

# Congrès BZB-Fedafin

16 oct  
2025

Brussels Expo, Palais 10

Vos intérêts,  
notre priorité



bzb  
fedafin

BUREAU DE DÉPÔT ALOST  
P923465



MIXTE  
Papier | Pour une gestion  
forestière responsable  
FSC® C014767

# PROGRAMME CONGRÈS BZB-FEDAFIN 2025



09h30 - 12h00

## SESSION PLÉNIÈRE PARTIE I

**Albert Verlinden**

Président de BZB-Fedafin

**David Clarinval**

Vice-premier ministre et ministre de l'Emploi, de l'Économie et de l'Agriculture

**Gert Peersman**

Professeur d'économie

**Herman Konings**

Psychologue du changement et analyste des tendances

12h00 - 13h00

## DÉJEUNER

13h00 - 14h00

## SESSION PLÉNIÈRE PARTIE II

Entretien avec Hanne Decoutere

**Michael Anseeuw**

Président de Febelfin

**Etienne-Bouas Laurent**

Président d'Assuralia

14h00 - 14h45

## PAUSE

14h45 - 17h30

## MARCHÉ DE L'INFORMATION POUR L'INTERMÉDIAIRE (ateliers)

- BlackRock
- Pictet Asset Management
- Lazard Asset Management
- DPAM
- Invesco EMEA
- Janus Henderson Investors Europe
- OneLife
- Argenta Spaarbank NV
- AG Insurance
- Vivium
- Allianz
- Goldman Sachs Asset Management
- MainFirst and Funds for Good
- Mandarin Gestion
- BZB-Fedafin
- Amundi Asset Management
- Carmignac
- DELA
- Banque J.Safra Sarasin
- Flossbach von Storch
- J.P. Morgan Asset Management
- Athora Belgium
- Utmost Wealth Solutions
- Nordea Asset Management
- Sep Vanmarcke
- Dominique Monami

17h30 - 19h30

## RÉCEPTION

**Momentum s'adresse exclusivement au professionnel du secteur financier. Le contenu ne peut nullement être considéré comme une offre commerciale.**

### Faire de la publicité dans Momentum ?

Prenez contact avec  
info@bzb-fedafin.be  
055 30 59 89

### L'édition du congrès Momentum est une publication de BZB-Fedafin

Publication annuelle  
Tirage : NL: 4900, FR 2850  
Diffusion : NL: 4900, FR 2850

### BZB-Fedafin

Einestraat 21 | 9700 Audenarde  
0466 737 571 | info@bzb-fedafin.be |  
www.bzb-fedafin.be

### Editeur responsable

Albert Verlinden  
Einestraat 21 | 9700 Audenarde  
albert@bzb-fedafin.be

La rédaction de Momentum et l'éditeur responsable entendent publier des informations de la plus grande fiabilité, au sujet desquelles leur responsabilité ne peut toutefois être engagée.

# Edito



## Vos intérêts, notre priorité

Un nouveau chapitre politique s'ouvre. Le gouvernement fédéral est formé, l'accord de coalition est publié, Bart De Wever a conclu son premier accord d'été fixant ainsi le ton pour les années à venir. Pour BZB-Fedafin, ce n'est pas le moment de relâcher l'effort, mais d'avancer résolument. Car dans un environnement en évolution, vos intérêts demeurent plus que jamais notre priorité.

Le 16 octobre, nous vous invitons dans notre lieu habituel, Brussels Expo, pour le Congrès BZB-Fedafin 2025. Ce congrès sera un lieu de rencontre puissant, où la vision, le contenu et la défense des intérêts se rejoignent. Le fait que le ministre Clarinval, ministre de l'Emploi et de l'Économie, ouvre notre session plénière confirme l'importance de notre secteur dans l'agenda politique national. Sa présence, en cette année cruciale, souligne que notre voix est entendue.

Après l'intervention du ministre, nous recevrons l'économiste Gert Peersman, dont la lecture limpide de l'économie et des finances publiques pointera certainement les vrais enjeux. L'analyste des tendances Herman Konings motivera aussi l'auditoire grâce à son analyse du comportement des consommateurs et des perspectives d'avenir.

L'après-midi, nous approfondirons le rôle du secteur pour la société. Hanne Decoutere s'entretient avec Michael Anseeuw et Etienne-Bouas Laurent, respectivement président de Febelfin et d'Assuralia, sur la manière dont les banques et les assureurs font la différence pour les clients et la société. Une discussion inédite où se rencontrent vision et responsabilité.

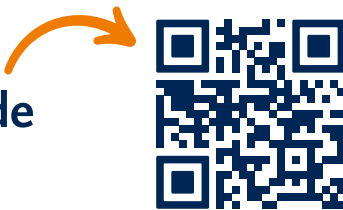
Comme chaque année, nous mettons l'accent sur le partage des connaissances et le développement professionnel. Vous pouvez choisir parmi de nombreux ateliers passionnants, chacun adapté à la réalité quotidienne de l'intermédiaire financier. Que vous souhaitiez rafraîchir vos connaissances en matière de conformité, d'innovation ou d'évolution du marché, il y en a pour tous les goûts. Ce congrès offre 2,5 points de formation supplémentaires en banque et assurance et vous pouvez gagner des points supplémentaires grâce aux ateliers.

Nous sommes donc impatients de vous accueillir à cette journée spéciale. Participez pour écouter, apprendre, partager — et surtout : construire ensemble l'avenir.

Albert Verlinden  
Président BZB-Fedafin

Inscrivez-vous via  
[www.bzbfedafincongres.be](http://www.bzbfedafincongres.be) ou via le QR code

Vos employés sont également les bienvenus au congrès !



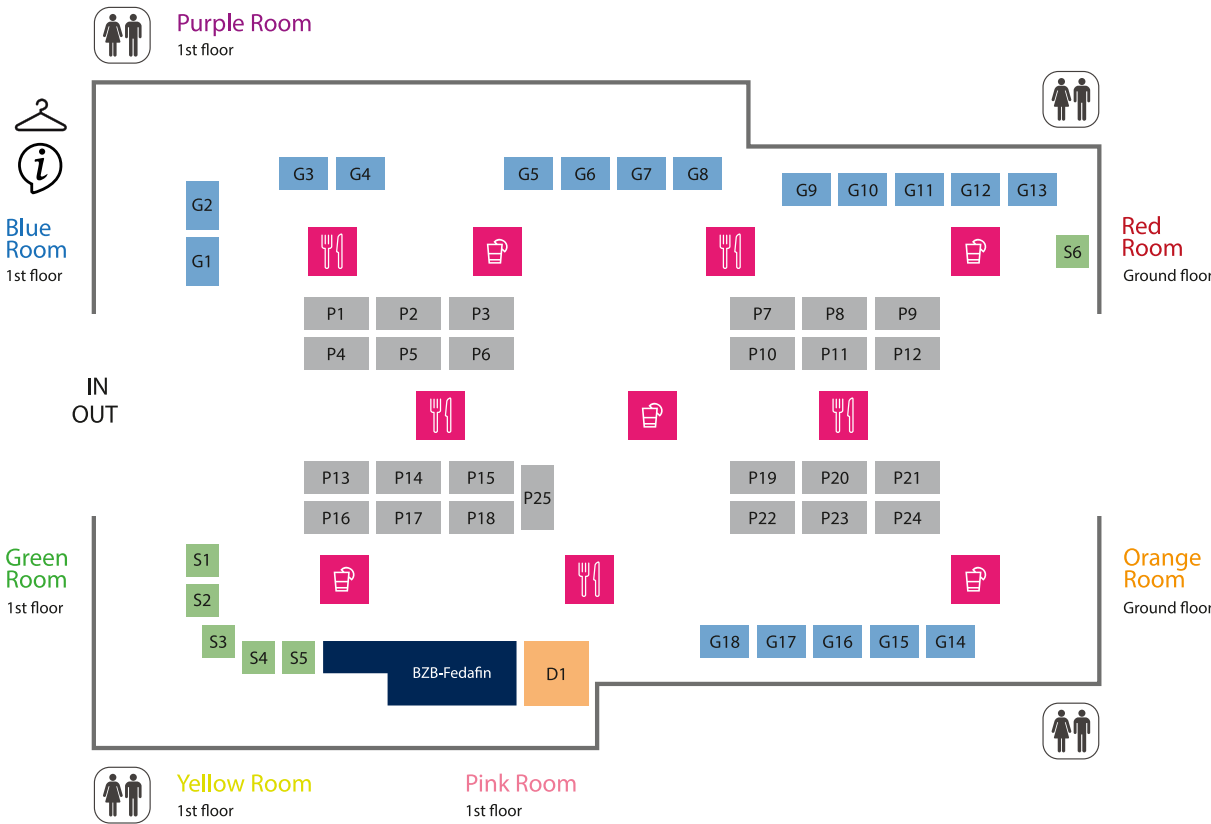
**BlackRock®**

**BlackRock®**

Plan de surface

N°	Exhibitor
D1	BlackRock
P1	Ethenea, MainFirst & Funds for Good
P2	Janus Henderson Investors Europe
P3	Goldman Sachs Asset Management
P4	Flossbach von Storch
P5	OneLife
P6	Carmignac
P7	Lazard Asset Management
P8	Pictet Asset Management
P9	Utmost Wealth Solutions
P10	Athora Belgium
P11	Nordea Asset Management
P12	Invesco EMEA
P13	Amundi Asset Management
P14	Mandarine Gestion
P15	Baloise
P16	Argenta Spaarbank NV
P17	DPAM
P18	DELA
P19	Banque J. Safra Sarasin
P20	AG Insurance
P21	Allianz
P22	AXA Belgium
P23	Vivium
P24	Fidelity International - Columbia Treadneedle Investments - Comgest

