15,66%	258,52	14,60%	288,41	15,15%	316,48	15,56%	332,81	14,26%
1992	260,21	12,30%	281,11	8,74%	306,13	6,14%	327,55	3,50%	394,57	0,53%
1993	309,08	18,78%	349,9	24,47%	395,36	29,15%	438,68	33,93%	464,96	38,97%
1994	290,06	-6,16%	325,38	-7,01%	364,47	-7,81%	400,59	-8,68%	420,04	-9,66%
1995	334,6	15,36%	371,5	14,18%	414,34	13,68%	453,3	13,16%	470,08	11,91%
1996	376,39	12,49%	432,22	16,34%	500,57	20,81%	588,36	25,38%	608,82	29,52%
1997	427,76	13,65%	515,55	19,28%	636,78	27,21%	769,81	35,44%	862,77	41,71%
1998	472,16	10,38%	572,63	11,07%	720,07	13,08%	883,44	14,76%	989,51	14,69%
1999	461,38	-2,28%	631,48	10,28%	858,29	19,19%	1136,66	28,66%	1349,59	36,39%
2000	493,59	6,98%	661,8	4,80%	878,63	2,37%	1135,58	-0,10%	1333,27	-1,21%
2001	524,48	6,26%	665,93	0,63%	847,24	-3,57%	1046,6	-7,84%	1182,91	-11,28%
2002	574,74	9,58%	640,56	-3,81%	737,71	-12,93%	821,2	-21,54%	855,6	-27,67%
2003	600,07	4,41%	663,31	3,55%	795,11	7,78%	919,62	11,99%	994,09	16,19%
2004	627,78	4,62%	714,47	7,71%	868,68	9,25%	1018,8	10,78%	1133	13,97%
2005	668,11	6,42%	795,3	11,31%	1012,31	16,54%	1242,16	21,92%	1442,48	27,32%
2006	675,03	1,04%	824,68	3,69%	1079,49	6,64%	1359,74	9,47%	1622,44	12,48%
2007	698,25	3,44%	848,81	2,93%	1122,38	3,97%	1426,63	4,92%	1694,33	4,43%
2008	671,37	-3,85%	754,93	-11,06%	863,79	-23,04%	975,38	-31,63%	986,1	-41,80%
2009	756,9	12,74%	871,34	15,42%	1064,79	23,27%	1262,54	29,44%	1337,45	35,63%
2010	795,55	5,11%	932,02	6,96%	1172,52	10,12%	1420,32	12,50%	1555,7	16,32%
2011	798,86	0,42%	923,02	-0,97%	1123,77	-4,16%	1322,64	-6,88%	1402,38	-9,86%
2012	876,38	9,70%	1025,43	11,09%	1274,81	13,44%	1525,02	15,30%	1632,56	16,41%

* Evolutie van de waarde van een belegging van 100 EUR, belegt op 31/12/1982

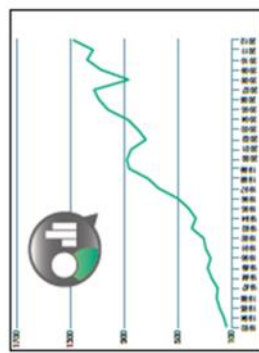
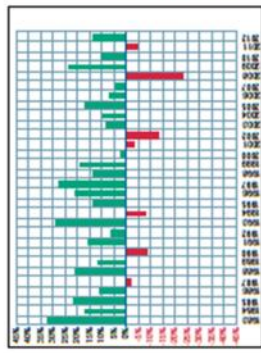
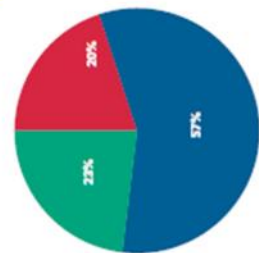
conservatief defensief neutraal dynamisch agressief



