

Congrès BZB-Fedafin

16 & 17
10/24

Brussels Expo



25 jaar lang samen sterk
ans unis ensemble

Jour 1: Banking and Life Insurance

Jour 2: Non-Life Insurance and Credits



Einestraat 21 | 9700 Audenarde

BUREAU DE DÉPÔT ALOST
P923465



Programme

Congrès BZB-Fedafin 2024



JOUR 1 : Banking and Life Insurance

10h00 - 12h00 SESSION PLÉNIÈRE *

**Albert Verlinden &
Jean-Pol Guisset**
*Président & Vice-Président
BZB-Fedafin*

Karel Lannoo
CEO CEPS
Jo Caudron
Transformation strategist

Geert Langenus
*Macroéconomiste,
Banque Nationale de Belgique*

12h00 - 13h00 DÉJEUNER

13h00 - 14h00 DÉBAT DES CEOs

Peter Devlies
CEO Argenta

Laurent Loncke
*Head of Retail Banking
Belgium BNP Paribas Fortis*

Philippe Voisin
CEO Crelan

Peter Adams
CEO ING Belgium

Modératrice : Hanne Decoutere

14h30 - 17h30

MARCHÉ DE L'INFORMATION POUR L'INTERMÉDIAIRE **

- AXA IM & AXA Belgium
- Lazard Asset Management
- Flossbach von Storch
- Pictet Asset Management
- BlackRock
- J.P. Morgan Asset Management
- Lombard International Assurance
- Carmignac
- Mandarine Gestion
- DPAM
- Nordea Asset Management
- Baloise
- BNPP AM Europe, Belgian branch
- M&G Investments and Schroders
- Banque J. Safra Sarasin (Luxembourg)
- Amundi Asset Management
- Capital Group
- Argenta Spaarbank
- Allianz Global Investors
- Vivium
- Louis Schoofs
- Atlas Grow How
- Patronale Life
- La Française

17h30 - 18h30 RÉCEPTION

* 3 heures banque général et 3 heures assurance général

** Différentes ateliers donnent droit à un certificat de formation

JOUR 2 : Non-Life Insurance and Credits

10h00 - 12h00 SESSION PLÉNIÈRE *

**Albert Verlinden &
Jean-Pol Guisset**
*Président & Vice-Président
BZB-Fedafin*

Lars Sudmann
*Auteur, Partner Sudmann &
Company*

Jean-Paul Servais
*Chairman FSMA & IOSCO
Board Chair*

12h00 - 13h00 DÉJEUNER

13h00 - 14h00 DÉBAT DES CEOs

Etienne Bouas-Laurent
*CEO AXA Belgium, Chairman
of the Board AXA Luxembourg*

Christophe Hamal
CEO Baloise

Els Blaton
*Member of the Management
Board – Executive Director
DVG and Beyond*

Hilde Vernailen
*Directeur, Président du comité
exécutif de P&V Group*

Modératrice : Hanne Decoutere

Edwin Klaps
*Managing Director
AG Insurance*

14h30 - 17h30

MARCHÉ DE L'INFORMATION POUR L'INTERMÉDIAIRE **

- AXA
- Baloise
- Allianz Benelux
- Vivium
- AG Insurance
- ARAG
- Atlas Grow How
- DELA
- Patronale Life
- Immotheker Finotheker
- Geert Dehouck Consult
- BZB-Fedafin
- Luc Willems
- AIG Europe - Belgian Branch
- Elantis Société de crédit
- Dori
- Artisteeq
- Brokercloud
- HiBroker, powered by WeGroup and WikiTree
- Webassur
- Bart Depriens
- Michel Segers

17h30 - 18h30 RÉCEPTION

* 3 heures assurance général, 1 heure crédit hypothécaire général et 1 heure crédit à la consommation général

** Différentes ateliers donnent droit à un certificat de formation

Inscrivez-vous via
www.bzbfedafincongres.be ou via le QR code

Vos employés sont également les bienvenus au congrès !



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

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.

Ce qui a commencé comme une petite association, fondée par un groupe de banquiers déterminés à défendre leurs intérêts, est devenu au fil des années l'association professionnelle représentative des intermédiaires indépendants en services bancaires et d'investissement, assurances et crédits. C'est grâce à votre confiance et à votre implication que nous avons pu atteindre cette position. Ensemble, nous avons construit une organisation qui porte aujourd'hui la voix de notre secteur et j'en suis particulièrement fier en tant que président ces 10 dernières années.

Nous fêtons notre anniversaire par un congrès de deux jours qui reflète la polyvalence et le dynamisme de notre secteur. Le premier jour, nous porterons un regard sur l'avenir des opérations bancaires et des investissements, avec des sessions approfondies sur les dernières tendances et évolutions. Le deuxième jour sera placé sous le signe des assurances sinistre et des crédits, en portant un regard attentif à l'innovation et aux solutions orientées client.

Par ailleurs, nous proposons un large éventail d'ateliers spécialement alignés sur les besoins des intermédiaires. Que vous souhaitiez accroître vos connaissances sur des produits spécifiques, rester au fait des dernières réglementations en matière de législation anti-blanchiment (LBC) ou chercher des moyens d'optimiser votre entreprise, vous trouverez assurément votre bonheur. De plus, lors de ce congrès, vous pourrez acquérir des heures de formation essentiels à votre développement professionnel.

Nous avons également invité certains des orateurs les plus inspirants à partager leur vision et leur expertise. Leurs idées vous offriront sans nul doute des perspectives nouvelles et vous inspireront pour être encore plus forts dans votre pratique quotidienne.

Notre croissance et notre succès au cours des 25 dernières années sont le fruit de l'engagement conjoint de nos membres et de l'administration. Nous avons parcouru un long chemin ensemble et je suis convaincu que l'avenir nous réserve encore beaucoup de belles surprises.

Je vous invite à célébrer ce moment particulier avec nous lors de notre congrès. Ensemble, nous franchissons l'étape suivante de l'évolution de BZB-Fedafin, avec le même enthousiasme et la même détermination qu'il y a 25 ans.

Albert Verlinden
 Président BZB-Fedafin



AXA Investment Managers
AXA Belgium

Trois grands domaines et trois partenaires

Le Groupe AXA est un réseau mondial offrant une large gamme de produits et de services adaptés aux besoins de chaque client dans trois grands domaines de la protection financière : la **gestion des sinistres**, l'**assurance-vie** et la **gestion de patrimoine**.

Quel que soit votre besoin ou celui de votre client, vous pouvez toujours compter sur le groupe AXA représenté en Belgique par les trois partenaires suivants : **AXA Investment Managers**, **AXA Belgium** et **AXA Wealth Europe**.

Par le biais d'un de ces trois partenaires, voire même plusieurs, vous apportez à vos clients une solution sur mesure en fonction de leurs investissements, leurs attentes en matière de rendement, l'avantage fiscal qu'ils recherchent et leurs besoins successoraux.

Know You Can

A photograph of three business professionals walking in a modern office building. On the left, a man in a blue suit and tie is gesturing with his hand. In the center, a man in a blue suit and white shirt is holding a brown leather bag. On the right, a woman with curly hair, wearing a black dress, is smiling and holding a green folder. The background shows the interior of a modern building with large glass windows and structural elements.

AXA, un groupe, trois partenaires

Communication émise par: **AXA Belgium**, S.A. d'assurances agréée sous le n° 0039 (A.R. 04-07-1979, M.B. 14-07-1979) • Siège social : Place du Trône 1, B-1000 Bruxelles • Tél : 02 678 61 11 • www.axa.be • N° BCE : TVA BE 0404.483.367 RPM Bruxelles; **AXA Investment Managers Paris**, société de droit français, dont le siège social est situé Tour Majunga, La Défense 9 - 6 place de la Pyramide - 92800 Puteaux, immatriculée au Registre du Commerce de Nanterre sous le numéro 353 534 506. Société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) le 7 avril 1992 sous le n° GP92-08. Distribuée en Belgique par **AXA IM Benelux SA** et **AXA IM Select Belgium SA** qui font partie du Groupe AXA Investment Managers.

... trois partenaires sur le marché belge

En tant qu'**apporteur d'affaires**,
vous travaillez avec :

En tant qu'**intermédiaire en assurances**,
vous pouvez choisir entre :

Capital minimum pour
épargner/investir auprès
de ce partenaire

Pourquoi choisir
ce partenaire ?



100 000 euros

**Aucune charge de travail
additionnelle pour vous**

Vous êtes convaincu que les **patrimoines plus importants** méritent une approche spécifique mais vous préférez **déléguer à des experts** l'analyse de la situation financière de votre client, **les diverses tracasseries administratives** ainsi que la construction et le suivi de son portefeuille d'investissement.

Que votre client soit à la recherche de rendement, qu'il souhaite sécuriser sa pension ou optimiser son avenir financier, vous serez en mesure de lui proposer une **solution d'investissement bancaire** diversifiée, équilibrant risque et rendement, répondant à ses objectifs et correspondant à son appétit au risque.

Vous pouvez ainsi vous consacrer à d'autres activités, sans aucune charge de travail additionnelle, avec **une belle rémunération d'apporteur** à la clé.



600 euros via un objectif
d'investissement
en branche 23,
2 500 euros en branche 21

**Simplicité et flexibilité,
aussi pour les petits
investissements**

Grâce au **seuil minimal peu élevé** en termes d'apport en capital, vous pouvez servir à la fois les clients particuliers disposant d'un patrimoine important et également ceux dont la capacité d'épargne/d'investissement est (initialement) limitée.

Vous aimez la simplicité et la flexibilité : un seul produit d'assurance en un seul contrat offrant des multiples possibilités selon les besoins du client.

