



Investment
Managers

PART OF
BNP PARIBAS
GROUP

/ Select

Collaborer
avec
AXA IM
Select

Document exclusivement réservé
aux intermédiaires financiers.

Table des matières

Pourquoi AXA IM Select ?	2
Qui sommes-nous ?	4
Que proposons-nous ?	5
Valeur ajoutée pour vous	6
Valeur ajoutée pour votre client	8
Nos stratégies d'investissement	10
La sélection des fonds et notre processus d'investissement en bref	12
Une équipe d'investissement expérimentée	13
Une communication régulière	14
Boostez notre collaboration: Simple Leads Activation	16

Bienvenue Chez

AXA IM Select

Madame, Monsieur,
Cher partenaire,

Nous sommes conscients des défis auxquels vous devez faire face pour offrir chaque jour le meilleur service à vos clients. Que vous préférerez vous concentrer sur les assurances IARD de vos clients, leurs placements ou les deux, une collaboration avec le gestionnaire de fortune AXA IM Select peut s'avérer le complément idéal à votre activité principale.

Nous sommes en effet convaincus que notre offre en architecture ouverte peut représenter une plus-value non négligeable pour votre activité, et que nous serons à même de proposer une solution d'investissement répondant à chacun des objectifs de vos clients.

Chacune des stratégies d'investissement d'AXA IM Select est conçue de manière à présenter une exposition à un large éventail de gestionnaires de fonds de premier plan. Vos clients bénéficient des compétences de quelques-uns des investisseurs les plus renommés et des sociétés d'investissement les plus performantes au monde. Ceux-ci sont sélectionnés et suivis minutieusement par notre équipe de professionnels en placements.

Nous ne travaillons pas avec des experts uniquement « en coulisses ». Nos chargés de relations sont également des professionnels du secteur. Ceux-ci se tiennent à votre disposition et celle de vos clients au quotidien.

En agissant en tant qu'apporteur pour AXA IM Select, vous offrirez à vos clients un service qualitatif supplémentaire, sans charge de travail additionnelle pour vous et assorti d'une attrayante rémunération.

Nous poursuivons continuellement un seul et même objectif : générer un rendement stable tout en maîtrisant les risques et surtout, répondre à vos besoins et objectifs, ainsi qu'à ceux de vos clients.

Cordialement,

Robert Bosmans

Directeur commercial
AXA IM Select Belgique



Pourquoi AXA IM Select ?



Nous sommes spécialisés dans la gestion en architecture ouverte. Nous concentrons nos ressources avant tout sur la radiographie et l'analyse des fonds et des gestionnaires, afin de composer des **solutions d'investissement diversifiées** basées sur nos observations.



Une plus-value pour vous : en agissant en tant qu'apporteur pour AXA IM Select, vous pouvez présenter à vos clients un service qualitatif supplémentaire, sans charge de travail additionnelle pour vous et avec une belle rémunération à la clé.



Une plus-value pour votre client : grâce à notre service de gestion discrétionnaire, nous offrons à votre client la tranquillité d'esprit : non seulement ses avoirs sont entre les mains d'experts, mais nous pouvons également lui venir en aide dans sa planification successorale, le tout à partir d'un montant très accessible de 100 000 euros.



Nos stratégies d'investissement associées à un profil de risque spécifique vous garantissent que les actifs de vos clients sont gérés à un niveau de risque qui leur convient. Une fois leur profil MiFID établi, vos clients pourront choisir parmi nos différentes stratégies d'investissement, celle qui leur correspond le mieux.



Une analyse rigoureuse des fonds et des gestionnaires, combinée à des contrôles du risque et un suivi du portefeuille stricts vous assure une sélection adéquate des investissements et des fonds .



Nos fonds sont gérés par l'une des plus grandes équipes du secteur en architecture ouverte, comptant globalement plus de **250 ans d'expérience en matière d'investissement.**



Grâce à nos différents moyens de communication, vous et votre client restez **informés en permanence.** Notre équipe de **chargés de relation** est également à votre disposition afin de répondre à toute question.