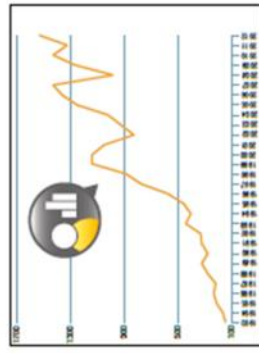
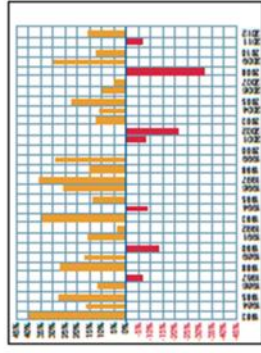
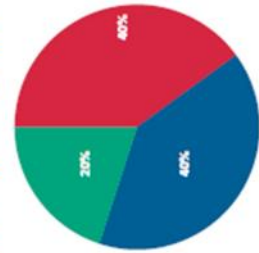
Conservatief		in %	
• Aandelen	• -	• Obligaties	• 86
• Alternatieve Investments*	• 14		



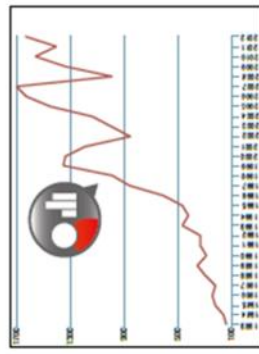
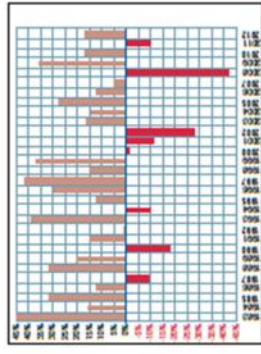
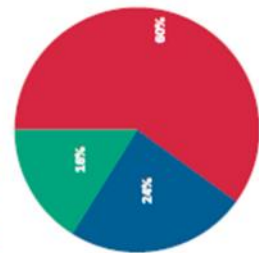
Defensief		in %	
• Aandelen	• 20	• Obligaties	• 57
• Alternatieve Investments*	• 23		



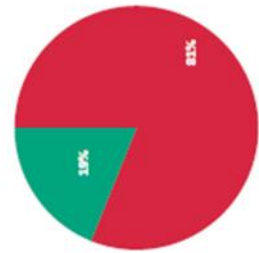
Neutraal		in %	
• Aandelen	• 40	• Obligaties	• 40
• Alternatieve Investments*	• 20		



Dynamisch		in %	
• Aandelen	• 60	• Obligaties	• 24
• Alternatieve Investments*	• 16		



Agressief		in %	
• Aandelen	• 81	• Obligaties	• -
• Alternatieve Investments*	• 19		



* Alternative Investments bestaan uit vastgoed, grondstoffen en absolute return-beleggingen

Bijlage 3: Effect van de aanbevolen beleggingshorizon op het vermogen voor de vijf beleggersprofielen