N°	Exhibitor
P25	J.P. Morgan Asset Management
G1	M&G Investments
G2	Rothschild & Co Asset Management
G3	Baloise Vie Luxembourg
G4	AFI. Esca Luxembourg
G5	La Française
G6	Wealins S.A.
G7	La Financière de l'Echiquier - DNCA Investments
G8	Capital Group
G9	Chahine Capital
G10	Varenne Capital
G11	Patronale Life
G12	Edfin
G13	Sofuba
G14	VanEck (Europe) GmbH
G15	Altaroc Partners
G16	Franklin Templeton
G17	FinanceMalta
G18	Fundsmith
S1	Autoglass Clinic
S2	DWS
S3	BNP Paribas Fortis Credit Brokers
S4	ACATIS
S5	BankB
S6	Aphilion IM



Marché de l'information pour l'intermédiaire

14h45 - 15h15	15h30 - 16h00	16h15 - 16h45	17h00 - 17h30
<p>*Own Every Market Condition : Maximize Portfolio outcomes with BlackRock Technology and Income-Driven active ETF BlackRock (NL)</p> <p>*Striking the right balance with Equal Weight ETFs Invesco EMEA (ENG)</p> <p>Assurfinance : optimalseer "klantenrelaties" voor meer rendement AG Insurance (NL)</p> <p>*Europe in focus: rethinking asset allocation &amp; benefits of diversification in times of uncertainty Goldman Sachs Asset Management (ENG)</p> <p>*Investeren in Europa om onze autonomie in de toekomst te vrijwaren. Amundi Asset Management (NL)</p> <p>*Masterclass: Waardegericht Beleggen Flossbach von Storch (NL)</p> <p>*Private Equity in een verzekeringscontract of kapitalisatiecontract: voordelen, mogelijkheden, fiscaliteit en andere aandachtspunten. Utmost Wealth Solutions (NL)</p>	<p>*Pictet AM – Update Thematisch Beleggen Pictet Asset Management (NL)</p> <p>Janus Henderson Investors Europe</p> <p>*Des boomers à la Gen Alpha : votre assurance-vie est-elle prête pour demain ? Vivium (FR)</p> <p>*How to invest in turbulent markets: in conversation with Guy Wagner (BLI) and Jan-Christoph Herbst (MainFirst) MainFirst and Funds for Good (ENG)</p> <p>*FID Power, made in Carmignac: hoe de kant-en-klare fondsenoplossing van Carmignac adviseurs tijd bespaart en het rendement voor klanten verhoogt. Carmignac (NL)</p> <p>*Navigating Global Equity Markets: Strategies for Resilience and Growth J.P. Morgan Asset Management (NL)</p> <p>Groeien in Team en Talent: Inzichten uit de Sportwereld Sep Vanmarcke (NL)</p>	<p>*De strijd tussen de VS en Europa: Lazard's perspectief - Je portefeuille samenstellen in deze onzekere context Lazard Asset Management (NL)</p> <p>*Levensverzekering: Controlevehikel qua fiscaliteit en vermogensplanning OneLife (NL)</p> <p>*Hoe kan je de klant en zijn gezin het best beschermen bij overlijden? Allianz (NL)</p> <p>*Pursuing returns with High Yield: prospects and solutions Mandarin Gestion (ENG)</p> <p>*Waarom het DELA Uitvaartzorgplan ook een slimme keuze is voor uw investeringsklanten – en onmisbaar in uw zorgaanbod! DELA (NL)</p> <p>*Een oplossing voor elke beleggingshorizon en elk beleggingsprofiel: benut het potentieel van de takken 21, 23 en 26 Athora Belgium (NL)</p> <p>*Navigeer de storm met Stable Equities Nordea Asset Management (NL)</p>	<p>DPAM</p> <p>Samen voor onze klanten in alle eenvoud Argenta Spaarbank NV (NL)</p> <p>A winning mindset Dominique Monami (FR)</p> <p>*Rapatriement de fonds étrangers : risques en matière de fraude fiscale et de blanchiment BZB-Fedafin - Sacha De Vleeschouwer (FR)</p> <p>*Inflation, Volatilité, Opportunité : le moment d'investir dans les matières premières ? Banque J.Safra Sarasin (FR)</p> <p>*Antiwitwaswetgeving in de praktijk: vijf actuele vragen – update 2025 BZB-Fedafin - Luc Willems (NL)</p> <p>*Repatriëring van buitenlandse tegoeden: risico's inzake fiscale fraude en witwassen BZB-Fedafin - Bart Deprins (NL)</p>

Répartition des salles

ATELIER	SALLE	PÉRIODE	ATELIER	SALLE	PÉRIODE
*BlackRock	BLEU	14h45 - 15h15	*Amundi Asset Management	VIOLET	14h45 - 15h15
*Pictet Asset Management		15h30 - 16h00	*Carmignac		15h30 - 16h00
*Lazard Asset Management		16h15 - 16h45	*DELA		16h15 - 16h45
DPAM		17h00 - 17h30	*Banque J.Safra Sarasin		17h00 - 17h30
*Invesco EMEA	JAUNE	14h45 - 15h15	*Flossbach von Storch	ROUGE	14h45 - 15h15
Janus Henderson Investors Europe		15h30 - 16h00	*J.P. Morgan Asset Management		15h30 - 16h00
*OneLife		16h15 - 16h45	*Athora Belgium		16h15 - 16h45
Argenta Spaarbank NV		17h00 - 17h30	*BZB-Fedafin - Luc Willems		17h00 - 17h30
AG Insurance	VERT	14h45 - 15h15	*Utmost Wealth Solutions	ROSE	14h45 - 15h15
*Vivium		15h30 - 16h00	Sep Vanmarcke		15h30 - 16h00
*Allianz		16h15 - 16h45	*Nordea Asset Management		16h15 - 16h45
Dominique Monami		17h00 - 17h30	*BZB-Fedafin - Bart Deprins		17h00 - 17h30
*Goldman Sachs Asset Management	ORANGE	14h45 - 15h15			
*MainFirst and Funds for Good		15h30 - 16h00			
*Mandarine Gestion		16h15 - 16h45			
*BZB-Fedafin - Sacha De Vleeschouwer		17h00 - 17h30			

\* La participation à cet atelier fournit également des heures de recyclage régulier.



# Interview de David Clarinval

*Le ministre de l'Économie, de l'Emploi et de l'Agriculture, David Clarinval, est le premier orateur de notre congrès. Il développera sans aucun doute son plan politique. Nous lui avons posé quelques questions précises sur sa politique. Vous pouvez lire la plus grande partie de l'interview dans le Momentum. Vous pouvez en lire une partie ci-dessous.*

**Le gouvernement prévoit des mesures pour augmenter le rendement net des épargnants (pension) en réduisant les coûts d'entrée et de gestion de l'épargne (pension). Vous insistez beaucoup sur les coûts à cet égard. Pourquoi ?**

L'accent mis sur les coûts découle d'une étude de la FSMA. Globalement, elle montre que le niveau des coûts est resté stable entre 2020 et 2022, avec une légère augmentation des coûts pour les assurances de la branche 23 dans le deuxième pilier. Toutefois, la FSMA n'a pas trouvé d'élément permettant de justifier que les coûts plus élevés peuvent être compensés par des rendements nets plus élevés. Plusieurs produits de pension ont déjà été adaptés sur la base de cette étude. Les contrôles se poursuivront en 2025. En même temps, nous devons veiller à l'équilibre du marché.

**Miser sur une plus grande transparence ne serait-il pas un meilleur signal ?**

La transparence reste essentielle : l'outil de calcul des coûts de la FSMA est un



David Clarinval, Vice-premier ministre et ministre de l'Emploi, de l'Économie et de l'Agriculture.

excellent exemple de la manière dont nous pouvons aider les consommateurs.

Je comprends évidemment l'indignation des citoyens à l'égard des produits de pension dont les coûts réduisent considérablement le rendement net. En même temps, nous devons être prudents avec certaines initiatives législatives (bien intentionnées) qui pourraient fausser les forces du marché, au détriment ultime des consommateurs. Nous devons donc continuer à travailler en étroite collaboration avec la FSMA et les parties prenantes pour trouver des solutions réfléchies et stables.

**Il y aura un cadre légal pour engager bpost pour des services bancaires de base. Qu'en est-il des services plus complexes ?**

Soyons clairs : bpost ne jouera aucun rôle dans la promotion ou la vente de produits financiers. Cela reste du ressort du secteur financier lui-même.

**Nous demandons une étude d'impact obligatoire en cas de fermeture d'agences bancaires, afin d'évaluer l'impact de la fermeture sur les services, tant pour les consommateurs que pour les entreprises. Êtes-vous disposé à étudier cette question ?**

Par principe, je ne suis pas favorable à l'imposition d'obligations systématiques aux entreprises en matière d'études ou de rapports d'impact. Je préfère que les banques concentrent leurs efforts sur le dialogue avec les parties prenantes,

en particulier les autorités locales, afin de parvenir à une solution concertée. Cela vaut également pour les décisions relatives aux agences bancaires et aux distributeurs automatiques de billets.

**En tant que ministre de l'Emploi, vous êtes également responsable du Compte fédéral de formation (FLA). Y aura-t-il une simplification ?**

Oui, le système actuel sera supprimé. Il sera remplacé par un modèle moins lourd, qui maintient le droit individuel à la formation, mais avec plus de flexibilité et une collectivisation partielle. Concrètement, cela signifie qu'une partie de l'effort de formation ne sera plus fournie au niveau de chaque salarié, mais au niveau de l'entreprise ou du secteur. Cela permettra une utilisation plus ciblée et plus efficace au profit des salariés qui en ont le plus besoin.

