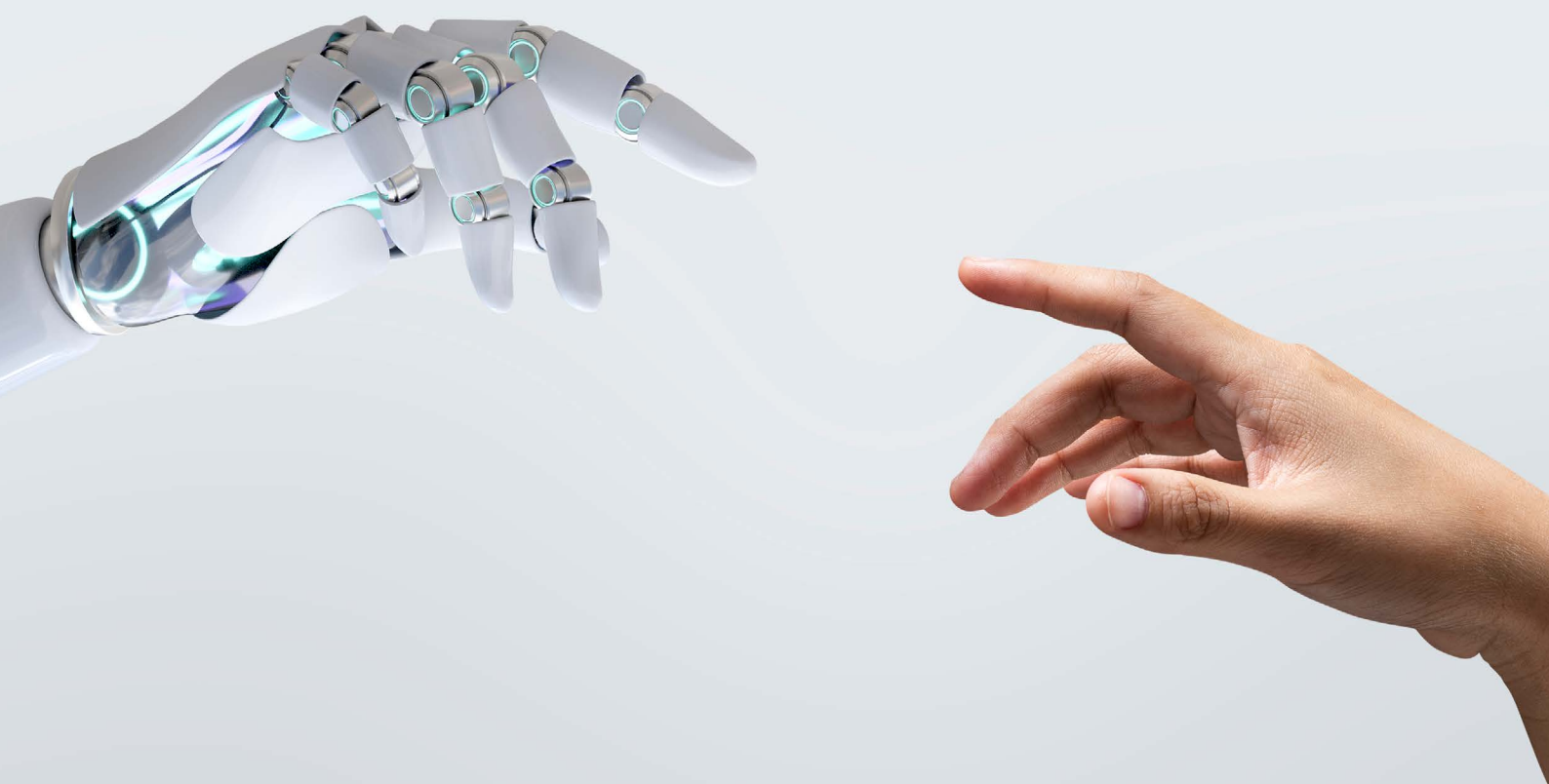


BZB-Fedafin-congres

BRUSSELS EXPO

20 oktober 2022



THINKING FORWARD
Verzekeren en bankieren in 2030



20.10.2022
BRUSSELS EXPO

BZB-FEDAFIN-CONGRES **THINKING FORWARD**

Verzekeren en bankieren in 2030

www.bzbfedafincongres.be

PROGRAMMA

INFOMARKT VOOR DE TUSSENPERSOON (10U00)

HENDERSON ADMINISTRATION LIMITED | ARGENTA SPAARBANK NV | AXA INVESTMENT MANAGERS | BALOISE | BLACKROCK
BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT BELGIUM SA | CARMIGNAC GESTION SA | COLUMBIA THREADNEEDLE INVESTMENTS
DEGROOF PETERCAM ASSET MANAGEMENT | ETHENEA & MAINFIRST, JUPITER ASSET MANAGEMENT & FUNDS FOR GOOD
FLOSSBACH VON STORCH INVEST S.A. | NATIXIS INVESTMENT MANAGERS SA | ODDO BHF ASSET MANAGEMENT ONELIFE
PIMCO EUROPE LIMITED | SCHRODER INVESTMENT MANAGEMENT (EUROPE) S.A. BELGIUM

LUNCH (12U00)

PLENAIRE SESSIE

13u20 - 13u30

Introductie

Albert Verlinden, voorzitter BZB-Fedafin

13u30 - 14u00

Economische uitdagingen van vandaag

Paul De Grauwe, econoom en professor aan de London School of Economics

14u00 - 14u30

An offer you can't refuse

Steven van Belleghem, internationale keynotespreker, ondernemer en auteur

14u30 - 15u30

Pauze

15u30 - 16u15

De impact van Fintech en digitalisering op de Belgische bankensector

Anthony Mention, Analyst NBB

Pauline Bégasse de Dhaem, Legal Advisor NBB

16u15 - 17u00

Future of Insurance:

Winning Customers' Hearts in a Digital World

Mieke Van Oostende, Senior Partner McKinsey

Samuel Vandewaeter, Associate Partner McKinsey

Alexander Verhagen, Associate Partner McKinsey

17u00 - 17u30

Stand-upcomedy

Serine Ayari

Presentatie: Hanne Decoutere

RECEPTIE (17U30-19U00)



Editio



Momentum richt zich uitsluitend tot de professional in de financiële sector.

De inhoud kan geenszins als een commercieel aanbod worden beschouwd.

Adverteren in Momentum?
Neem contact met ons op via
info@bzb-fedafin.be
055 30 59 89

Momentum is een uitgave van BZB-Fedafin.

Verschijnt driemaandelijks.

Oplage: NL: 5730 | FR: 3000

Verspreiding: NL: 5708 | FR: 2975

BZB-Fedafin

Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde
BE0466 737 571 | info@bzb-fedafin.be |
www.bzb-fedafin.be

Verantwoordelijke uitgever

Albert Verlinden

Einestraat 21 | 9700 Oudenaarde
albert@bzb-fedafin.be

De redactie van Momentum en de verantwoordelijke uitgever streven naar de grootst mogelijke betrouwbaarheid van de gepubliceerde informatie, waarvoor zij echter niet aansprakelijk kunnen gesteld worden.

Waar we vorig jaar nog lang getwijfeld hebben over een fysieke of digitale editie van ons congres, kozen we dit jaar resoluut voor een fysieke editie. De massale opkomst van zelfstandige tussenpersonen tijdens ons congres van vorig jaar duidde nog maar eens op de nood aan fysiek contact en de mogelijkheid om te netwerken in levenden lijve. We zien elkaar dus weer live, face to face, op 20 oktober 2022 op onze inmiddels vertrouwde locatie: Brussels Expo.

In deze congreseditie van Momentum kom je meer te weten over alle sprekers en presentaties die aan bod zullen komen. Thema van dit jaar? Thinking forward: verzekeren en bankieren in 2030. We richten onze blik dus op de toekomst. Naast de presentaties van verschillende sprekers kan je natuurlijk ook weer deelnemen aan talrijke workshops van allerlei fondsenhuizen. Hiervoor zijn de plaatsen wel beperkt, dus snel inschrijven is de boodschap!

Onze eerste spreker is niemand minder dan Paul De Grauwe, topeconoom en ook docent aan de London School of Economics. We rekenen op hem voor de jaarlijkse economische uiteenzetting op het congres. Hij zal zich verdiepen in de economische uitdagingen van vandaag. Ook Steven Van Belleghem maakt zijn opwachting 20 oktober. Deze internationale keynotespreker zal je meenemen op een reis in klantgerichtheid en hierover verschillende tips & tricks toelichten, waarbij hij zich zal baseren op de bevindingen in zijn boek 'The offer you can't refuse'. Benieuwd? Wij alvast wel!