Un **produit hybride unique** combinant branche 21 et branche 23 avec des fonds performants et durables. Avec votre client, vous choisissez de mettre l'accent ou non sur le risque et le rendement. En plus, votre client peut choisir d'effectuer un ou plusieurs versements libres et/ou récurrents. Côté Branche 23, vous pouvez choisir entre **la gestion libre** (vous choisissez les fonds avec votre client) ou **la gestion prête à l'emploi** (votre client donne à AXA mandat pour le choix des fonds d'investissement internes et la répartition entre ces fonds en fonction d'une politique d'investissement défensive, neutre ou dynamique).

et/ou



200 000 euros

**Solution patrimoniale
luxembourgeoise**

Vous voulez proposer à vos clients particuliers et professionnels des **solutions d'assurance personnalisables** et un service sur-mesure, dans le **strict respect des règles et législations luxembourgeoises et belges** ?

Ces solutions permettent de mettre en place des schémas de **gestion patrimoniale via l'assurance-vie** (donation, démembrement, société simple...) tout en bénéficiant de la souplesse des enveloppes luxembourgeoises (FIC - fonds internes collectifs, FID - fonds internes dédiés, FEX - fonds externes) tout en incluant la **branche 6 dédiée aux personnes morales** avec le contrat de capitalisation.

Faites appel au savoir-faire patrimonial toujours **accompagné de professionnels de référence comme des avocats et des notaires**.

Plan jour 1

N°	Exhibitor
D1	AXA IM & AXA Belgium
P1	Lazard Asset Management
P2	Lombard International Assurance
P3	Mandarine Gestion
P4	Flossbach von Storch
P5	Pictet Asset Management
P6	BlackRock
P7	Nordea Asset Management
P8	Amundi Asset Management
P9	Baloise
P10	M&G Investments and Schroders
P11	La Française
P12	Capital Group
P13	DPAM
P14	Argenta Spaarbank NV
P15	Patronale Life
P16	DELA
P17	BNPP AM Europe, Belgian Branch
P18	J.P. Morgan Asset Management
P19	Banque J. Safra Sarasin (Luxembourg)
P20	Carmignac
P21	Allianz Benelux
P22	Vivium

N°	Exhibitor
G1	VanEck Asset Management
G2	Goldman Sachs Asset Management
G3	Sofuba
G4	AFI ESCA Luxembourg
G5	DWS
G6	Janus Henderson Investors
G7	ARAG
G8	Baloise Vie Luxembourg
G9	Varenne Capital
G10	Chahine Capital
G11	Fidelity International
G12	Athora Belgium
G13	PTAM
G14	VDK Bank
G15	OneLife
G16	Invesco Management (Luxembourg) Belgian Branch
G17	Rothschild & Co Asset Management
G18	Acatix Investment KVG mbH
G19	PGIM Investments / Columbia Threadneedle Investments
G20	La Financière de l'Échiquier/DNCA Investments



Marché de l'information pour l'intermédiaire

JOUR 1 : Banking and Life Insurance

14h30 - 15h00

*Découvrez la gamme de fonds du 4e pilier d'AXA Belgium
AXA IM & AXA Belgium (NL)

*The battle between equities and bonds! Are you ready to rumble?
M&G Investments and Schroders (NL)

*Les dernières tendances en matière d'allocation d'actifs et comment les ETF peuvent aider à construire un portefeuille 2.0
BlackRock (NL)

Plus** un modèle économique robuste et innovant
Edfin (NL)

*Taxonomie et SFDR9
Mandarine Gestion (FR)

*Cash off the sidelines - Is now the time to (re)-invest in equities and bonds
Capital Group (NL)

15h30 - 16h00

*Perspectives Lazard : Macroéconomie et marchés financiers
Lazard Fund Managers (NL)

*Investing in insurance and true portfolio diversification
Banque J. Safra Sarasin (Luxembourg) (FR)

*Assurance investissement anno 2024 : nouvelles opportunités d'investissement dans branche 23 et branche 6
Lombard International Assurance (NL)

5 étapes importantes vers une organisation de bureau efficace
Edfin (NL)

Intelligence Artificielle : attendez-vous à l'inattendu
DPAM (NL)

Ensemble, pour les clients, en toute simplicité
Argenta Spaarbank (NL)

16h15 - 16h45

*La valeur ajoutée de l'analyse fondamentale
Flossbach von Storch (NL)

*Les actions de Small Caps sont-elles de nouveau prêtes à jouer un rôle dans les fonds d'épargne-pension ?
BNPP AM Europe, Belgian Branch (NL)

*Global equity solutions backed by a world of active research
J.P. Morgan Asset Management (NL)

*Branche 26, une solution pour les entreprises
Patronale Life (NL)

*Nouveaux horizons pour les investissements climatiques
Nordea Asset Management (NL)

Expertise multi-actifs : maîtrise dynamique de toutes les situations
Allianz Global Investors (FR)

17h00 - 17h30

*Pictet AM – Mise à jour sur l'investissement thématique
Pictet Asset Management (NL)

*Complémentarité de la gestion passive, active et alternative
Amundi Asset Management (NL)

*Gestion Opportunités : Accompagner le développement des sociétés créatrices de valeur
La Française (FR)

*Comment transmettre son patrimoine aux générations futures - Carmignac Portfolio Grandchildren
Carmignac (NL)

*Évolution de la branche 23 : naviguer dans les différents cycles du marché grâce à des solutions d'investissement personnalisées
Baloise (NL)

*Assurances-vie – Un regard rafraîchissant sur la Branche 23
Vivium (NL)

Répartition des salles

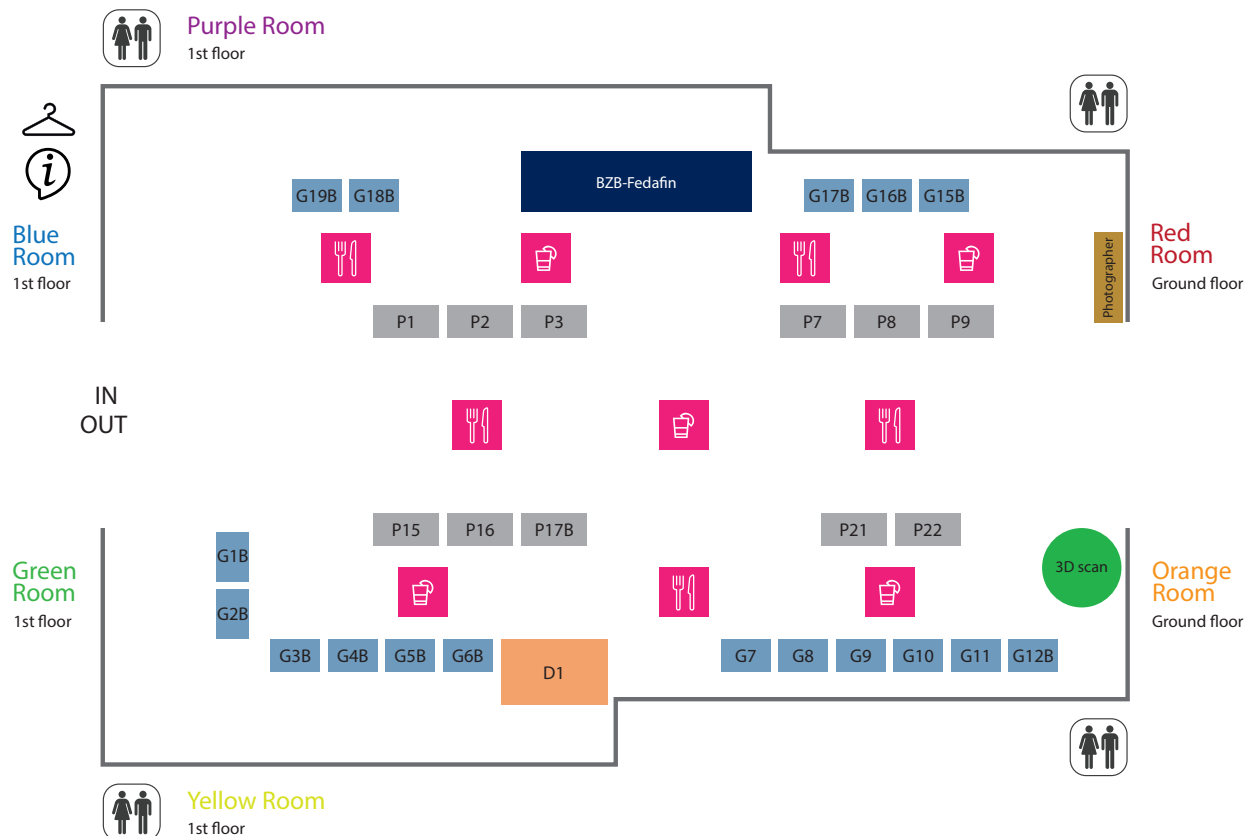
ATELIER	SALLE	PÉRIODE
*AXA IM & AXA Belgium	BLEU	14h30 - 15h00
*Lazard Fund Managers		15h30 - 16h00
*Flossbach von Storch		16h15 - 16h45
*Pictet Asset Management		17h00 - 17h30
*M&G Investments and Schroders	JAUNE	14h30 - 15h00
*Banque J. Safra Sarasin (Luxembourg)		15h30 - 16h00
*BNPP AM Europe, Belgian Branch		16h15 - 16h45
*Amundi Asset Management		17h00 - 17h30
*BlackRock	VERT	14h30 - 15h00
*Lombard International Assurance		15h30 - 16h00
*J.P. Morgan Asset Management		16h15 - 16h45
*La Française		17h00 - 17h30
Edfin 1	ORANGE	14h30 - 15h00
Edfin 2		15h30 - 16h00
*Patronale Life		16h15 - 16h45
*Carmignac		17h00 - 17h30
*Mandarine Gestion	VIOLET	14h30 - 15h00
DPAM		15h30 - 16h00
*Nordea Asset Management		16h15 - 16h45
*Baloise		17h00 - 17h30
*Capital Group	ROUGE	14h30 - 15h00
Argenta Spaarbank		15h30 - 16h00
Allianz Global Investors		16h15 - 16h45
*Vivium		17h00 - 17h30