Les PME bénéficieront également d'une marge de manœuvre supplémentaire : les exemptions existantes pour les entreprises de moins de 10 ou 20 salariés seront maintenues. La formation informelle est prise en compte et les droits ne peuvent pas être versés sous forme de salaire.

**Et quand pouvons-nous nous attendre à cela ?**

Dans un premier temps, nous travaillerons avec les régions pour que tous les diplômes et certificats délivrés par des institutions reconnues par elles soient accessibles à tous les citoyens via

des plateformes telles que mycareer.be, et ce quel que soit leur statut (demandeur d'emploi, étudiant, salarié, etc.). Parallèlement, nous travaillons à la définition des modalités permettant de réserver une partie du droit à la formation à ceux qui en ont le plus besoin. Les premiers progrès concrets dans cette direction ont déjà été réalisés. Notre objectif est de mettre en place le nouveau système à partir de 2026.

Bio

David Clarinval, né à Dinant le 10 janvier 1976, est titulaire d'une licence en sciences économiques, sociales et politiques de l'UCLouvain. Il débute sa carrière politique en devenant, à 24 ans, le plus jeune bourgmestre de Belgique à Bièvre. Après avoir été député fédéral et chef de groupe MR à la Chambre, il exerce plusieurs fonctions ministérielles : ministre fédéral du Budget et de la Fonction publique, en charge de la Loterie nationale et de la Politique scientifique (2019), ministre des Classes moyennes, des Indépendants, des PME, de l'Agriculture, des Réformes institutionnelles et du Renouveau démocratique (2020). Depuis février 2025, il est vice-premier ministre et ministre de l'Emploi, de l'Économie et de l'Agriculture.

# Interview de Gert Peersman



Gert Peersman, professeur d'économie, Université de Gand

## **Pouvez-vous nous expliquer ce que vous faites professionnellement ?**

Je suis professeur de macroéconomie à l'université de Gand. J'y enseigne notamment l'économie monétaire, la politique monétaire et les défis économiques contemporains. La majeure partie de mon travail consiste en de la recherche scientifique. Par exemple, je coordonne le groupe de recherche en macroéconomie et je supervise actuellement neuf doctorants. Mes propres recherches portent principalement sur la macroéconomie empirique, la politique monétaire, la politique budgétaire et l'interaction entre les marchés des matières premières - tels que les marchés de l'énergie et des denrées alimentaires - et la macroéconomie. J'interviens également régulièrement en tant que conseiller auprès de banques centrales et d'institutions internationales, notamment la Banque centrale européenne, la Banque nationale de Belgique, l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), la Banque mondiale et la Banque des règlements internationaux (BRI). Enfin, je participe activement au débat public sur les questions économiques. Ce faisant, je suis souvent consulté par les médias en tant qu'expert économique. Par exemple, j'ai tenu une chronique dans le journal De Standaard pendant 11 ans.

## **Vous faites partie des économistes les plus critiques à l'égard de la politique budgétaire de notre gouvernement. Comment voyez-vous l'avenir ?**

J'énonce une évidence en disant que le tableau budgétaire n'est pas rose et qu'il ne s'améliorera malheureusement pas dans les années à venir. Seul le fait du vieillissement augmentera systématiquement les dépenses publiques en matière de pensions et de soins de santé au cours des prochaines décennies. Nous ne sommes pas le seul pays à avoir une dette publique élevée. Des pays comme l'Italie, la France et la Grèce sont également confrontés à des dettes élevées, mais n'ont pratiquement pas de coûts liés au vieillissement. À l'inverse, dans des pays comme la Norvège, le Luxembourg et les Pays-Bas, le vieillissement entraînera une augmentation des dépenses publiques dans les années à venir, or ces pays ont des finances publiques saines. Par contre, la Belgique a la particularité de cumuler trois problèmes structurels majeurs : une dette publique très élevée, un déficit budgétaire important et des coûts de vieillissement croissants. Sans parler du fait qu'en matière de dépense pour la défense, nous devons faire le plus grand mouvement de rattrapage d'Europe. Un autre problème est que cette pression budgétaire repose en grande partie sur le gouvernement fédéral.

Au cours des précédentes réformes de l'État, les gouvernements régionaux ont été généreusement dotés, partant du principe que les coûts fédéraux de vieillissement auraient été bien absorbés par la croissance économique. Or, cette croissance a été décevante. L'appareil d'État belge soi-disant trop lourd se situe principalement au niveau des régions et des communautés. C'est donc à ce niveau que se trouve l'espace pour économiser plus important. Seulement, ces gouvernements ne sont guère incités à intervenir : ils sont peu endettés, ont des déficits limités et ne sont guère confrontés aux coûts de vieillissement.

## **Que pouvons-nous attendre de votre présentation au congrès ?**

Je commencerai par un aperçu de la situation budgétaire et des défis y associés. Je préviens : ce sera alarmant. Mais j'apporterai aussi quelques nuances. Par exemple, les générations futures ne seront pas nécessairement moins bien loties que nous. Je veux aussi être constructif. La majeure partie de mon exposé portera donc sur les solutions possibles et les mesures politiques nécessaires pour les mettre en œuvre. Dans ce contexte, je souhaite briser le mythe selon lequel un taux d'emploi plus élevé serait l'œuf de Colomb. Après tout, l'avenir de notre État-providence sera largement déterminé par la croissance de la productivité, et ce ne sera pas une tâche facile.

## Bio

**Gert Peersman** est professeur d'économie à l'Université de Gand, spécialisé en macroéconomie, en politique monétaire, en politique budgétaire et en défis économiques contemporains. Il a reçu plusieurs distinctions et prix (internationaux) pour ses recherches scientifiques et publications. Par ailleurs, il intervient régulièrement en tant que conseiller auprès de banques centrales et d'institutions internationales, notamment la Banque centrale européenne, la Banque nationale de Belgique, les Nations unies, la Banque mondiale et la Banque des règlements internationaux, ainsi que les gouvernements belge et flamand. Il participe également activement au débat sociétal sur des questions économiques et est fréquemment sollicité par les médias en tant qu'expert en économie. Pendant onze ans, il a rédigé une chronique pour le journal De Standaard.



# Interview de Herman Konings

**Pouvez-vous nous expliquer ce que vous faites professionnellement ?**

En tant que titulaire d'un master en psychologie scientifique et analyste des tendances, je donne régulièrement des consultations, des ateliers et des conférences aux entreprises, aux sociétés, aux gouvernements et à l'enseignement supérieur sur les changements de tendances, la psychologie du changement et les attentes futures en Belgique et à l'étranger.

**Vous êtes un observateur de tendances. Lors de notre congrès, nous donnons déjà régulièrement la parole à des pionniers du numérique. Nos membres remarquent également que la numérisation est très présente dans leurs activités. Comment voyez-vous cette évolution maintenant que l'IA est largement utilisée ?**

L'essor de l'intelligence artificielle est irréversible et fait partie de l'évolution naturelle de notre société. Toutefois, nous devons nous méfier d'une sorte de « religion numérique », qui consiste à croire aveuglément que la technologie peut résoudre tous nos problèmes. Une telle attitude peut devenir dangereuse si nous oublions de rester critiques et de faire face aux inconvénients.

**Que pouvons-nous attendre de votre présentation lors du congrès ?**

Dans mon exposé, j'expliquerai ce qu'est le « Synthocène » à l'aide d'exemples concrets.



**Herman Konings**, psychologue du changement et analyste des tendances

Le "Synthocène" est l'ère (actuelle) où la limite entre ce qui est naturel/humain, d'une part, et ce qui est artificiel, d'autre part, devient de plus en plus floue - la technologie change fondamentalement notre façon d'être humain. Les technologies telles que l'intelligence artificielle, la biotechnologie, les objets portables, le génie génétique et la puissance de calcul comme l'informatique quantique ne sont pas de simples outils, mais deviennent des partenaires

## Bio

**Herman Konings** est titulaire d'un master en psychologie théorique (KU Leuven, 1989) et dirige l'agence de recherche sur les tendances et l'avenir Pocket Marketing/nXt, basée à Anvers. En tant qu'observateur des tendances et psychologue du changement, Herman a donné quelque 3 400 conférences, séances d'information sur les tendances et ateliers sur les cinq continents entre 2000 et 2025 à des entreprises, des sociétés, des gouvernements et des établissements d'enseignement (supérieur). Il est l'auteur de livres tels que Wiedentity (2025), Gap The Mind (2021) et We, Myself & AI (2018). Herman est un conteur inspiré qui sait comment captiver ses lecteurs et auditeurs dans le monde merveilleux des tendances, des passions et des attentes futures.

activement intégrés dans nos vies et nos modes de pensée. Le Synthocène nous invite également à réfléchir à l'éthique, à l'humanité et à la manière dont nous restons connectés les uns aux autres dans le cadre de ce changement technologique. En d'autres termes, la technologie nous rend "surhumains", mais soulève en même temps des questions sur l'identité et l'essence humaine.