Na een korte pauze staan Anthony Mention en Pauline Bégasse de Dhaem van de Nationale Bank van België en Mieke Van Oostende, Samuel Vandewaeter & Alexander Verhagen van McKinsey op het programma. Ze zullen het respectievelijk hebben over de impact van Fintech en digitalisering op de Belgische banksector en de toekomst van verzekeren. Afsluiten doen we met een positieve noot en dat mag je in dit geval letterlijk nemen. Niemand minder dan de immer vrolijke Serine Ayari, o.a. bekend van haar deelname aan de Slimste Mens ter Wereld, zal deze spetterende congreseditie afsluiten. Ben je geprikkeld door dit programma? Haast je dan zeker naar onze congreswebsite (bzbfedafincongres.be) en schrijf je in.

Hoe integreer je een gediversifieerd fonds in een gediversifieerde portefeuille?

Met de onzekerheid op de financiële markten weten veel professionals niet waar ze zich naar toe moeten wenden. In recente interviews door onze Janus Henderson Investors-teams hebben we geconstateerd dat een toenemend aantal beleggers geïnteresseerd is in het bespreken van de rol en het doel van gediversifieerde fondsen in beleggingsportefeuilles.

De meest voorkomende vraag die we krijgen is “hoe kan ik een gediversifieerd fonds in een portefeuille gebruiken?” Het antwoord hangt natuurlijk af van de situatie en doelstellingen van de belegger. Maar over het algemeen worden gediversifieerde fondsen op drie verschillende manieren gebruikt:

1) Als een integraal portfolio

Het gebruik van een of meer gediversifieerde fondsen om een portefeuille op te bouwen kan een goede oplossing zijn voor beleggers die hun allocatieproces volledig willen uitbesteden. Gediversifieerde fondsen kunnen hun toewijzing automatisch herbalanceren en verschuiven naar meerdere activa en/of regio's om te voldoen aan een vooraf bepaald risicomodel.

2) Als strategische toewijzing

Meestal gebruiken beleggers een of meer gediversifieerde fondsen als strategisch onderdeel van hun portefeuille en vullen ze de allocatie aan met overtuigende satelliet- of tactische posities, zoals alternatieve activa of specifieke regionale of sectorale blootstellingen. Due diligence is hierin essentieel - veel gediversifieerde fondsen zijn geen vervanging voor een strategische toewijzing

3) Als een tactische overlay

Ten slotte nemen beleggers vaak gediversifieerde fondsen op in hun portefeuilles als aanvulling op hun allocatie naar aandelen, obligaties en alternatieve activa. In deze



Sabrina Geppert, Senior Portfolio Strategist bij Janus Henderson

omstandigheden is het de rol van het (de) gebalanceerde fonds(en) om te dienen als een overlay voor bredere beslissingen over vermogensallocatie, waarbij hopelijk de prestaties van de portefeuille worden geoptimaliseerd zonder de algemene risico-rendementsdoelstelling in gevaar te brengen.

Het opnemen van gediversifieerde fondsen in de portefeuilles van beleggers heeft verschillende voordelen, afhankelijk van de gewenste rol:

- Eenvoudige en goedkope diversificatie: door middel van een enkele belegging

kunnen beleggers blootstelling krijgen aan verschillende activaklassen, management-stijlen en markten. De kosten om dit doel te bereiken door middel van individuele investeringen kunnen behoorlijk hoog zijn.

- Een globale en efficiënte oplossing: een strategische toewijzing aan één of meer gediversifieerde fondsen stelt beleggers in staat zich te concentreren op delen van een portefeuille met een hoger alfapotentieel, zoals alternatieve activa, geconcentreerde sectoren, enz.
- Consistentie: hierdoor kunnen beleggers meer vertrouwen hebben in hun strategische assetallocatie, omdat ze zich kunnen aanpassen aan en omgaan met verschillende marktomstandigheden.

Gediversifieerde fondsen bieden verschillende voordelen, maar het is belangrijk om in gedachten te houden dat ze een portefeuille moeilijker kunnen beoordelen in termen van blootstelling en potentieel risico. Deze uitdaging, evenals de diversiteit aan oplossingen die op de markt beschikbaar zijn, getuigen van het belang van gedegen onderzoek en due diligence.

Over het team Portfolio Constructie en Strategie

Het PCS-team voert analyses op maat uit van beleggingsportefeuilles en biedt gedifferentieerde, datagestuurde diagnostiek.

De standpunten die hier naar voren worden gebracht, zijn die van de auteur op het moment van publicatie en kunnen verschillen van die van andere medewerkers/teams van Janus Henderson Investors. Verwijzingen in dit document naar effecten, fondsen, sectoren en indices mogen niet worden opgevat als een aanbod of uitnodiging tot kopen of verkopen. In het verleden behaalde resultaten zijn geen indicatie voor toekomstige resultaten. Alle prestatiegegevens weerspiegelen inkomsten, vermogenswinsten en -verliezen, maar omvatten geen terugkerende vergoedingen of andere fondskosten.

De waarde van een belegging en het rendement ervan kunnen stijgen of dalen en het is mogelijk dat u niet het volledige oorspronkelijk belegde bedrag terugkrijgt. De informatie in dit artikel vormt geen beleggingsaanbeveling. Reclame Communicatie.

Alleen voor professioneel gebruik. Marketing communicatie

ALS EENVOUD EN FLEXIBILITEIT SAMENGAAN

JANUS HENDERSON BALANCED FUND

★★★★★ Morningstar Rating™*

Flexibel. Defensief. Actief.

Al meer dan 25 jaar biedt de strategie een eenvoudige en optimale beleggingsmix van aandelen en obligaties die in staat is om de beste kansen in alle marktcycli te grijpen. Het resultaat is een gemengde portefeuille die streeft naar vermogensgroei op de lange termijn en bovendien de flexibiliteit bezit om ook in onzekere markten te presteren.



janushenderson.com/be/balanced

Voor meer informatie over het fonds, de regelgeving en de rentabiliteit, ga naar janushenderson.com/rendement-over-kalenderjaren.

Reclamemededeling. Uitsluitend voor professionele beleggers. Janus Henderson Capital Funds Plc is een icbe die werd opgericht naar lers recht, met afzonderlijke aansprakelijkheid tussen de fondsen. Raadpleeg het prospectus van de icbe en het document met de essentiële beleggersinformatie vooraleer u een definitieve beleggingsbeslissing neemt. Dit document vormt geen beleggingsadvies of een aanbod tot verkoop, aankoop of aanbeveling, en er mag niet op worden vertrouwd bij het nemen (of het nalaten) van een beslissing met betrekking tot effecten, tenzij krachtens een overeenkomst die voldoet aan de toepasselijke wetten, regels en voorschriften. Voor duurzaamheidskwesties, bezoek janushenderson.com. *De Morningstar-rating heeft betrekking op de H2 HEUR-aandelenklasse (ISIN code: IE00BD860H78) per 30 juni 2022.

© 2022 Morningstar, Inc. Alle rechten voorbehouden. De hierin opgenomen informatie: (1) is eigendom van Morningstar en/of zijn contentproviders; (2) mag niet worden gekopieerd of verspreid; en (3) bevat geen garanties met betrekking tot de nauwkeurigheid, volledigheid of tijdigheid ervan. Noch Morningstar, noch zijn contentproviders zijn aansprakelijk voor enige schade die voortvloeit uit enig gebruik van deze informatie. In het verleden behaalde resultaten zijn geen voorspelling voor de toekomst. Gepubliceerd in Europa door Janus Henderson Investors. Janus Henderson Investors is de naam waaronder Henderson Management S.A. (registratienr. B22848, 2 Rue de Bitbourg, L-1273, Luxemburg en gereguleerd door de Commission de Surveillance du Secteur Financier) beleggingsproducten en -diensten aanbiedt. De samenvatting van de rechten van beleggers is in het Nederlands beschikbaar op www.janushenderson.com/summary-of-investors-rights-spanish. Henderson Management SA kan besluiten de verkoopregelingen van deze instelling voor collectieve belegging te beëindigen overeenkomstig de bepalingen van de relevante regelgeving. © Janus Henderson Group plc.

“Welke scenario’s kunnen we op korte en langere termijn verwachten?”

- **Kunt u even toelichten wat u doet op professioneel vlak?**

Tot 2011 was ik gewoon hoogleraar internationale economie aan de KU Leuven. Ik had toen de pensioenleeftijd bereikt en de wet was onverbiddelijk: 65+ -jarigen zijn afgeschreven producten die niet meer gebruikt kunnen worden. Ze zijn economisch en maatschappelijk waardeloos geworden. Ik dacht er anders over en vond van mezelf dat ik maatschappelijk nog waarde kon toevoegen. En zo trok ik naar Londen waar ik welkom werd geheten aan de London School of Economics. Ik kreeg er de leerstoel “Political Economy of European Monetary Union”. Sindsdien doceer ik er de cursus “Political Economy of Monetary Union”. De studenten aan de LSE zijn heel gedreven en superintelligent. Dat maakt het lesgeven ook erg interessant en uitdagend.

