

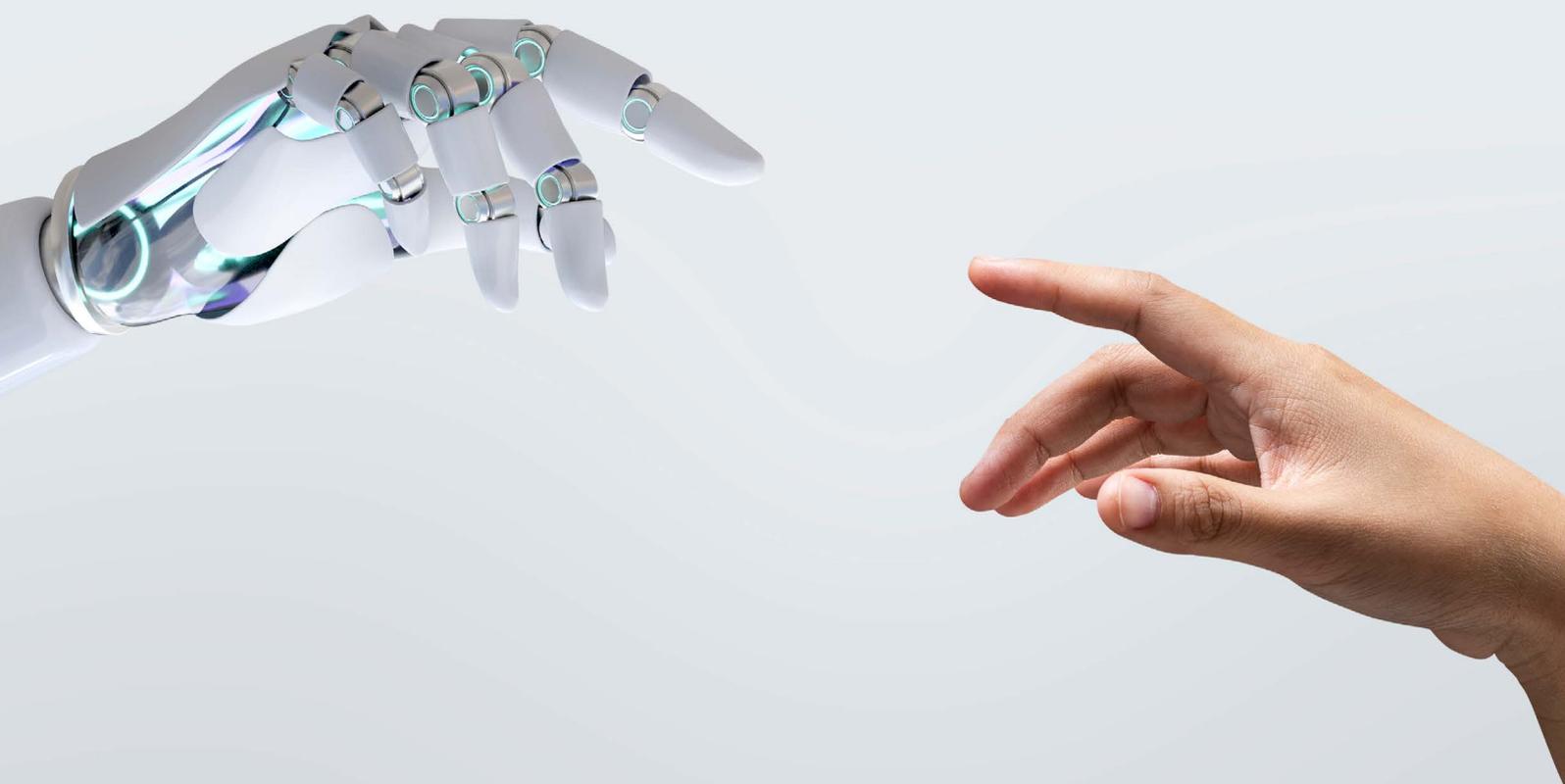


PB-PP
BELGIE(N) - BELGIQUE

Congrès BZB-Fedafin

BRUSSELS EXPO

20 octobre 2022



THINKING FORWARD
L'assurance et la banque en 2030



BUREAU DE DÉPÔT GAND X
P2A8099



20.10.2022
BRUSSELS EXPO



CONGRÈS BZB-FEDAFIN

THINKING FORWARD

L'assurance et la banque en 2030

www.bzbfedafincongres.be

PROGRAMME

MARCHÉ DE L'INFORMATION POUR L'INTERMÉDIAIRE (10H00)

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 (12H00)

SESSION PLÉNIÈRE

13h20 - 13h30

Introduction

Albert Verlinden, Président BZB-Fedafin

13h30 - 14h00

Défis économiques actuels

Paul De Grauwe, Professeur à la London School of Economics

14h00 - 14h30

An offer you can't refuse

Steven Van Belleghem, Orateur principal, entrepreneur et auteur

14h30 - 15h30

Pause café

15h30 - 16h15

L'impact de Fintech et de la numérisation sur le secteur bancaire belge

Anthony Mention, Analyste BNB

Pauline Bégasse de Dhaem, Legal Advisor BNB

16h15 - 17h00

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

17h00 - 17h30

Stand-up

Serine Ayari

Présentation : Hanne Decoutere

RÉCEPTION (17H30-19H00)



Edito



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

Faire la publicité dans Momentum ?

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

Momentum est un magazine de BZB-Fedafin.

Publication trimestrielle.

Tirage : NL: 5730 ex. | FR: 3000 ex.
Diffusion: NL: 5708 ex. | FR: 2975 ex.

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.

Alors que nous avons longuement hésité l'année dernière sur une édition physique ou numérique de notre congrès, nous avons résolument opté cette année pour une édition physique. La participation massive d'intermédiaires indépendants lors de notre congrès de l'année dernière a encore mis en évidence le besoin de contacts physiques et la possibilité de réseauter en chair et en os. Nous nous reverrons donc en direct, en face à face, le 20 octobre 2022 dans notre lieu habituel : Brussels Expo.

Dans cette édition du congrès de Momentum, vous en saurez plus sur tous les orateurs et sur les présentations qui seront abordées. Thème de cette année ? Thinking forward : l'assurance et la banque en 2030. Nous nous tournons donc vers l'avenir. Outre les présentations de différents orateurs, vous pouvez également participer à de nombreux ateliers donnés par différentes sociétés de fonds. Ne tardez donc pas à vous inscrire !

Notre premier orateur n'est autre que Paul De Grauwe, économiste de renom et professeur à la London School of Economics. Nous comptons sur lui pour l'analyse économique annuelle au congrès. Il se penchera sur les défis économiques d'aujourd'hui. Steven Van Belleghem fera son apparition le 20 octobre. Ce conférencier international vous emmènera dans un voyage sur l'orientation client et vous expliquera différents trucs et astuces à ce sujet basés sur les conclusions de son livre « The offer you can't refuse ». Curieux ? Nous oui !

Après une courte pause, Anthony Mention et Pauline Bégasse de Dhaem de la Banque nationale de Belgique et Mieke Van Oostende, Samuel Vandewaeter et Alexander Verhagen de McKinsey seront au programme. Ils parleront respectivement de l'impact de la Fintech et de la numérisation dans le secteur bancaire belge et de l'avenir des assurances. Nous terminerons sur une note positive. Vous pouvez le prendre au pied de la lettre. La toujours joyeuse Serine Ayari, connue notamment pour sa participation à l'émission « de Slimste Mens ter Wereld », clôturera cette magnifique édition du congrès. Ce programme vous donne envie ? Rendez-vous vite sur notre site web du congrès (bzbfedafincongres.be) et inscrivez-vous.

Comment intégrer un fonds diversifié dans un portefeuille diversifié ?