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

Plan jour 2

N°	Exhibitor
D1	AXA IM & AXA Belgium
P1	Lazard Asset Management
P2	Lombard International Assurance
P3	Mandarine Gestion
P7	Nordea Asset Management
P8	Amundi Asset Management
P9	Baloise
P15	Patronale Life
P16	DELA
P17B	AG Insurance
P21	Allianz Benelux
P22	Vivium
G1B	HiBroker, powered by WeGroup and WikiTree
G2B	Dori
G3B	Brokercloud

N°	Exhibitor
G4B	Artisteeq
G5B	Webassur
G6B	Cepom
G7	ARAG
G8	Baloise Vie Luxembourg
G9	Varenne Capital
G10	Chahine Capital
G11	Fidelity International
G12B	Edfin
G15B	AutoGlass Clinic
G16B	BNP Paribas Fortis Credit Brokers
G17B	Wealins
G18B	ELANTIS Société de Credit
G19B	AIG



Marché de l'information pour l'intermédiaire

JOUR 2 : Non-Life Insurance and Credits

14h30 - 15h00

- *Découvrez comment la solution "clé en main" Invest d'AXA peut vous simplifier la vie
AXA (NL)
- *Rapatriement des avoirs étrangers : risques de fraude fiscale et de blanchiment d'argent
BZB-Fedafin (NL)
- *DORI, la plateforme Cloud par et pour les courtiers
DORI (NL)
- *Offrez à vos clients la tranquillité d'esprit grâce à une planification successorale réfléchie
DELA (NL)
- *Évolution de la branche 23 : naviguer dans les différents cycles du marché grâce à des solutions d'investissement personnalisées
Baloise (NL)
- *Allianz MeHomeLoans | Les points forts de notre produit en crédit hypothécaire
Allianz Benelux (FR)

15h30 - 16h00

- Assurfinance : votre futur
AG Insurance (NL)
- *Nouvelles règles en matière de responsabilité
BZB-Fedafin (NL)
- 5 étapes importantes vers une organisation de bureau efficace
Edfin (NL)
- *Patronale Kredieten, une solution sur mesure pour vos clients
Patronale Life (NL)
- Les défis et les problèmes des bureaux en croissance
Edfin (NL)
- *Accidents du travail : assurances et stratégies de prévention
Vivium (FR)

16h15 - 16h45

- *Tous les aspects d'une assurance protection juridique indépendante pour les gestionnaires de bureaux
ARAG (NL)
- Génération de leads en ligne
Artisteeq (NL)
- *Les tendances numériques et le rôle du courtier en assurances dans le futur
HiBroker, powered by WeGroup and WikiTree (NL)
- *IDD en pratique
BZB-Fedafin (NL)
- *L'impact de NIS2 sur les assurances D&O et Cyber
AIG Europe, Belgian Branch (NL)

17h00 - 17h30

- *Évolution du marché hypothécaire et conséquences des tendances actuelles
Immotheker Finotheker (NL)
- Découvrez Brokercloud. Le seul logiciel de gestion pour l'intermédiaire progressiste
Brokercloud (NL)
- Boostez votre visibilité en ligne : conseils pratiques pour l'optimisation de votre site web
Webassur (NL)
- *Législation anti-blanchiment en pratique : cinq questions actuelles pour le courtier en assurances
BZB-Fedafin (NL)
- *Elantis, votre solution en matière de crédit hypothécaire
ELANTIS Société de crédit (NL)

Répartition des salles

ATELIER	SALLE	PÉRIODE
AXA	BLEU	14h30 - 15h00
AG Insurance		15h30 - 16h00
*ARAG		16h15 - 16h45
*Immotheker Finotheker		17h00 - 17h30
*BZB-Fedafin 1	JAUNE	14h30 - 15h00
*BZB-Fedafin 2		15h30 - 16h00
*DORI	VERT	14h30 - 15h00
Edfin 4		15h30 - 16h00
Artisteeq		16h15 - 16h45
Brokercloud		17h00 - 17h30
*DELA	ORANGE	14h30 - 15h00
*Patronale Life		15h30 - 16h00
*HiBroker, powered by WeGroup and WikiTree		16h15 - 16h45
Webassur		17h00 - 17h30
*Baloise	VIOLET	14h30 - 15h00
Edfin 3		15h30 - 16h00
*BZB-Fedafin 3		16h15 - 16h45
*BZB-Fedafin 4		17h00 - 17h30
*Allianz Benelux	ROUGE	14h30 - 15h00
*Vivium		15h30 - 16h00
*AIG Europe, Belgian Branch		16h15 - 16h45
*ELANTIS Société de crédit		17h00 - 17h30

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

Interview de Jean-Paul Servais

Vous êtes président de la FSMA depuis 2011 et, avant cela, vous étiez président de la CBFA depuis 2007. Quelle est la période qui vous a le plus marqué ? De quelles réalisations sous votre présidence êtes-vous le plus fier ?

Je suis effectivement dans le bain depuis longtemps et au cours de cette période, nous avons pu réaliser beaucoup de choses positives. Au cœur de notre action : la protection du consommateur financier et la contribution au fait que le système financier soit à la hauteur de la confiance de ses utilisateurs. Pensez par exemple à nos actions visant à interdire certains produits inappropriés aux clients retail belges ; au moratoire sur les produits structurés trop complexes ; ou aux règles sur la publicité de cryptomonnaies...

Mais si je dois mettre en avant une seule réalisation, je dirais Wikifin, le programme d'éducation financière de la FSMA. C'est à ma demande personnelle que le législateur a confié à la FSMA une mission d'éducation financière. Voilà pourquoi nous avons lancé Wikifin il y a plus de 10 ans. Ce programme a entre-temps évolué et est considéré comme une référence, en Belgique comme à l'échelle internationale. Et cela vaut également pour Wikifin Lab, notre centre unique d'éducation financière à Bruxelles.

Avez-vous d'autres ambitions ou projets spécifiques pour les intermédiaires financiers indépendants en Belgique ?

Les règles qui s'appliquent en Belgique aux intermédiaires et au secteur financier dans son ensemble sont généralement



Jean-Paul Servais, Chairman FSMA & IOSCO Board Chair

définies au niveau de l'UE. Pensez par exemple à la Retail Investment Strategy, sur laquelle nous sommes parvenus à un accord lors de la récente présidence belge du Conseil de l'UE. Les règles pour les inducements et pour Value for Money constituent deux éléments importants, y compris pour les intermédiaires financiers. Des principes généraux et des exigences sont ainsi instaurés pour les inducements, et le principe Value for Money doit permettre de veiller à ce que les produits financiers soient conçus dans l'intérêt des clients.

Quelles évolutions voyez-vous au sein du secteur de la banque et des assurances, qui sont particulièrement importantes pour les intermédiaires

indépendants ? Si vous deviez donner un seul conseil à nos membres, quel serait-il ?

La poursuite de la numérisation de notre société est pour moi l'évolution la plus importante du secteur financier. Cette numérisation offre des opportunités, mais pose également des défis. Si je devais donner un seul conseil aux intermédiaires financiers, ce serait l'importance d'évoluer au rythme de ces nouvelles tendances, tout en continuant à prôner l'intérêt du client. Sautez donc dans le train du numérique, mais sans que cela ne porte préjudice au contact conclu avec vos clients. Pour les intermédiaires financiers, il est également important de rester en permanence informés des dernières évolutions, y compris en matière de réglementation. La FSMA vous tient au courant via ses newsletters. L'obligation de recyclage annuel est également un élément important pour rester au fait sur le plan professionnel et pouvoir servir vos clients de manière adéquate.

Que pouvons-nous attendre de votre présentation à notre congrès ?

Lors du congrès, j'aimerais me pencher un peu plus sur certains des thèmes également abordés dans cette interview. Je voudrais aussi me pencher sur le travail de l'OICV, l'organisation internationale des commissions de valeurs, dont je suis le président. Cette organisation compte 130 juridictions, qui contrôlent ensemble 95 pour cent des marchés financiers mondiaux, et élabore des normes internationales pour le secteur.

Interview de Geert Langenus

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

Je travaille en tant que macro-économiste au service d'étude de la Banque Nationale de Belgique. Mon équipe suit surtout les aspects conjoncturels de l'économie belge. Cela signifie, par exemple, que nous sommes aux commandes des perspectives économiques semestrielles à moyen terme, pour lesquelles la Banque collabore avec toutes les autres institutions de l'Eurosystème, dont la BCE. Par ailleurs, pour nos parties prenantes – de notre Comité de direction au grand public –, nous essayons également de suivre de près les développements pertinents dans l'économie belge. Pour ce faire, nous avons notamment beaucoup investi dans le « nowcasting » : nous essayons d'évaluer, sur la base de modèles et d'indicateurs spécifiques, la conjoncture en temps réel. Ainsi, chaque trimestre, nous publions notre Business Cycle Monitor, qui contient une estimation de la croissance pour le trimestre en cours. Tous les six mois, nous publions également le Business Echo, un peu plus qualitatif par nature, dans lequel nous évaluons notamment la conjoncture sur la base d'une série d'interviews standardisées avec des entreprises belges. Le marché de l'immobilier constitue également un point d'attention spécifique à nos yeux. Aussi, nous faisons régulièrement le point sur des aspects tels que le caractère abordable et la transition énergétique du parc de logements. Bien entendu, nous essayons aussi de contribuer à façonner les messages stratégiques de la Banque, dans le cadre du rapport annuel par exemple.