# Interview de Michael Anseeuw

**Malgré les efforts répétés de Febelfin pour assumer son rôle social, les politiciens continuent à critiquer le fait que le profit prévaut. Comment Febelfin entend-elle démontrer que le secteur financier est un partenaire pour relever les défis sociétaux ?**

La rentabilité des banques fait souvent l'objet de vifs débats. Les bénéfices sont-ils trop bas, trop élevés, sains ou malsains ? Ce qui est certain, c'est que la rentabilité des banques belges est moyenne dans une perspective internationale. C'est ce que confirme la Banque nationale. Une deuxième certitude est que les banques belges sont de loin les banques les plus lourdement taxées de toute l'Union européenne. Mais cela ne nous empêche pas d'assumer pleinement notre responsabilité économique et sociale. En tant que banques, nous veillons avant tout à ce que l'épargne reste en sécurité. Nous convertissons cette épargne en prêts pour les familles, les entrepreneurs et les gouvernements. Regardez, par exemple, notre approche belge des prêts immobiliers. Les familles belges sont parmi les mieux protégées d'Europe. Neuf prêts immobiliers sur dix dans notre pays sont assortis d'un taux d'intérêt fixe, ce qui protège les familles de la hausse des taux d'intérêt. Si les taux d'intérêt baissent, dans notre pays, vous pouvez très facilement et à peu de frais refinancer votre prêt immobilier à des conditions plus favorables. De cette manière, les banques belges rendent l'acquisition d'un logement aussi accessible que possible, tout en protégeant les emprunteurs. Par nos prêts, nous encourageons également l'innovation, la durabilité et l'entrepreneuriat. Ce rôle est plus pertinent que jamais, surtout en ces temps de transitions majeures - pensez au climat, à la numérisation et au renforcement



**Michael Anseeuw**, président de Febelfin

## Bio

**Michael Anseeuw** est CEO de BNP Paribas Fortis et membre du Comité exécutif de BNP Paribas depuis début 2023. Il travaille dans le secteur bancaire depuis 2001 et a occupé diverses fonctions au siège (notamment dans les domaines de la finance et des fusions et acquisitions) et dans les divisions internationales (notamment dans les domaines

du crédit à la consommation et de la banque de détail). De fin 2014 à fin 2022, il a dirigé les activités de banque de détail de BNP Paribas Fortis. Avant de rejoindre la banque en 2001, il a travaillé comme consultant en gestion dans le cadre de plusieurs missions internationales et a cofondé une start-up Internet à la fin des années 1990. Michael Anseeuw est titulaire d'un diplôme en génie civil option physique de l'Université de Gand.

de nos capacités de défense. En outre, en tant que banques, nous fournissons également un système de paiement fiable, sûr et efficace. Pour toutes ces fonctions, il est important que les banques soient saines et rentables.

Ce qui est rarement abordé, c'est que les banques effectuent également de nombreuses tâches qui ne font pas du tout partie de leur mission principale. Pensez au rôle que jouent les banques dans la lutte contre le blanchiment d'argent et dans la collecte de toutes sortes de taxes pour le compte des pouvoirs publics. La dernière en date est la nouvelle taxe sur les plus-values qui entrera en vigueur à la fin de cette année. Il s'agit essentiellement de contrats publics que les banques exécutent sans toujours recevoir de compensation ou de reconnaissance.

Depuis des années, Febelfin s'engage à communiquer de manière transparente sur les activités des banques, leur contribution à l'économie et les engagements sociaux qu'elles prennent. Nous le faisons de différentes manières, allant de contacts directs à des moments de dialogue plus larges avec des ONG, des universitaires, des organisations de consommateurs et des politiciens. Il est essentiel de maintenir le dialogue. Cela permet non seulement de mieux comprendre les attentes et d'y répondre, mais aussi de corriger les malentendus et de distinguer les faits des perceptions.

**En tant que président de Febelfin, quels sont les dossiers prioritaires pour vous et certaines choses ont-elles déjà été réalisées ?**

Febelfin suit en priorité un certain nombre de dossiers stratégiques. Il s'agit notamment de l'accessibilité des services bancaires, de l'éducation financière et du renforcement de la confiance sociale dans le secteur. Le rôle du secteur bancaire

dans la rénovation énergétique de notre parc immobilier est également important.

**Le plan d'action "Accessible Banking"** (services bancaires accessibles) est une réalisation importante dans ce contexte. Febelfin milite ainsi pour l'inclusion et la facilité d'utilisation pour tous, indépendamment des compétences numériques ou de la mobilité. L'année dernière, nous avons organisé **une journée d'inspiration** très suivie au cours de laquelle de bonnes pratiques ont été partagées. De nombreuses parties prenantes, y compris en dehors du secteur bancaire, y ont participé activement. Cette journée a non seulement permis de sensibiliser le public, mais elle a également débouché sur une série d'engagements concrets au sein du secteur.

En outre, Febelfin est fière du **lancement de la plateforme Klassebank**. Celle-ci vise à enseigner les bases de la finance aux jeunes d'une manière accessible et pratique. Ce projet a également été soutenu par BZB-Fedafin, qui l'a activement porté à l'attention de ses membres. Enfin, je voudrais également souligner le rôle social important du secteur bancaire dans la **transition énergétique**. Nous participons activement aux différentes instances de concertation avec les trois régions et le secteur bancaire lui-même coordonne le projet européen Life Be Free où nous travaillons avec des partenaires comme Embuild et VVSG au financement de cette transition.

**En tant que président de Febelfin, quels sont, selon vous, les plus grands défis pour le secteur financier à moyen et long terme ? Et quel rôle Febelfin peut-elle jouer ici pour soutenir le secteur ? Qu'en est-il des agents bancaires, des intermédiaires de crédit ?**

J'ai déjà évoqué le rôle clé des banques dans notre économie et notre société. Elles permettent l'épargne, l'investissement et l'entrepreneuriat et contribuent activement à une société plus durable et plus inclusive. Dans le même temps, les banques sont aujourd'hui confrontées à des changements profonds et à des défis de taille.

**Un premier grand défi est le financement de la durabilité du parc immobilier.**

La transition climatique nécessite des investissements massifs pour augmenter l'efficacité énergétique de nos maisons. Febelfin estime que 20 à 25 % des ménages ne seront pas en mesure de supporter seuls cet investissement. En collaboration avec le gouvernement, nous devons veiller à ce que les solutions de financement ne laissent pas non plus ce groupe à l'écart. Le changement climatique et la transition vers une économie à faibles émissions de carbone ont également des implications indirectes pour les banques. L'exposition à des secteurs ou à des entreprises directement ou indirectement soumis aux impacts physiques de la transition climatique pourrait potentiellement poser des risques accrus pour les portefeuilles de crédit et d'investissement. Pour mesurer ces nouveaux risques, les banques ont besoin de données suffisantes sur la durabilité des clients et de leurs activités. Pour ce faire, il est essentiel de trouver un juste équilibre entre la transparence et la faisabilité compte tenu des nombreuses nouvelles propositions européennes visant à réduire certaines charges pesant sur les entreprises, comme la législation Omnibus.

Un autre défi est celui de la perception et de la compréhension par le public du fonctionnement des banques. Prenez par exemple la discussion sur les

taux d'épargne. Il s'agit d'une histoire complexe qui est souvent présentée de manière plus simple qu'elle ne l'est en réalité. Le montant des intérêts de l'épargne qu'une banque peut payer est largement déterminé par les intérêts qu'elle reçoit elle-même sur son portefeuille de prêts et d'obligations. L'intervention de l'État dans la fixation des taux d'intérêt n'est donc pas une bonne idée et pourrait avoir des conséquences très dommageables. Pourtant, nous constatons que le débat s'oriente de plus en plus vers une intervention de l'État. En outre, les exigences imposées aux banques exercent une forte pression sur le modèle économique des paiements, oubliant souvent que les paiements en Belgique sont parmi les moins chers d'Europe.

**L'inclusion numérique et l'accessibilité constituent un autre défi.** Febelfin y accorde une attention particulière. Et dans ce domaine, les agents bancaires ont également un rôle important à jouer. Ils constituent un lien indispensable entre le secteur bancaire et la société, contribuant de manière significative à l'accessibilité des services bancaires pour un public large et diversifié. En raison de leur présence locale et de leur approche personnelle, ils sont souvent le premier point de contact pour les citoyens qui ont des questions ou des inquiétudes concernant leur situation financière. En particulier pour les personnes qui sont moins à l'aise avec l'informatique ou qui préfèrent le contact personnel, les agents bancaires offrent un accès facile et fiable aux services bancaires essentiels.

**En outre, nous devons continuer à prêter attention à la compétitivité internationale des banques européennes.** Les exigences en matière de fonds propres sont systématiquement plus strictes en Europe qu'aux États-Unis, par exemple. Il va sans

dire que notre système financier doit être stable et robuste. Mais nous constatons que l'équilibre a été perdu. Alors même que les banques deviennent plus sûres, les exigences continuent d'augmenter. Cela a un impact sur les coûts et la compétitivité.

**Enfin, il y a la réalité macroéconomique.** La faible croissance et l'incertitude géopolitique touchent directement l'activité principale des banques : le crédit. Si celui-ci s'arrête, l'économie stagne. L'état des finances publiques y est également lié. Lorsque l'économie stagne, la viabilité des déficits publics est également remise en question. Cela accroît l'incertitude, ce qui a à nouveau un impact négatif sur l'investissement et le crédit. Nous devons de toute urgence nous concentrer sur des mesures visant à stimuler la croissance.