Compte tenu de l'incertitude qui règne sur les marchés financiers, de nombreux professionnels ne savent plus trop où se tourner. Lors de nos dernières entrevues par nos équipes Janus Henderson Investors, nous avons constaté qu'un nombre croissant d'investisseurs souhaitent discuter du rôle et de la vocation des fonds diversifiés dans les portefeuilles d'investissement.

La question la plus fréquente que nous recevons est « comment puis-je utiliser un fonds diversifié dans un portefeuille ? ». Bien sûr, la réponse dépendra de la situation et des objectifs de l'investisseur. Mais dans l'ensemble, les fonds diversifiés sont utilisés de trois manières différentes :

1) Comme un portefeuille intégral

Recourir à un ou à plusieurs fonds diversifiés pour construire un portefeuille peut être une bonne solution pour les investisseurs cherchant à externaliser entièrement leur processus d'allocation. Les fonds diversifiés peuvent se rééquilibrer automatiquement et faire évoluer leur allocation à plusieurs actifs et/ou régions afin de respecter un modèle de risque prédéfini.

2) Comme une allocation stratégique

Le plus souvent, les investisseurs utilisent un ou plusieurs fonds diversifié(s) comme composante stratégique de leur portefeuille et complètent cette allocation par des positions satellites ou tactiques à forte conviction, comme des actifs alternatifs ou des expositions régionales ou sectorielles spécifiques.

La due diligence est essentielle – de nombreux fonds diversifiés ne permettent pas de remplacer une allocation stratégique

3) En tant qu'overlay tactique

Enfin, les investisseurs intègrent souvent des fonds diversifiés à leur portefeuille pour compléter leurs allocations aux actions, aux



Sabrina Geppert, Senior Portfolio Strategist chez Janus Henderson

obligations et aux actifs alternatifs. Dans ces circonstances, le rôle du ou des fonds équilibré(s) est de servir d'overlay à des décisions plus larges d'allocation d'actifs – en espérant qu'ils optimisent les performances du portefeuille sans remettre en cause l'objectif risque-rendement global.

Intégrer des fonds diversifiés aux portefeuilles des investisseurs présente plusieurs avantages, selon le rôle recherché :

- Une diversification simple et peu onéreuse : via un seul et unique investissement, les investisseurs peuvent s'exposer à différentes classes d'actifs, différents styles

de gestion et différents marchés. Les coûts pour atteindre un tel objectif via des investissements individuels peuvent être assez élevés.

- Une solution globale et efficace : une allocation stratégique à un ou plusieurs fonds diversifié(s) permet aux investisseurs de se concentrer sur les poches d'un portefeuille ayant un potentiel d'alpha plus important, tels que les actifs alternatifs, les secteurs concentrés, etc.
- Cohérence : les investisseurs peuvent ainsi avoir une confiance plus élevée envers leur allocation d'actifs stratégique, puisqu'elle est capable de s'adapter et d'affronter différentes conditions de marché.

Les fonds diversifiés offrent plusieurs avantages, mais il faut garder à l'esprit qu'ils peuvent rendre un portefeuille plus difficile à évaluer, en termes d'exposition et de risque potentiel. Ce défi ainsi que la diversité des solutions disponibles sur le marché témoignent de l'importance d'une recherche et d'une due diligence approfondie.

À propos de l'équipe Construction et Stratégie de portefeuille

L'équipe PCS réalise des analyses personnalisées des portefeuilles d'investissement et fournit des diagnostics différenciés et reposant sur l'analyse des données.

À l'attention des investisseurs professionnels uniquement. Communication marketing.

Les opinions exprimées ici sont celles de l'auteur au moment de la publication du présent document et peuvent différer de celles d'autres collaborateurs/équipes de Janus Henderson Investors. Les références à des titres, fonds, secteurs et indices au sein du présent document ne sauraient être interprétées comme une offre ou une sollicitation d'achat ou de vente. Les performances passées ne préjugent pas des résultats futurs. Toutes les données de performance tiennent compte du revenu, des gains et des pertes en capital mais n'incluent pas les frais récurrents ou les autres dépenses du fonds.

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. Les informations contenues dans cet article ne constituent pas une recommandation d'investissement.

QUAND SIMPLICITÉ RIME AVEC FLEXIBILITÉ

JANUS HENDERSON BALANCED FUND

★★★★★ Morningstar Rating™*

Flexible. Défensif. Dynamique.

Depuis plus de 25 ans, cette stratégie combine de manière simple et optimale des actions et des obligations afin de profiter des meilleures opportunités sur l'ensemble des cycles de marchés. Le résultat ? Un portefeuille « core » diversifié visant une appréciation du capital à long terme associée à la flexibilité nécessaire pour affronter des marchés instables.



janushenderson.com/be/balanced

Pour de plus amples informations sur le fonds, la réglementation et les performances, veuillez consulter l'adresse janushenderson.com/performance-annuelles.

Communication publicitaire. Réservez aux professionnels. Janus Henderson Capital Funds Plc est un OPCVM de droit irlandais avec une responsabilité séparée entre les fonds. Avant de prendre une décision d'investissement définitive, veuillez consulter le prospectus de l'OPCVM et le document d'informations clés pour l'investisseur. Le présent document ne constitue pas un conseil d'investissement ni une offre de vente ou d'achat ni une recommandation, et il ne doit pas servir de base à toute décision portant sur des titres financiers en dehors du cadre d'une convention conforme aux lois, règles et réglementations applicables. Pour les aspects liés à la durabilité, veuillez consulter le site janushenderson.com. *La notation Morningstar correspond à la classe d'actions H2 HEUR (code ISIN : IE00BD860H78) au 30 juin 2022.

© 2022 Morningstar, Inc. Tous droits réservés. Les informations contenues dans ce document : (1) sont la propriété de Morningstar et/ou de ses fournisseurs de contenu ; (2) ne peuvent être copiées ou distribuées ; et (3) ne comportent aucune garantie quant à leur exactitude, leur exhaustivité ou leur actualité. Ni Morningstar ni ses fournisseurs de données ne peuvent être tenus responsables pour tout dommage ou perte résultant de l'utilisation de ces informations. Les performances passées ne préjugent pas des résultats futurs. Publié en Europe par Janus Henderson Investors. Janus Henderson Investors est le nom sous lequel les produits et services d'investissement sont fournis par Henderson Management S.A. (numéro d'enregistrement B22848, sis au 2 Rue de Bitbourg, L-1273, Luxembourg et réglementé par la Commission de Surveillance du Secteur Financier). La synthèse des droits des investisseurs est disponible à l'adresse www.janushenderson.com/summary-of-investors-rights-french. Henderson Management SA peut décider de mettre fin aux modalités de commercialisation de cet organisme de placement collectif conformément à la réglementation en vigueur. © Janus Henderson Group plc.

« À quels scénarios économiques pouvons-nous nous attendre à court et à plus long terme ? »

• **Pouvez-vous expliquer ce que vous faites sur le plan professionnel ?**

Jusqu'en 2011, j'étais simplement professeur d'économie internationale à la KU Leuven. J'avais alors atteint l'âge de la retraite et la loi était implacable : les plus de 65 ans sont des produits amortis qui ne peuvent plus être utilisés. Ils sont devenus sans valeur économique et sociale. Je pensais autrement et je me suis dit que je pouvais encore ajouter de la valeur sociale. C'est ainsi que je me suis rendu à Londres où j'ai été accueilli à la London School of Economics. J'y ai reçu la chaire « Political Economy of European Monetary Union ». Depuis, j'y enseigne le cours « Political Economy of Monetary Union ». Les étudiants de la LSE sont très motivés et super intelligents. Cela rend l'enseignement très intéressant et stimulant.