Concernant les prévisions de la BNB, quels sont les principaux



Geert Langenus, Macro-économiste

éléments sur lesquels vous souhaiteriez attirer l'attention des intermédiaires financiers ?

J'entends depuis quelque temps plusieurs observateurs dire que l'économie belge traverse « une grosse crise ». Nous avons toujours nuancé, et nos prévisions se sont avérées très précises par la suite. L'année dernière, par exemple, l'économie belge a affiché de belles performances : le PIB a nettement augmenté (alors qu'il y avait presque une stagnation dans la zone euro). Cela s'expliquait principalement par la forte demande intérieure des entreprises (investissements) et des ménages (consommation). Comme prévu, le marché du travail a ralenti au cours de l'année, mais l'emploi a finalement connu une belle croissance. Le pouvoir d'achat a fortement augmenté, même s'il s'agissait surtout d'une compensation pour la perte en 2022. Entre-temps, l'inflation a également

rechuté. Nos dernières estimations indiquent surtout une stabilité relativement importante : en l'absence de grands chocs exogènes (touchons du bois), la croissance fluctuera légèrement, mais restera au final relativement proche de la croissance potentielle. Nous nous attendons également à ce que, sur le plan de l'inflation, le « contrecoup » actuel, qui était attendu et qui a surtout trait aux prix de l'énergie et à des facteurs techniques, disparaisse à nouveau dès l'automne et que l'inflation continue de baisser sous les 2 %. Il y a aussi un revers. Vous savez que, comme presque toutes les autres institutions politiques internationales et nationales, la Banque est très préoccupée par les finances publiques belges et la croissance difficilement tenable des dépenses ! Sur ce plan, nos estimations ne donnent guère d'espoir d'amélioration. De plus, nous avons besoin d'urgence de réformes structurelles pour stimuler la croissance. Les défis qui nous attendent (climat, vieillissement de la population, besoins plus importants en matière de défense, etc.) ne deviennent que plus difficiles si nous ne parvenons pas, par exemple, à augmenter encore le taux d'emploi et la croissance de la productivité...

Que pouvons-nous attendre de votre présentation au congrès ?

Je rappellerai bien sûr nos dernières estimations, mais je me pencherai aussi, bien entendu, sur les indicateurs les plus récents. Nous aborderons la croissance, l'inflation et le marché du travail. Tout est-il conforme à nos perspectives ? Rendez-vous le 16 octobre pour les réponses ! Je me ferai donc un plaisir de me pencher sur les messages stratégiques de la Banque, sans perdre de vue la situation sur le marché du logement.

Interview de Jo Caudron

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

Je suis Jo Caudron, stratège de transformation, conférencier et auteur avec 30 ans d'expérience dans le secteur numérique. J'ai commencé ma carrière dans le numérique en 1994 et j'ai créé la première agence numérique de Belgique avec mon frère et deux amis. Au cours de ma carrière, j'ai créé plus de 25 startups, certaines qui ont bien fonctionné et d'autres moins, mais toutes ont contribué à mon développement en tant qu'entrepreneur.

En tant que fondateur et stratège principal de Scopernia, un cabinet de conseil stratégique, j'aide les entreprises, les communes, les organismes publics et les organisations à définir leur orientation stratégique pour l'avenir. Scopernia aide les organisations à comprendre et à naviguer à travers les perturbations technologiques et sociétales et à s'adapter au monde en mutation.

En tant que conférencier passionné, je partage mes points de vue sur le changement et la transformation. J'ai donné des centaines de présentations et j'inspire mon public avec ma vision de l'avenir et de l'impact des changements technologiques et sociétaux.

J'ai écrit six livres sur divers sujets de transformation, dont la transformation numérique et les changements sociétaux. Mes livres, notamment « De Wereld Is Rond » et « De Toekomstformule », fournissent des analyses approfondies et des cadres pratiques pour comprendre et anticiper les principales perturbations de demain.

En collaboration avec l'équipe de Scopernia, je donne des conseils stratégiques aux entreprises internationales dans différents secteurs,



Jo Caudron, Transformation strategist

dont la finance, les médias, le commerce de détail et l'industrie. Scopernia a développé une méthodologie qui aide les organisations à planifier la transformation de leur industrie et de la société.

Personnellement, je suis marié, j'ai deux enfants et cinq chats, et je suis un passionné de musique, plus particulièrement de metal progressif complexe.

Vous êtes un pionnier numérique. Depuis des années, on rabâche à nos membres que la numérisation va complètement changer leur activité, mais dans la pratique, le secteur ne s'en sort pas trop mal. Comment percevez-vous l'évolution liée à l'IA ? Est-ce une nouvelle étape dans la numérisation ou est-ce bien plus que cela ?

Il est vrai qu'à un moment donné, le secteur financier a été challengé par de nouveaux acteurs en ligne et des « pure players ». Les startups de la fintech, les assureurs en ligne, les néobanques comme Revolut et les innovations comme les cryptomonnaies et la blockchain ont à un moment donné mis une pression énorme sur le secteur. Contrairement à plusieurs autres secteurs de la musique et des médias, au commerce de détail ou encore au secteur des taxis, l'écosystème financier s'est organisé différemment face à ces défis, tirant les leçons des transformations radicales de certains marchés et entreprises.

Des partenariats ont été conclus avec des fintechs et bon nombre des innovations du marché ont été assimilées et ont rapidement fait partie du fonctionnement traditionnel des acteurs financiers. Par conséquent, plutôt que d'être

écartés par de nouveaux challengers numériques, ils ont réussi à adapter leur fonctionnement à l'évolution (ou la révolution) numérique, avec de nouveaux produits, un accès mobile facilité et un réseau d'agents et de bureaux réorganisé.

Une autre raison importante pour laquelle la transformation a eu des effets plus limités dans le monde financier que dans d'autres secteurs est la forte réglementation en vigueur dans ce monde. Dans la pratique, il s'est donc avéré moins évident pour de nombreux challengers de conquérir le marché, en comparaison avec d'autres secteurs plus libres qui offraient davantage de possibilités.

Le secteur a malgré tout énormément changé au cours des 20 dernières années. Tout se fait désormais en ligne, grâce à diverses plateformes prévues à cet effet : paiements, assurances, investissements... L'adoption numérique et son impact sur le réseau de bureaux et d'agents se sont accélérés, surtout depuis le Covid.

En conclusion, on peut dire que le secteur financier a bel et bien fait l'objet d'une transformation (numérique), mais que la situation est plus ou moins restée sous contrôle, avec des résultats beaucoup plus stables et plus positifs que prévu pour toutes les parties du paysage.

Que pouvons-nous attendre de votre présentation au congrès ?

Ma présentation est une conférence inspirante qui explore la façon dont l'« ancienne normalité » est soumise à la pression de changements majeurs, sur la base de mon dernier livre. Avec ma « Toekomstformule » (formule pour l'avenir), je montre comment des innovations radicales peuvent façonner les règles du jeu pour un avenir durable et résilient.

Nous vivons dans le « grand déséquilibre », une époque où des bouleversements radicaux sont nécessaires en raison de la pression extérieure. Dans « De Toekomstformule », j'aborde les défis et les changements qui influencent notre société et notre économie. L'« ancienne normalité » de l'après-Seconde Guerre mondiale arrive à son terme, tandis que nous sommes confrontés à des problématiques urgentes telles que le changement climatique, les migrations, les ruptures technologiques et les chocs systémiques tels que les pandémies et les guerres.

Ces facteurs nous obligent à envisager de nouvelles règles du jeu et à revoir notre vision de la planète, de la durabilité, de l'économie et de la société. Je présente une méthode à l'intention des organisations pour identifier les défis et mettre en lumière les problèmes. J'étudie comment des innovations radicales dans les produits, le sourcing et les modèles d'entreprise peuvent contribuer à des solutions durables pour une meilleure société et une meilleure économie.

Interview de Lars Sudmann



Lars Sudmann, Auteur, Partner Sudmann & Company

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

Je suis executive advisor, auteur et conférencier sur le leadership, l'innovation, la stratégie et la transformation numérique. Auparavant, je travaillais en entreprise, par exemple en tant que CFO Belgique pour Procter & Gamble. À présent, j'ai plusieurs casquettes : j'ai mon entreprise

de consultance, qui se concentre sur l'aide aux dirigeants et à leurs équipes dans un monde incertain ; par ailleurs, je donne des cours aux écoles de commerce sur le « Leadership numérique » et je suis Senior Fellow chez The Conference Board, un think tank mondial.

Le changement climatique, l'IA, la cybersécurité, le manque de personnel ne sont que quelques-

uns des défis auxquels le secteur de l'assurance est confronté. Le plus gros impact se trouve du côté des assureurs. Les intermédiaires en assurances doivent-ils préparer leurs activités à la transformation du secteur de l'assurance qui sera inévitable à terme ?

Je pense que nous sommes tous confrontés à de grands défis et opportunités, et les défis que vous avez mentionnés ne sont que quelques-uns des défis auxquels nous devons tous faire face. En effet, le secteur de l'assurance sera le premier à être confronté à des défis et devra anticiper plus rapidement que les autres. Je pense en effet que les intermédiaires en assurance devront préparer leurs activités à ces défis. La question clé est bien sûr : comment se préparer si l'on ne sait pas quels seront les défis les plus importants ? C'est un peu comme se préparer aux Jeux olympiques sans savoir dans quel sport on participe.