Grâce à notre approche « **Simple Leads Activation** », nous vous aidons à identifier au sein de votre clientèle, les profils susceptibles d'être intéressés par notre offre.



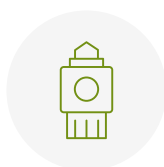
Qui sommes-nous ?

Notre cœur de métier est la création et la gestion de produits financiers autour d'une architecture ouverte. Nous recherchons et analysons des fonds externes, et développons des solutions d'investissement simples et intégrées qui répondent aux besoins de vos clients. L'objectif de nos spécialistes est de parvenir à des rendements stables et durables.

L'histoire d'AXA IM Select



Création d'AXA Private Management en Belgique en **2001**



Création d'Architas à Londres en **2008**



Un nom inspiré par l'architecture. Créé pour être le spécialiste de la gestion en architecture ouverte pour **le Groupe AXA**



Collaboration en **2015** d'Architas UK avec AXA Private Management France et Belgique



En **2025**, acquisition d'AXA IM par le Groupe BNP Paribas, créant un gestionnaire d'actifs figurant dans le Top 10 mondial et marquant le début d'un partenariat stratégique à long terme avec le Groupe AXA



Création d'AXA IM Select en Belgique en **2024**. La marque Architas disparaît



Le 1er janvier **2023**, l'entité AXA IM Architas est créée afin de regrouper toutes les activités de gestion d'actifs du groupe AXA au sein du périmètre d'AXA IM



En **2020**, le groupe AXA mandate Architas afin de gérer la totalité de ses produits branche 23

Que proposons-nous ?

Votre client n'a pas de temps à consacrer à la gestion de ses actifs financiers ? Ou il ne dispose pas des connaissances nécessaires pour pouvoir le faire ? **Grâce à notre service de gestion discrétionnaire**, nos experts se tiennent à sa disposition.

Que votre client soit à la recherche de rendement, qu'il souhaite sécuriser sa retraite ou optimiser son avenir financier et celui de sa famille, nous analyserons ensemble comment lui proposer la solution la plus adaptée.

En confiant son patrimoine à AXA IM Select dans le cadre d'un contrat de gestion discrétionnaire, votre client nous délègue la gestion de son capital. La gestion de patrimoine est un service proposé par AXA IM Select qui ne constitue pas un produit d'assurance. Nos experts vont construire et gérer son portefeuille conformément à la stratégie d'investissement qu'il aura choisie.

Comme vous, nous savons que chaque client est différent. Nous proposons dès lors une stratégie d'investissement adaptée à chaque niveau d'appétit au risque. Nous disposons ainsi de six stratégies d'investissement, adaptées aux connaissances, à l'horizon de placement, à l'expérience du client ainsi qu'au niveau de risque qu'il souhaite accepter.