**L'Europe a besoin de capitaux pour les investissements indispensables au développement durable, mais par rapport aux États-Unis, les Européens sont beaucoup moins enclins à investir. La réglementation peut-elle y remédier ? Febelfin y travaille-t-elle ?**

Le fait que les Européens soient moins enclins à acheter des actions ou des obligations que les Américains, et plus enclins à épargner, est dans une certaine mesure un fait culturel. On ne change pas cela avec des réglementations. Mais cela ne signifie pas que nous devrions rester les bras croisés. Cette réticence s'explique en partie par un manque de connaissance et de compréhension des produits des marchés financiers. L'inconnu est mal aimé. L'éducation financière est donc un levier important. C'est pourquoi Febelfin s'engage fortement à accroître les connaissances financières, en mettant

l'accent sur les jeunes. Chaque année, nous organisons plusieurs campagnes qui informent les jeunes de manière accessible et contemporaine sur l'épargne, l'investissement et les risques. La coopération avec Assuralia dans le cadre du Club Beleg en est un bon exemple. Cette campagne éducative informe les investisseurs potentiels sur les différentes options d'investissement d'une manière accessible et ludique. Elle explique non seulement les avantages, mais aussi les risques et les pertes potentielles liés à l'investissement. N'oublions pas non plus qu'il n'existe pas encore de marché européen des capitaux. Il s'agit d'une condition préalable pour rendre l'investissement en Europe aussi attrayant qu'aux États-Unis.

**BZB-Fedafin et Febelfin sont souvent consultés sur les mêmes dossiers. Comment voyez-vous l'évolution de cette coopération pendant votre présidence ? Y a-t-il, entre autres, une volonté d'agir ensemble de manière proactive sur certains dossiers ?**

Cette volonté de coopération existe bel et bien et est mise en pratique. Pensez, par exemple, au code de conduite modifié pour les agents bancaires indépendants en 2023, aux récents changements législatifs concernant la prestation conjointe de services financiers ou aux changements proposés par la FSMA concernant la formation et les examens pour les intermédiaires bancaires. Il existe certainement une volonté d'agir conjointement et de manière proactive dans certains dossiers. Et ce qui est au moins aussi important, c'est que nous prévoyons systématiquement des moments de consultation suffisants au préalable pour parvenir à une position largement soutenue et bien étayée.



# Interview de Etienne Bouas-Laurent



Etienne Bouas-Laurent, président d'Assuralia

**Le secteur des assurances est confronté à d'énormes défis. Certains risques deviennent progressivement inassurables en raison du changement climatique. De nouveaux risques apparaissent, tels que la menace pour la cybersécurité. En tant que président d'Assuralia, quels sont selon vous les principaux défis auxquels le secteur des assurances sera confronté à moyen et long terme ?**

Il est en effet essentiel de souligner qu'il y a une augmentation du nombre et de la sévérité des risques, notamment des catastrophes naturelles liées au changement climatique rendant certains risques plus difficiles à couvrir. Par ailleurs, de nouveaux risques émergent, comme ceux liés à la cybercriminalité, qui deviennent une menace constante avec la digitalisation de notre économie et de nos vies. S'y ajoutent les difficultés liées aux coûts de soins de santé et au financement des pensions, qui représentent des défis spécifiques. La sensibilisation accrue de l'ensemble de la population à ces risques permet de renforcer le rôle accru des assurances, mais elle impose aussi une adaptation rapide. La montée des risques exige une révision de nos méthodes de travail, notamment dans la prévention, qui

doit devenir une priorité stratégique. La prévention implique une responsabilité collective où les gouvernements, la population et les acteurs du secteur doivent travailler main dans la main pour renforcer la résilience face aux défis climatiques, numériques et sociaux.

**Pensez-vous que le secteur des assurances doit miser sur l'utilisation de l'IA ?**

Oui, chez Assuralia nous pensons que le secteur des assurances doit absolument miser sur l'utilisation de l'intelligence artificielle, car celle-ci est en train de bouleverser tous les secteurs, et donc ce compris l'assurance. Il est essentiel d'investir dans cette technologie et de s'adapter pour rester compétitif. D'un point de vue stratégique, l'IA représente une véritable opportunité : en exploitant efficacement les données, les assureurs peuvent affiner leur approche, mieux anticiper les risques, et améliorer et personnaliser leurs offres. Par ailleurs l'utilisation de l'IA doit permettre de réduire les coûts de gestion et les coûts des sinistres, ce qui est bénéfique pour l'ensemble de la chaîne de valeurs.

**Quel pourrait être l'impact sur le modèle de distribution classique avec des intermédiaires ?**

L'impact de l'IA pourrait être significatif, mais pas nécessairement disruptif. Nous sommes profondément convaincus qu'il y aura toujours besoin d'un conseiller pour les assurances, car la complexité des produits et des situations nécessite une expertise humaine. L'IA offrira des outils et des données pour mieux comprendre les besoins des clients, ce qui permettra d'améliorer la qualité du service. Ainsi, les conseillers pourront consacrer plus de temps à l'accompagnement personnalisé, renforçant la relation client. La digitalisation rendra la distribution plus adaptée, plus qualitative et davantage centrée sur la satisfaction des assurés.

**Le marché belge est-il différent des autres marchés européens ?**

La Belgique se caractérise par un rôle très important accordé aux intermédiaires : plus de deux assurés sur trois font appel aux services d'un intermédiaire, un chiffre plus élevé que dans d'autres marchés et qui tend à se stabiliser. Cela témoigne de la qualité des intermédiaires dans notre pays et du rôle crucial du contact personnel.

**Comme de nombreux autres secteurs, le secteur des assurances est confronté au problème du recrutement et de la fidélisation des talents. Comment Assuralia tente-t-elle de rendre le secteur attractif ? Assuralia est-elle disposée à soutenir les intermédiaires dans ce domaine ?**

Le secteur des assurances, comme de nombreux autres secteurs, est actuellement confronté à une forte tension sur le marché du travail, avec une course aux talents et une pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Conscients de cette problématique, Assuralia s'engage activement avec pour rendre le secteur plus attractif. Une de nos initiatives majeures consiste à collaborer avec d'autres acteurs financiers pour promouvoir l'assurance auprès des jeunes, notamment en travaillant avec les écoles et en valorisant les carrières dans notre secteur. Notre volonté est de bâtir avec BZB-Fedafin un secteur plus dynamique, innovant et attractif pour assurer sa pérennité à long terme ce qui bénéficierait à l'ensemble de la filière.

**BZB-Fedafin et Assuralia sont souvent consultées sur les mêmes dossiers. Comment voyez-vous cette collaboration évoluer pendant votre présidence ? Y a-t-il notamment une volonté d'agir conjointement sur certains dossiers ?**

Nous sommes aujourd'hui très satisfaits de la collaboration constructive qu'il existe entre Assuralia et BZB-Fedafin, notamment à travers les réunions récurrentes mises en place. Dans la plupart des dossiers, nous partageons d'ailleurs des intérêts communs. La coopération est excellente et se concrétise notamment sur les sujets de recrutement et de formation. En unissant nos forces, nous sommes également plus forts et nous parlons d'une seule voix en tant que secteur.


## Bio

**Etienne Bouas-Laurent** est diplômé de l'école de commerce ESCP Europe. Il a commencé sa carrière en 1990 chez Guy Barbier & Associés (Arthur Andersen) à Paris, avant de rejoindre Franz Haniel & Cie à Duisbourg en 1992. À partir de 1997, il a occupé diverses fonctions financières et opérationnelles au sein du groupe AXA, notamment Group Corporate Finance Manager (1997/1999), Responsable du Contrôle de Gestion chez AXA France (2000/2005), Responsable des Relations Investisseurs du groupe (2006/2010), Directeur Général d'AXA Wealth Management France (2010/2012), Chief Financial Officer d'AXA Allemagne (2012/2016) et CEO d'AXA Hong Kong (2016/2019). En 2019, il devient membre du Comité de Direction d'AXA en tant que Directeur Financier Adjoint puis Directeur Financier. En juillet 2021, il est nommé CEO d'AXA Belgique et Président du Conseil d'Administration d'AXA Luxembourg. Depuis septembre 2021, il est vice-président de la Fédération belge des assurances (Assuralia), à Bruxelles.



Marketing communication

**ETHENEA**



We find the  
right balance –  
in every market situation


[ethenea.com](http://ethenea.com)

Marketing communication. This is no investment advice or a purchase recommendation and does not constitute an offer. The relevant documents with information on opportunities and risks as well as the legal notices at [www.ethenea.com](http://www.ethenea.com) are binding.

Marketing Communication

Behind our charts,  
There are People.

Discover how your investments can drive both:  
performance & positive impact.



**FUNDSFORGOOD**  
INVEST CHARTER

*(Re)connecting investments*  
WITH THE Real ECONOMY

[www.fundsforgood.eu](http://www.fundsforgood.eu)

This is an advertisement. Please refer to the FFG SICAV prospectus and the PRIIPs KID on [www.fundsforgood.eu](http://www.fundsforgood.eu) before making any final investment decision. This document is not a contractual document and does not constitute investment advice.



# Europe : Un rebond alimenté par les dépenses

L'Europe est à un tournant. Après deux années au ralenti, la croissance devrait accélérer lors des trois prochaines années et même dépasser sa tendance. L'inflation ralentit. Avec une croissance sous-jacente des prix proche de 2 % d'ici 2026, la BCE devrait achever son cycle de baisse des taux après l'été.

Les dépenses font leur retour. Les taux de dépôt étant en baisse, les ménages vont sûrement puiser dans leur épargne et dépenser plus. L'inflexion budgétaire allemande et le plan Rearm de l'UE, de 800 Mds EUR, devraient amplifier l'augmentation des dépenses et doper la croissance européenne à moyen terme.

Mais l'Europe a-t-elle les moyens de ses ambitions, compte tenu de la souplesse budgétaire limitée de pays comme la Belgique ou la France ? Le Fonds de relance de l'UE, adopté en 2020, n'est entré en vigueur qu'après d'âpres négociations. En février 2025, moins de la moitié des fonds alloués avaient été distribués aux États membres.