Je consacre la majeure partie de mon temps à la recherche, surtout sur le fonctionnement de la zone euro, mais aussi sur la macro-économie. Je développe de nouveaux modèles qui partent de l'idée que les gens ont des capacités cognitives limitées et ne comprennent que très partiellement la complexité de l'économie. Les gens utilisent donc des règles de base simples dans leurs comportements et



Paul De Grauwe, économiste et professeur à la London School of Economics

leurs prédictions. Un tel comportement entraîne des mouvements cycliques de l'économie, poussés par des vagues d'optimisme et de pessimisme. J'analyse surtout la question de savoir comment les autorités monétaires et budgétaires doivent réagir.

• **Nous nous trouvons actuellement dans un climat économique négatif avec une inflation élevée, les conséquences de la crise du coronavirus et des prix de l'immobilier exorbitants. Voyez-vous des changements à cet égard dans un avenir proche ? Ou devons-nous encore attendre un peu pour voir des jours meilleurs sur le plan économique ?**

La nature des chocs qui ont frappé les économies des pays occidentaux (pandémie suivie par la guerre en Ukraine) rend les prévisions particulièrement difficiles. C'est déjà assez difficile en temps normal. Aujourd'hui, ça l'est deux fois plus. Combien de temps durera encore cette guerre ? La guerre s'étendra-t-elle ? De nouveaux dangers apparaissent : une possible invasion chinoise de Taïwan. Les prévisions n'en finiront donc jamais.

Nous pouvons toutefois essayer de travailler avec des scénarios. Un scénario positif est qu'il n'y aura pas de nouveaux chocs négatifs. Dans ce scénario, les prix de l'énergie vont à nouveau baisser. Les banques centrales pourront alors organiser un atterrissage en douceur, avec une baisse progressive de l'inflation et un rebond de l'économie. Mais il existe également de nombreux scénarios négatifs possibles. Les plus pessimistes concernent le changement climatique, dont les effets négatifs sont clairement en train d'accélérer.

• **Comment voyez-vous le secteur financier évoluer dans un futur proche ?**

Le secteur financier occidental est resté en bonne santé malgré la pandémie et maintenant la guerre en Ukraine. Cela est dû à la régulation beaucoup plus intense à laquelle le secteur a été soumis depuis la crise financière de 2007-2008. Les banquiers se plaignent bien sûr du caractère insupportable de ces nouvelles régulations, mais ils font encore de beaux profits.

Les défis du secteur financier se situent à moyen et long terme. Le réchauffement climatique, s'il n'est pas maîtrisé, peut rendre inhabitables de grandes parties du monde. Ce serait non seulement une catastrophe humaine, mais cela secouerait également les économies. Dans ce dernier cas, il sera difficile de maintenir le secteur financier debout.

• **Qu'allons-nous apprendre lors de votre présentation au congrès BZB-Fedafin ?**

Dans ma présentation, je parlerai des grands défis que j'ai déjà évoqués dans les questions précédentes. À quels scénarios économiques pouvons-nous nous attendre à court et à plus long terme ? Certains seront optimistes, d'autres totalement pessimistes. Oui, même déprimants.

En fait, nous savons relativement bien ce qu'il faut faire pour éviter ces scénarios pessimistes. Je l'expliquerai lors de ma présentation. Le problème est de savoir comment transformer ces connaissances en actions. Et comme je le montrerai, il y a plusieurs obstacles. Le principal, c'est que les politiques nécessaires pour sauver la planète affecteront les populations de différentes manières. Une partie de la population subira de lourdes pertes. Une autre partie sera plus riche. Cette inégalité deviendra une source d'instabilité politique qui va compliquer une politique rationnelle.

« La relation transactionnelle est devenue une condition minimale »

- **Pouvez-vous expliquer ce que vous faites sur le plan professionnel ?**

Depuis un peu plus de 20 ans, je mène des recherches sur le comportement des consommateurs. J'examine à cet égard ce qui détermine quand un consommateur est (in)satisfait, devient fidèle ou non à une entreprise ou un service. Je traduis ces constatations en idées, conseils et stratégies concrets pour les entreprises. J'essaie ainsi d'inspirer les entreprises à devenir plus orientées client. Pour ce faire, j'utilise différents canaux, à savoir des livres, des « keynotes speeches », ma chaîne YouTube et d'autres médias sociaux.

Ma grande passion dans la vie est d'inspirer autant que possible les gens et les entreprises en matière d'orientation client.

- **Selon vous, quelle sera la principale tendance dans les relations clients/ consommateurs qui dominera dans les années à venir ?**

Je pense que nous allons voir une évolution – que j'appelle une stratégie « partner in life » – qui deviendra de plus en plus importante. Aujourd'hui, on remarque que les clients sont vraiment satisfaits des entreprises qui ne se contentent pas d'entretenir une relation purement transactionnelle avec leurs clients. Cette relation transactionnelle – bons produits, bon prix, bon service, confort – est très importante, mais elle devient peu à peu une condition minimale.

De plus en plus d'entreprises commencent à comprendre qu'il faut commencer à adopter cette philosophie *partner in life* et que l'on aura une sorte de modèle de service complet. Dans ce cadre, on aidera les gens de manière plus large et émotionnelle et on les déchargera ainsi complètement des soucis. L'aptitude dont on aura surtout besoin



Steven Van Belleghem, conférencier international, entrepreneur et auteur

est une sorte d'empathie commerciale, où l'on ne connaît pas son client, mais on le comprend. En comprenant ce client et en lui offrant les bonnes choses – en termes de service, de produits, de communication – il se montrera très enthousiaste envers votre entreprise.

C'est pour moi l'une des grandes possibilités et opportunités pour les années à venir.

- **Que pouvons-nous attendre pendant votre présentation au congrès BZB-Fedafin ?**

Je vais raconter mon histoire « The offer you can't refuse », basée sur mon livre du même nom. J'examine ici quels éléments sont importants aujourd'hui pour faire en sorte de pouvoir faire une offre tellement bonne à un client qu'il ne peut plus la refuser. Il s'agit d'une combinaison de plusieurs facteurs : vous devez en effet bien soigner votre service de base et vous assurer de devenir l'acteur le

plus convivial de votre industrie sur le plan numérique. Cela vous permet de réaliser cette stratégie « partner in life ». Lors du congrès, j'expliquerai ceci par de nombreux exemples.

Enfin, de plus en plus de gens s'attendent à ce que les entreprises aient un impact sur la société. C'est possible sur le plan de la durabilité, de l'engagement social, du traitement des collaborateurs, etc. Il est simplement important que vous apportiez une contribution sociale et que vous deveniez ainsi une partie de la solution à un certain nombre de défis sociétaux. Si vous pouvez rassembler ces 5 éléments (bons produits, bons services, « digital convenience », « partner in life » et valeur sociétale), vous avez selon moi une offre qui ne se refuse pas – « an offer you can't refuse ». Le 20 octobre, je veux plonger les gens dans cet univers et faire en sorte qu'ils puissent rentrer chez eux avec beaucoup de nouvelles idées.

Comment l'intermédiaire indépendant pourrait-il gagner le coeur du client dans un monde numérique ?

• *Quelle est votre fonction actuelle ?*

Je suis Senior Partner chez McKinsey & Company à Bruxelles. Je m'occupe principalement des clients du secteur financier, en me concentrant surtout sur la stratégie, l'organisation et les conseils en fusions & acquisitions. Ces dernières années, j'ai déjà accompagné plusieurs grandes transformations, transactions et intégrations de banques et de compagnies d'assurances en Belgique et à l'étranger. J'aide les chefs d'entreprise à repenser leur modèle économique en profondeur, à prendre des initiatives dans les domaines du digital et de l'analytics ou à développer des compétences internes.