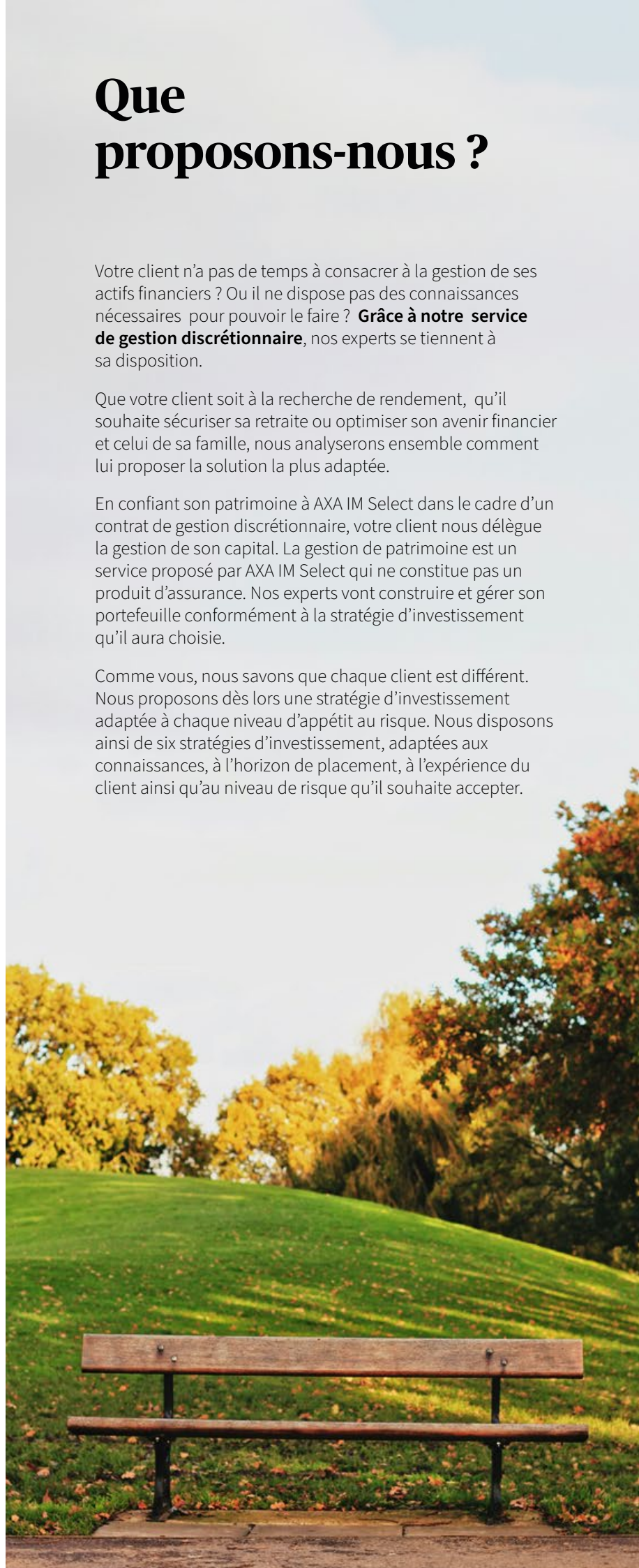


AXA Private Management devient Architas S.A. le 1er janvier **2016**

Avec l'intégration d'Architas Solutions, la valeur d'Architas passe à **43 milliards d'euros**



Expansion vers l'Asie en **2018**



Valeur ajoutée pour vous

Collaborer avec AXA IM Select est très simple : vous pouvez continuer à vous concentrer sur votre activité principale tout en proposant un service qualitatif supplémentaire à vos clients et ce, sans aucune charge de travail additionnelle. En tant qu'apporteur, vous devez seulement nous présenter à votre client. Nous nous chargeons de la gestion et du suivi de son portefeuille.



Aucune charge de travail additionnelle

En tant qu'apporteur pour AXA IM Select, vous travaillez dans le cadre d'une convention d'apport. C'est votre chargé de relations qui assure l'analyse des besoins, le profilage MiFID, la rédaction du contrat et le suivi complet de la relation avec le client.



Un service fiable

AXA IM Select gère plus de 29 milliards d'euros.

Grâce à notre architecture ouverte, nous sélectionnons les fonds de plus de 40 gestionnaires de fonds. Il n'est plus nécessaire pour vous d'être un spécialiste dans chaque secteur, région géographique ou classe d'actifs.



Une rémunération attrayante

Vous percevez une commission d'apport de 4,80 % répartie sur 12 ans. Cela correspond à une commission annuelle de 0,40 % sur chaque nouveau versement effectué. Vous percevez votre première commission au début du trimestre qui suit le premier versement du client.



Une assistance en matière de planification successorale

Grâce à notre collaboration avec des experts indépendants, nous proposons une aide à la planification pour la globalité du patrimoine de votre client. Vous n'avez donc pas besoin d'être vous-même un spécialiste pour aider vos clients à planifier la transmission de leur patrimoine aux générations suivantes.

Le schéma ci-dessous illustre clairement quand et comment vous interviendrez dans le cadre de notre collaboration.

En tant qu'apporteur, quand intervenez-vous dans le processus ?



Introduction

Après avoir informé brièvement votre client au sujet d'AXA IM Select, vous le présentez à AXA IM Select. Cette rencontre peut avoir lieu à votre bureau, au domicile du client ou dans nos bureaux.