Het grootste deel van mijn tijd spendeer ik aan onderzoek, vooral over de werking van de Eurozone, maar ook over macro-economie. Ik ontwikkel nieuwe modellen die uitgaan van de idee dat mensen beperkte cognitieve mogelijkheden hebben en de complexiteit van het economisch gebeuren maar heel gedeeltelijk begrijpen. Dat maakt dat mensen in hun gedragingen en voorspellingen eenvoudige



Paul De Grauwe, econoom en professor aan de London School of Economics

vuistregels gebruiken. Dergelijk gedrag leidt tot cyclische bewegingen in de economie die gedreven worden door golven van optimisme en pessimisme. Ik analyseer vooral de vraag hoe de monetaire en budgettaire overheden hierop moeten reageren.

- **We bevinden ons momenteel in een negatief economisch klimaat met hoge inflatie, de gevolgen van de coronacrisis en torenhoge huizenprijzen. Ziet u dit nog veranderen in de nabije toekomst? Of zullen we toch nog even moeten wachten op economisch betere tijden?**

De aard van de schokken die de economieën van de Westerse landen hebben getroffen (pandemie gevolgd door oorlog in Oekraïne), maakt het bijzonder moeilijk om voorspellingen te doen. Het is al moeilijk genoeg in normale tijden. Vandaag is het dubbel zo moeilijk. Hoe lang zal die oorlog nog aanslepen? Breidt de oorlog verder uit? Nieuwe gevaren duiken op: een mogelijke Chinese invasie van Taiwan. Voorspellingen zullen dus nooit uitkomen.

We kunnen wel proberen te werken met scenario's. Een positief scenario is dat er geen nieuwe negatieve schokken optreden. In dat scenario zullen de energieprijzen weer gaan dalen. De centrale banken zullen dan een *soft landing* kunnen organiseren, waarbij de inflatie geleidelijk weer daalt en de economie opveert. Maar er zijn ook veel mogelijke negatieve scenario's. De meest pessimistische hebben te maken met de klimaatverandering waarvan de negatieve effecten duidelijk aan een acceleratie bezig zijn.

- **Hoe ziet u de financiële sector evolueren in de nabije toekomst?**

De financiële sector in de Westerse wereld is

gezond gebleven ondanks de pandemie en nu de oorlog in Oekraïne. Dat heeft alles te maken met de veel intensere regulering waaraan de sector onderworpen werd sinds de financiële crisis van 2007-2008. De bankiers klagen natuurlijk over het ondraaglijk karakter van die nieuwe reguleringen, maar toch maken ze nog altijd mooie winsten.

De uitdagingen van de financiële sector liggen op middellange en langere termijn. De opwarming van de aarde kan, indien die niet onder controle geraakt, grote delen van de wereld onbewoonbaar maken. Dat zou niet alleen een menselijke catastrofe zijn, maar ook de economieën door elkaar schudden. En als dat laatste gebeurt, zal het moeilijk zijn om de financiële sector overeind te houden.

- **Wat komen we te weten tijdens uw presentatie op het BZB-Fedafin-congres?**

In mijn presentatie zal ik het hebben over de grote uitdagingen die ik in de vorige vragen al geschetst heb. Welke economische scenario's kunnen we op korte en langere termijn verwachten? Sommige zullen optimistisch klinken, andere rondt pessimistisch. Ja, zelfs deprimerend.

Eigenlijk weten we relatief goed wat er gedaan moet worden om die pessimistische scenario's te vermijden. Ik zal dat tijdens mijn presentatie duidelijk maken. Het probleem is hoe die kennis kan omgezet kan worden in daden. En zoals ik zal aantonen zijn er verschillende obstakels. Het belangrijkste is dat het beleid dat nodig is om de planeet te redden, mensen op heel verschillende manieren zal treffen. Een deel van de bevolking zal zwaar moeten inleveren. Een ander deel zal er rijker van worden. Die ongelijkheid zal een bron van politieke instabiliteit worden die een rationeel beleid zal bemoeilijken.

“De transactionele relatie is stilaan een minimumvoorwaarde”

- **Kunt u even toelichten wat u doet op professioneel vlak?**

Ik ben intussen iets meer dan 20 jaar bezig met onderzoek naar consumentengedrag. Hierbij bekijk ik wat nu eigenlijk bepaalt wanneer een consument (on)tevreden is, trouw wordt of niet trouw wordt aan een bedrijf of dienst. Die vaststellingen vertaal ik dan naar concrete inzichten, adviezen en strategieën voor bedrijven. Op die manier probeer ik bedrijven te inspireren om klantgerichter te worden. Dit doe ik door middel van verschillende kanalen, nl. boeken, *keynote speeches*, mijn YouTube-kanaal en andere social media.

Mijn grote passie in het leven is om zo veel mogelijk mensen en bedrijven te inspireren rond klantgerichtheid.

- **Wat zal volgens u de belangrijkste trend in klantenrelaties/consumententrend zijn die de komende jaren zal domineren?**

Ik denk dat we een evolutie gaan zien – ik noem dat een *partner in life*-strategie – die steeds belangrijker zal worden. Vandaag de dag merk je dat klanten echt tevreden zijn bij bedrijven die meer doen dan enkel een puur transactionele relatie onderhouden met hun klanten. Die transactionele relatie – goeie producten, goeie prijs, goeie service, convenience – is heel belangrijk, maar het wordt stilaan een minimumvoorwaarde.

Meer en meer bedrijven beginnen te snappen dat je die *partner in life*-filosofie moeten beginnen hanteren en dat je een soort van *full servicemodel* gaat hebben. Daarbij ga je mensen op een bredere en emotionele manier helpen en hen op die manier volledig ontzorgen. De skill die je daarbij vooral zal nodig hebben, is een soort van *business empathie*, waarbij je je klant niet kent, maar



Steven Van Belleghem, internationale keynotespreker, auteur en ondernemer

hem wel begrijpt. Door die klant te begrijpen en hem de juiste dingen aan te bieden – qua service, producten, communicatie – gaat hij zeer enthousiast worden over jouw bedrijf.

Dat is voor mij één van de grote mogelijkheden en opportuniteiten voor de komende jaren.

- **Wat mogen we tijdens uw presentatie op het BZB-Fedafin-congres verwachten?**

Ik ga mijn ‘An offer you can’t refuse’-verhaal brengen, gebaseerd op mijn gelijknamige boek. Hier bekijk ik welke elementen vandaag belangrijk zijn om ervoor te zorgen dat je een klant zo’n goed aanbod kunt doen dat hij eigenlijk niet meer kan weigeren.

Dit is een combinatie van verschillende factoren; je moet namelijk je basisdienstverlening goed krijgen en ervoor zorgen dat je op

digitaal vlak de meest gebruiksvriendelijke speler van je industrie kunt worden. Dat zorgt ervoor dat je die *partner in life*-strategie kunt realiseren. Tijdens het congres zal ik dit dan ook toelichten met heel wat voorbeelden.

Ten slotte verwachten steeds meer mensen dat bedrijven impactvol zijn voor de maatschappij. Dit kan op vlak van duurzaamheid, sociaal engagement, behandeling van medewerkers enz. Het is gewoon belangrijk dat je een maatschappelijke bijdrage levert en op die manier een deel van de oplossing wordt van een aantal maatschappelijke uitdagingen. Als je die 5 elementen (goeie producten, goeie diensten, *digital convenience*, *partner in life* en maatschappelijke waarde) kunt samenvoegen, dan heb je volgens mij een *offer you can’t refuse*. Daar wil ik op 20 oktober de mensen in onderdompelen en ervoor zorgen dat ze met heel wat frisse ideeën en inzichten naar huis kunnen gaan.

Hoe kan de tussenpersoon het hart van de klant winnen in een digitale wereld?

• **Wat is uw huidige rol?**

Ik ben een Senior Partner bij McKinsey & Company in Brussel. Ik bedien vooral klanten in de financiële sector, met een focus op strategie, organisatie en M&A advies. In de voorbije jaren ondersteunde ik al verschillende grote transformaties, transacties en integraties van banken en verzekeringsmaatschappijen in België en in het buitenland. Hierbij help ik industrieleiders om hun bedrijfsmodel fundamenteel te herdenken, initiatieven rond *digital* en *analytics* te realiseren, of om interne vaardigheden uit te bouwen.

• **Welke impact zal AI hebben op de toekomst van het verzekeringswezen?**

De mogelijkheden van Artificiële Intelligentie (AI) komen steeds dichter in de buurt van die van het menselijk brein. Het grootste potentieel voor verzekeringen ligt in het overschakelen van het huidige model dat focust op 'detecteren en herstellen' naar een nieuw model van 'voorspellen en voorkomen'. We zien al hoe verschillende spelers dankzij deze geavanceerde technologieën enorme stappen maken in het verbeteren van hun besluitvorming, productiviteit en klanttevredenheid.