• *Quel sera l'impact de l'IA sur l'assurance de demain ?*

Les possibilités de l'intelligence artificielle (IA) se rapprochent de plus en plus de celles du cerveau humain. Pour les assurances, le plus grand potentiel réside dans le passage du modèle actuel axé sur « la détection et la réparation » à un nouveau modèle de « prévision et prévention ». Nous voyons déjà comment, grâce à ces technologies de pointe, certains acteurs font d'énormes progrès dans leur prise de décision, leur productivité et la satisfaction de leurs clients.

En outre, la crise du Covid-19 a encore accéléré l'adoption de l'IA. Assureurs et intermédiaires ont dû s'adapter en peu de temps pour aider leurs clients à distance, développer davantage les compétences numériques de leurs collaborateurs et renforcer leurs canaux numériques. Trois tendances liées à l'IA vont selon nous façonner le secteur des assurances au cours de la prochaine décennie : l'explosion des données disponibles, la montée en puissance des robots et l'amélioration des technologies cognitives.

Nous nous attendons à une forte explosion des données disponibles par le biais des appareils connectés. Les appareils équipés de capteurs sont déjà omniprésents depuis un certain temps dans le secteur industriel, mais dans les années à venir, nous allons aussi encore assister à une croissance des appareils connectés chez les particuliers. Nous pensons notamment aux voitures autonomes, aux wearables, aux appareils électroménagers connectés, etc. Selon les prévisions, il devrait y avoir un milliard d'appareils connectés d'ici 2025, soit plus de 100 appareils par personne dans le monde. L'écosystème de données – public ou privé – qui en résultera permettra au secteur

des assurances de mieux comprendre ses clients – avec pour conséquence de nouvelles catégories de produits, des prix plus personnalisés et de plus en plus de services en temps réel.

Une autre tendance réside dans la prolifération des robots physiques, comme les imprimantes 3D, les drones autonomes dans différentes applications, les robots chirurgicaux... La montée en puissance de ces robots entraîne notamment un transfert partiel de responsabilité de l'utilisateur vers le fabricant de ces machines.

Nous constatons également des améliorations au niveau des technologies cognitives. Les technologies actuelles de l'IA sont principalement utilisées pour le traitement de l'image, du son ou de texte non structuré. Ces technologies vont cependant continuer à évoluer et seront finalement capables de traiter des flux de données incroyablement importants et complexes. Cela permettra de développer des produits d'assurance « actifs » ; qui sont étroitement liés au comportement et aux activités d'un individu. Il existe ainsi des projets pilotes de voitures intelligentes pour lesquelles la prime d'assurance est calculée sur la base du comportement au volant du chauffeur.

• *Que pensez-vous de l'évolution de la distribution via les intermédiaires indépendants ?*

Dans certains pays, les intermédiaires partent d'une solide base, car ce sont eux qui détiennent encore la plus grande part du marché. C'est le cas dans notre pays : les courtiers et agents possèdent une part de marché d'environ 50 % en vie et d'environ 70 % en non-vie en Belgique. En outre, non seulement les intermédiaires enregistrent des scores historiques au niveau de la satisfaction et de la fidélisation des clients, mais le montant total dépensé par client et la « customer lifetime value » sont généralement également plus élevés chez eux.

Les intermédiaires vont continuer de jouer un rôle important à l'avenir, car les clients disent clairement avoir besoin de services et de conseils personnalisés. Ce besoin est d'ailleurs présent dans toutes les catégories d'âge : 30 à 40 % des clients milléniaux et de la génération Z déclarent avoir besoin de conseils personnalisés, contre 20 à 30 % chez les clients de la génération X et les plus âgés.

Néanmoins, certaines tendances fondamentales auront un impact sur le rôle de l'intermédiaire indépendant à l'avenir. Ces tendances



Mieke Van Oostende, Senior Partner chez McKinsey

constitueront des défis, mais offriront aussi des opportunités aux intermédiaires. D'où l'importance d'une approche bien réfléchie. Dans notre présentation au congrès BZB-Fedafin, nous aborderons quelques-unes de ces tendances et expliquerons comment les intermédiaires peuvent gagner le cœur des clients dans un monde numérique.

- **Pouvez-vous déjà nous en dire un peu plus sur les tendances que vous aborderez au congrès BZB-Fedafin ?**

Lors de notre présentation, je m'attarderai avec mes collègues Alexander Verhagen et Samuel Vandewaeter – tous deux Associate Partners dans notre bureau de Bruxelles – sur un certain nombre de tendances qui auront un impact important sur le rôle des intermédiaires dans le futur.

Une première grande tendance réside dans l'émergence d'un monde numérique multicanal ou « multichannel » et dans le changement qui en résulte au niveau des attentes des clients. En Belgique, environ 85 % des clients utilisent déjà des canaux numériques pour leurs assurances. Nous pensons notamment aux recherches en ligne ou aux conseils à distance. Le contact personnel demeure néanmoins important, même pour les clients plus jeunes. Seuls quelque 10 % des clients de moins de 35 ans passent exclusivement par les canaux numériques pour l'achat d'une assurance. Cette transition vers un

monde numérique multicanal changera la manière avec laquelle un intermédiaire peut attirer, conseiller et servir de nouveaux clients. Et l'intelligence artificielle pourra jouer un rôle à chacune de ces étapes.

Deuxièmement, nous constatons aussi l'émergence de nouveaux modèles de distribution non traditionnels. D'ici 2030, nous prévoyons que 20 à 25 % du marché des assurances seront desservis par de tels modèles. Le « white labeling » – produits d'assurance d'un assureur distribués via les canaux d'une tierce partie – pourrait ainsi prendre de l'ampleur. De même que l'assurance embarquée (« embedded insurance »), où la couverture d'assurance est intégrée dans le parcours d'achat de ce que vous assurez. Tous ces nouveaux modèles auront une forte influence sur le rôle de l'intermédiaire.

Enfin, nous aborderons également quelques tendances et facteurs de réussite importants que nous observons chez les intermédiaires qui sont tournés vers l'avenir. Citons, par exemple, le fait de se concentrer clairement sur un segment de produits et de clients, d'appliquer les méthodes digital & analytics de manière ciblée afin de maximiser son impact, de nouer des collaborations avec d'autres intermédiaires et partenaires...

Ces tendances ne sont évidemment que la partie émergée de l'iceberg... Nous sommes impatients de pouvoir en discuter plus en détail lors du congrès BZB-Fedafin du 20 octobre !

Recherche

L'impact de Fintech et de la numérisation sur le secteur bancaire belge

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

Nous travaillons tous deux pour la Banque nationale de Belgique en qualité d'analystes. Ensemble avec notre collègue Frederic Romont, nous avons réalisé une étude sur l'impact des fintechs et de la numérisation sur le secteur bancaire belge. Notre étude a été publiée le 22 décembre 2021. Cette étude sera commentée lors du congrès BZB-Fedafin 2022.

- **Toutefois, la numérisation comporte également de nombreux risques, tels que le cyber risque. Les avantages l'emportent-ils sur les inconvénients ?**

C'est en effet une question qu'on peut se poser. Il y a toujours des avantages et des inconvénients liés au changement. Ce qui est vraiment important, c'est la façon dont vous y faites face. Une des conséquences de la numérisation est une dépendance toujours croissante à l'égard des systèmes informatiques, y compris ceux de tiers mais également l'exposition spécifique des banques, qui sont

des cibles privilégiées des acteurs malveillants. Il est ainsi primordial pour les banques de continuer à déployer une approche proactive et approfondie qui assure leur résilience opérationnelle et réponde aux cyber risques liés à la numérisation, afin de protéger leurs systèmes, leurs données et leurs clients. Ils doivent également mettre en place une culture de l'innovation et du risque afin de pouvoir anticiper, identifier et gérer les risques futurs. Bien sûr, la numérisation s'étant récemment accélérée, les banques devront peut-être créer dans leur organisation de nouveaux rôles à cet égard. Toutefois, ils doivent garder à l'esprit qu'ils ne doivent pas trop compter sur des tiers, ce qui transformerait la banque en une coquille vide.