Que pouvons-nous attendre de votre présentation au congrès ?

Dans ma présentation, vous pouvez vous attendre à ce que je partage un certain nombre d'idées et de stratégies concernant le défi ci-dessus. Je pense que nous pouvons tous faire des préparatifs importants pour relever les défis mentionnés ci-dessus. Dans ma présentation, nous explorerons certaines tactiques et stratégies des dirigeants et propriétaires d'entreprises les plus performants et les plus agiles. Nous découvrirons des outils tels que le développement rapide de stratégies, des approches de leadership passionnantes et nous apprendrons le lien entre « Spaghetti » et le fait de relever les défis de l'avenir.

Interview de Karel Lannoo

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

Professionnellement, je suis actif en tant que directeur général du think tank européen CEPS. J'y travaille depuis 1988, et j'ai donc connu de nombreuses phases du processus d'intégration européenne : le projet de marché interne, l'union monétaire, le grand élargissement de l'UE, la crise financière, la crise COVID et l'invasion russe en Ukraine.

Un think tank mène des études sur des questions politiques, dans notre cas sur l'UE et la stratégie européenne dans de nombreux domaines : le numérique, le secteur financier, les marchés du travail, la migration. Les institutions de l'UE, mais aussi les décideurs en général, ont besoin d'études indépendantes sur des options dans le cadre de questions politiques.

Au cours des dernières décennies, de nouvelles réglementations européennes ont été introduites dans le secteur financier. Quel est l'objectif de l'Union européenne ? Êtes-vous en phase avec ce dernier ? Devons-nous nous préparer à davantage de réglementation ?

Le secteur financier a connu une vague de réglementations sans précédent ces 15 dernières années, non seulement après la crise, mais en réponse aux évolutions technologiques (numérisation) et au besoin de stratégie plus durable. Ce processus n'est pas terminé, de nombreux documents législatifs devant encore être transposés ou n'entrant en vigueur que maintenant. Cela mènera assurément à d'autres questions d'amendements et d'interprétations. Et d'autres documents se profilent encore à l'horizon. Mais on ne s'attend pas à des actes législatifs d'importance pour les



Karel Lannoo, CEO de CEPS

années à venir. Ce sera donc surtout une période de mise en application correcte.

Que pouvons-nous attendre de votre présentation au congrès ?

L'un de ces effets de la législation existante est la poursuite d'ouverture du marché des données. Ce qui a commencé avec

la « Directive Services de paiement II », l'ouverture des données clients des banques à des non-banques, se poursuit à présent dans le « Financial Data Act » (FIDA). L'UE espère ainsi accroître la concurrence sur les marchés de services financiers et donc poursuivre une tendance.

Orateurs de la session plénière – Jour 1 (Banking and Life Insurance)



Geert Langenus
Macro-économiste

Geert Langenus a obtenu des diplômes en économie de l'Université de Gand et de la KU Leuven. Il a rejoint le département Recherche de la Banque Nationale de Belgique, où il a travaillé pour la première fois en tant qu'expert en finances publiques, se concentrant principalement sur la pérennité financière, les soldes budgétaires structurels et les institutions fiscales. Depuis 2012, il est Head of the National Accounts & Business Cycle Unit, qui est responsable d'analyses et de projections macroéconomiques. Il coordonne les projections macroéconomiques semestrielles de la Banque et fait régulièrement des apparitions dans les médias belges. Il a occupé différents postes d'enseignement (dans les domaines de la macroéconomie, de l'économie internationale, de la politique européenne appliquée et des marchés de l'immobilier) et est l'auteur de plusieurs publications allant des finances publiques au nowcasting. Il a également été impliqué dans divers projets d'assistance technique (FMI, CE, OCDE) liés à la politique budgétaire et économique ainsi qu'aux statistiques macroéconomiques.



Karel Lannoo
CEO de CEPS

Depuis 2000, Karel Lannoo est le directeur général du CEPS, le plus important think tank européen indépendant, classé dans le top 10 mondial. Karel a été administrateur indépendant de BME (Bolsas y Mercados Españolas), société cotée en bourse qui gère les bourses de valeurs espagnoles (2006-2018), et a été membre de conseils d'administration et de conseils consultatifs de fondations. Il a publié plusieurs ouvrages sur les marchés de capitaux, la Directive MiFID et la crise financière, dont le plus récent est « The Great Financial Plumbing, From Northern Rock to Banking Union », sorti en 2015. Il est également l'auteur de nombreux éditoriaux et articles publiés par CEPS ou dans des journaux et revues internationaux.



Jo Caudron
Transformation strategist

Jo Caudron est un conférencier et auteur de renom, fort de près de 30 années de carrière. Son mantra est : « une vision forte de l'avenir est le "pourquoi" du changement ». Fondateur de la première agence numérique en Belgique, Jo a un riche passé en tant qu'entrepreneur numérique. Il a créé de nombreuses entreprises, toutes actives dans la technologie, l'innovation et la transformation. Jo est un stratège en transformation, passionné par l'impact des disruptions technologiques et sociales. Par le biais de son entreprise Scopernia, il aide les organisations de tous les secteurs d'Europe et du Moyen-Orient à comprendre la façon dont leur monde évolue et les moyens d'adapter leurs activités principales pour être parées pour l'avenir. Jo est l'auteur de six ouvrages, dont « De wereld is rond » et « De Toekomstformule », dans lesquels il aborde les grands changements et défis technologiques, sociaux et économiques.

Orateurs de la session plénière – Jour 2

(Non-Life Insurance and Credits)



Jean-Paul Servais

Chairman FSMA & IOSCO Board Chair

Depuis octobre 2022, Jean-Paul Servais est président de l'International Organization of Securities Commissions (IOSCO), l'organisation mondiale de régulateurs des marchés financiers. Ensemble, ces régulateurs supervisent 95 % du secteur financier sur le plan international. Jean-Paul Servais préside en outre le Comité régional européen de l'IOSCO.

Jean-Paul Servais est le premier Belge à avoir été élu président de l'IOSCO. Son élection était en partie un témoignage de reconnaissance de ses efforts et de la qualité de son travail au cours des six années où il a été vice-président de l'IOSCO. En tant que président de l'IOSCO, il a été à l'origine d'importantes avancées internationales dans le domaine de la réglementation relative aux cryptomonnaies et de l'instauration de normes de reporting en matière de durabilité.

Entre 2017 et 2023, Jean-Paul Servais a été président du Monitoring Board de l'IFRS Foundation, qui regroupe des régulateurs financiers du monde entier. Cet organe supervise l'IFRS Foundation. En parallèle, il a été coprésident du Monitoring Group (2021-2023), qui réunit différentes institutions financières et des régulateurs internationaux qui défendent l'intérêt général dans les domaines de l'établissement de normes d'audit

internationales et de la qualité d'audit. Jean-Paul Servais a également dirigé au sein de l'IOSCO le réseau SPAC, qui a publié un rapport final en mai 2023.

Outre ses responsabilités internationales, Jean-Paul Servais est président de l'Autorité belge des services et marchés financiers (FSMA). En cette qualité, il est aux commandes d'autres organes internationaux de surveillance, tels que l'Autorité européenne des marchés financiers (AEMF) et le Comité européen du risque systémique (CERS). Par ailleurs, il siège également dans un certain nombre de collèges de régulateurs qui coordonnent la surveillance (transfrontalière) d'institutions et d'infrastructures financières.

Fort de toutes ces expériences, Jean-Paul Servais a développé une combinaison unique d'expertise en matière de surveillance et de compréhension réglementaire pointue dans le domaine des services financiers internationaux. Outre sa connaissance approfondie du fonctionnement des services et marchés financiers traditionnels, il est un expert engagé et influent en matière de financement durable et de réglementation des agendas numériques. Son expérience en tant que régulateur et sa passion pour l'enseignement ont valu à Jean-Paul Servais son intérêt pour l'éducation financière. Dans ce contexte, il a demandé et obtenu du législateur belge la compétence pour la FSMA de contribuer à l'éducation financière de la population. Sous son impulsion, la FSMA a lancé en 2013 le programme d'éducation financière Wikifin, qui a connu un franc succès. En 2020, le Wikifin Lab a ouvert ses portes à Bruxelles. Ce centre unique d'éducation financière a accueilli des milliers d'élèves belges et est devenu une référence internationale. Jean-Paul Servais enseigne à l'Université Libre de Bruxelles (ULB). Il y est, à temps partiel, professeur de droit international des affaires (International Business Law) et y enseigne également dans le

cadre de la formation de spécialisation en droit fiscal (Master in Tax Law). Il est l'auteur ou le co-auteur de plus de 500 contributions sur des dispositifs de surveillance financière et des questions réglementaires généralement européennes et internationales.



Lars Sudmann

Auteur, Partner Sudmann & Company

Lars Sudmann est un orateur fort d'une expérience en leadership, en transformation numérique et en changement, qu'il a notamment tirée en tant qu'ancien dirigeant chez Procter & Gamble. Il enseigne le leadership numérique à la RWTH d'Aix-la-Chapelle et a travaillé avec des équipes de haut niveau comme des médaillés d'or olympiques et des dirigeants et directions d'entreprises Fortune 500. Lars est par ailleurs Strategy Council Director auprès du think tank mondial « The Conference Board » et conseiller pour des scale-up performantes et des entreprises à croissance rapide. Peut-être l'avez-vous déjà vu passer dans BBC Capital, Manager Magazin, Forbes, Inc, The Economist Network, Fast Company, la Chicago Tribune et bien d'autres médias encore. Ses conférences TED sont parmi les mieux classées, avec plus de deux millions de vues, et son dernier ouvrage sur le leadership innovant & transformatif s'intitule « Innovation that Sticks ».

