



Brussel, 24 januari 2008

Persmededeling

Keytrade Bank nv lanceert eerste volledige online spaarverzekering 'KeyCapital Blue'

Vandaag heeft Keytrade Bank nv haar eerste volledige online spaarverzekering voorgesteld. Daarvoor maakt Keytrade Bank nv gebruik van het product KeyCapital Blue van pensioenverzekeraar Swiss Life Belgium nv. Met deze eerste online spaarverzekering breidt Keytrade Bank nv haar gamma van online beleggingsproducten uit en bevestigt zo haar rol als financiële supermarkt op het internet.

"Keytrade Bank nv is de **eerste financiële supermarkt online**", zegt Patrick Boulin, de Bestuurder-Directeur van Keytrade Bank nv. "We breiden ons gamma van online beleggingsproducten nu uit. Voortaan kunnen klanten van Keytrade Bank ook levensverzekeringsproducten online afsluiten".

"Meer en meer mensen vinden hun weg naar het internetbankieren. Het is gemakkelijk en 24u/24u beschikbaar. Met KeyCapital Blue spelen we hierop in. Een contract afsluiten verloopt via een eenvoudig, klantvriendelijk en **volledig geautomatiseerd** proces op de site www.keytradebank.com. Voor de klant volstaan een paar muisklikken om het contract af te sluiten en de gekozen premie onmiddellijk te storten. Ook het beheer van het contract en de latere stortingen gebeuren via de website. Gedaan met de papierberg. Een primeur voor België", gaat Patrick Boulin verder.

"KeyCapital Blue is een **spaarproduct dat veiligheid koppelt aan interessante rendementsvooruitzichten**", legt Tanguy Polet, Chief Market Officer bij Swiss Life Belgium nv uit. "Het gaat hier om een tak 21-product van het universal-lifetype met kapitaalswaarborg. Het rendement is gelinkt aan de prestaties van de financiële markten alsook de gekozen investeringspolitiek (zie bijgevoegde productfiche). In 2007 leverde een gelijkaardig product van Swiss Life 5,6 % rendement op en een gemiddeld rendement tijdens de voorbije jaren van 6,00 %".

"Voor Swiss Life Belgium nv is Keytrade Bank nv een **nieuw kwalitatief distributiekanaal** dat zich richt naar een interessant segment van de consumenten", vervolgt Tanguy Polet, "we moeten blijven inspelen op de behoeften van de klanten: de ene doet liever zaken via een tussenpersoon, de andere regelt zijn financiën liever via het internet. Met deze mix aan kanalen kunnen we meer mensen bereiken die op een bepaald moment beroep zullen moeten doen voor advies op een tussenpersoon in de verzekeringen. De kanalen vullen elkaar dus aan in functie van de behoeften van de klanten."

"Binnenkort worden nog andere levensverzekeringsproducten, van Swiss Life en/of andere verzekeraars, opgenomen in het verzekeringsgamma van Keytrade Bank nv zodat de klanten hun keuze kunnen maken uit een **open en gediversifieerd verzekeringsaanbod**", sluit Patrick Boulin af, "in de lijn van zijn tariefbeleid past Keytrade bank nv trouwens **0% instapkosten** toe op verzekeringsproducten die online worden onderschreven".

Voor meer info:

Thibault de Barsy

Sales & Marketing Director Keytrade Bank nv

Gsm: 0475 30 75 59 - @: thibault.de.barsy@keytradebank.com

Laurent Winnock

Corporate Communication Manager Swiss Life Belgium nv

Tel.: 02 238 89 23 – GSM: 0479 36 24 50 - @: laurent.winnock@swisslife.be