Réunion

- ✓ Au sujet d'AXA IM Select
- ✓ Au sujet des building blocks
- ✓ Elaboration du profil MiFID

Concertation concernant l'investissement

Lors de cette première prise de contact, nous expliquons à votre client qui nous sommes, quelle est notre manière de travailler et la façon dont nous composons nos produits. Lorsque votre client est convaincu, nous établissons son profil MiFID, il choisit sa stratégie d'investissement et nous préparons la suite des documents nécessaires.

Réunions & Rapports

- ✓ Rapport trimestriel
- ✓ Actualisations
- ✓ Réunions

Suivi

Votre client sera régulièrement informé de l'évolution de ses placements et de la situation des marchés financiers. Il recevra chaque mois notre bulletin d'information, l'Investment News, accompagné d'un rapport sur la stratégie qu'il a choisie. Il disposera également d'un rapport trimestriel concernant son ou ses portefeuille(s) individuel(s), et a la possibilité de prendre rendez-vous durant l'année avec son chargé de relations.

Valeur ajoutée pour votre client

Si votre client ne dispose pas de suffisamment de temps ou de connaissances pour investir lui-même et que vous êtes d'avis que les patrimoines plus importants méritent une approche spécifique, nos experts se feront un plaisir d'aider votre client.



L'architecture ouverte

Nous diversifions le portefeuille de votre client en le répartissant sur une quarantaine de gestionnaires de fonds.

En « ne mettant pas tous les œufs dans le même panier », nous répartissons les risques d'investissement sur différents classes d'actifs, zones géographiques, secteurs, styles et gestionnaires.



Un système de frais tout compris

Pour un client AXA IM Select, il n'y a pas de frais d'entrée ou de sortie, ni de frais de transaction ou de garde. Le client ne paie que des frais de gestion de 1,75 % pour les fonds d'actions et de 1,25 % pour les fonds obligataires. En outre, nous ne percevons pas de rétrocessions : celles-ci sont, le cas échéant, réinvesties dans les fonds.



Un investissement minimal

Chez AXA IM Select, nous voulons rendre la gestion discrétionnaire de patrimoine plus accessible. C'est pourquoi nous appliquons un seuil d'entrée inférieur à celui des autres gestionnaires de patrimoine : 100 000 euros.



Un capital disponible à tout moment

Votre client doit faire face à une dépense importante et imprévue ou une opportunité financière se présente soudainement ? Pas de panique : son capital est toujours disponible et valorisé en fonction des conditions du marché. Ce capital n'est donc cependant jamais garanti. Les risques varient selon les stratégies d'investissement, disponibles en fonction du profil Mifid de vos clients.



Une assistance en matière de planification successorale

Grâce à notre collaboration avec des experts indépendants, nous offrons à vos clients une assistance dans la planification de leur patrimoine global. Ensemble, nous dressons un inventaire complet de la situation familiale et patrimoniale de votre client afin de déterminer ses souhaits et ses objectifs et comment les atteindre.



Nos stratégies d'investissement

Avec l'aide de son chargé de relations, votre client réalise d'abord l'inventaire de sa situation financière, de ses connaissances et de son expérience en matière de placements ainsi que de ses objectifs d'investissement. Sur cette base, ils déterminent ensemble **la gamme des stratégies d'investissement en adéquation avec le niveau de risque** que votre client est disposé à prendre.

Le portefeuille de votre client est construit autour de nos **4 building blocks** en fonction de cette stratégie d'investissement. Le résultat est un **assortiment de fonds** dans lequel pratiquement toutes les classes d'actifs, régions, thèmes, styles et secteurs sont représentées.