Modelportefeuilles 1983 - 2012

Berekening van het effect van de aanbevolen beleggingshorizon op het vermogen

Datum	Conservatief		Defensief		Neutraal		Dynamisch		Agressief	
	cumulatief	horizon 4 jaar	cumulatief	horizon 5 jaar	cumulatief	horizon 7 jaar	cumulatief	horizon 9 jaar	cumulatief	horizon 11 jaar
12/1982	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
1983	119,6		126,0		132,5		139,3		145,0	
1984	141,1		147,9		154,8		161,8		167,5	
1985	156,1		170,8		187,8		206,0		220,4	
1986	170,3	70,3%	187,8		208,2		230,1		246,9	
1987	175,9	47,1%	191,4	91,4%	203,8		214,6		224,2	
1988	193,3	37,0%	220,4	75,0%	246,3		272,1		294,8	
1989	198,5	27,2%	235,2	59,1%	275,0	175,0%	317,3		353,1	
1990	200,3	17,7%	225,6	32,0%	250,5	89,1%	273,9		291,3	
1991	231,7	31,7%	258,5	37,7%	288,4	86,3%	316,5	216,5%	332,8	
1992	260,2	34,6%	281,1	46,9%	306,1	63,0%	327,6	135,2%	334,6	
1993	309,1	55,7%	349,9	58,8%	395,4	89,9%	438,7	171,1%	465,0	365,0%
1994	290,1	44,8%	325,4	38,3%	364,5	78,9%	400,6	94,4%	420,0	189,6%
1995	334,6	44,4%	371,5	64,7%	414,3	68,2%	453,3	97,0%	470,1	180,7%
1996	376,4	44,6%	432,2	67,2%	500,6	82,0%	568,4	164,9%	608,8	176,3%
1997	427,8	38,4%	515,6	83,4%	636,8	154,2%	769,8	183,0%	862,8	249,5%
1998	472,2	62,8%	572,6	63,7%	720,1	149,7%	883,4	178,5%	989,5	341,3%
1999	461,4	37,9%	631,5	94,1%	858,3	180,4%	1136,7	315,1%	1349,6	357,8%
2000	493,6	31,1%	661,8	78,1%	878,6	122,2%	1135,6	258,8%	1333,3	277,6%
2001	524,5	22,6%	665,9	54,1%	847,2	132,5%	1046,6	219,5%	1182,9	306,1%
2002	574,7	21,7%	640,6	24,2%	737,7	78,0%	821,2	87,2%	855,6	157,1%
2003	600,1	30,1%	663,3	15,8%	795,1	58,8%	919,6	129,6%	994,1	197,1%
2004	627,8	27,2%	714,5	13,1%	868,7	36,4%	1018,8	124,8%	1133,0	143,7%
2005	668,1	27,4%	795,3	20,2%	1012,3	40,6%	1242,2	118,6%	1442,5	243,4%
2006	675,0	17,4%	824,7	23,8%	1079,5	25,8%	1359,7	76,6%	1622,4	245,1%
2007	698,3	16,4%	848,8	32,5%	1122,4	27,7%	1426,6	61,5%	1694,3	178,3%
2008	671,4	6,9%	754,9	13,8%	863,8	2,0%	975,4	-14,2%	986,1	14,3%
2009	756,9	13,3%	871,3	22,0%	1064,8	44,3%	1262,5	11,2%	1337,5	35,2%
2010	795,6	17,9%	932,0	17,2%	1172,5	47,5%	1420,3	35,7%	1555,7	15,3%
2011	798,9	14,4%	923,0	11,9%	1123,8	29,4%	1322,6	61,1%	1402,4	5,2%
2012	876,4	30,5%	1025,4	20,8%	1274,8	25,9%	1525,0	65,8%	1632,6	38,0%
Gemiddelde		32,3%		44,6%		78,7%		126,9%		185,8%

Bijlage 4: Gemiddeld rendement voor de vijf beleggersprofielen sinds 1983 tot 2012

Modelportefeuilles 1983 - 2012

Berekening van het gemiddelde rendement sinds 1983

Datum	Conservatief	Defensief	Neutraal	Dynamisch	Agressief
1983	19,6%	26,0%	32,5%	39,3%	45,0%
1984	18,0%	17,4%	16,8%	16,2%	15,5%
1985	10,6%	15,5%	21,3%	27,3%	31,6%
1986	9,1%	9,9%	10,9%	11,7%	12,0%
1987	3,3%	1,9%	-2,1%	-6,8%	-9,2%
1988	9,9%	15,2%	20,9%	26,8%	31,5%
1989	2,7%	6,8%	11,7%	16,6%	19,8%
1990	0,9%	-4,1%	-8,9%	-13,7%	-17,5%
1991	15,7%	14,6%	15,2%	15,6%	14,3%
1992	12,3%	8,7%	6,1%	3,5%	0,5%
1993	18,8%	24,5%	29,2%	33,9%	39,0%
1994	-6,2%	-7,0%	-7,8%	-8,7%	-9,7%
1995	15,4%	14,2%	13,7%	13,2%	11,9%
1996	12,5%	16,3%	20,8%	25,4%	29,5%
1997	13,7%	19,3%	27,2%	35,4%	41,7%
1998	10,4%	11,1%	13,1%	14,8%	14,7%
1999	-2,3%	10,3%	19,2%	28,7%	36,4%
2000	7,0%	4,8%	2,4%	-0,1%	-1,2%
2001	6,3%	0,6%	-3,6%	-7,8%	-11,3%
2002	9,6%	-3,8%	-12,9%	-21,5%	-27,7%
2003	4,4%	3,6%	7,8%	12,0%	16,2%
2004	4,6%	7,7%	9,3%	10,8%	14,0%
2005	6,4%	11,3%	16,5%	21,9%	27,3%
2006	1,0%	3,7%	6,6%	9,5%	12,5%
2007	3,4%	2,9%	4,0%	4,9%	4,4%
2008	-3,9%	-11,1%	-23,0%	-31,6%	-41,8%
2009	12,7%	15,4%	23,3%	29,4%	35,6%
2010	5,1%	7,0%	10,1%	12,5%	16,3%
2011	0,4%	-1,0%	-4,2%	-6,9%	-9,9%
2012	9,7%	11,1%	13,4%	15,3%	16,4%
Gemiddelde rendement	7,7%	8,4%	9,6%	10,9%	11,9%