À court terme, l'Europe devra s'adapter aux mutations du contexte commercial. Malgré l'accord avec les États-Unis (droits de douane de 15 % sur la plupart des exportations de l'UE), la croissance va ralentir lors des six prochains mois en raison de la dégradation du commerce net et de la croissance mondiale.

Dans ce contexte macro, les marchés actions européens ont dépassé les attentes. Malgré de probables embûches, du fait notamment de la situation très diverse des secteurs, l'embellie des perspectives de l'Europe devrait permettre à ses actions, longtemps négligées, de progresser.

**L'Europe est à un tournant.**  
Après deux années au ralenti,  
la croissance devrait accélérer  
lors des trois prochaines années  
et même dépasser sa tendance.



**Adrien Forrest**  
Stratège de marché senior  
Goldman Sachs  
Asset Management

Les points de vue et les opinions exprimés sont fournis uniquement à titre d'information et ne constituent pas une recommandation d'achat, de vente ou de conservation de titres de la part de Goldman Sachs Asset Management. Les points de vue et opinions exprimés sont à jour à la date de cette présentation et sont sujets à modifications, ils ne doivent pas être interprétés comme des conseils en matière d'investissement.

VOS  
OBJECTIFS

NOTRE  
MISSION



**Janus Henderson**  
— INVESTORS —

INVESTIR POUR UN AVENIR  
MEILLEUR **ENSEMBLE**

Communication marketing. Réservez aux professionnels. La valeur d'un investissement et ses rendements peuvent augmenter ou diminuer et vous pourriez ne pas récupérer l'intégralité du montant investi à l'origine.

Publié en Europe par Janus Henderson Investors. Janus Henderson Investors est le nom sous lequel les produits et services d'investissement sont fournis par Janus Henderson Investors Europe S.A. (numéro d'enregistrement B22848 sis au 78, Avenue de la Liberté, L-1930 Luxembourg, Luxembourg et réglementée par la Commission de Surveillance du Secteur Financier). Publicité finalisée par 05/08/2025. Janus Henderson est une marque déposée de Janus Henderson Group plc ou de l'une de ses filiales. © Janus Henderson Group plc. 1453358\_0725



ONE  
LIFE

GROUPE APICIL

Het leven is zoveel leuker als we ons laten verrassen.  
Voor het vermogen van uw cliënten is dat wel even anders.

OneLife : het beste van de Luxemburgse levensverzekering in 100% Belgische oplossingen

La vie est mieux quand elle est spontanée.  
Pas la gestion du patrimoine de vos clients.

OneLife : le meilleur de l'assurance-vie luxembourgeoise dans des solutions 100% belges

Meer weten?



En savoir plus ?

[onelifelife.com](http://onelifelife.com)



**CARMIGNAC**  
INVESTING IN YOUR INTEREST

# CARMIGNAC PRIVATE EVERGREEN

Un Fonds offrant un accès privilégié à des opportunités de Private Equity diversifiées pour les courtiers

Pour en savoir plus:

Durée minimum de placement recommandée : **5 ANS**

RISQUE PLUS FAIBLE				RISQUE PLUS ÉLEVÉ		
1	2	3	4	5	6	7

Classification SFRD\*\* **ARTICLE 8**

\*Source: Carmignac, 31/07/2025. Part A EUR Acc. Echelle de risque du KID (Document d'Informations Clés). Le risque 1 ne signifie pas un investissement sans risque. Cet indicateur pourra évoluer dans le temps. \*\*Le Règlement SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation) 2019/2088 est un règlement européen qui demande aux gestionnaires d'actifs de classer leurs fonds parmi notamment ceux dits « Article 8 » qui promeuvent les caractéristiques environnementales et sociales, « Article 9 » qui font de l'investissement durable avec des objectifs mesurables, ou « Article 6 » qui n'ont pas nécessairement d'objectif de durabilité. Pour plus d'informations, visitez : <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2019/2088/oj/toc/acta-fr>.

Principaux risques du Fonds - Liquidité: Si des rachats exceptionnellement importants sont effectués et que ces derniers obligent le Fonds à vendre des actifs, alors la nature illiquide des actifs pourrait obliger le fonds à les liquider avec une décote, notamment en cas de conditions défavorables telles que des volumes anormalement limités ou des écarts inhabituellement importants entre les cours acheteur et vendeur. Valorisation: La méthode de valorisation, qui repose en partie sur des données comptables (calculées trimestriellement ou semestriellement), et le décalage dans le temps avec lequel les VL sont reçus des General Partners, pourraient avoir des impacts sur les VL avec un certain retard. De plus, la VL est sensible à la méthodologie de valorisation adoptée. Gestion discrétionnaire: Les investisseurs s'en remettent exclusivement au pouvoir discrétionnaire des gérants et au niveau de transparence des informations disponibles pour sélectionner et réaliser des investissements appropriés. Il n'y a aucune garantie quant au résultat final des investissements. Contrôle limité sur les investissements secondaires: Lorsque le Fonds effectue un investissement secondaire, il n'a généralement pas la possibilité de négocier les modifications des documents constitutifs d'un fonds sous-jacent, de conclure des lettres d'accompagnement ou de négocier les conditions juridiques ou économiques de la participation dans le fonds sous-jacent ciblé. Une fois acquis par le Fonds, les fonds sous-jacents investissent généralement de manière totalement indépendante. Le Fonds présente un risque de perte en capital.

**COMMUNICATION MARKETING.** Veuillez vous référer au KID/prospectus du fonds avant de prendre toute décision finale d'investissement. Informations légales importantes : ce document n'a pas été soumis à la validation de la FSMA. Elle est destinée aux professionnels uniquement. Ce document constitue une communication marketing publiée par Carmignac Gestion S.A., société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) en France, et sa filiale luxembourgeoise, Carmignac Gestion Luxembourg S.A., société de gestion de fonds d'investissement agréée par la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). « Carmignac » est une marque déposée. « Investing In Your Interest » est un slogan associé à la marque Carmignac. Ce document ne constitue pas un conseil en vue d'un quelconque investissement ou arbitrage de valeurs mobilières ou tout autre produit ou service de gestion ou d'investissement. L'information et opinions contenues dans ce document ne tiennent pas compte des circonstances individuelles spécifiques à chaque investisseur et ne peuvent, en aucun cas, être considérées comme un conseil juridique, fiscal ou conseil en investissement. Les informations contenues dans ce document peuvent être partielles et sont susceptibles d'être changées sans préavis. Le traitement fiscal dépend des circonstances individuelles de chaque investisseur et peut faire l'objet de changements dans le futur. Veuillez vous référer à votre conseiller financier et fiscal pour vous assurer de l'adéquation des produits présentés par rapport à votre situation personnelle, votre profil de risque et vos objectifs d'investissement. Les investisseurs peuvent avoir accès à un résumé de leurs droits en français du lien suivant (paragraphe 9) : <https://www.carmignac.com/fr/informations-reglementaires>. La référence à certains titres et instruments financiers est faite à titre illustratif pour mettre en évidence des valeurs qui sont ou ont été incluses dans les portefeuilles des fonds de la gamme Carmignac Portfolio. Elle ne vise pas à promouvoir l'investissement direct dans ces instruments et ne constitue pas un conseil en investissement. La Société de Gestion n'est pas soumise à l'interdiction d'effectuer des transactions sur ces instruments avant d'émettre une communication. Carmignac Private Evergreen désigne le compartiment Private Evergreen de la SICAV Carmignac S.A. SICAV – PART II LCI immatriculée au RCS du Luxembourg sous le numéro B085278. Ce Fonds ne peut pas être offert ou vendu, directement ou indirectement, au bénéfice ou pour le compte d'une « U.S. Person » selon la définition de la réglementation américaine « Regulation S » et FATCA. Toute décision d'investissement doit se faire après avoir pris connaissance des documents réglementaires en vigueur (et en particulier le prospectus et le KID du produit concerné). Afin de connaître les frais réels prélevés par chaque distributeur, veuillez-vous référer à sa propre grille tarifaire. Les Fonds présentent un risque de perte en capital. Tout renseignement contractuel relatif aux Fonds renseignés dans cette publication figure dans les prospectus de ces derniers. Les prospectus, les KID, les valeurs liquidatives, les derniers rapports (semi) annuels de gestion sont disponibles en français et en néerlandais gratuitement auprès de la société de gestion, tél : +352 46 70 60 70 ou par consultation du site internet [www.carmignac.be](http://www.carmignac.be) ou auprès de Caceis Belgium S.A. qui assure le service financier en Belgique à l'adresse suivante : avenue du port, 86c b320, B-1000 Bruxelles. Les KID doivent être fournis au souscripteur avant chaque souscription, il lui est recommandé de le lire avant chaque souscription. En cas de souscription dans un Fonds soumis à la Directive de la Fiscalité de l'Épargne, conformément à l'article 19bis du CIR92, au moment du rachat de ses actions, l'investisseur sera amené à supporter un précompte mobilier de 30% sur les revenus qui proviendront, sous forme d'intérêts, plus-values ou moins-values, du rendement d'actifs investis dans des créances. Les distributions sont, quant à elles, soumises au précompte de 30% sans distinction des revenus. Toute réclamation peut être transmise à l'attention du service de Conformité CARMIGNAC GESTION, 24 place Vendôme - 75001 Paris - France, ou à l'adresse [complaints@carmignac.com](mailto:complaints@carmignac.com) ou auprès du service de plainte officiel en Belgique, sur le site [www.ombudfin.be](http://www.ombudfin.be). CARMIGNAC GESTION, 24 place Vendôme - F-75001 Paris - Tél : (+33) 01 42 86 53 35 Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF. SA au capital de 13 500 000 € - RCS Paris B 349 501 676. CARMIGNAC GESTION Luxembourg, City Link - 7, rue de la Chapelle - L-1325 Luxembourg - Tél : (+352) 46 70 60 1 Filiale de Carmignac Gestion. Société de gestion de fonds d'investissement agréée par la CSSF. SA au capital de 23 000 000 € - RCS Luxembourg B07549.