Type de gestion: Discretionnaire

Stratégie d'investissement



Conservatrice



Défensive



Neutre



Dynamique



Agressive



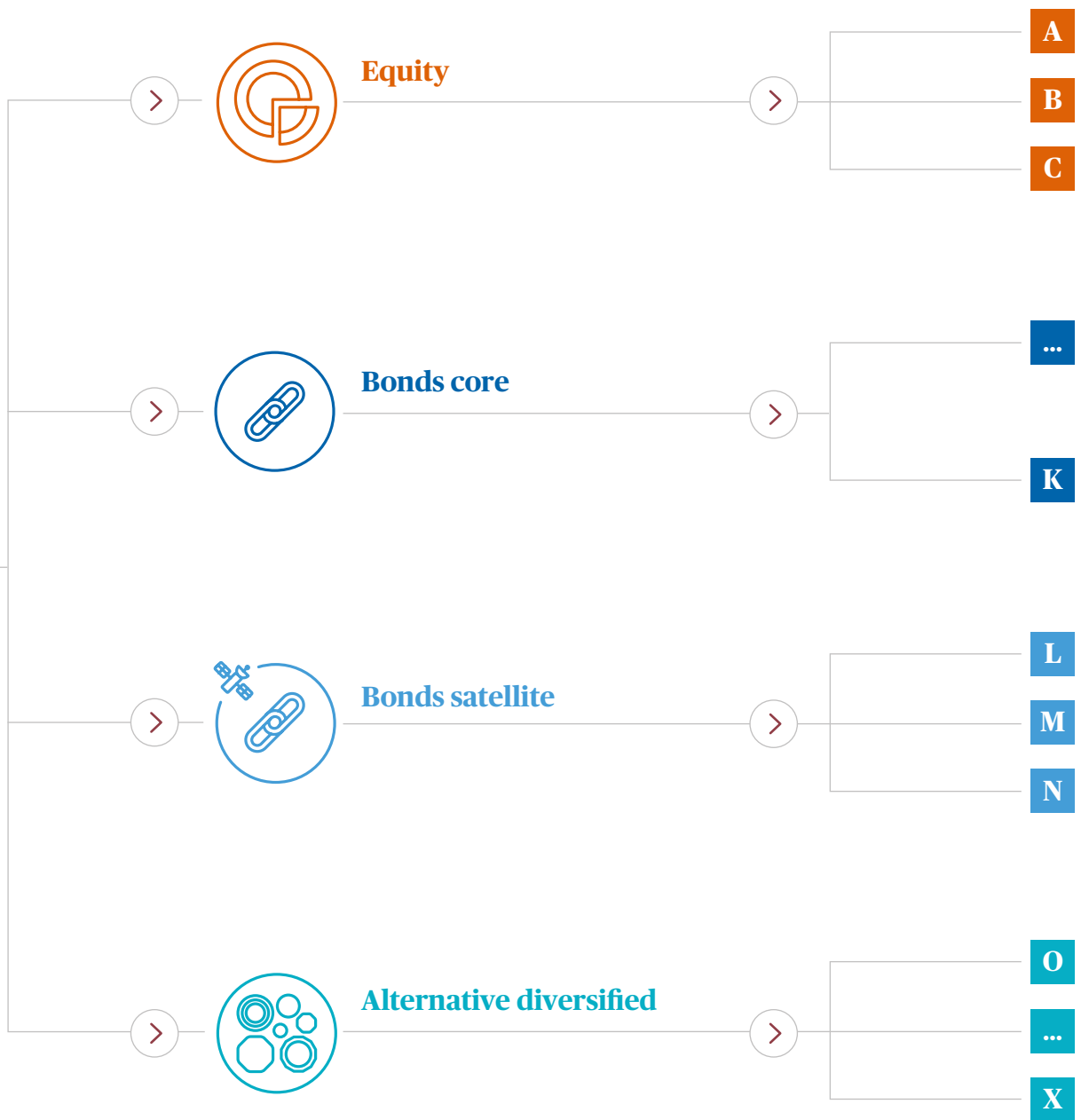
Allocation flexible

La stratégie d'investissement choisie par votre client dépend :

- ✓ de ses réponses au questionnaire MiFID
- ✓ du degré de risque qu'il souhaite accepter

> **Building blocks**

> **Fonds sous-jacents**



La sélection des fonds et notre processus d'investissement en bref

Cinq étapes cruciales se succèdent lors de la sélection des fonds et de notre processus d'investissement.