Bijlage 5: Rentetarieven van de klassieke spaarrekening van BNP Paribas Fortis van 1995 tot 2013

Onderstaande tabel geeft de historische rentetarieven weer van de klassieke spaarrekening bij BNP Paribas sinds 1995. In 1998 werden de Algemene Spaar- en Lijfrentekas en de Generale Bank overgenomen door Fortis.

G-Bank	ASLK	Basisrente	Aangroei premie	Getrouwheidspremie
01.06.1995	30.05.1995	3,00%	1,50%	0,75%
01.09.1995	01.09.1995	3,00%	1,00%	0,50%
16.01.1996	16.01.1996	2,50%	1,00%	0,50%
02.12.1996	16.11.1996	2,25%	1,00%	0,50%
09.10.1998	05.10.1998	2,00%	1,00%	0,50%
01.11.1998	16.10.1998	2,00%	0,50%	0,50%
BNP Paribas Fortis		Basisrente	Aangroei premie	Getrouwheidspremie
01.11.2001		2,00%	1,00%	0,50%
01.03.2002		2,00%	0,50%	0,50%
01.01.2003		2,00%	2,00%	0,50%
01.03.2003		2,00%	0,50%	0,50%
16.04.2003		1,75%	0,50%	0,50%
01.07.2003		1,50%	0,50%	0,50%
01.01.2004		1,50%	2,00%	0,50%
01.04.2004		1,50%	0,50%	0,50%
01.01.2005		1,50%	2,00%	0,50%
01.03.2005		1,50%	0,50%	0,50%
01.08.2005		1,25%	0,50%	0,50%
01.01.2006		1,25%	2,00%	0,50%
01.03.2006		1,25%	0,50%	0,50%
01.07.2006		1,50%	0,50%	0,50%
01.01.2007		1,50%	2,00%	0,50%
01.02.2007		1,50%	0,50%	0,50%
01.01.2008		1,50%	2,00%*	0,50%
01.07.2008		1,75%	0,75%	0,75%
01.12.2008		1,25%	1,00%	1,00%
01.01.2009		1,25%	2,00%	1,00%
01.03.2009		1,25%	-	1,00%
01.04.2009		1,00%	-	0,75%
01.07.2009		1,00%	-	0,50%
15.08.2009		1,00%	-	0,25%
02.04.2012		0,75%	-	0,25%
22.10.2012		0,60%	-	0,30%
15.05.2013		0,55%	-	0,15%
01.12.2013		0,50%	-	0,10%

