

## **Forse groei voor online pensioenbank Brand New Day in 2020**

*Pensioenbewustzijn onder jongeren neemt toe: 36% van de nieuwe klanten is millennial*

- > **Door klanten toevertrouwd vermogen + 32% naar € 4,6 miljard**
- > **Nettowinst + 33% naar € 4,7 miljoen**
- > **Aantal klanten + 15% naar 326.000**
- > **Lijfrente-uitkering naar schatting 20% marktaandeel van alle nieuwe instroom in 1e jaar na introductie**

Brand New Day is vorig jaar hard gegroeid. Het door klanten toevertrouwde vermogen steeg in 2020 met maar liefst 32% naar € 4,6 miljard, een groei van € 1,1 miljard. Daarmee betreedt Brand New Day volgens recent onderzoek van AF Advisors de top 5 van grootste passieve vermogensbeheerders in Nederland, een positie die gedeeld wordt met Vanguard, Blackrock, Northern Trust en NN IP. Het aantal klanten steeg met 15% tot ruim 326.000, een groei van 41.000. En ondanks forse investeringen in het opzetten van het rentebedrijf van haar bank steeg de nettowinst met 33% naar € 4,7 miljoen, een groei € 1,2 miljoen.

### **Toename pensioenbewustzijn onder jongeren**

Maar liefst 36% van de nieuwe klanten die in 2020 een pensioenrekening-beleggen of pensioenrekening-sparen opende, was millennial. Het aandeel van millennials dat geld opzij zet voor pensioen, stijgt bij Brand New Day al jaren. In 2019 was dat aandeel 32% en in 2015 nog maar 24%. Uit eigen onderzoek onder de nieuwe klanten blijkt dat jongeren zich steeds bewuster worden van hun eigen rol en verantwoordelijkheid om later voldoende geld te hebben. Jongeren nemen dus steeds actiever het opbouwen van pensioen in eigen hand.

### **Forse stijging in 2020 van de nieuwe inleg**

Het geld dat klanten in 2020 op hun rekening stortten, groeide zowel in het beleggingsbedrijf als het spaarbedrijf hard. De stortingen op beleggingsrekeningen stegen in 2020 met 46% naar € 362 miljoen: € 240 miljoen op pensioenrekeningen-beleggen en € 122 miljoen op vrije beleggingsrekeningen. Die stijging is vooral te verklaren door de forse groei in 2020 van het aantal klanten met een beleggingsrekening.

De stortingen op spaarrekeningen stegen in 2020 met maar liefst 90% naar € 485 miljoen: € 159 miljoen op pensioenrekeningen-sparen, € 252 miljoen op lijfrente-uitkeringen en € 74 miljoen op vrije spaarrekeningen. De stijging van het nieuwe spaargeld komt voor een belangrijk deel door

de eind 2019 geïntroduceerde lijfrente-uitkering. Deze uitkering op basis van een vaste rente had in 2020 een nieuwe instroom van € 252 miljoen, wat volgens eigen inschatting ongeveer 20% van de totale instroom in 2020 in deze markt was. Waar de marktaandelen van de jaarlijkse nieuwe instroom van de lijfrente-uitkering en de pensioenrekening-sparen hoog zijn, is het marktaandeel van de nieuwe instroom op de vrije spaarmarkt laag omdat Brand New Day zich als pensioenbank alleen richt op het aantrekken van pensioen-spaargeld en niet op het aantrekken van vrij spaargeld.

**Kalo Bagijn, CEO en oprichter van Brand New Day:** "We zijn het afgelopen jaar weer hard gegroeid in klanten en in toevertrouwd vermogen. Voor het eerst dragen ook de nieuwe pensioen-spaarproducten substantieel bij aan die groei. Waar we ooit begonnen zijn als puur beleggingsbedrijf, begint ons spaarbedrijf nu ook hard te groeien en serieuze omvang aan te nemen. We verwachten dat het spaarbedrijf de komende jaren een steeds groter deel van onze winst voor haar rekening gaat nemen. Waar we vroeger vooral klanten bij de grote verzekeraars vandaan haalden, gaan we nu steeds meer concurreren met de grootbanken".

#### **- EINDE PERSBERICHT BRAND NEW DAY -**

#### **Contactgegevens voor de pers**

Voor vragen kunt u contact opnemen met Kalo Bagijn, CEO en oprichter van Brand New Day

T: 020 – 75 85 380 en

E: [kbagijn@brandnewday.nl](mailto:kbagijn@brandnewday.nl)

I: [www.brandnewday.nl](http://www.brandnewday.nl)

#### **Over Brand New Day**

Calvinistisch in kosten, bourgondisch in service. Dat zijn we in een notendop. Een pensioenbank van deze tijd. Dus én een prijsvechter én ouderwets hard rennen voor onze klanten, alsof ons leven ervan afhangt. Dat is onze filosofie. En dan komen de klanten én de winst vanzelf. Want we zijn geen charitatieve instelling. Ook wij willen winst maken. Maar wel winst uit eerlijke handel. Net zoals de bakker op de hoek.