Orateurs du débat des CEOs – Jour 1

(Banking and Life Insurance)



Peter Devlies

CEO d'Argenta

Peter Devlies a débuté sa carrière professionnelle chez McKinsey&Company en 1998 et a rejoint en 2004 Dexia Bank Belgium (aujourd'hui Belfius), où il a occupé différents postes de direction et est devenu directeur du marketing commercial pour les clients Retail, Affluent, Private et Business de 2008 à 2010.

Il a ensuite poursuivi sa carrière auprès de la banque J. Van Breda & C°, où il a assumé le rôle de Chief Operations Officer de 2010 à 2013, et de Chief Financial Officer de 2014 à 2016. Il a combiné ces fonctions avec celle de CEO de Van Breda Car Finance (2010 à 2016) et de CEO d'ABK Bank (2011 – 2016). En 2016, il a rejoint Axa Bank Belgium, où il a assumé le rôle de CEO jusqu'à fin 2021. Depuis janvier 2023, Peter Devlies est CEO d'Argenta.

Philippe Voisin

CEO de Crelan

Philippe a acquis une solide expérience bancaire générale auprès du groupe bancaire français Crédit Agricole dès 1990. Sa carrière internationale a débuté en 2007, lorsque le groupe lui a demandé de travailler chez Cariparma. Il y est finalement devenu directeur général en 2009. En septembre 2012, il a rejoint Crelan en Belgique, où il est devenu CEO en 2017. Le 31/12/2021, il a été nommé CEO pour Crelan et AXA Bank Belgium, où il a accompagné la reprise de cette dernière.



Laurent Loncke

Head of Retail Banking Belgium BNP Paribas Fortis

Laurent Loncke a débuté sa carrière chez BNP Paribas Fortis en 1995. Il y a exercé différentes fonctions commerciales pendant une dizaine d'années avant de devenir directeur commercial. Au bout de près de quatre années, en 2010, il devient Sales Director pour les clients particuliers. Pendant dix ans, il remplit cette fonction avec enthousiasme, jusqu'à ce qu'il devienne General Manager chez Arval Belgium en juin 2020. Dès 2020, il y a assumé le rôle de CEO. Début 2023, il est devenu General Manager de Retail Banking et a également rejoint l'Executive Committee de BNP Paribas Fortis.



Peter Adams

CEO d'ING Belgium

Peter Adams a acquis une vaste expérience dans le secteur financier belge et international. Il était Managing Director et Senior Partner au Boston Consulting Group (BCG), où il dirigeait la division européenne People & Organisation. Avant cela, Adams était Managing Partner pour BCG en Belgique et au Luxembourg. Peter Adams est le CEO d'ING Belgique.

Orateurs du débat des CEOs – Jour 2

(Non-Life Insurance and Credits)



Christophe Hamal

CEO de Baloise

Christophe Hamal a obtenu son diplôme d'ingénieur commercial à la KU Leuven et un MBA à l'INSEAD en France et à Singapour. Il a débuté sa carrière chez Roland Berger, puis a rejoint au bout de quelques années SIAT Gabon, où il a été nommé Chief Financial Officer entre 2004 et 2007. De 2017 à 2022, il a été CEO de Buy Way, qu'il a transformé en l'une des plus grandes fintechs de Belgique, avec le soutien de propriétaires de capital-investissement. En mai 2022, Christophe a rejoint le Comité de direction de Baloise en Belgique. Le 21 octobre, Christophe a été nommé CEO de Baloise en Belgique.

Els Blaton

Member of the Management Board – Executive Director DVV and Beyond

Els Blaton est administratrice exécutive chez Belfius Insurance depuis 2018. Au cours des 5 dernières années, elle y a endossé différentes responsabilités en tant que COO et CEO de la filiale d'assurances directes « Corona Direct », rebaptisée « Belfius Direct Assurances » en 2023. Actuellement, elle est responsable du réseau d'agents liés DVV et « Beyond Insurance » : le corporate venturing et des partenariats. Elle a depuis lors aussi une vaste expérience en tant qu'administratrice non exécutive et présidente de conseils d'administration. Elle est active comme administratrice non exécutive chez Worxinvest, société holding chapeautant SD Worx et actionnaire de GIMV. D'autres mandats ont été précédemment liés à son rôle chez Belfius Assurances.



Etienne Bouas-Laurent

CEO d'AXA Belgium

Etienne Bouas-Laurent est diplômé de l'ESCP Europe Business School. Il a débuté sa carrière en 1990 chez Guy Barbier & Associés (Arthur Andersen) à Paris, avant de rejoindre Franz Haniel & Cie à Duisburg en 1992. Dès 1997, il a occupé différentes fonctions financières et opérationnelles au sein d'AXA, notamment Group Corporate Finance Manager (1997/1999), Head of Controlling d'AXA France (2000/2005), Head of Group Investor Relations (2006/2010), Managing Director 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 est devenu membre du Comité de management d'AXA en tant que suppléant, puis Chief Financial Officer. En juillet 2021, il a été nommé CEO d'AXA Belgique et président du Conseil d'administration d'AXA Luxembourg. Depuis septembre 2021, il est vice-président de l'Association belge des assureurs (Assuralia), à Bruxelles.

Hilde Vernailen

Administratrice, présidente du Comité de direction de P&V Group

Hilde Vernailen est CEO de Vivium (P&V Group) depuis 2011. Hilde exerce par ailleurs différents mandats d'administratrice. Jusqu'en juin 2024, elle était également présidente du Conseil d'administration et du Comité exécutif d'Assuralia, dont elle est toujours membre actuellement. Au-delà des frontières nationales, Hilde est présidente d'Euresa (Association des assureurs mutuels et coopératifs en Europe). De plus, elle siège au Conseil d'administration de l'ICMIF (la fédération internationale des coopératives et mutuelles d'assurance). Elle était présidente de cette fédération de 2016 à mi-2021.



Edwin Klaps

Managing Director Broker Channel & Non-Life AG insurance

Edwin a obtenu son diplôme d'ingénieur civil en sciences informatiques à la KU Leuven, où il a également terminé un MBA. Sa carrière chez AG a débuté en 1992 : il y a occupé avec beaucoup de motivation et d'enthousiasme diverses fonctions dans différents domaines : IT, sinistres Non-vie, développement et marketing de produits & processus Non-vie et business development. Aujourd'hui, Edwin est président de Touring et Homeras, et représente AG aux Conseils d'administration de Portima et d'Assuralia, entre autres. Il remplit cependant son rôle principal depuis 2015 en tant que membre du Comité de direction d'AG, où il est responsable du canal des courtiers et de Non-vie.



LAZARD
ASSET MANAGEMENT

GÉRER AVEC FLEXIBILITÉ, SAISIR LES OPPORTUNITÉS

Plus de **175 ans d'expérience** dans la gestion d'actifs et toujours à votre service pour maximiser vos investissements et sécuriser votre avenir financier.

Plus d'informations sur
lazardassetmanagement.com



Lazard Office Blue Tower
Avenue Louise 326, 1050 Brussels
Contact : +32 2 626 1530



Investir robustement



Flossbach von Storch

FONDS D'INVESTISSEMENT

flossbachvonstorch.be



Ce document promotionnel est émis Pictet Asset Management (Europe) S.A., 6B, rue du Fort Niedergruenewald, L-2226 Luxembourg et n'a qu'une valeur informative. Les informations ou données contenues dans le présent document ne constituent ni une offre, ni une sollicitation à acheter, à vendre ou à souscrire à des titres ou à d'autres instruments financiers. Les informations, avis et évaluations qu'il contient reflètent un jugement au moment de sa publication et sont susceptibles d'être modifiés sans notification préalable.

Investir dans les mégatendances? Parlez-en au pionnier.

Les fonds thématiques Pictet.



Plus d'informations sur
www.am.pictet

 **PICTET**
Asset Management



Go Global

Discover a range of global equity solutions
backed by a world of active research

Your capital might be at risk.

For Professional Clients / Qualified Investors only – not for Retail use or distribution.
LV-JPM55285 | 09bt242307093551

For more information



J.P.Morgan
ASSET MANAGEMENT



LOMBARD
INTERNATIONAL
ASSURANCE

30+ years
of making
legacy count

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.

Lombard International Assurance –
Succursale belge/ Belgisch bijkantoor
Avenue Louise/ Louizalaan 480
B-1050 Bruxelles/ Brussel
Belgique/ België
lombardinternational.com



CARMIGNAC
INVESTING IN YOUR INTEREST

CARMIGNAC PORTFOLIO GRANDCHILDREN

UN FONDS INTERGÉNÉRATIONNEL
AXÉ SUR DES ENTREPRISES DE
QUALITÉ ET DURABLES

Pour en savoir plus :



Durée minimum
de placement
recommandée :

5 ANS

RISQUE PLUS FAIBLE

1 2 3 4 5* 6 7

RISQUE PLUS ÉLEVÉ

Classification
SFDR**

ARTICLE 9

*Source: Carmignac, 30/06/2024, 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/locafr>.