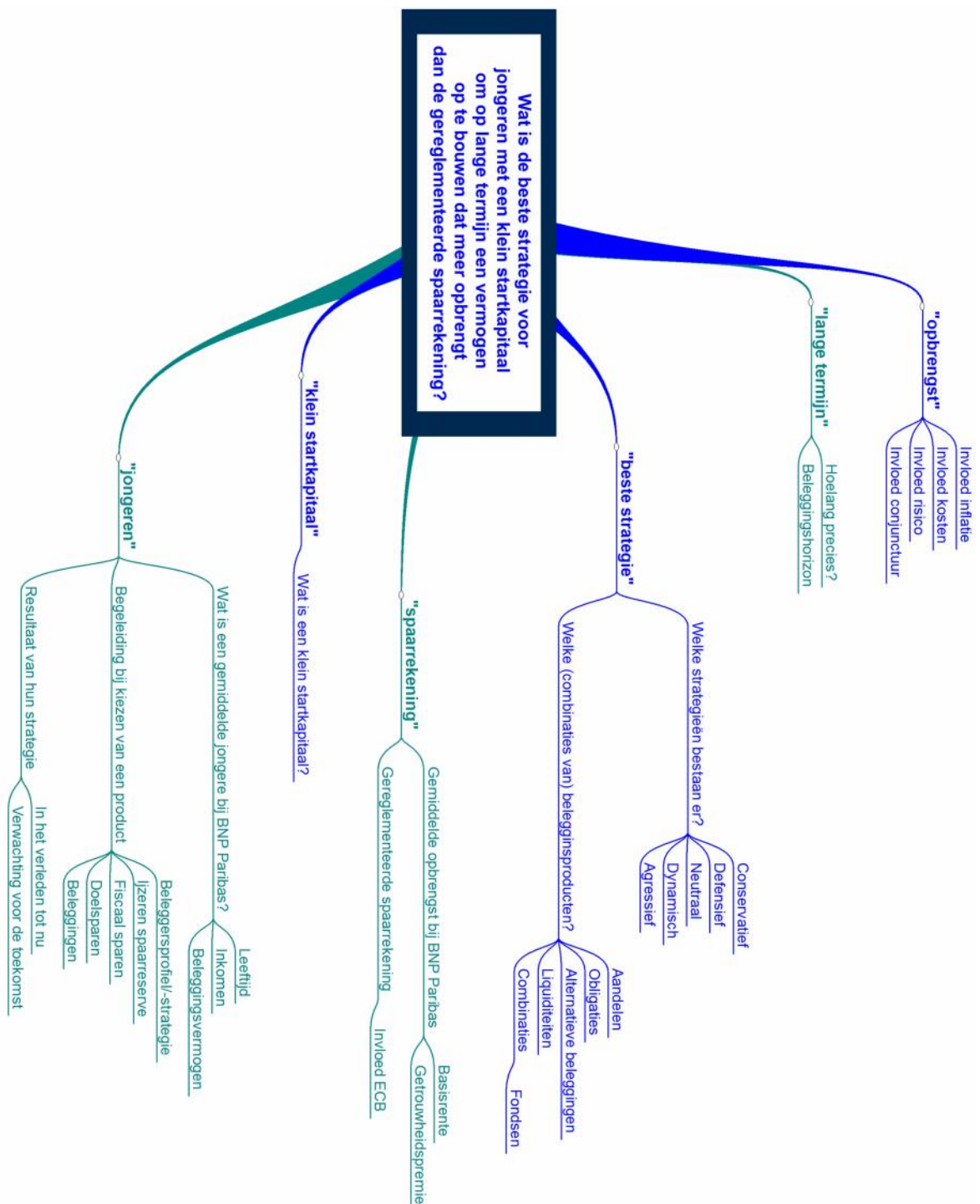
Bijlage 6: Rentetarieven van de Online Spaarrekening van BNP Paribas Fortis van 2009 tot 2014

Onderstaande tabel geeft de rentetarieven weer van de online spaarrekening bij BNP Paribas sinds de oprichting in 2009.

Datum	Basisrente	Getrouwheidspremie
01.12.2009	1,00%	1,50%
01.10.2010	1,00%	1,00%
02.04.2012	0,75%	1,00%
15.05.2013	0,50%	1,10%
31.10.2013	0,40%	1,10%
14.03.2014	0,25%	1,10%

Bijlage 7: Opsplitsing van de voorlopige onderzoeksvraag op 14 maart 2014

In deze mindmap valt meteen op dat niet alle deelvragen onmiddellijk beantwoord kunnen worden. Bijvoorbeeld op de vraag "Wat is de gemiddelde jongere bij BNP Paribas?" zal pas een antwoord kunnen gegeven worden na het onderzoeken van de beschikbare gegevens van het BNP Paribas Fortis kantoor [REDACTED].