Daarbij komt dat de COVID-19-crisis de adoptie van AI heeft versneld. Verzekeraars en tussenpersonen moesten zich op korte tijd aanpassen om tegelijk hun klanten vanop afstand te helpen, meer digitale vaardigheden uit te bouwen bij hun medewerkers en hun digitale kanalen te versterken. We zien in grote lijnen drie AI-gerelateerde trends die de verzekeringssector verder vorm zullen geven in de komende tien jaar: de explosie van beschikbare data, de toenemende verspreiding van robots, en de verbetering van cognitieve technologieën.

We verwachten een sterke explosie van beschikbare data via geconnecteerde toestellen. In de industriële sector zijn apparaten met sensoren al enige tijd alomtegenwoordig, en in de komende jaren zullen we ook voor particulieren een verdere toename zien van geconnecteerde toestellen. Denk daarbij aan zelfrijdende auto's, wearables, geconnecteerde huishoudtoestellen, enzovoort. Naar verwachting zullen er 1 biljoen geconnecteerde apparaten zijn tegen

2025, wat wereldwijd zou neerkomen op meer dan 100 toestellen per persoon. Het resulterende - publieke of private - data-ecosysteem zal de verzekeringssector toelaten om klanten beter te begrijpen – met nieuwe productcategorieën, meer gepersonaliseerde prijzen en steeds meer realtimediensten tot gevolg.

Een andere trend is de toenemende verspreiding van fysieke robots – denk aan 3D-printers, autonome drones in verschillende applicaties, chirurgierobots... De opkomst van fysieke robots leidt onder andere tot een gedeeltelijke verschuiving van aansprakelijkheid van de gebruiker naar producent van dergelijke robots.

Daarnaast zien we ook verbeteringen van cognitieve technologieën. De huidige AI-technologieën worden vooral gebruikt voor het verwerken van beeld, stemgeluid of ongestructureerde tekst. Deze technologieën zullen blijven evolueren en uiteindelijk in staat zijn om ongelooflijk grote, complexe datastromen te verwerken. Dit maakt het mogelijk om 'actieve' verzekeringsproducten te ontwikkelen, die nauw samenhangen met het gedrag en de activiteiten van een individu. Zo zijn er pilootprojecten met slimme wagens waarvoor de premie van de verzekering bepaald wordt op basis van het rijgedrag van de chauffeur.

• **Wat denkt u over de evolutie van de distributie via onafhankelijke tussenpersonen?**

In verschillende landen hebben tussenpersonen een sterk startpunt omdat zij nog steeds het grootste marktaandeel hebben. Ons land is hier geen uitzondering op: makelaars en agenten vertegenwoordigen een marktaandeel van ongeveer 50% in Leven en circa 70% in Niet-leven in de Belgische markt. Daarnaast scoren tussenpersonen historisch niet alleen sterk op het vlak van klanttevredenheid en -binding, ook het totaal gespendeerde bedrag per klant en de zogenaamde *customer lifetime value* liggen hier doorgaans hoger.

In de toekomst zullen tussenpersonen een belangrijke rol blijven spelen omdat klanten duidelijk aangeven behoefte te hebben aan persoonlijk advies en dienstverlening. Deze behoefte is tevens aanwezig in alle leeftijdscategorieën: 30-40% van de Millennials en Gen-Z



Mieke Van Oostende, Senior Partner bij McKinsey

klanten geven aan persoonlijk advies nodig te hebben, vergeleken met 20-30% voor Gen X en oudere klanten.

Toch zijn er enkele fundamentele trends die een impact zullen hebben op de rol van de onafhankelijke tussenpersoon in de toekomst. Deze vormen zowel uitdagingen, maar ook opportuniteiten voor de tussenpersoon en een doordachte aanpak is dus belangrijk. In onze presentatie tijdens het BZB-Fedafin-congres zullen wij enkele van deze trends bespreken en aangeven hoe tussenpersonen de harten van klanten kunnen winnen in een digitale wereld.

- **Kan u al een tipje van de sluier oplichten over de trends die u zal bespreken tijdens het BZB-Fedafin-congres?**

Tijdens onze presentatie zal ik samen met mijn collega's, Alexander Verhagen en Samuel Vandewaeter – beiden Associate Partner in ons kantoor in Brussel – dieper ingaan op een aantal trends die een sterke impact zullen hebben op de toekomstige rol van de tussenpersonen.

Een eerste relevante trend is de opkomst van een meerkanaals of *multichannel* digitale wereld en de resulterende verandering in de klantenverwachtingen. In België maakt ongeveer 85% van de klanten al gebruik van digitale kanalen voor hun verzekeringen – denk aan online opzoeken of advies op afstand. Toch blijft persoonlijk contact

belangrijk, zelfs voor jongere klanten. Slechts +/-10% van de klanten onder 35 jaar gebruikt enkel digitale kanalen voor het kopen van een verzekering. Deze overgang naar een meerkanaals digitale wereld verandert hoe een tussenpersoon nieuwe klanten kan werven, adviseren en bedienen – voor elk van deze stappen kan AI een rol spelen.

Ten tweede zien wij de opkomst van nieuwe, niet-traditionele distributiemodellen. Tegen 2030 verwachten wij dat 20-25% van de verzekeringsmarkt bediend zal worden via zulke modellen. Zo kan *white labeling* – verzekeringsproducten van een verzekeraar, verdeeld via de kanalen van een derde partij – een nieuwe piste zijn. Ook *embedded insurance*, waarbij de verzekeringsdekking geïntegreerd is in wat je verzekert, is een mogelijk nieuw model. Al deze nieuwe modellen zullen een sterke invloed hebben op de rol van de tussenpersoon.

Tot slot zullen we het ook hebben over enkele belangrijke trends en succesfactoren die we zien bij toekomstgerichte tussenpersonen. Een paar voorbeelden zijn: het hebben van een duidelijke focus op product- en klantsegment, het gericht toepassen van *digital & analytics* om maximale impact te realiseren, het opstarten van samenwerkingen met andere tussenpersonen en partners ...

Deze trends zijn enkel het topje van de ijsberg... Wij kijken ernaar uit om hier dieper op in te gaan tijdens het BZB-Fedafin-congres op 20 oktober!

Onderzoek

De impact van Fintech en digitalisering op de Belgische banksector

- **Kunnen jullie even toelichten wat jullie doen op professioneel vlak?**

We zijn allebei werkzaam voor de Nationale Bank van België als analisten. Pauline is daar Legal Advisor en ikzelf ben analist. We hebben samen met onze collega Frederic Romont onderzoek gedaan naar de impact van Fintech en digitalisering op de Belgische banksector. Op 22 december 2021 kwam onze studie uit. Deze studie zal dan ook besproken worden tijdens het BZB-Fedafin-congres 2022.

- **Aan digitalisering zijn echter ook heel wat risico's verbonden, zoals het cyberrisico. Wegen de voordelen op dit vlak nog op tegen de nadelen?**

Dit is inderdaad een vraag die je je kan stellen. Aan verandering zijn altijd voor- en nadelen verbonden. Wat echt belangrijk is, is hoe je hiermee omgaat. We nemen een steeds grotere afhankelijkheid van IT-systemen waar, ook bij derden, bv. klanten. Bovendien zijn banken vaak het voornaamste doelwit voor kwaadwillige actoren, zoals cybercriminelen. Het is daarom van primordiaal belang dat

banken een proactieve, diepgaande aanpak (blijven) hanteren om de operationele veerkracht te waarborgen en de cyberrisico's i.v.m. digitalisering aan te pakken en zo hun systemen, gegevens en klanten te beschermen. Ze moeten bovendien een innovatie- en risicocultuur implementeren, zodat ze toekomstige risico's kunnen voorzien, identificeren en beheren. De kans bestaat natuurlijk dat banken hier nieuwe functies voor zullen moeten creëren in hun organisatie, aangezien de digitalisering recent in een hogere versnelling is geschakeld. Ze moeten hierbij wel in het achterhoofd houden dat ze niet te veel mogen vertrouwen op derde partijen, waardoor de bank een lege huls zou worden.