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

Dans notre présentation, nous expliquerons l'analyse de la transformation digitale dans le secteur bancaire belge. La Banque nationale de Belgique avait, il y a trois ans, déjà conduit une enquête auprès du secteur bancaire belge afin d'identifier les tendances et évolutions liées aux technologies innovantes et à l'arrivée sur le marché de nouveaux acteurs et compétiteurs dans le secteur. En 2020, la BNB a renouvelé cette enquête et poursuivi le dialogue avec les banques belges concernant les évolutions, opportunités, risques et menaces potentiels de la numérisation de la fintech. L'enquête a tout particulièrement porté sur leur état de préparation stratégique, d'organisation et d'avancement, sur la maturité des technologies adoptées ou en cours d'adoption, ainsi que sur la mise en œuvre des bonnes pratiques. Les résultats de cette analyse actualisée ont été présentés au secteur au cours de l'année 2021 et fournissent une vue générale de ces tendances en plus de relever les types d'initiatives illustrant cette transformation et l'état d'avancement du secteur bancaire belge. Nous sommes impatients de présenter les résultats de nos recherches lors du congrès BZB-Fedafin du 20 octobre 2022 !



Pauline Bégasse de Dhaem,
Légal Advisor chez BNB



Anthony Mention,
Analyste chez BNB

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**®

Qui dit investissement, dit Baloise, évidemment.

Qui dit Baloise, dit partenaire de confiance pour vos assurances évidemment. Mais, dit aussi investissement! Avec Baloise, vous pouvez déjà investir de petites sommes et viser de meilleures perspectives pour votre épargne. Grâce à une gamme claire de fonds d'investissement, nous avons la solution pour chaque profil d'investisseur, de prudent à entreprenant.

Bref, qui veut commencer à investir, commence par contacter son courtier sans perdre de temps!



Baloise Belgium SA – Entreprise d'assurances agréée sous le n° de code 0096 – Baloise Insurance est le nom commercial de Baloise Belgium SA, Siège social: City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, Belgique – Tél.: +32 3 247 21 21 – Siège: Boulevard du Roi Albert II 19, 1200 Bruxelles, Belgique – Tél.: +32 2 773 03 11 – info@baloise.be – www.baloise.be – RPM Antwerpen, division Antwerpen – BCE (TVA BE) 0400.048.883 – IBAN: BE31 4100 0007 1155 – BIC: KREDBEBB

Investir commence avec



Une meilleure technologie, de meilleurs portefeuilles, de meilleures perspectives.

Nous avons utilisé la technologie afin de développer notre industrie il y a 30 ans. Nous continuons de l'utiliser aujourd'hui pour obtenir une meilleure transparence et de meilleurs résultats pour un nombre croissant de personnes.

blackrock.com/be



BlackRock

Émis par BlackRock (Netherlands) B.V. pour l'Espace économique européen. BlackRock (Netherlands) B.V. est autorisé et réglementé par l'Autorité néerlandaise des marchés financiers. Siège social Amstelplein 1, 1096 HA, Amsterdam, Tél : 020 - 549 5200, Tél : 31-20-549-5200. Registre du commerce n° 17068311. Pour votre protection, les appels téléphoniques sont généralement enregistrés. Le présent document est fourni à titre d'information uniquement et ne constitue pas une offre ou une invitation à quiconque à investir dans les fonds BlackRock et n'a pas été préparé en relation avec une telle offre.

© 2021 BlackRock, Inc. Tous droits réservés. BLACKROCK, BLACKROCK SOLUTIONS, iSHARES, BUILD ON BLACKROCK et SO WHAT DO I DO WITH MY MONEY sont des marques de BlackRock, Inc. ou de ses filiales aux États-Unis et ailleurs. Toutes les autres marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs. AUG21-393100. MKTGM0821E/S-1804958-1/2.

ONE
LIFE



Présent au congrès BZB-Fedafin - Stand P2

Un regard neuf sur la vie

OneLife vous accompagne depuis 30 ans dans la création de solutions patrimoniales innovantes et personnalisées au travers de l'assurance-vie luxembourgeoise.

ONE
LIFE

GRUPE APICIL

onelifelife.com



Investissez pour un monde meilleur. Agissez pour un avenir durable, maintenant.

Investir pour un avenir durable n'est pas qu'un impératif économique. C'est aussi une responsabilité morale. En accompagnant aujourd'hui les entreprises et les projets qui s'engagent, vous pouvez contribuer à la transition vers un monde meilleur pour tous.

Investir comporte des risques.
Risque de perte en capital.

Pour en savoir plus sur l'investissement durable

PRIVATE-INVESTORS.AXA-IM.BE/FR/ESG

Ce document est fourni à titre d'information uniquement et ne constitue pas de la part d'AXA Investment Managers ou de ses sociétés affiliées une offre d'achat ou de vente d'investissements, de produits ou de services et ne doit pas être considéré comme une sollicitation ou un conseil en investissement, juridique ou fiscal. L'utilisation des informations contenues dans ce document est à la seule discrétion du destinataire. Ce document ne contient pas d'informations suffisantes pour étayer une décision d'investissement. Publié par AXA IM Benelux S.A., Place du Trône 1, 1000 Bruxelles. © AXA Investment Managers 2022. Tous droits réservés.

Investir robustement



Flossbach von Storch

FONDS D'INVESTISSEMENT

flossbachvonstorch.be

Une vision
engagée pour
un avenir
durable

 **NATIXIS**
INVESTMENT MANAGERS

En investissant dans les actions thématiques, vous contribuez activement à façonner le monde de demain. Nos actions thématiques peuvent vous aider à tirer le meilleur parti de l'innovation à long terme et sont conçues pour générer des rendements potentiels élevés.

➤ En savoir plus sur : im.natixis.com/fr/strategies-thematicsam

 **THEMATICS**
asset management

SAFETY 

SUBSCRIPTION 

WATER 

AI & ROBOTICS 

WELLNESS 

META 

MARKETING COMMUNICATION

Réservé aux investisseurs professionnels. Water: eau, Robotics & AI: Robotique & Intelligence artificielle, Safety: Sécurité, Subscription Economie : Economie de l'abonnement, Wellness: Economie du bien-être Vos investissements ne sont pas garantis. Il existe un risque de perte en capital. Pour plus d'information sur les risques, merci de consulter le prospectus des fonds. Natixis Investment Managers S.A : Société de gestion luxembourgeoise autorisée par la Commission de Surveillance du Secteur Financier, constituée conformément à la loi luxembourgeoise et immatriculée sous le numéro B 115843. 2, rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg, Grand-Duché de Luxembourg. Thematics Asset Management : Société par actions simplifiée au capital de 150 000 euros - 843 939 992 RCS Paris - Agréé par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), sous le numéro GP 19000027. Siège social: 43, avenue Pierre Mendès France 75013 Paris - ADINT355-0722

GESTIONNAIRE
DE FONDS

L'ESSENTIEL POUR VOUS, C'EST QUOI?

Vous cherchez à investir d'une manière qui reflète vos valeurs ? Par exemple, en contribuant à protéger la planète pour les générations futures ou en construisant des villes plus vertes ?

Nos 200 ans d'expérience dans la gestion des placements peuvent vous aider, quelles que soient vos ambitions à long terme.

Pour en savoir plus,
consultez le site [schroders.be](https://www.schroders.be)

Schroders

Investir comporte des risques de perte en capital. Matériel de marketing. Publié par Schroder Investment Management (Europe) S.A., 5, rue Höhenhof, L-1736 Senningerberg, Luxembourg. R.C.S. Luxembourg: B 37.799.