1

Lignes de force et allocation des actifs

- Objectifs et politique d'investissement
- Allocation des actifs

2

Présélection de fonds

- Rechercher des gestionnaires qui ont du talent et pas seulement de la chance

3

Sélection des fonds

- Analyse qualitative
- Recommandation de fonds
- Forum d'approbation des fonds

4

Composition du portefeuille

- Considérations qualitatives

5

Suivi et gestion du risque

- Suivi des fonds et des gestionnaires

Une équipe d'investissement expérimentée

L'équipe d'investissement d'AXA IM Select se concentre principalement sur l'examen et l'analyse des fonds pour la composition de nos solutions d'investissement diversifiées en architecture ouverte.

AXA IM Select a recruté des collaborateurs talentueux issus du secteur financier ou autre pour constituer une solide équipe d'investissement, composée de spécialistes de la recherche et de la sélection des gestionnaires, de la gestion et du suivi des fonds de fonds.

Chaque analyste est responsable d'un nombre limité de secteurs, de régions et de classes d'actifs, et identifie ce qu'il ou elle pense être les meilleures opportunités d'investissement pour composer nos portefeuilles en architecture ouverte.

La combinaison des expériences et des spécialisations au sein de notre équipe garantit l'apport d'une dose saine d'analyse et de débat critiques lors de l'évaluation et de la sélection des fonds.

Là où la plupart des gestionnaires en architecture ouverte ne représentent qu'une petite partie d'une plus grande société d'investissement, AXA IM Select se consacre totalement au développement de solutions en architecture ouverte pour ses clients.

L'équipe a bâti une solide relation professionnelle avec un vaste éventail de gestionnaires de fonds de premier plan.

Comité d'investissement local

Les membres du comité d'investissement belge rassemblent les connaissances et l'expertise au sein du groupe pour ensuite appliquer une gestion active et positionner de manière optimale les portefeuilles en fonction des besoins locaux.

Domaines d'expertise des analystes en investissement d'AXA IM Select



Actions

- Asie
- Europe
- Marchés émergents
- Style de gestion spécifique (Croissance/valeur, secteurs, volatilité minimale, capitalisation boursière)
- Amérique du Nord
- Royaume-Uni



Obligations

- Obligations d'Etat/ d'entreprises dans le monde entier (solvabilité élevée)
- Obligations liées à l'inflation
- Obligations d'État/ d'entreprises des marchés émergents
- Obligations à haut rendement
- Obligations convertibles