- **Wat mogen we van jullie presentatie op het BZB-Fedafin-congres verwachten?**

In onze presentatie zullen wij de analyse van digitale transformatie in de Belgische banksector toelichten. Drie jaar geleden had de NBB op basis van een bevraging bij de Belgische banken al een analyse gemaakt van de tendensen en ontwikkelingen in verband met innovatieve technologieën en de intrede op de markt van nieuwe spelers en concurrenten. In 2020 heeft de NBB opnieuw een bevraging uitgevoerd bij de Belgische banken om de dialoog over de potentiële ontwikkelingen, kansen, risico's en gevaren van digitalisering en fintech voort te zetten. De bevraging was in het bijzonder gericht op hun strategische voorbereidingen, hun organisatie en de vorderingen die ze op dit gebied hebben gemaakt, de maturiteit van de technologieën die ze hebben ingevoerd of aan het invoeren zijn, en de mate waarin de aanbevolen goede praktijken werden toegepast. De resultaten van deze nieuwe analyse, die in de loop van 2021 aan de sector werden voorgesteld, geven een overzicht van de tendensen op dit gebied en belichten enkele initiatieven die de digitale transformatie illustreren en aangeven hoe ver de Belgische banksector gevorderd is in deze domeinen. We kijken ernaar uit om de resultaten van ons onderzoek op 20 oktober 2022 voor te stellen tijdens het BZB-Fedafin-congres!



Pauline Bégasse de Dhaem,
Legal Advisor bij NBB



Anthony Mention,
Analist bij NBB

Bonds we can count on

For over 50 years, we've been creating fixed income strategies to help investors through every market environment, so you can build the bonds that mean the most to you.

Access our unique approach and thought leadership.

[Search PIMCO Secular Outlook ►](#)

Marketing Communication for
Professional Investors Only.

Capital at risk.



PIMCO®

For Professional Investors Only. Investments in bonds can go up and down in value, so you could get back less than you put in. This is a marketing communication, this is not a contractually binding document and its issuance is not managed under any law or regulation of the European Union. This marketing communication does not include sufficient detail to enable the recipient to make an informed investment decision. Please refer to the Prospectus of the Fund to make final investment decisions. **PIMCO Europe Ltd** (Company No. 2604517) is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority ©2022, PIMCO.

A company of **Allianz** ®

Baloise, met de B van Beleggen.

Baloise, da's met de B van Bijzonder Betrouwbare partner voor je verzekeringen, maar ook met de B van Beleggen. Want met een Beperkt Bedrag kan je bij Baloise al Beleggen voor een Beter vooruitzicht voor je spaargeld. Met de B van Begrijpelijke Beleggingsfondsen voor alle Beleggersprofielen.

Ook beginnen met Beleggen? Bel of Bezoek je makelaar.



Baloise Belgium nv – Verzekeringsonderneming met codenr. 0096 – Baloise Insurance is de handelsnaam van Baloise Belgium nv. Maatschappelijke zetel: City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, België – Tel.: +32 3 247 21 11 – Zetel: Koning Albert II-laan 19, 1210 Brussel, België – Tel.: +32 2 773 03 11 – info@baloise.be – www.baloise.be – RPR Antwerpen, afdeling Antwerpen – KBO (BTW BE) 0400.048.883 – IBAN: BE31 4100 0007 1155 – BIC: KREDBEBB

Beleggen begint bij
Baloise
Insurance

Betere technologie, betere portefeuilles, betere toekomstperspectieven.

30 jaar geleden gebruikten we technologie om onze industrie te verbeteren. We blijven het vandaag de dag gebruiken om meer transparantie en betere resultaten voor steeds meer mensen te bereiken.
blackrock.com/be



BlackRock

Uitgegeven door BlackRock (Netherlands) B.V. voor in de Europese Economische Ruimte, BlackRock (Netherlands) B.V. is geautoriseerd en gereguleerd door de Autoriteit Financiële Markten. Statutaire zetel Amstelplein 1, 1096 HA, Amsterdam, Tel: 020 - 549 5200, Tel: 31-20-549-5200. Handelsregister Nr. 17068311. Voor uw bescherming worden telefoongesprekken meestal opgenomen. Dit document is uitsluitend bedoeld ter informatie en vormt geen aanbod of uitnodiging aan wie dan ook om te beleggen in fondsen van BlackRock en is niet opgesteld in verband met een dergelijk aanbod.

© 2021 BlackRock, Inc. Alle rechten voorbehouden. BLACKROCK, BLACKROCK SOLUTIONS, iSHARES, BUILD ON BLACKROCK en SO WHAT DO I DO WITH MY MONEY zijn handelsmerken van BlackRock, Inc. of haar dochterondernemingen in de Verenigde Staten en elders. Alle andere handelsmerken zijn eigendom van hun respectieve eigenaars. AUG21-393100. MKTGM0821E/S-1804958-2/2.

ONE
LIFE



Aanwezig op het BZB-Fedafin-congres - Stand P2

Een nieuwe kijk op Leven

Al 30 jaar helpt OneLife u bij het creëren van innovatieve en gepersonaliseerde oplossingen voor vermogensbeheer via Luxemburgse levensverzekeringen.

ONE
LIFE

▣ GROUPE APICIL

onelife.com



Investeer in een betere wereld. De strijd voor een duurzame toekomst begint **nu**.

Investeren in een duurzame toekomst is behalve een economische noodzaak ook een morele verantwoordelijkheid. Steun de bedrijven en projecten die de weg wijzen, en help zo de transitie te versnellen naar een betere wereld voor iedereen.

Aan beleggen zijn risico's verbonden, waaronder het risico van kapitaalverlies.

Voor meer info over duurzaam beleggen

[PRIVATE-INVESTORS.AXA-IM.BE/ESG](https://private-investors.axa-im.be/esg)

Dit document wordt louter ter informatie verstrekt en houdt vanwege AXA Investment Managers of haar filialen geen aanbod in om beleggingen, producten of diensten te kopen of te verkopen, en mag niet worden beschouwd als een verzoek of als beleggings-, juridisch of fiscaal advies. Het gebruik van de informatie in dit document gebeurt uitsluitend naar eigen goeddunken van de ontvanger. Dit document bevat niet voldoende informatie om een beleggingsbeslissing te ondersteunen. Gepubliceerd door AXA IM Benelux N.V., Troonplein 1, 1000 Brussel. © AXA Investment Managers 2022. Alle rechten voorbehouden.



Robuust beleggen



Flossbach von Storch

BELEGGINGSFONDSEN

flossbachvonstorch.be

Een
geëngageerde
visie voor een
duurzame
toekomst



Door te beleggen in thematische aandelen draagt u actief bij aan het vormgeven van de wereld van morgen. Onze thematische aandelen helpen u om het beste uit de innovatie op lange termijn te halen en zijn ontworpen om een hoog potentieel rendement te genereren.

> Leer hier meer over: im.natixis.com



- SAFETY
- SUBSCRIPTION
- WATER
- AI & ROBOTICS
- WELLNESS
- META

COMMUNICATIE MET EEN RECLAMEKARAKTER

Gereserveerd voor professionele beleggers. Water: water, AI&Robotics: Artificiële Intelligentie & Robotica, Safety: Veiligheid, Subscription Economy: Abonnement economie, Wellness: Welzijnseconomie. Uw investeringen zijn niet gegarandeerd. Er is een risico op kapitaalverlies. Raadpleeg het prospectus van het fonds voor meer informatie over de risico's. Natixis Investment Managers S.A.: Luxemburgse beheermaatschappij erkend door de Commission de Surveillance du Secteur Financier, opgericht in overeenstemming met de Luxemburgse wet en geregistreerd onder nummer B 115843. 2, rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg, Groothertogdom Luxemburg. Thematics Asset Management: Vereenvoudigde naamloze vennootschap met kapitaal van 150.000 euro - 843 939 992 RCS Parijs - Goedgekeurd door de Autorité des Marchés Financiers (AMF), onder nummer GP 19000027. Hoofdkantoor: 43, avenue Pierre Mendès, 75013 Parijs, Frankrijk - ADINT355 -0722

FONDSBEHEERDER

WAT IS VOOR U ESSENTIEEL?

U wilt uw waarden in uw beleggingen weerspiegeld zien. U wilt een bijdrage leveren aan de leefbaarheid van onze planeet voor toekomstige generaties? Via uw beleggingen bouwt u graag mee aan duurzame steden?

Welke uw beleggingsambities op lange termijn ook zijn, onze 200-jarige expertise deelt uw waarden over heel de lijn.

Ontdek meer op schroders.be

Schroders

Beleggen brengt risico's met zich mee. Het is niet zeker dat u uw inleg terug ontvangt. Marketingmateriaal. Uitgegeven door Schroder Investment Management (Europe) S.A., 5, rue Höhenhof, L-1736 Senningerberg, Luxemburg. R.C.S. Luxembourg: B 37.799.

NewGEN

Drie fondsdistributeurs **bundelen hun krachten** om financiële adviseurs **het beste van hun aanbod** voor te stellen. Hun gemeenschappelijk universum omvat alle activaklassen en **meer dan 50 strategieën**.

Het is van essentieel belang om het niveau van ondersteuning aan financiële adviseurs te verhogen, door hen een voldoende gediversifieerde beleggingsoplossing te bieden, die geen frequente transacties van hun kant vereist.