**PROFESSIONALS ONLY**

# Lazard Global Listed Infrastructure Equity Fund

## BORING BUT BOOMING

Découvrez comment l'infrastructure cotée peut transformer votre portefeuille, en investissant dans un des premières stratégies d'infrastructure sur le marché depuis 2005.

**Contact**  
Pour plus d'informations, contactez-nous par e-mail à [lam\\_belgium@lazard.com](mailto:lam_belgium@lazard.com)

# Robotics. 4 fois sa mise en 10 ans.

Prêt pour le prochain chapitre ?

[pictet.com/assetmanagement](https://pictet.com/assetmanagement)

Communication marketing réservée aux investisseurs professionnels. Performance de la stratégie Robotics au 30.09.2025 depuis son lancement le 07.10.2015. Les performances passées ne constituent pas une garantie ou un indicateur fiable des performances futures. Cette communication ne doit pas être considérée comme une offre directe, une recommandation ou un conseil d'investissement. Tout investissement comporte des risques. La valeur des investissements et les revenus qui en découlent ne sont pas garantis, ils peuvent aussi bien baisser qu'augmenter, et vous pourriez ne pas récupérer le montant initialement investi.

# utmost™

WEALTH SOLUTIONS

## L'ASSURANCE-VIE BRANCHE 23 BELGE EN MULTISUPPORT

Facilitez la construction du patrimoine familial de vos clients grâce à une assurance-vie sur mesure intégrant des supports d'investissements multiples depuis la Belgique.

[lombardinternational.com](http://lombardinternational.com)  
Lombard International Assurance S.A. - Part of Utmost Group  
Head office: 4, rue Lou Hemmer | L-1748 Luxembourg | Grand Duchy of Luxembourg  
Tel +352 34 61 91-1 | Fax +352 34 61 90 | R.C.S. Luxembourg No. B37604  
VAT LU 15902470 | Tax No. 1991 2204 696

Succursale belge/Belgisch bijkantoor: Immeuble/Gebouw: de Ligne 13 | rue de Lignestraat 13 | B-1000 Bruxelles/Brussel | Belgique/België | Tel +32 2 588 23 80  
Fax +32 2 644 55 35 | RPM Bruxelles - TVA/RPR Brussel - BTW | BE 0657.800.550  
KBC Bank: Avenue du Port/Havenlaan 6 | B-1080 Bruxelles/Brussel | Belgique/België  
IBAN: BE64 3760 2726 5552 | BIC: KREDEBEB

A WEALTH *of* DIFFERENCE



# Investir robustement



**Flossbach von Storch**  
FONDS D'INVESTISSEMENT

flossbachvonstorch.be



**Nous nous réjouissons  
de vous accueillir  
sur notre stand n° 24.**



## Global equity funds

Global equity solutions backed by a world of  
active research with J.P. Morgan Asset Management

Your capital might be at risk.

For Professional Clients / Qualified Investors only – not for Retail use or distribution.  
LV-JPM56889 | f43f87da-48d6-11ef-bf23-25430238d16d | Image source: Getty Images

For more information



**J.P.Morgan**  
ASSET MANAGEMENT

**Nordea**  
ASSET MANAGEMENT

## Standing strong.

Au cœur de la tempête, trouvez la résilience  
dont votre portefeuille actions a besoin.

**Nordea Global Stable Equities.**  
Tenez bon face à l'incertitude.

**Nordea Global Stable Equities**  
nordea.be/StandingStrong

Document publicitaire réservé aux investisseurs professionnels. Les fonds mentionnés font partie de Nordea 1, SICAV, une société d'investissement à capital variable basée au Luxembourg. Les documents juridiques du Fonds sont disponibles en anglais sur nordea.lu. Tous les investissements comportent des risques ; des pertes peuvent être enregistrées. Ce document ne constitue pas un conseil en investissement. Pour plus de détails sur les risques associés à ces fonds, veuillez vous référer au prospectus et au DIC ou DICI correspondant. © Nordea Asset Management.





# Equal Weight: l'équilibre n'attend pas

Découvrez la gamme d'ETF  
Equal Weight d'Invesco



Scannez le QR code  
pour en savoir plus

Let's rethink  
possibility.



Communication marketing exclusivement réservée aux investisseurs professionnels.



**Pour les petits pépins  
dans la vraie vie,**  
nous avons des assurances  
PME conçues par la vie.

Comme des assurances pour de petits accidents, mais aussi pour les grandes catastrophes. Chez Baloise, nous voulons vous soulager avec un pack d'assurances adapté à votre entreprise. Demandez notre offre PME à votre courtier indépendant.  
**Baloise. Des assurances conçues par la vie.**



Baloise Belgium SA – Entreprise d'assurances agréée sous le n° de code BNB 0096 – Baloise est le nom commercial de Baloise Belgium SA avec siège à City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, Belgique – TVA BE 0400.048.883 – RPM Antwerpen, division Antwerpen – Tél: +32 3 247 21 11 – Baloise Belgium SA a un établissement au Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles, Belgique – Tél: +32 3 247 21 11 – IBAN: BE31 4100 0007 1155 – BIC: KREDBEBB – info@baloise.be – www.baloise.be – ER: Baloise, City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, Belgique – Vous avez une plainte? Dites-le-nous par courriel à l'adresse [plainte@baloise.be](mailto:plainte@baloise.be), [www.baloise.be/plaintes](http://www.baloise.be/plaintes), par courrier ou par téléphone au 078 15 50 56.

**Vous recherchez un  
gestionnaire d'actifs ?  
La puissance de  
l'expertise européenne.**

Chaque jour, depuis l'Europe,  
nous proposons des solutions  
pour placer votre argent et investir  
dans le monde entier.  
Choisissez Amundi, le leader européen  
des solutions d'investissement\*.

Pour en savoir plus : [amundi.be](http://amundi.be)  
+32 02 25 41 18 10 [in](#) [X](#) [@](#) [f](#) [v](#)

**Amundi**  
Investment Solutions

La confiance, ça se mérite

[amundi.be](http://amundi.be)

\*Source IPE « Top 500 asset managers » publié en juin 2024 et basé sur les actifs sous gestion en Décembre 2023. Investir implique un risque de perte en capital. Information promotionnelle non contractuelle. Amundi Asset Management, Société par Actions Simplifiée au capital de 1 143 625 555 € - Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF n° GP 04000036 - Siège social : 91-93 boulevard Pasteur, 75015 Paris, France - 437 574 452 RCS Paris - [amundi.com](http://amundi.com) - Août 2025. ©Getty Images | W CONRAN DESIGN

**Toujours proche,  
toujours simple.**

Grâce à notre vaste réseau d'agences,  
nous sommes toujours à proximité.  
C'est ainsi que nous faisons la différence  
pour nos clients. Avec une approche  
personnelle, en toute simplicité.

Serez-vous notre prochain agent  
indépendant ?

Contactez Joris Stevens pour venir  
faire connaissance **0479 40 64 12** ou  
[joris.stevens@argenta.be](mailto:joris.stevens@argenta.be).





Communication publicitaire

MANDARINE  
GLOBAL TARGET 2030

Saisir les opportunités de rendement  
des obligations internationales à horizon 2030

Retrouvez notre équipe le 16 octobre 2025  
Congrès BZB-Fedafin - Stand P14  
@Brussels Expo



DÉCOUVRIR  
MANDARINE GLOBAL TARGET 2030  
www.mandarine-gestion.com

MANDARINE  
iNE

MANDARINE GLOBAL TARGET 2030 - ISIN LU2786374178 (Part C) - SRI 3/7

Avec ce fonds obligataire à échéance 2030, vous connaissez dès le départ l'objectif de rendement attendu<sup>1</sup>. Une solution simple et lisible pour les investisseurs désirant donner de la visibilité à leur épargne. Investi dans des obligations d'entreprises du monde entier, le fonds cherche à capter les opportunités de rendement sur différents pays et devises, en couvrant le risque de change.

<sup>1</sup> Veuillez consulter le prospectus du fonds pour plus d'information sur l'objectif de gestion. Il ne constitue en aucun cas une promesse de rendement ou de performance. Investir comporte des risques dont un risque de perte totale du capital investi. Préalablement à tout investissement, il convient de prendre connaissance du DIC et du prospectus du fonds et notamment des risques mentionnés disponibles sur le site [www.mandarine-gestion.com](http://www.mandarine-gestion.com)

« Vos clients comptent sur vous pour les protéger, de leur naissance à leur décès. »

Ajoutez le Plan de Prévoyance obsèques DELA à votre portefeuille et complétez votre offre de soins.



Un partenariat de haut vol

Avec un Plan de Prévoyance obsèques DELA, vous offrez non seulement de la tranquillité financière à vos clients. Ils peuvent également faire confiance aux entrepreneurs de pompes funèbres DELA pour de beaux adieux personnalisés et à nos conseillers en formalités après funérailles DELA pour un accompagnement sur mesure en ce qui concerne les soucis pratiques et administratifs liés aux adieux. Ensemble, nous pouvons ainsi offrir le meilleur service possible à vos clients et à leurs proches. Maintenant et plus tard.