NewGEN

Trois distributeurs de fonds **joignent leurs forces** pour présenter aux conseillers financiers **le meilleur de leur offre**. Leur univers commun couvre l'ensemble des classes d'actifs et **plus de 50 stratégies**.

Il est essentiel d'accroître le niveau de soutien apporté aux conseillers financiers en leur proposant une solution d'investissement suffisamment diversifiée ne nécessitant pas d'opérations fréquentes de leur part.



LA FINANCE AU SERVICE
D'UNE SOCIÉTÉ **PLUS juste**
PLUS humaine ET inclusive



N

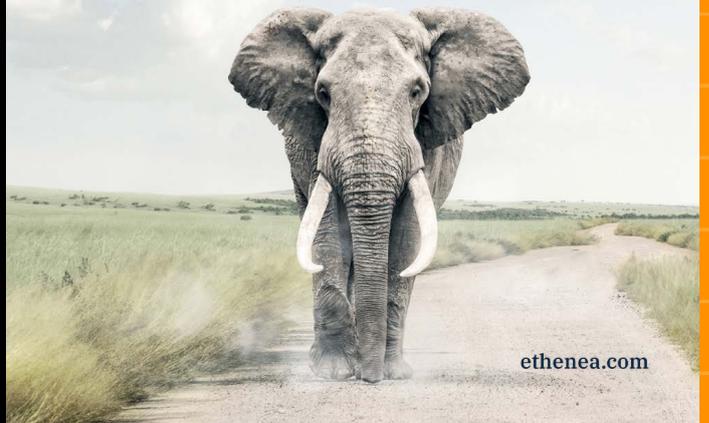
MAINFIRST

CHARACTER.
FOR MORE
PERFORMANCE.

mainfirst.com

Peu importe comment les marchés évoluent,
seule l'expérience guide notre chemin

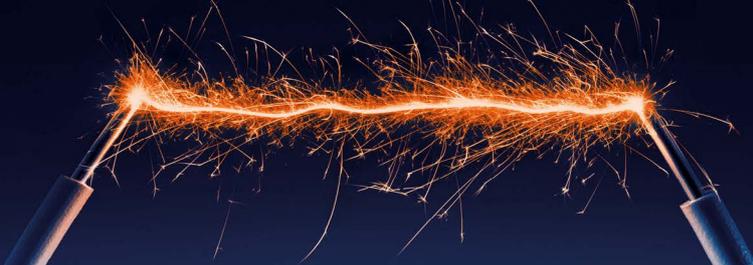
ETHENEA



ethenea.com

JUPITER
ASSET MANAGEMENT

THE VALUE OF ACTIVE MINDS



Être fan d'une banque ? C'est tout à fait possible.

Argenta investit dans la simplicité et la proximité. Nos agents indépendants sont des partenaires de confiance qui réfléchissent avec vous. C'est pourquoi 93 % de nos clients sont vrais fans d'Argenta.

Vous souhaitez contribuer, en tant qu'agent indépendant, au succès de la marque Argenta ? Bienvenue.

Contactez Joris Stevens pour un premier entretien - GSM 0479 40 64 12 ou joris.stevens@argenta.be



Émancipez-vous de l'incertitude

► CARMIGNAC PORTFOLIO PATRIMOINE EUROPE

Pour vos investissements, ne sous-estimez pas l'Europe. Le compartiment Patrimoine Europe investit dans les marchés et secteurs qui font bouger l'Europe. Quelles que soient les conditions de marché.

Profil de risque et de rendement



Durée minimum de placement recommandée :



INFORMATIONS CONCERNANT LES RISQUES : *Profil de risque et de rendement de la classe A EUR ACC : Catégorie 4 en raison de son exposition aux risques d'actions, de taux, de crédit, et de change. **Risque non suffisamment pris en compte par l'indicateur** : **Risque de contrepartie**, qui correspond au risque qu'une contrepartie ne puisse pas faire face à ses obligations contractuelles. Cet indicateur représente la volatilité historique annuelle sur une période de 5 ans et ne constitue pas une indication fiable du profil de risque futur. La catégorie de risque n'est pas garantie et pourra évoluer dans le temps. • **Risques principaux de ce produit** : **Risque d'actions** : Les variations du prix des actions peuvent impacter la performance du fonds à la baisse. **Risque de taux d'intérêt** : Le risque de taux se traduit par une baisse de la valeur liquidative en cas de mouvement des taux d'intérêt. **Risque de crédit** : Le risque de crédit correspond au risque que l'émetteur ne puisse pas faire face à ses engagements. **Risque de change** : Le risque de change est lié à l'exposition à une devise autre que celle de valorisation du fonds. **Risque de perte en capital** : Le fonds ne bénéficie d'aucune garantie ni protection du capital investi. Il est possible que les investisseurs ne récupèrent pas la totalité du montant investi. Veuillez lire l'ensemble des risques dans le prospectus avant toute décision d'investissement. **CARACTÉRISTIQUES DE LA CLASSE A EUR ACC DE CARMIGNAC PORTFOLIO PATRIMOINE EUROPE (CLASSE ILLUSTRATIVE ENREGISTRÉE APRÈS DES INVESTISSEURS DE DÉTAIL EN BELGIQUE)** : Nom de la SICAV : Carmignac Portfolio (SICAV - OPCVM de droit luxembourgeois, relevant de la Directive 2009/65/CE telle qu'amendée) • Nom du compartiment : Carmignac Portfolio Patrimoine Europe • Société de gestion : Carmignac Gestion Luxembourg S.A. • Distributeur du produit en Belgique : Carmignac Gestion Luxembourg S.A. • Objectif d'investissement : surperformer son indicateur de référence sur une durée minimale de placement recommandée de 3 ans. La recherche de performance se base sur une gestion axée sur les marchés des actions, des obligations, du crédit et, dans une moindre mesure, des devises, ainsi que sur les prévisions du gérant concernant l'évolution des conditions économiques, commerciales et de marché. De Compartiment est un OPCVM géré activement. • Indicateur de référence : 40% STOXX Europe 600 (dividendes nets réinvestis), 40% ICE BofA All Maturity All Euro Government, 20% ESTER capitalisé. Rebalancé trimestriellement. • Durée du fonds : indéterminée • ISIN : LU1744628287 • Date de première VL : 29/12/2017 • Publication de la NAV : www.fundinfo.com • Devise du compartiment : EUR • Fréquence de valorisation : quotidienne • Souscription minimum : 1 action • Frais relatifs à la classe : Commission de souscription maximum acquise aux distributeurs : 4 % ; Commission de conversion : 1 % maximum ; Frais courants : 1,79% ; Commission de performance : 20,00% de la surperformance dès lors que la performance depuis le début de l'exercice dépasse la performance de l'indicateur de référence et si aucune sous-performance passée ne doit encore être compensée. **TAXATION EN BELGIQUE** (personnes physiques) : **Taxe sur Opérations Boursières (TOB)** : taux de prélèvement sur les opérations de rachat et de transfert, pour les SICAV classe de capitalisation : 1,2% (max 4000 EUR). Cet OPCVM entre dans le champ d'application de l'article 18bis du Code des Impôts sur les Revenus 1992 (ORF) car il investit plus de 10 % de ses actifs en "célestes". Prélèvement Mobilité : La plus-value pour les classes de capitalisation est soumise au précompte mobilier libératoire de 30%. **DOCUMENTS ET INFORMATIONS EN BELGIQUE** : Le prospectus, les documents d'informations clés pour l'investisseur (KIID), les valeurs liquidatives, le dernier rapport (semi-) annuel de gestion sont disponibles en français et en néerlandais gratuitement auprès de la société de gestion, tél : +352 46 70 60 1 ou auprès de Caciis Belgium S.A. qui assure le service financier en Belgique à l'adresse suivante : avenue du port, 86c b320 - B-1000 Bruxelles. Toute décision d'investissement doit se faire après avoir pris connaissance des documents réglementaires en vigueur (et en particulier le prospectus et le KIID du produit concerné). 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 ou auprès du service de plainte officiel en Belgique, sur le site www.ombudsfn.be. La société de gestion peut décider à tout moment de cesser la commercialisation dans votre pays. Les investisseurs peuvent avoir accès à un résumé de leurs droits en français sur le lien suivant à la section 6 intitulée «Résumé des droits des investisseurs» : www.carmignac.be/fr_BE/article/page/informations-reglementaires-224. **INFORMATIONS LÉGALES IMPORTANTES** : 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), suivant la chapitre 15 de la loi luxembourgeoise du 17 décembre 2010. «Carmignac» est une marque déposée. «Risk Managers» est un slogan associé à la marque Carmignac. Ce document ne constitue pas un conseil juridique, fiscal ou conseil en investissement. Le fonds ne peut pas être offert ou vendu, directement ou indirectement, au bénéfice ou pour le compte d'une «U.S. Person». Ce document ne peut être reproduit, en tout ou partie, sans autorisation préalable de la société de gestion. • CARMIGNAC GESTION S.A. - 24, place Vendôme - F-75001 Paris - Tél : (+33) 01 42 86 53 35. SA au capital de 15.000.000 € - RCS Paris B 349 501 676 • CARMIGNAC GESTION Luxembourg S.A. - City Link - 7, rue de la Chapelle - L-1325 Luxembourg - Tél : (+352) 46 70 60 1 - SA au capital de 23 000 000 € - RC Luxembourg B87549.