FINANCIËN TEN DIENSTE
VAN EEN *eerlijkere,*
humanere EN *inclusievere*
SAMENLEVING — ”

 **FUNDSFORGOOD**
INVEST. IMPACT

N

MAINFIRST

CHARACTER.
FOR MORE
PERFORMANCE.

mainfirst.com

Om het even hoe de markten evolueren,
wij laten ons leiden door ervaring



ETHENEA



ethenea.com


JUPITER
ASSET MANAGEMENT

THE VALUE OF ACTIVE MINDS



Fan van een bank?

Argenta investeert in eenvoud en nabijheid. Onze zelfstandige kantoorhouders zijn vertrouwenspartners en denken mee. Daarom zijn 93% van onze klanten echte Argenta-fans.

Wil jij als zelfstandig kantoorhouder het succesmerk Argenta verder doen groeien? Welkom!

Contacteer Joris Stevens voor een eerste kennismaking. GSM 0479 40 64 12 of e-mail joris.stevens@argenta.be



Verlos jezelf van onzekerheden

► CARMIGNAC PORTFOLIO PATRIMOINE EUROPE

In een wereld van beleggings-opportunities mag Europa niet worden onderschat. De Patrimoine Europe strategie belegt in verschillende krachtige trends die afspelen op de Europese markt. Ongeacht de economische situatie.

Risico- en opbrengstprofiel



Aanbevolen minimale beleggingstermijn: 3 jaar

INFORMATIE BETREFFENDE DE RISICO'S: *Risico- en rendementsprofiel van de klasse A EUR ACC: Categorie 4 vanwege zijn blootstelling aan aandelen-, rente-, krediet- en valutarisico's. Risico's die in de indicator niet voldoende in aanmerking worden genomen: Het tegenpartijrisico is het risico dat een tegenpartij zijn contractuele verplichtingen niet nakomt. Deze indicator geeft de jaarlijkse historische volatiliteit over een periode van 5 jaar weer en is geen betrouwbare indicatie van het risico op ei in de toekomst. De risicocategorie is niet gegarandeerd en kan in de loop van de tijd veranderen. • **Belangrijkste risico's van dit product - Aan-delenrisico:** Het rendement van het fonds kan negatief worden beïnvloed door schommelingen in de aandelenkoersen. • **Renterisico:** Renterisico houdt in dat door veranderingen in de rentestanden de netto-inventariswaarde verandert. • **Kredietrisico:** Het kredietrisico is het risico dat de emitent zijn verplichtingen niet nakomt. • **Valutarisico:** Het valutarisico houdt verband met de blootstelling aan andere valuta's dan de waarderingsvaluta van het fonds. • **Risico van kapitaalverlies:** Het fonds biedt geen garantie voor of bescherming van het belegde kapitaal. De mogelijkheid bestaat dat de beleggers niet het volledige belegde bedrag terugkrijgen. Gelieve alle in het prospectus vermelde informatie over de risico's te lezen alvorens een beleggingsbeslissing te nemen. • **KENMERKEN VAN DE KLASSE A EUR ACC DE CARMIGNAC PORTFOLIO PATRIMOINE EUROPE (VOORBEELD VAN EEN VOOR BELGISCHE RETAILBELEGERS GERECHTSTELDE KLASSE):** Naam van de SICAV: Carmignac Portfolio (SICAV - ICBE naar Luxemburgs recht, die valt onder Europese Richtlijn 2009/65/EG, inclusief latere wijzigingen) • Naam van het compartiment: Carmignac Portfolio Patrimoine Europe • Beheermaatschappij: Carmignac Gestion Luxembourg S.A. • Distributeur van het product in België: Carmignac Gestion Luxembourg S.A. • Beleggingsbehoefte: Het subfonds stelt zich ten doel om over een aanbevolen beleggingsperiode van minimaal drie jaar beter te presteren dan de referentie-indicator. Het subfonds streeft naar een hoger rendement door een beleggingsstrategie toe te passen op markten voor aandelen, vastrentende waarden en krediet en in mindere mate valutamarkten. Dit op basis van de verwachtingen van de beheerder over de ontwikkeling van de economische en bedrijfsmatige omstandigheden en de marktomstandigheden. Dit subfonds is een actief behoudende ICBE. • Referentie-indicator: 40% STOXX Europa 600 (herbelegde netto dividenden), 40% ICE BofA All Maturity All Euro Government, 20% gekapitaliseerde ESTER. Driemaandelijks gehebalanceerd. • Looptijd van het fonds: onbepaald • ISIN: LU1744628297 • Datum eerste NIW: 29/12/2017 • Publicatie van de NIW: www.fundinfo.com • Valuta van het compartiment: EUR • Waarderingsfrequentie: dagelijks • Minimale inschrijving: 1 aandeel • Aan de klasse verbonden kosten: maximale door distributeurs in rekening gebrachte inschrijvingskosten: 4%; Conversiecommissie: maximaal 1%; Lopende kosten: 1.79% • Prestatievergoeding: 20.00% van de meerprestatie als het rendement sinds het begin van het boekjaar hoger is dan dat van de referentie-indicator en er geen minderprestatie uit het verleden meer moet worden goedgekeurd. • **BELASTING IN BELGIË** (natuurlijke personen): • **Taks op de beursverrichtingen (TOB):** hef ng op terugkoop- en overdrachtstransacties van ICBE's, kapitalisatieklasse: 1,32% (max. EUR 4000). Op deze ICBE is artikel 19bis van het Wetboek van de Inkomstenbelastingen (WIB 92) van toepassing omdat de ICBE meer dan 10% van haar vermogen belegt in schuldvrijwzjn. Roerende voorhef ng: Voor de kapitaalafklassen geldt dat de meerwaarde wordt onderworpen aan een bevestigende voorhef ng van 20%. • **DOCUMENTEN EN INFORMATIE IN BELGIË:** Het prospectus, de essentiële beleggersinformatie (KID), de netto-inventariswaarde en het meest recente (halfjaar)verslag kunnen kosteloos in het Frans en in het Nederlands bij de beheermaatschappij worden verkregen, per telefoon op het nummer +352 46 70 60 1 of bij Casis Belgium S.A., de vennootschap die de financiële dienstverlening in België verzorgt, op het volgende adres: Havenlaan 88c bus 320, B-1000 Brussel. Alle beleggingsbeslissingen dienen te worden gemaakt na kennis te hebben genomen van de toepasselijke regelgevende documenten (met name het prospectus en de KID van het betreffende product). Klachten kunnen worden gericht aan de dienst Compliance. Dit kan per post aan CARMIGNAC GESTION, 24 place Vendôme, 75001 Parijs, Frankrijk, of per e-mail aan complaints@armignac.com of bij de officiële klachtendienst in België, via de website www.ombudsfn.com. De beheermaatschappij kan de verkoop in uw land op elk moment stopzetten. Beleggers kunnen via de volgende link toegang krijgen tot een samenvatting van hun rechten in het Frans, of het Nederlands in deel 6 zonder de titel Samenvatting van de beleggersrechten: https://www.carmignac.be/nl_BE/article-page/wettelijke-informatie-3542. • **BELANGRIJKE WETTELIJKE INFORMATIE:** Dit document is een marketingpublicatie van Carmignac Gestion S.A., een door de Franse toezichthouder Autorité des Marchés Financiers (AMF) erkende vermogensbeheerder, en zijn Luxemburgse dochteronderneming, Carmignac Gestion Luxembourg S.A., een door de Luxemburgse toezichthouder Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) erkende artikel 15 van de Luxemburgse wet van 17 december 2010 erkende beheermaatschappij van beleggingsfondsen. • Carmignac is een gedeponeerd merk. • Risk Managers is een aan het merk Carmignac verbonden slogan. Het document is geen juridisch, fiscaal of beleggingsadvies. Het fonds kan niet direct of indirect worden aangeboden of verkocht voor rekening of ten gunste van een A.O.S. persoon. Dit document mag zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de beheermaatschappij niet geheel of gedeeltelijk worden gereproduceerd. • CARMIGNAC GESTION S.A. - 24, place Vendôme - F-75001 Parijs - Tel.: (+33) 01 42 86 93 35. Naamloze vennootschap met een vermogen van EUR 15.000.000 - HR Parijs B 349 501 676 • CARMIGNAC GESTION Luxembourg S.A. - City Link - 7, rue de la Chapelle - L-1325 Luxembourg - Tel.: (+352) 46 70 60 1 - Naamloze vennootschap met een vermogen van EUR 23.000.000 - HR Luxembourg B67549.

RECLAME. Raadpleeg het document essentiële beleggersinformatie/prospectus voordat u een beleggingsbeslissing neemt.



% DPAM

DEGROOF PETERCAM ASSET MANAGEMENT

20

YEARS OF SUSTAINED DEDICATION

Degroof Petercam Asset Management nv/sa | rue Guimard 18, 1040 Bruxelles, Belgique | RPM/ Bruxelles | TVA BE 0886 223 276.
Copyright © Degroof Petercam Asset Management 2022. Tous droits réservés.