Bijlage 8: Verwerking van het klantenbestand

Inhoudsopgave

Beschrijvende verwerking	
Nominale en ordinale variabelen	
Tabellen.....	
Grafieken	
Ratiogeschaalde variabelen.....	
Tabellen.....	
Grafieken	
Verklarende verwerking versie 1	
Beide variabelen zijn ordinaal of nominaal.....	
Kruistabellen.....	
Verband tussen ordinale en nominale variabelen	
Berekening Chi-kwadraat-test	
Grafieken die een verband aangeven	
Verklarende verwerking versie 2	
Beide variabelen zijn ordinaal of nominaal.....	
Kruistabellen.....	
Verband tussen ordinale en nominale variabelen	
Berekening van de Chi-kwadraat-test.....	
Grafieken die een verband aangeven	

LITERATUURLIJST

Artikels uit week- en dagbladen

- 7 troeven van beleggingsfondsen. (2013, 09 maart). De Tijd, 40. (Elektronische versie).
- DECOCK, S. (2012, 24 november). De grote spaarparadox. De Tijd, 29. (Elektronische versie).
- NUTTIN, M. (2014, 06 februari). De checklist voor jonge beleggers. Knack. (Elektronische versie).
- VAN MALDEGEM, P. (2012, 24 november). RIJK MET PENSIOEN in 12 stappen. De Tijd, 14. (Elektronische versie).
- VAN MALDEGEM, P. (2014, 11 januari). Storten in januari levert meer op dan maandelijks sparen. De Tijd, 39. (Elektronische versie).
- VAN MALDEGEM, P. (2014, 18 januari). 7 tips voor een succesvol beursparcours. De Tijd, 6. (Elektronische versie).

Boeken

- BODIE, Z., KANE, A., MARCUS, A. J. (2011). Investments and Portfolio Management (9^{de} ed.). New York: McGraw-Hill Education.
- DE RUIJTER, S., VAN DOORSLAER, J. (2013). Beleggingsleer (2^{de} druk). Berchem: De Boeck.
- JACQUES, A., WALRAVENS, H. (2007). Marktonderzoek: Hoe pak je het zelf aan? Mechelen: Plantyn.

Elektronische bronnen

- BNP PARIBAS FORTIS. (01 januari 2013). Lijst "Benamingen entiteiten, segmenten en functies". Geraadpleegd op 05 maart 2014, op http://i-net200.be.fortis.bank/se-k-ineu/deploy/community_comm_rpb/mark_update/nomenc_funct_seg.xls.
- BNP PARIBAS FORTIS. (03 juni 2014). Thuis in geldzaken: Sparen en beleggen voor beginners [Notities bij PowerPoint-presentatie]. Geraadpleegd op 05 maart 2014, op <http://i-net200.be.fortis.bank/se-k-ineu/menu/menu/1800mn00.htm>.
- BNP PARIBAS FORTIS. (05 september 2011). Online spaarrek. Premium: Prodbesch. Geraadpleegd op 31 maart 2014, op http://i-net398-prod.be.fortis.bank/_common_htc/v2/_container/container.htm?CONTEXT=D

ETAILS&PERSPECTIVE=V&TREE=TRANS_SALES&LANGUAGE=nl&DOCUMENT=IP00106.

BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). BNP Paribas Fortis in een oogopslag. Geraadpleegd op 01 april 2014, op <http://www.bnpparibasfortis.com/pid1909/bnp-paribas-fortis-brief.html>.

BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Missie en strategie. Geraadpleegd op 08 mei 2014, op <http://www.bnpparibasfortis.com/ne/pid1910/missie-en-strategie.html>.

BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Onze activiteiten. Geraadpleegd op 08 mei 2014, op <http://www.bnpparibasfortis.com/ne/pid1889/home.html>.

BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Over BNP Paribas. Geraadpleegd op 18 februari 2014, op www.bnpparibasfortis.com/ne/pid1889/home.html.

BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Segmentatiecriteria. Geraadpleegd op 05 maart 2014, op <http://i-net200.be.fortis.bank/se-k-ineu/se-k-fbbe/ips/a8749/n/a8749n03.htm>.

BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Segmenteringsprincipes: Overzichtstabel. Geraadpleegd op 05 maart 2014, op <http://i-net200-prod.be.fortis.bank/se-k-ineu/se-k-fbbe/ips/a8749/n/a8749n06.htm>.

BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Sparen en beleggen op maat: 2 ijzeren spaarreserve. Geraadpleegd op 10 maart 2014, op <http://i-net200.be.fortis.bank/se-k-ineu/menu/menu/1617mn02.htm>.

BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Sparen en beleggen op maat: 3 fiscaal sparen. Geraadpleegd op 10 maart 2014, op <http://i-net200.be.fortis.bank/se-k-ineu/menu/menu/1618mn02.htm>.

BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Sparen en beleggen op maat: een korte intro. Geraadpleegd op 10 maart 2014, op <http://b2e.group.echonet/pid44081-lid1/-epargner-et-placer-sur-mesure.html>.

BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Tarief Online Spaarrekening Premium. Geraadpleegd op 31 maart 2014, op <http://i-net200-prod.be.fortis.bank/se-k-ineu/se-k-fbbe/ips/a3322/n/a3322n1b.htm>.

BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Welk beleggersprofiel heeft mijn klant ? Definitie van de verschillende beleggersprofielen. Geraadpleegd op 04 maart 2014, op <http://i-net200.be.fortis.bank/se-k-ineu/menu/menu/1616mn03.htm>.

BNP PARIBAS. (s.d.). Historiek van de rentevoeten: BNP Paribas Fortis: Tarief Spaarrekening. Geraadpleegd op 14 maart 2014, op <http://i-net200.be.fortis.bank/se-k-ineu/se-k-fbbe/ips/a3322/n/a3322n13.htm#a3322n15>.

BNP PARIBAS. (s.d.). Spaarrekening Plus. Geraadpleegd op 14 maart 2014, op <https://www.bnpparibasfortis.be/portal/start.asp>.

EUROPESE CENTRALE BANK. (s.d.). De Europese Centrale Bank. Geraadpleegd op 12 maart 2014, op <http://www.ecb.europa.eu/ecb/html/index.nl.html>

- FEBELFIN. (s.d.). Europese Commissie sleutelt aan MiFID-regels. Geraadpleegd op 11 maart 2014, op <http://2012.febelfin.be/nl/europese-commissie-sleutelt-aan-mifid-regels>.
- FOD ECONOMIE. (10 juli 2013). KBO Public Search. Geraadpleegd op 02 april 2014, op http://kbopub.economie.fgov.be/kbopub/zoekwoordenform.html?ondernemingsnummer=403199702&actionEntnr=Zoek+onderneming&natuurlijkPersoon=true&_natuurlijkPersoon=on&rechtsPersoon=true&_rechtsPersoon=on&searchWord=&_oudeBenaming=on&pstcdeNPRP=&postgemeente1=&familynameFonetic=&pstcdeNPFonetic=&postgemeente2=&searchwordRP=&_oudeBenaming=on&pstcdeRPFonetic=&postgemeente3=&rechtsvormFonetic=ALL&familynameExact=&firstName=&pstcdeNPEXact=&postgemeente4=&firmName=&pstcdeRPEXact=&postgemeente5=&rechtsvormExact=ALL.
- NBB (s.d.). Institutionele sectoren volgens het ESR95: Algemene principes. Geraadpleegd op 02 april 2014, op <http://www.nbb.be/doc/dq/CIS/n/info.htm#S.12>.
- NBB. (2014, 12 maart). Macro-economische statistieken. Geraadpleegd op 12 maart 2014, op <http://www.nbb.be/pub/stats/stats.htm?l=nl&tab=Keyfigures>.
- PORTAAL BELGIUM. (s.d.) De inflatie. Geraadpleegd op 12 maart 2014, op http://www.belgium.be/nl/economie/economische_informatie/inflatie.
- SPAARGIDS. (14 maart, 2014). Vergelijk spaarrekeningen (België). Geraadpleegd op 14 maart 2014, op <http://www.spaargids.be/sparen/spaartarieven.html>.
- TESTAANKOOP. (24 april 2013). Beleggingen : de Belg is voorzichtig. Geraadpleegd op 13 maart 2014, op <http://www.testaankoop.be/geld/nc/nieuws/beleggingen-de-belg-is-voorzichtig>.
- TOSTRAMS, R. (2012, 9 februari) Nieuwe Businesscycle. Geraadpleegd op 13 maart 2014, op <http://www.beursduivel.be/column/2612649/nieuwe-businesscycle.html>.
- VAN DER PAS, M. (10 augustus 2012). Beleggen: voorkom deze 5 beginnersfouten. Geraadpleegd op 12 maart 2014, op <http://www.morningstar.be/be/news/58309/beleggen-voorkom-deze-5-begginnersfouten.aspx>.
- VAN MALDEGEM, P. (2014, 12 maart). Waar vindt u de beste beleggingsfondsen? Geraadpleegd op 13 maart 2014, op http://www.tijd.be/dossier/fundawards2014/Waar_vindt_u_de_beste_beleggingsfondsen.9476022-7692.art.