COMMUNICATION PUBLICITAIRE. Veuillez vous référer au KIID/prospectus avant de prendre toute décision finale d'investissement.



% 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 LA GAMME



Pour les investisseurs professionnels uniquement

Se constituer une retraite durable

L'importance d'un bon revenu après la retraite parle d'elle-même. Mais le chemin vers une « bonne pension » est fait sur mesure et différent pour chacun. BNP Paribas Asset Management propose trois produits de retraite durable, chacun avec un profil de risque différent (Stabilité, Équilibré et Croissance). Ceci souligne l'importance que BNP Paribas Asset Management attache aux critères environnementaux et sociaux et à la bonne gouvernance dans nos affaires au jour le jour.

Découvrez notre gamme de produits d'épargne retraite sur bnpparibas-am.be.

BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Belgium est une société de gestion d'organismes de placement collectif et d'organismes de placement collectif alternatifs agréée par l'Autorité des Services et Marchés Financiers, constituée sous forme de société anonyme, ayant son siège social au Montagne du Parc 3, 1000 Bruxelles, Belgique.

Cette publicité a été rédigée et est publiée par BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Belgium. Les opinions exprimées dans cette publicité constituent le jugement de BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Belgium au moment indiqué et sont susceptibles d'être modifiées sans préavis. Avant de souscrire, l'investisseur doit lire la version la plus récente du prospectus et du document d'information clé pour l'investisseur (DICI), gratuitement disponible en français et en néerlandais auprès de BNP Paribas Fortis S.A., Montagne du Parc 3, 1000 Bruxelles, ou sur le site web.

La valeur des investissements et les revenus qu'ils génèrent peuvent enregistrer des hausses comme des baisses et il se peut que les investisseurs ne récupèrent pas l'intégralité de leur placement. Les performances ou réalisations du passé ne sont pas indicatives des performances actuelles ou futures.



BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT

L'investisseur durable d'un monde qui change

Investir de manière avisée pour bâtir le monde auquel vous aspirez.



Chez Columbia Threadneedle Investments, nous investissons pour donner du sens à votre monde.

Des millions d'individus nous font confiance pour gérer leurs fonds et investir pour assurer leur avenir. Au total, ces clients nous confient 572 milliards EUR. Quel que soit le monde auquel vous aspirez, nous sommes là pour vous aider à le concrétiser. Pour ce faire, nous bénéficions d'une présence mondiale, nous menons des recherches intensives, nous faisons preuve de moralité et de responsabilité et portons une attention particulière à l'amélioration continue.

columbiathreadneedle.be



Columbia Threadneedle Investments, 30/06/22.

Informations importantes: © 2022 Columbia Threadneedle Investments. Communication Marketing.

Columbia Threadneedle Investments est le nom de marque international du groupe de sociétés Columbia et Threadneedle. Dans l'EEE: Publié par Threadneedle Management Luxembourg S.A., immatriculé au Registre de Commerce et des Sociétés (Luxembourg) sous le numéro 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.oddo-bhf.com

July 2022

Orateurs session plénière



Samuel Vandewaeter

Samuel Vandewaeter est Junior Partner chez McKinsey & Company, où il se concentre sur le secteur financier chez nous et à l'étranger. Il est titulaire d'un master en sciences de l'ingénieur de la KU Leuven et d'un MBA de l'INSEAD. Dans son rôle, il a accompagné plusieurs banques et assureurs dans le déploiement de transformations digitales et dans le développement de nouvelles propositions innovantes.



Alexander Verhagen

Alexander Verhagen est Junior Partner chez McKinsey & Company, qu'il a rejoint en 2017. Alexander y gère la division des services financiers. Il se concentre particulièrement sur le secteur Retail Banking et Assurances avec une large focalisation fonctionnelle, notamment la croissance commerciale top-line inclusive, l'utilisation des données et de l'analytique, les claims et la gestion des risques. Il conseille des groupes financiers dans le BeNeLux et au-delà. Alexander est titulaire d'un master en sciences de l'ingénieur et d'un master en management, tous deux obtenus à la Katholieke Universiteit Leuven.



Mieke Van Oostende

Mieke Van Oostende est Senior Partner chez McKinsey & Company, qu'elle a rejoint en 2001 dans les bureaux belges. Mieke est l'une des leaders de la division services financiers et dirige la division M&A de McKinsey pour la région EMEA. Ses principales activités sont la stratégie M&A, la due diligence, les fusions, les cessions, les joint-ventures et les alliances, cela pour des groupes financiers en Belgique et à l'étranger. Mieke est titulaire d'un master en sciences économiques de l'université de Gand et d'un MBA de la Vlerick School. Elle vit avec son mari et ses deux enfants à la côte belge.



Steven Van Belleghem

Steven Van Belleghem est un leader mondial dans le domaine de l'expérience client. Sa passion est de répandre des idées sur l'avenir de l'expérience client. Pour gagner le cœur et les affaires des clients encore et encore, Steven croit en la combinaison du bon sens, des nouvelles technologies, d'une touche humaine empathique, d'une approche à long terme et de la prise de responsabilité sociale. Steven est l'auteur de nombreux best-sellers internationaux, dont « The Conversation Manager », « When Digital Becomes Human », « Customers the Day after Tomorrow », « The Offer You Can't Refuse » et un thriller technologique appelé « Eternal. »



Serine Ayari

Serine Ayari est une comédienne belge actuellement en plein essor. Elle a fait ses débuts au printemps 2018 et a connu un réel succès dans de grandes villes telles que : Anvers, Bruxelles, Paris, Londres et bien d'autres encore. Son meilleur atout ? Sa polyvalence – on la connaît en tant que comédienne, mais également en tant qu'actrice et animatrice de télévision. Son humour et son autodérision l'ont aidé à conquérir la scène humoristique belge et française. Avec sa langue bien pendue et ses mots crus, elle est connue pour marquer les esprits.