BNP PARIBAS B PENSION SUSTAINABLE GAMMA



Uitsluitend voor professionele beleggers

Duurzaam pensioen opbouwen

Het belang van een goed inkomen na pensionering spreekt voor zich. Maar de weg naar een 'goed pensioen' is maatwerk en voor iedereen anders. BNP Paribas Asset Management biedt drie duurzame pensioenproducten aan, elk met een ander risicoprofiel (Stability, Balanced en Growth). Het duurzame karakter onderstreept het belang dat BNP Paribas Asset Management hecht aan milieu- en sociale criteria en goed bestuur in de dagelijkse bedrijfsvoering.

Ontdek ons aanbod van pensioenspaarproducten op bnpparibas-am.be.

BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Belgium is een beheerverenootschap van instellingen voor collectieve belegging en beheerder van alternatieve instellingen voor collectieve belegging, geregistreerd bij de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten, een naamloze vennootschap met maatschappelijke zetel te Warandenberg 3, 1000 Brussel, België.

Deze advertentie is opgesteld door BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Belgium. Beleggers die overwegen om in te schrijven op de financiële instrumenten moeten het recentste prospectus en document met de Essentiële Beleggersinformatie (EBI) die gratis beschikbaar zijn in het Nederlands en het Frans bij BNP Paribas Fortis NV, Warandenberg 3, 1000 Brussel of op de website aandachtig lezen. De in deze advertentie opgenomen opinies zijn het oordeel van BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Belgium op het vermelde tijdstip en kunnen zonder voorafgaande kennisgeving wijzigen.

De waarde van de belegging en de inkomsten ervan kunnen zowel stijgen als dalen. Het is mogelijk dat beleggers hun initiële inleg niet terugkrijgen. Rendementen uit het verleden zijn geen indicatie voor de toekomst.



BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT

De duurzame belegger voor een wereld in verandering

Slimmer beleggen voor een wereld die beter bij u past.

**Bij Columbia Threadneedle Investments beleggen
we om een verschil te maken in uw wereld.**

Miljoenen mensen hebben hun vermogen, en daarmee hun financiële toekomst, aan ons toevertrouwd: in totaal hebben we EUR 572 miljard onder beheer. Wat voor wereld u ook wilt, met onze hulp kunnen uw doelen dichterbij komen. We doen dit door wereldwijd actief te zijn, veel aandacht aan onderzoek te besteden, te handelen vanuit een verantwoordelijkheidsbesef en ernaar te streven voortdurend verbeteringen aan te brengen.

columbiathreadneedle.be

Columbia Threadneedle Investments, 30/06/22.

Belangrijke informatie: © 2022 Columbia Threadneedle Investments. Marketing communicatie.

Columbia Threadneedle Investments is de wereldwijde merknaam van de groep Columbia en Threadneedle. In de EER: Uitgegeven door Threadneedle Management Luxembourg S.A., dat is ingeschreven in het Registre de Commerce et des Sociétés (Luxembourg) onder nr. B 110242. | 4919374



ODDO BHF

MAKE *every day* AN OPPORTUNITY

ODDO BHF POLARIS *Stay on course*

A range of four award-winning global multi-asset funds designed to fit different investor risk profiles: Moderate, Balanced, Dynamic or Flexible. A quality-focused and sustainable investment approach offering direct exposure to structural growth trends.

The funds bear the risk of capital loss but also many risks linked to the financial instruments/strategies in the portfolio.

am.oddobhf.com

July 2022

Sprekers plenaire sessie



Samuel Vandewaeter

Samuel Vandewaeter is Junior Partner bij McKinsey & Company, waar hij zich focust op de financiële sector in binnen- en buitenland. Hij behaalde een master in de ingenieurswetenschappen aan de KU Leuven en een MBA aan INSEAD. In zijn rol heeft hij reeds verschillende banken en verzekeraars ondersteund bij het uitrollen van digitale transformaties en bij het ontwikkelen van nieuwe innovatieve propositities.



Alexander Verhagen

Alexander Verhagen is Junior Partner bij McKinsey & Company, waar hij startte in 2017. Alexander stuurt er de afdeling financiële dienstverlening aan. Hij heeft een sterke focus op Retail Banking en Verzekeringen met een brede functionele focus, inclusief commerciële top-line groei, gebruik van data & analytics, claims en risico management. Hij bedient financiële groepen zowel in de BeNeLux en daarbuiten. Alexander heeft een achtergrond als master in de Ingenieurswetenschappen en master in het Management, beide aan de Katholieke Universiteit Leuven.



Mieke Van Oostende

Mieke Van Oostende is Senior Partner bij McKinsey & Company, waar ze in 2001 startte in de Belgische kantoren in 2001. Mieke is één van de leiders van de afdeling financiële dienstverlening en leidt McKinsey's M&A afdeling in EMEA. Haar voornaamste activiteiten zijn M&A strategie, due diligence, integraties, separaties, joint ventures en alliances voor financiële groepen in België en daarbuiten. Mieke heeft een master in economische wetenschappen aan de Universiteit Gent en een MBA aan de Vlerick School. Ze woont met haar man en twee kinderen aan de Belgische kust.



Steven Van Belleghem

Steven Van Belleghem is een wereldleider op het gebied van customer experience. Ideeën verspreiden over de toekomst van de customer experience is zijn passie. Steven gelooft in de combinatie van gezond verstand, nieuwe technologie, een empathische menselijke toets, langetermijndenken en maatschappelijke verantwoordelijkheid om de harten en bedrijven van klanten steeds opnieuw voor zich te winnen. Steven schreef meerdere internationale bestsellers waaronder 'The Conversation Manager', 'When Digital Becomes Human', 'Customers the Day after Tomorrow', 'The Offer You Can't Refuse' en de technothriller 'Eternal'.



Serine Ayari

Serine Ayari (30) is een Belgische komiek met Tunesische roots die momenteel in de lift zit. Ze maakte haar debuut in het voorjaar van 2018 en heeft enorm veel succes gehad in groten steden zoals: Antwerpen, Brussel, Parijs, Londen en nog veel meer. Eén van haar beste troeven? Haar veelzijdigheid – ze doet stand-up, heeft haar eigen comedy show, acteert, is TV-host en kan dit allemaal doen zowel in het Frans, Nederlands of Engels. Dankzij haar humor en zelfspot heeft ze de Belgische en Franse comedyscene veroverd. Met haar scherpe tong en rauwe woorden, staat ze bekend om haar stempel te drukken.



Paul De Grauwe

Paul is sedert 2012 professor aan de London School of Economics and Political Science en hoogleraar emeritus aan de Katholieke Universiteit Leuven. Hij zetelde jaren in het Belgisch parlement voor de VLD. Als liberaal en vrije marktideoloog is hij een voorstander van de markteconomie en meer globalisering. Deze internationaal vermaarde topeconoom gaat de controverse niet uit de weg en durft man en paard te noemen. Daarvoor kreeg hij in 2013 de Arkpijs van het Vrij Woord. Paul biedt de buitengewone gelegenheid om de actualiteit te toetsen aan de economische wetmatigheden van vandaag.



Pauline Bégasse de Dhaem

Pauline Bégasse is juridisch adviseur en analiste bij de afdeling banktoezicht van de Nationale Bank van België. Zij houdt zich voornamelijk bezig met innovatieprojecten en analyseert de daarmee samenhangende juridische en prudentiële aspecten. Ze heeft een doctoraat in de rechten aan de ULB/USLB en doceert bankrecht aan de UC Louvain. Ze publiceert regelmatig over actuele onderwerpen die verband houden met de bancaire en financiële sector.