Principaux risques du Fonds : Action : Les variations du prix des actions dont l'amplitude dépend de facteurs économiques externes, du volume de titres échangés et du niveau de capitalisation de la société peuvent impacter la performance du Fonds. Risque de change : Le risque de change est lié à l'exposition, via les investissements directs ou l'utilisation d'instruments financiers à terme, à une devise autre que celle de valorisation du Fonds. Gestion discrétionnaire : L'anticipation de l'évolution des marchés financiers faite par la société de gestion a un impact direct sur la performance du Fonds qui dépend des titres sélectionnés. Le Fonds présente un risque de perte en capital.

COMMUNICATION PUBLICITAIRE. Veuillez-vous référer au KID/prospectus avant de prendre toute décision finale d'investissement. Informations légales importantes : ce document n'a pas été soumis à la validation de la FSMA. Il est destiné 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.

Carmignac Portfolio Grandchildren est un compartiment de la SICAV Carmignac Portfolio, société d'investissement de droit luxembourgeois conforme à la directive OPCVM. 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. Tout renseignement contractuel relatif au Fonds renseigné dans cette publication figure dans le prospectus de ce dernier. Le prospectus, 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 1 ou par consultation du site internet 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. Le KID doit être fourni 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 ou auprès du service de plainte officiel en Belgique, sur le site www.ombudsfin.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 au lien suivant (paragraphe 6 « Résumé des droits des investisseurs ») : https://www.carmignac.be/fr_BE/article-page/informations-reglementaires-2244. 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 € - RC Luxembourg B67549.

PROFESSIONALS ONLY

INVESTIR POUR LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE ET ÉNERGÉTIQUE

Accompagnez les entreprises au cœur
de la transition écologique et énergétique.

Retrouvez notre équipe le 17 octobre 2024
Congrès BZB-Fedafin - Stand P3
@Brussels Expo



DÉCOUVRIR
MANDARINE GLOBAL TRANSITION
www.mandarine-gestion.com

MANDARINE GLOBAL TRANSITION - SRI 4/7 - SFDR 9 - ISIN LU2257979190 (PART F)
Investir comporte des risques. Risque de perte de capital, risque de marché actions, risque lié à la
détention de moyennes et petites valeurs, risque de taux, risque de crédit, risques liés à la gestion discrétionnaire et accessoirement, risque lié aux marchés émergents, risque de contrepartie, risque de change.
Les descriptifs et les détails figurent dans le prospectus de l'OPCVM. Ce produit n'offre aucune garantie de rendement ou de préservation du capital. Le capital investi peut ne pas être intégralement restitué. Ce fonds a pour objectif de contribuer au financement de la transition écologique et énergétique mais il ne génère pas d'impacts directs positifs sur l'environnement et la société.

UNE FINANCE UTILE
À L'ÉCONOMIE

MAN
DAR
INE

Active. Engagement.

We understand the different sides of investing.

% Degroef
Petercam
Trust. Knowledge.

asset management
private banking
investment banking
asset services

% DPAM

@ dpam@degroefpetercam.com

DPAM nv/sa (Degroef Petercam Asset Management in full) is a Belgian regulated asset management company, part of Degroef Petercam 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 © Degroef Petercam Asset Management 2023.



Nordea
ASSET MANAGEMENT

Support commercial à l'usage des professionnels uniquement.

Une expertise climat, moteur de performances. Nordea. Votre expert en investissement climat.

Nordea 1 - Global Climate and Environment Fund

nordea.be/VotreExpertClimat

Nordea Asset Management est le nom fonctionnel du groupe de gestion d'actifs composé des entités juridiques Nordea Investment Funds S.A. et Nordea Investment Management AB ainsi que de leurs succursales et filiales. Les fonds mentionnés font partie de Nordea 1, SICAV une société d'investissement à capital variable basée au Luxembourg. Le Prospectus en vigueur, le Document d'Informations Clés (DIC) et les derniers rapports annuel et semi-annuel sont disponibles en version électronique et en version papier en anglais et dans la langue du pays où la SICAV est autorisée à la distribution, sur simple demande et sans frais auprès de la société de gestion Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, B.P. 782, L-2017 Luxembourg et auprès de nos correspondants locaux ou de nos distributeurs ainsi que sur le site internet nordea.lu. Tous les investissements comportent des risques ; des pertes peuvent être enregistrées. Pour plus de détails sur les risques d'investissement associés à ces fonds, merci de vous référer au Prospectus et au Document d'Informations Clés (DIC). Publié par Nordea Investment Funds S.A. Un résumé des droits des investisseurs est disponible en français via le lien suivant : nordea.lu/documents/summary-of-investors-rights/SOIR_fre_INT.pdf. Nordea Investment Funds S.A. peut décider de mettre fin aux dispositions prises pour la commercialisation de ses fonds dans tout pays de l'union européenne conformément à l'article 93a de la directive 2009/65/CE. Ce matériel ne peut être reproduit ou distribué sans autorisation préalable. © Nordea Asset Management. En Belgique : La fonction d'agent administratif et financier est assurée par Nordea Investment Funds S.A.

Ceci est assuré.

Assurez l'irremplaçable avec nos assurances-vie et nos solutions d'investissement.

Chez Baloise, vous trouverez une offre solide adaptée à chaque client. Allant de l'assurance épargne-pension et placement à l'assurance incapacité de travail et accident.

Pour plus d'infos, surfez sur baloise.be

Et vous aussi?



Votre meilleure
Assurance



baloise

Ceci est un message publicitaire. Baloise Belgium SA | Entreprise d'assurances agréée sous le n° de code BNB 0096 | Baloise est le nom commercial de Baloise Belgium SA | Siège : City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, Belgique | TVA BE 0400.048.883 | RPM Antwerpen, division Antwerpen Tél. : +32 3 247 21 11 | Établissement : 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, www.baloise.be/plaintes, par courrier ou par téléphone au 078 15 50 56.

L'ÉPARGNE-PENSION : TROP BEAU POUR ÊTRE VRAI ?

Il n'est jamais trop tôt pour commencer à épargner pour la pension. Ni trop tard non plus, d'ailleurs. C'est super flexible et pour chaque euro mis de côté, vous récupérez jusqu'à 30 centimes des impôts. Trop beau pour être vrai ? Votre conseiller en investissement répondra à toutes vos questions.



BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT

L'investisseur durable d'un monde qui change

BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Europe, Belgian Branch a une activité de société de gestion d'organismes de placement collectif en valeurs mobilières et de gestionnaire de fonds d'investissements alternatifs en Belgique, agréée par le régulateur français Autorité des marchés financiers (AMF) et le régulateur belge Financial Services and Markets Authority (FSMA) ; elle est constituée sous la forme d'une succursale belge d'une société par actions simplifiée de droit français et située Rue Montagne du Parc 3, 1000 Bruxelles, Belgique. Cette publicité est publiée par la société de gestion. Les opinions exprimées dans cette publicité constituent le jugement de la société de gestion à la date de publication de la publicité et sont susceptibles d'être modifiées sans préavis. **Avant de souscrire, vous devez lire la version la plus récente du prospectus et document d'informations clés (DIC) disponibles sur le site web.** « L'investisseur durable d'un monde qui change » reflète l'objectif de BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT d'inscrire le développement durable dans le cadre de ses activités, sans pour autant que tous les produits ne s'inscrivent dans le cadre des articles 8 ou 9 du Règlement Européen 2019/2088 sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers (SFDR). Vous trouverez plus d'informations sous le lien www.bnpparibas-am.com/en/sustainability.



J. Safra Sarasin

Play a part in
the green transition



Sustainable Asset Management

Amundi

Investment Solutions

La confiance, ça se mérite

À la recherche d'un gestionnaire d'actifs ? La puissance de l'expertise européenne.

Chaque jour, depuis l'Europe, nous proposons des solutions pour investir l'argent dans le monde entier. Choisissez Amundi, un leader né et enraciné en Europe. Nous pouvons vous permettre d'accéder au monde.

Plus d'infos sur Amundi en Belgique : amundi.be - +32 02 25 41 18 10

Communication marketing. L'investissement comporte des risques de marché, politiques, de liquidité et de change. La valeur de votre investissement peut varier à la hausse comme à la baisse et peut entraîner la perte du montant initialement investi. Les performances passées ne constituent pas une garantie ou une indication des résultats futurs. Le contenu de cette publicité est fourni à titre d'information uniquement et ne constitue pas une recommandation d'achat ou de vente. Amundi Asset Management est un gestionnaire d'actifs reconnu par l'AMF sous le numéro GP04000036. Amundi est le premier gestionnaire d'actifs européen selon le classement « IPE Top 500 » publié en juin 2024. Pour plus d'informations : www.amundi.com.



Notre approche résiste à l'épreuve du temps.



Capital Group est l'un des plus anciens gérants d'actifs au monde. Au cœur de notre processus d'investissement, on retrouve le Capital System™ : cette approche unique nous aide à construire des portefeuilles en combinant les styles d'investissement de plusieurs gérants de portefeuilles. Elle assure également une diversification des risques tout en permettant à nos professionnels de l'investissement de poursuivre leurs stratégies d'investissement de plus fortes convictions. Nous sommes convaincus que cette approche nous rend capable d'offrir de meilleurs résultats à nos clients, avec une volatilité limitée.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur capitalgroup.com/be/fr

DOCUMENT RÉSERVÉ AUX PROFESSIONNELS DE L'INVESTISSEMENT - DOCUMENT PROMOTIONNEL

Le présent document publié par Capital International Management Company Sàrl (« CIMC »), 37A avenue J.F. Kennedy, L-1855 Luxembourg, est fourni à titre d'information uniquement. CIMC est régie par la Commission de Surveillance du Secteur Financier (la « CSSF ») et est filiale de Capital Group Companies, Inc. (Capital Group). Le présent document n'a pas vocation à être complet ni à fournir un conseil d'investissement, fiscal ou autre. © 2024 Capital Group. Tous droits réservés.