Un atout supplémentaire pour vous et pour vos clients

Vos clients souscrivent une assurance DELA auprès de vous ? Ils deviendront alors automatiquement, gratuitement et sans engagement membres de la coopérative DELA. Les membres ont voix au chapitre et bénéficient de divers avantages. Rendez-vous sur [www.dela.be/cooperative](http://www.dela.be/cooperative) pour toutes les infos.

Nous sommes aux côtés de nos partenaires

Un accompagnement personnalisé, des outils performants, un solide soutien commercial à la mesure de votre ambition, un programme de formation étendu et un système de rémunération approprié. Voilà ce que nous vous promettons.

Convaincu ? Contactez-nous via  
[salesupport@dela.be](mailto:salesupport@dela.be) ou 02 800 87 88.



pour eux, pour vous

DELA Natura- en levensverzekeringen N.V. – succursale belge (n° d'entreprise 0665.931.229), sise à Noorderplaats 5 boîte 2, 2000 Anvers, succursale de DELA Natura- en levensverzekeringen N.V., société de droit néerlandais (n° KvK 17078393), sise à Oude Stadsgracht 1, 5611DD Eindhoven, Pays-Bas, agréée pour la Branche 21 assurances vie sous le n° de code 2864; producteur du Plan de Prévoyance obsèques de DELA, assurance vie Branche 21 soumise au droit BE, couvre vos frais d'obsèques à vie à concurrence du montant pour lequel vous êtes assuré. Le preneur d'assurance n'est pas couvert pour un décès qui résulte de l'un des risques exclus, à savoir un suicide dans l'année suivant l'entrée en vigueur de la police ; une participation volontaire à un acte de violence collectif/un acte de terrorisme, ou à une guerre (sauf circonstances professionnelles [par ex. : militaires, policiers, pompiers]) ; délit ou infraction si le preneur d'assurance en est le (co-)auteur. Des restrictions et exclusions spécifiques s'appliquent à l'assistance supplémentaire, l'assistance psychologique et le rapatriement & retour anticipé. Vous les trouverez dans les Conditions Générales. Offre, calcul de prime et Conditions Générales : [www.dela.be](http://www.dela.be) et/ou votre courtier. Plaintes : [contact@dela.be](mailto:contact@dela.be) ou à l'Ombudsman des Assurances (square de Meeûs 35, 1000 Bruxelles). Si vous souhaitez recevoir une copie gratuite des Conditions Générales, veuillez envoyer un courriel à [info@dela.be](mailto:info@dela.be). Ce texte ne donne lieu à aucun droit. Seules les Conditions Générales et les Conditions Particulières sont contraignantes. © 2025 - V01/10/2025

% DPAM  
INDOSUEZ

Beyond. Research.  
Anchoring active management and sustainable investment

@ dpam@degroofpetercam.com

DPAM nv/sa (Degroof Petercam Asset Management in full) is a Belgian regulated asset management company, part of the Indosuez Wealth Management Group I Rue Guimard 18, 1040 Brussels, Belgium I RPR/RPM Brussels I VAT BE 0886 223 276. **Important information:** This is advertising material. This communication is for illustrative and information purposes only. The provided information does not constitute investment advice, nor any offer to buy or sell financial instruments. The logo and the words "DPAM" are registered trademarks and the content of this communication may not be reproduced without written permission of DPAM. Copyright © Degroof Petercam Asset Management 2025. All rights reserved.





J. Safra Sarasin

An offshore wind turbine needs 23 tonnes of copper.  
Where does it come from?





Explore the resources of the future

The estimated copper requirement is derived from a typical industry average and provided for illustration purposes only. Amounts for specific installations may vary.



Sustainable Asset Management



## Épargner ou investir ?

AG a une solution pour tout le monde.



Des épargnants prudents aux investisseurs plus audacieux, AG a des solutions pour chaque type de client. Nos experts-gestionnaires de fonds se basent sur un modèle de gestion unique sur le marché belge de l'assurance : le **MultiManagement**. Ils recherchent une diversification optimale des portefeuilles, assurent une gestion des risques continue et changent rapidement de stratégie en cas de volatilité afin d'obtenir des rendements potentiellement plus élevés.

**La vie est une aventure, investir avec AG ne l'est pas.**

**AG Insurance** (en abrégé AG) SA - Bd E. Jacqmain 53, 1000 Bruxelles - [www.aginsurance.be](http://www.aginsurance.be) - [info@aginsurance.be](mailto:info@aginsurance.be) - IBAN : BE13 2100 0007 6339 - BIC : GEBABEBB - RPM Bruxelles TVA BE 0404.494.849 - Entreprise d'assurance belge agréée sous code 0079, sous le contrôle de la Banque nationale de Belgique, Bd de Berlaimont 14, 1000 Bruxelles.



Assurances

## Investissez en toute confiance

Que votre client recherche un rendement, souhaite sécuriser sa retraite ou optimiser son avenir financier... Avec AXA, vous pouvez toujours proposer une solution d'investissement diversifiée, avec le juste équilibre entre risque et rendement, tout en tenant compte des objectifs et du profil de risque de votre client.

### Contactez nos équipes commerciales

Faites-vous conseiller par nos équipes commerciales et découvrez comment AXA Invest4P et Index4P peuvent aider vos clients à atteindre leurs objectifs d'épargne et d'investissement.

**Jusqu'à la fin de 2025, un cashback est applicable** aussi bien pour la branche 21 que la branche 23, ainsi que pour Invest4P et Index4P.

AXA Invest4P et Index4P sont des assurances-vie qui vous permet d'épargner dans une assurance épargne (branche 21) et/ou d'investir dans une assurance investissement (branche 23) à moyen terme. Avant de souscrire, n'hésitez pas à consulter le Document d'informations clés, les Conditions Générales et le Règlement de gestion directement sur [www.axa.be](http://www.axa.be).

AXA Belgium, S.A. d'assurances agréée sous le n° 0039 pour pratiquer les branches vie et non-vie (A.R. 04-07-1979, M.B. 14-07-1979) • Siège social : Place du Trône 1, 1000 Bruxelles (Belgique) • [www.axa.be](http://www.axa.be) • Tél. : 02 678 61 11 • N° BCE : TVA BE 0404.483.367 RPM Bruxelles • E.R. : S. Martin, AXA Belgium S.A., Place du Trône 1, 1000 Bruxelles (Belgique).



**Votre Courtier**  
Votre meilleure Assurance



## Allianz Life Portal : gérez les investissements de vos clients avec cette plateforme

- Gestion simplifiée des tâches grâce à un flux de travail dynamique
- Souscription en ligne rapide et efficace avec l'intégration de blocs retour
- Des produits performants pour chaque type d'investisseur :
  - Allianz Invest for Life<sub>3A</sub> My Future : focus sur des performances fortes (branche 21)
  - Allianz ActiveInvest : solution de private banking très accessible (branche 23)
  - Allianz Xcellence : plus de 50 fonds d'investissement, à personnaliser (branche 23)



Plus d'informations ? Demandez conseil à votre Sector Manager Vie



Allianz Benelux SA, Blvd du Roi Albert II 32, 1000 Bruxelles, tél. : +32 2 214.61.11, [www.allianz.be](http://www.allianz.be)  
BE 0403.258.197, RPM Bruxelles, IBAN : BE74 3100 1407 6507, BIC : BBRUBEBB  
Entreprise d'assurances agréée par la BNB (Banque Nationale de Belgique) et identifiée sous le numéro 0403.258.197 pour pratiquer les branches "Vie" et "non Vie",  
BNB : Blvd de Berlaimont 14, 1000 Bruxelles, [www.nbb.be](http://www.nbb.be) - JUL123

VIVIUM EPARGNER & INVESTIR

## ACCOMPAGNEZ VOS CLIENTS VERS UNE RETRAITE SEREINE

Grâce à votre expertise et avec Vivium, offrez des conseils personnalisés à vos clients pour investir et épargner en toute confiance.

C'est le moment de préparer ensemble la retraite qu'ils méritent.

Des questions ? Découvrez l'offre complète de produits d'épargne et de placements sur V-Connect, sur [vivium.be](http://vivium.be) ou chez votre account manager Life.



E.R. : P&V Assurances SC, Rue Royale 151, 1210 Bruxelles - Vivium est une marque de P&V Assurances SC, Entreprise d'assurance agréée sous le code 0058 - [vivium.be](http://vivium.be) - 07.2025  
Consultez toujours les fiches d'information et les conditions de Vivium épargner à investir sur [vivium.be](http://vivium.be) avant de conclure un contrat.









## RENFORCEZ VOS ÉCONOMIES, DIVERSIFIEZ VOS PLACEMENTS

En tant que spécialiste des assurances épargne et placement, vous pouvez aider vos clients à diversifier la gestion de leur argent en fonction de leurs besoins et de leur profil et à transmettre leur patrimoine.

Athora Belgium propose des solutions avec des rendements garantis en branches 21 et 26 ainsi que des assurances placements de la branche 23.

Contactez-nous pour en savoir plus via [www.athora.com/be/fr/espace-courtier](http://www.athora.com/be/fr/espace-courtier)




Ed. Resp. : Athora Belgium sa - Rue du Champ de Mars 23 - 1050 Bruxelles - N° BCE - TVA (BE) 0403.262.553 - RPM Bruxelles Entreprise d'assurances agréée sous le code n° 0145.

# Congrès BZB-Fedafin

2024



Nos formations sont **vraiment faites sur mesure** pour l'intermédiaire financier et ses collaborateurs



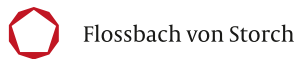
EXPERT EN FORMATIONS FINANCIÈRES



## DIAMOND

# BlackRock®

## PLATINUM



## GOLD



## SILVER



## BRONZE



## PARTNERS