Anthony Mention

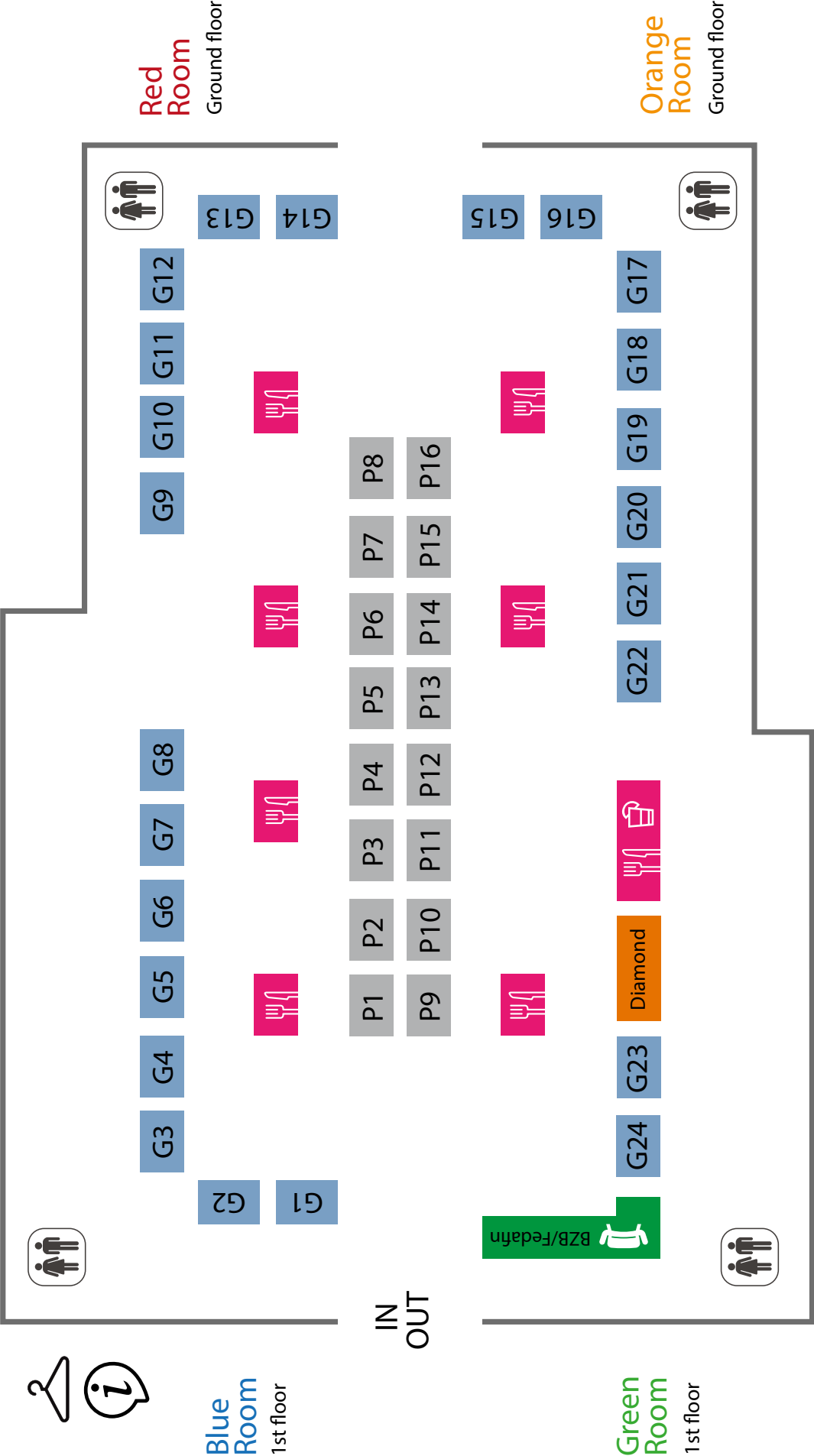
Anthony Mention is analist bij de afdeling AML/CFT van de Nationale Bank van België. Hiervoor was hij analist bij het departement banktoezicht van de NBB, waar hij heeft bijgedragen aan de monitoring van innovatie – en PSD2 – nalevingsprojecten. Hij is licentiaat in de rechten (ULB) en is gespecialiseerd in het recht inzake informatie- en communicatietechnologie.

Grondplan

N°	Exhibitor
G1	Aphilion
G2	Athora Belgium
G3	Varenne Capital
G4	Capital International Management Company Sàrl
G5	Aberdeen Standard Investments Luxembourg S.A.
G6	Crédit Mutuel Investment Managers
G7	M&G Investments
G8	Rothschild & Co Asset Management
G9	Pictet Asset Management
G10	Lombard International Assurance – Succursale belge/ Belgisch bijkantoor
G11	Nordea Investment Funds S.A.
G12	Lazard Fund Managers
G13	Franklin Templeton
G14	Invesco
G15	J.P. Morgan Asset Management (Europe) S.a r.l.
G16	Amundi Asset Management
G17	NN Investment Partners Belgium SA
G18	Patronale Life
G19	PGIM Financial Limited
G20	AFI ESCA Luxembourg
G21	J. Chahine Capital S.A.
G22	Baloise Vie Luxembourg S.A.

N°	Exhibitor
G23	Attentia
G24	Edfin/Sofuba
P1	PIMCO Europe Limited
P2	OneLife
P3	Columbia Threadneedle Investments
P4	Blackrock
P5	Baloise
P6	Carmignac Gestion S.A.
P7	DPAM
P8	ODDO BHF Asset Management
P9	Flossbach von Storch Invest S.A.
P10	Argenta Spaarbank NV
P11	AXA Investment Managers
P12	Ethenea-Mainfirst, Funds for Good & Jupiter Asset Management
P13	Ethenea-Mainfirst, Funds for Good & Jupiter Asset Management
P14	Natixis Investment Managers SA
P15	BNP Paribas Asset Management
P16	Schroder Investment Management (Europe) S.A. Belgium
D1	Henderson Administration Limited

Purple Room
1st floor



INFOMARKT VOOR DE TUSSENPERSONEN

10u00 - 10u30

Hoe ETF's selecteren en integreren in een actieve portefeuille *

Blackrock (NL)

The world of tomorrow: trends and opportunities*

ODDO BHF Asset Management Lux (NL/FR)

Impact of new ESG MiFID regulations on pension saving funds*

BNP Paribas Asset Management (NL)

NewGen: the best of 3 worlds
Debate with 3 portfolio managers

Ethenea & Mainfirst, Funds for Good,
Jupiter Asset Management (ENG)

Fan van een bank? Dat kan zeker.

Argenta Spaarbank NV (NL)

Inflation Linked Bonds
Key Concepts & Investment Principles *

AXA Investment Managers (NL/FR)

10u45 - 11u15

Time in the market, not timing the market *

Henderson Administration Limited (NL)

De levensverzekering in de huidige context *

OneLife (NL)

Hoe een beleggingsportefeuille opbouwen met verschillende activa klassen, sectoren, regio's, investeringsstijlen? *

Carmignac Gestion SA (NL/FR)

NewGen: the best of 3 worlds
Debate with 3 portfolio managers

Ethenea & Mainfirst, Funds for Good,
Jupiter Asset Management (ENG)

Water as a Resilient Theme and a Lever for Climate Action

Natixis Investment Managers (ENG)

Uw vermogen op verantwoorde wijze laten groeien via een Europese aandelenstrategie *

DPAM (NL)

11u30 - 12u00

ETFs als bouwstenen in Tak23: veel meer dan een trend. *

Baloise (NL)

Goed eten, en ook goed slapen
Defensief in aandelen beleggen *

Flossbach von Storch (NL)

Fit for 55: what is the market impact? *

Columbia Threadneedle Investments (NL)

Sustainable voedsel en water en waarom dit belangrijk is voor beleggers *

Schroder Investment Management (Europe) SA (NL)

Wat is nog de toegevoegde waarde van obligaties? *

PIMCO Europe Limited (NL)

ZAALINDELING

WORKSHOP	ZAAL	TIJDSPANNE
BLACKROCK	BLAUW	10u00 - 10u30
HENDERSON ADMINISTRATION LIMITED	BLAUW	10u45 - 11u15
BALOISE	BLAUW	11u30 - 12u00
ODDO BHF ASSET MANAGEMENT	GEEL	10u00 - 10u30
ONELIFE	GEEL	10u45 - 11u15
FLOSSBACH VON STORCH	GEEL	11u30 - 12u00
BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT	GROEN	10u00 - 10u30
CARMIGNAC GESTION SA	GROEN	10u45 - 11u15
COLUMBIA THREADNEEDLE INVESTMENTS	GROEN	11u30 - 12u00
ETHENEA & MAINFIRST, FUNDS FOR GOOD, JUPITER ASSET MANAGEMENT	ORANJE	10u00 - 10u30
ETHENEA & MAINFIRST, FUNDS FOR GOOD, JUPITER ASSET MANAGEMENT	ORANJE	10u45 - 11u15
SCHRODER INVESTMENT MANAGEMENT (EUROPE) SA	ORANJE	11u30 - 12u00
ARGENTA SPAARBANK NV	PAARS	10u00 - 10u30
NATIXIS INVESTMENT MANAGERS	PAARS	10u45 - 11u15
AXA INVESTMENT MANAGERS	ROOD	10u00 - 10u30
DPAM	ROOD	10u45 - 11u15
PIMCO EUROPE LIMITED	ROOD	11u30 - 12u00

* Deelname aan deze workshop levert 0,5 punten verzekering (A 700 011) en 0,5 punten bank (B 600 014) op.

BZB-Fedafin congres 2021 in beeld



DIAMOND

Janus Henderson
INVESTORS

PLATINUM



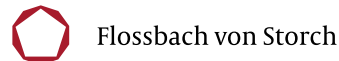
BlackRock



Schroders



PIMCO



GOLD



VARENNE
CAPITAL

SILVER



PARTNERS