LA FRANÇAISE

Crédit Mutuel Alliance Fédérale

Un *nom singulier* aux *expertises* *plurielles* : La Française

Pôle de gestion d'actifs du Crédit Mutuel Alliance Fédérale, La Française s'affirme comme un acteur multi-spécialistes majeur du marché et un partenaire de confiance au service de ses clients. Avec 152 milliards d'euros*, elle propose une offre de gestions de conviction spécialisées alliant objectifs de performance et de durabilité sur toutes vos classes d'actifs.

la-francaise.com

*au 30/06/24. Publié par Groupe La Française, dont le siège social est 128, boulevard Raspail, 75006 Paris, France. RCS PARIS 480 871 490. Tous droits réservés. Reproduction totale ou partielle interdite sans autorisation de l'auteur-e ou de ses ayants-droits (loi du 11 mars 1957).

Communication promotionnelle.
Réservé aux investisseurs professionnels uniquement.

 **M&G**
Investments

TOUT LE MONDE NE PEUT PAS ÊTRE UN LEADER.

**CROISER NOS IDÉES ET RÉVÉLER LES OPPORTUNITÉS
D'INVESTISSEMENT OBLIGATAIRES.**

Pionniers de la gestion obligataire, nous avons bâti notre réputation sur notre capacité à déceler les opportunités. Aujourd'hui, avec l'une des équipes de recherche sur le crédit les plus importantes du marché, nous regardons au-delà des tendances. Nous partageons nos perspectives pour renforcer notre expertise obligataire à l'échelle mondiale.

mandg.be

INTELLIGENCE CONNECTED

Risque de perte en capital

Ce document est destiné à l'usage des professionnels uniquement, sa distribution est interdite à toute autre personne ou entité, qui ne devrait pas s'appuyer sur les informations qu'il contient.
Ce document financier promotionnel est publié par M&G Luxembourg S.A. Siège social : 16, boulevard Royal, L-2449, Luxembourg. **AUG 24 / 1281006**

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**.



Allianz 

Allianz Life Portal, la plateforme de votre portefeuille d'investissement

- Gestion simplifiée des tâches grâce à un flux de travail dynamique
- Souscription en ligne rapide et efficace avec l'intégration de blocs retour
- Accès à notre gamme de produits spécialisés :
 - Allianz Invest for Life_{3A} My Future : focus sur des performances fortes (B21)
 - Allianz ActiveInvest : solution de private banking très accessible (B23)
 - Allianz Xcellence : plus de 50 fonds d'investissement, à personnaliser (B23)



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
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, Editeur responsable : Paul Möller, Blvd du Roi Albert II 32,
1000 Bruxelles, tél. : +32 2 214.61.11



LE BON D' ASSÛRANCE

- ✓ Taux d'intérêt garanti
- ✓ Pas de précompte mobilier au terme
- ✓ Couverture décès de 130% possible
- ✓ Investissement de min. 2 000 EUR
- ✓ Mise de 10 000 EUR ou plus ? Le client bénéficie de notre **action 2%** temporaire

En savoir plus sur le Bon d'assurance ? Votre account manager Life vous renseignera sur ses conditions. **Découvrez tous les détails sur V-Connect et sur vivium.be.**

2,55%*


VIVIUM
ENSEMBLE, C'EST SÛR

 **Votre Courtier** Votre meilleure Assurance

*Le Bon d'assurance est une assurance vie de la branche 21 d'une durée fixe de 8 ans et 1 jour. La résiliation anticipée est soumise à des frais. Le taux d'intérêt pour les nouveaux contrats à l'avenir peut changer. Consultez aussi le règlement pour l'action 2%. I.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 - www.vivium.be - 08.2024



Déjà **200 ANS**
d'aventures !

Supporter de votre vie


**AG 200
YEARS**

**Il y a 200 ans, AG voyait le jour avec un seul but :
soutenir les gens et la société.**

Nous voulons continuer à nous démarquer en investissant dans ce en quoi nous croyons :

- Notre **relation de confiance** avec nos partenaires, nos courtiers et nos clients
- La **qualité** de nos produits et de nos services
- Nos **projets innovants, durables et locaux**

Écrivez avec nous le nouveau chapitre de notre histoire.

AG Insurance (en abrégé AG) SA - Bd E. Jacqmain 53, 1000 Bruxelles - www.aginsurance.be - 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

« 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 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 ou 02 800 87 88.

DELA
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 et/ou votre courtier. Plaintes : 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. Ce texte ne donne lieu à aucun droit. Seules les Conditions Générales et les Conditions Particulières sont contraignantes. © 2024 - V01/09/2024

Cette publicité s'adresse uniquement aux courtiers d'assurance-vie professionnels.

Fix21: 3,03% pour 8 ans!

Patronale
life

Ce produit est une assurance d'épargne du type **Branche 21** avec un taux d'intérêt garanti, soumise à la loi belge, destinée aux personnes qui souhaitent placer leurs fonds (minimum 10.000 euros) pour une période minimale de huit ans.



Rendement et performance

Le taux d'intérêt d'un contrat Fix21 est de 3,03% et il est garanti pendant huit ans après la réception de la prime et de la demande de souscription entièrement documentée et signée.

Dans le document d'informations clés vous pouvez retrouver les scénarios de performance de ce produit. Ces scénarios illustrent l'évolution probable de votre investissement sur base des performances passées et comprennent un scénario de tension, un scénario défavorable, un scénario intermédiaire et un scénario favorable.

Coûts et frais

- Coût dégressif de 5,00% (minimum 75 euros pendant les 8 premières années du contrat) + éventuellement une indemnité conjoncturelle
- 2% taxe sur la prime pour les personnes physiques*
- 100 euros de frais de dossier

* la taxe sur la prime est d'application pour un client non professionnel moyen personne physique (résident en Belgique)

Pour plus d'info:
à notre stand
ou sur
www.patronale-life.be

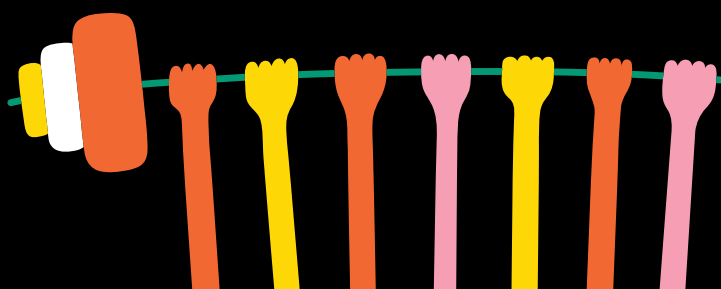
CAPITAL AT RISK.

Because there's a we in wealth.

Everyone has the right to a better financial future. We're on a mission to democratize investing by providing more people around the world with the tools and technology to help achieve financial well-being.

blackrock.com

BlackRock



©2024 BlackRock, Inc. All rights reserved. **BlackRock** is a registered trademark of BlackRock in the United States and elsewhere. 22-0824 / 474400

PUBLIREPORTAGE

vdk banque : des agences proches des gens



© Wouter Van Vooren

Leen Van den Neste, ceo de vdk banque

À l'heure où les automates et les agences bancaires disparaissent, vdk banque va volontiers à contre-courant. La banque durable et socio-éthique reste fermement attachée à son approche personnelle et continue d'ouvrir de nouvelles agences chaque année, depuis cette année également à Bruxelles et prochainement en Wallonie. En effet, les services bancaires durables ayant un impact positif sont en plein essor : les épargnants veulent savoir où va leur argent.

“Un nouveau client sur trois est francophone. Le développement durable est une valeur encore plus présente en Belgique francophone qu'en Flandre.”
— Leen Van den Neste, ceo de vdk banque

LA BANQUE DES TRIPLES PENSEUR·EUSE·S

La conscience sociale de vdk banque n'est pas nouvelle. L'engagement social est ancré en elle depuis sa fondation en 1926. Aujourd'hui, cet engagement est complété par une forte conscience éthique et durable. L'argent que les épargnants et les investisseurs déposent chez vdk banque n'est investi que dans des projets bénéfiques pour leur région et la planète. Si l'on ajoute à cela le bon rendement pour l'épargnant, on arrive automatiquement à une triple réflexion : le rendement pour le client, pour sa région et pour la planète. vdk banque est bien plus qu'une banque d'épargne. Elle offre une gamme complète : des comptes à vue aux crédits et assurances, en passant par l'épargne et les investissements. La diversité de l'offre s'accompagne d'une grande diversité de clients. De tante Irma, qui connaît personnellement le directeur ou la directrice de l'agence de vdk banque depuis 40 ans, à Zahra, dont le premier salaire est versé sur un compte à vue de vdk banque. Tous et toutes connaissent le chemin qui mène à leur agence de vdk banque.

NOTRE APPROCHE PASSE PAR NOS AGENCES

Ces agences sont de plus en plus nombreuses. vdk banque veut être la banque où votre directeur·ice d'agence vous connaît personnellement et sait comment vous préférez effectuer vos opérations bancaires. C'est pourquoi, à contre-courant de la tendance, nous continuons à ouvrir des agences bancaires. Nous ne renions certainement pas nos racines qui sont ancrées en Flandre orientale, mais nous regardons désormais beaucoup plus loin. Avec nos premières agences à Bruxelles et des projets d'ouverture dans les villes principales de Wallonie, nous voulons être la banque éthique et durable par excellence avec une offre bancaire complète.



DIAMOND



AXA Investment Managers
AXA Belgium

PLATINUM



GOLD



SILVER



PARTNERS