Niet-commerciële documentatie en niet-gepubliceerde uitgaven

BNP PARIBAS FORTIS. (01 januari 2014). Charges applicable to the most common securities transactions [Brochure]. Brussel: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (01 januari 2014). Tarifiering van de voornaamste effectenverrichtingen [Brochure]. Brussel: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Bepaal uw beleggersprofiel [Brochure]. Brussel: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Define your investor profile [Brochure]. Brussel: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als conservatieve belegger [Brochure]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als defensieve belegger [Brochure]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als neutrale belegger [Brochure]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als dynamische belegger [Brochure]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Hoe begeleidt BNP Paribas Fortis u als agressieve belegger [Brochure]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). How BNP Paribas Fortis guides you as a conservative investor [Brochure]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). How BNP Paribas Fortis guides you as a defensive investor [Brochure]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). How BNP Paribas Fortis guides you as a neutral investor [Brochure]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). How BNP Paribas Fortis guides you as a dynamic investor [Brochure]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). How BNP Paribas Fortis guides you as an aggressive investor [Brochure]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Investor Profile Questionnaire [Brochure]. Brussel: s.n. (Elektronische versie).

BNP PARIBAS FORTIS. (2014). Vragenlijst beleggersprofiel [Brochure]. Brussel: s.n. (Elektronische versie).

- BNP PARIBAS FORTIS. (24 maart 2011). Lexicon NL [Brochure intern gebruik]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).
- BNP PARIBAS FORTIS. (augustus 2014). Informatiebrochure financiële instrumenten [Brochure]. Brussel: s.n. (Elektronische versie).
- BNP PARIBAS FORTIS. (februari 2013). Modelportefeuilles 1983 - 2012 [Brochure]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).
- BNP PARIBAS FORTIS. (januari 2013). Het agressief beleggersprofiel [Brochure intern gebruik]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).
- BNP PARIBAS FORTIS. (januari 2013). Het belang van een strikt respect voor de beleggingshorizon [Brochure intern gebruik]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).
- BNP PARIBAS FORTIS. (januari 2013). Het conservatief beleggersprofiel [Brochure intern gebruik]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).
- BNP PARIBAS FORTIS. (januari 2013). Het defensief beleggersprofiel [Brochure intern gebruik]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).
- BNP PARIBAS FORTIS. (januari 2013). Het dynamisch beleggersprofiel [Brochure intern gebruik]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).
- BNP PARIBAS FORTIS. (januari 2013). Het neutraal beleggersprofiel [Brochure intern gebruik]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).
- BNP PARIBAS FORTIS. (maart 2014). BNP Paribas B Global [Brochure]. Brussel: s.n. (Elektronische versie).
- BNP PARIBAS FORTIS. (mei 2012). The Business Cycle Approach to Sector Investing [Brochure]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).
- BNP PARIBAS FORTIS. (oktober 2010). Positionering van de gereguleerde spaarrekeningen [Brochure intern gebruik]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).
- BNP PARIBAS FORTIS. (s.d.). Nexusklanten Groep XXXXXXXXXX [Gegevensbestand intern gebruik]. Brussel: s.n.
- FEBELFIN ACADEMY. (01 april 2012). Gespecialiseerde opleiding 'Bank- en beleggingswezen' [Cursus]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).
- BNP PARIBAS FORTIS. (20 november 2012). Aanpak 2013 voor de particuliere klanten [Brochure intern gebruik]. S.l.: s.n. (Elektronische versie).