Paul De Grauwe

Paul est professeur à la London School of Economics and Political Science depuis 2012 et professeur émérite à la KU Leuven. Il a siégé pendant des années au Parlement belge pour l'Open VLD. En tant qu'idéologue libéral et libre-échangiste, il est favorable à l'économie de marché et à une plus grande mondialisation. Cet économiste de renommée internationale n'évite pas la controverse et ose appeler un chat un chat. Pour cela, il a reçu en 2013 le « Arkprijs van het Vrij Woord » qui récompense la « libre parole ». Paul offre l'occasion extraordinaire de confronter l'actualité aux lois économiques d'aujourd'hui.



Pauline Bégasse de Dhaem

Pauline Bégasse est conseillère juridique et analyste au sein du département de contrôle bancaire de la Banque nationale de Belgique. Elle s'occupe, en particulier, de projets d'innovation et analyse les aspects juridiques et prudentiels qui y sont liés. Elle est docteure en droit (ULB/USLB) et enseigne le droit bancaire à l'UCLouvain. Elle publie régulièrement sur des sujets d'actualité relatifs au secteur bancaire et financier.



Anthony Mention

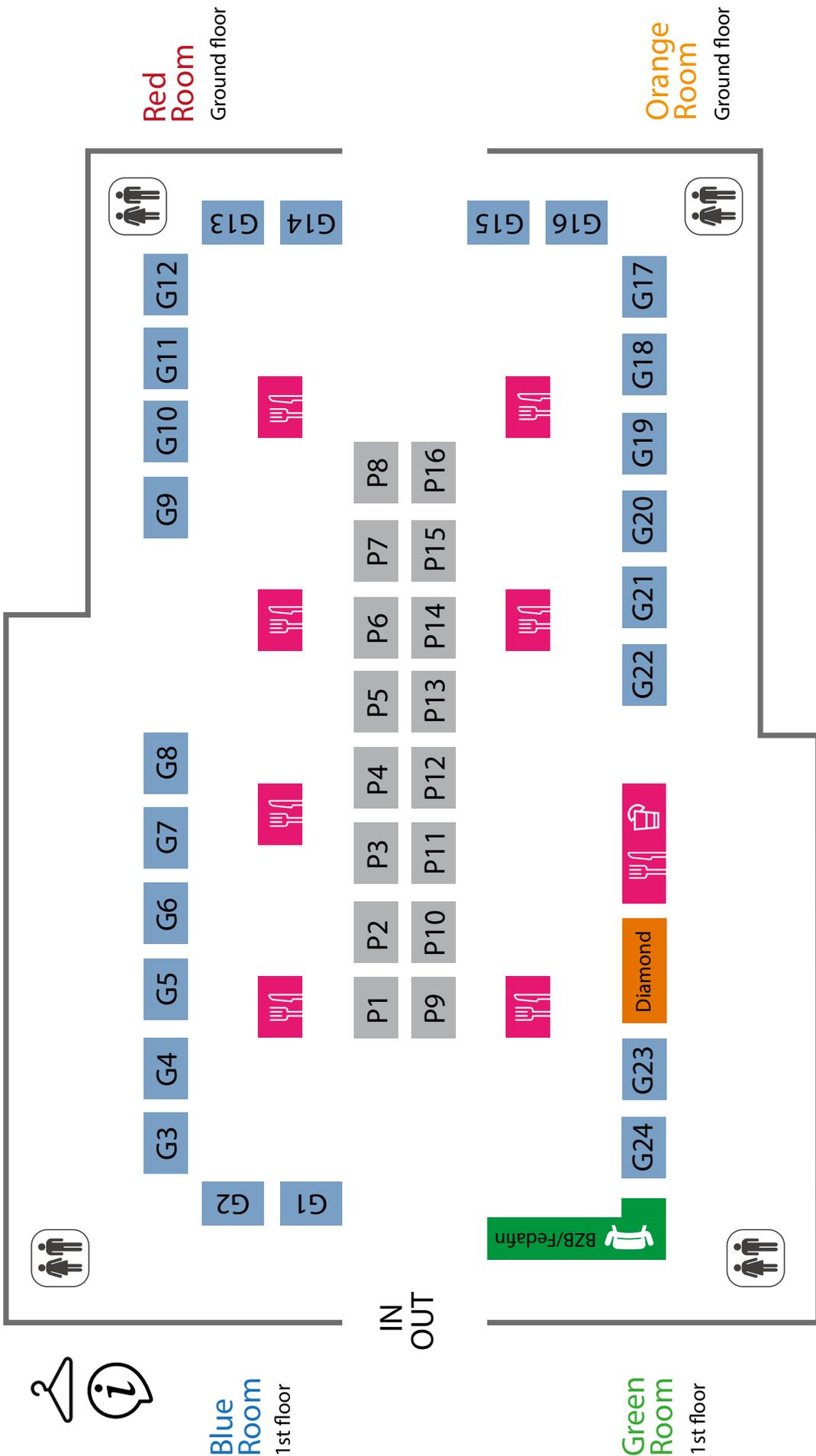
Anthony Mention est analyste au sein du département de contrôle AML/CFT et auparavant de contrôle bancaire de la Banque nationale de Belgique, fonction dans le cadre de laquelle il a contribué au suivi de projets d'innovation et de conformité PSD2. Il est licencié en droit (ULB) et spécialisé en droit des technologies de l'information et la communication (UNamur).

Plan de l'événement

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



Yellow Room
1st floor

Green Room
1st floor

Blue Room
1st floor

Red Room
Ground floor

Orange Room
Ground floor

MARCHÉ DE L'INFORMATION POUR L'INTERMÉDIAIRE

10h00 - 10h30

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)

10h45 - 11h15

Time in the market, not timing the market *

Henderson Administration Limited (NL)

De levensverzekering in de huidige context *

OneLife (NL)

Comment construire un portefeuille d'investissement avec différentes classes d'actifs, secteurs, régions, styles d'investissement ? *

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)

11h30 - 12h00

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)

RÉPARTITION DES SALLES

ATELIER	SALLE	HEURE
BLACKROCK	BLEU	10h00 - 10h30
HENDERSON ADMINISTRATION LIMITED	BLEU	10h45 - 11h15
BALOISE	BLEU	11h30 - 12h00
ODDO BHF ASSET MANAGEMENT	JAUNE	10h00 - 10h30
ONELIFE	JAUNE	10h45 - 11h15
FLOSSBACH VON STORCH	JAUNE	11h30 - 12h00
BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT	VERT	10h00 - 10h30
CARMIGNAC GESTION SA	VERT	10h45 - 11h15
COLUMBIA THREADNEEDLE INVESTMENTS	VERT	11h30 - 12h00
ETHENEA & MAINFIRST, FUNDS FOR GOOD, JUPITER ASSET MANAGEMENT	ORANGE	10h00 - 10h30
ETHENEA & MAINFIRST, FUNDS FOR GOOD, JUPITER ASSET MANAGEMENT	ORANGE	10h45 - 11h15
SCHRODER INVESTMENT MANAGEMENT (EUROPE) SA	ORANGE	11h30 - 12h00
ARGENTA SPAARBANK NV	VIOLET	10h00 - 10h30
NATIXIS INVESTMENT MANAGERS	VIOLET	10h45 - 11h15
AXA INVESTMENT MANAGERS	ROUGE	10h00 - 10h30
DPAM	ROUGE	10h45 - 11h15
PIMCO EUROPE LIMITED	ROUGE	11h30 - 12h00

* La participation à cet atelier rapporte 0,5 point d'assurance (A 700 011) et 0,5 point de banque (B 600 014).

Congrès BZB-Fedafin 2021



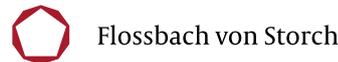
DIAMOND

Janus Henderson
INVESTORS

PLATINUM



PIMCO



GOLD



SILVER



PARTNERS