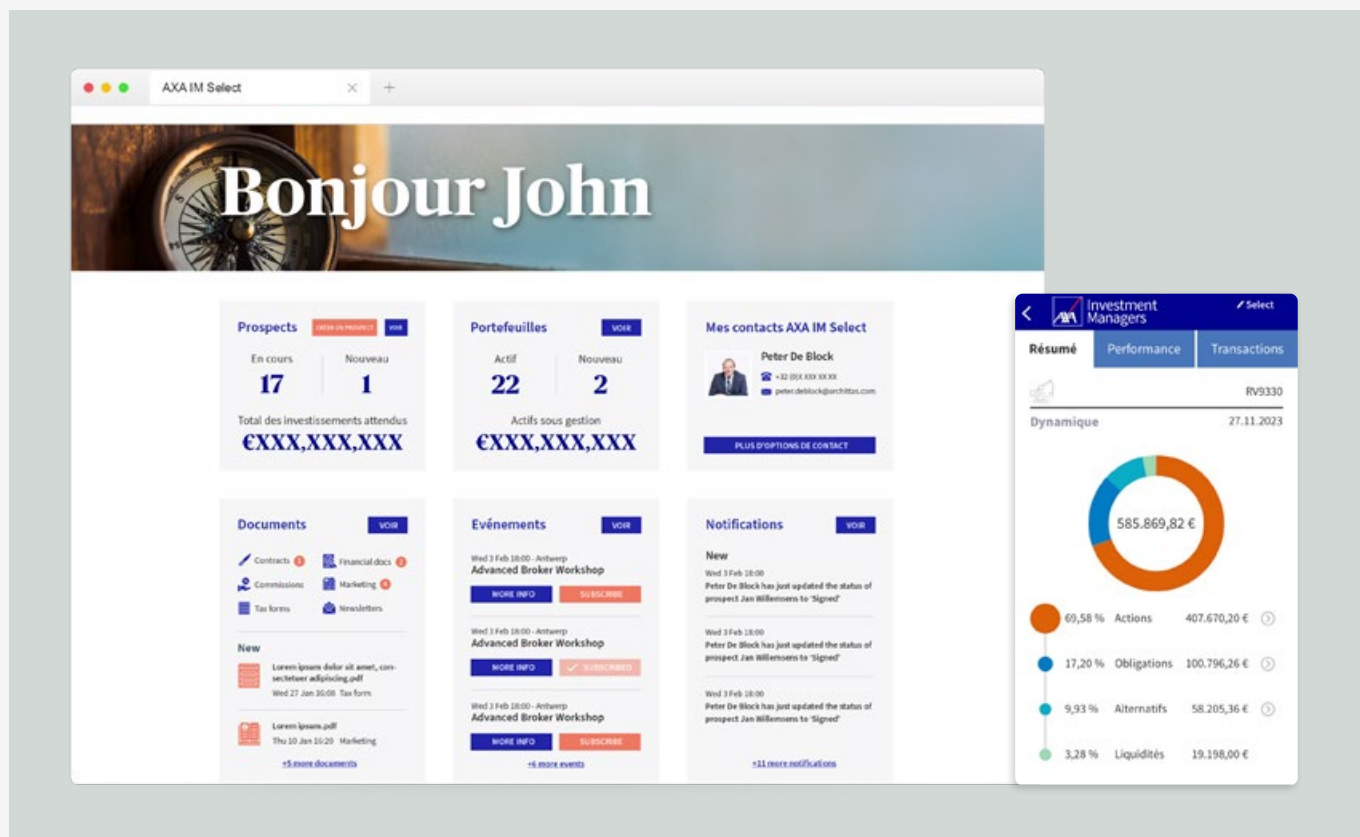


Autres

- Rendement absolu – actions & obligations
- Liquidités – marchés monétaires / devises
- Actifs réels (immobilier, infrastructure)
- Matières premières -or
- Gestion passive
- Investissements alternatifs

Une communication régulière

01 Au quotidien



Le portail apporteur

Grâce à cette plate-forme d'information sécurisée, vous trouvez en un seul lieu toutes les informations utiles au développement de votre relation d'affaires avec AXA IM Select.

Application " My AXA IM Select"

Grâce à l'application My AXA IM Select, vos clients peuvent consulter les détails de leur(s) portefeuille(s) AXA IM Select où et quand ils le désirent via leur smartphone ou leur tablette ou confortablement installé à la maison, à partir de leur ordinateur.

02 Mensuellement



Investment News

Vous et votre client recevez chaque mois le bulletin d'information Investment News, qui fait le point sur les événements survenus sur le plan macroéconomique.

Rapport de la stratégie d'investissement

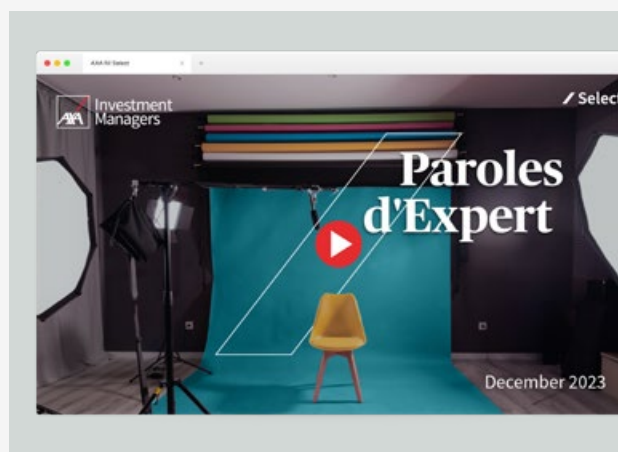
Les clients reçoivent avec leur Investment News, le rapport concernant leur stratégie d'investissement. Quels fonds ont été achetés et quelles positions ont été réduites ?

04 Annuellement

Entretien personnel

Votre client peut planifier un contact personnel ou téléphonique avec son chargé de relations annuellement. Cela lui permettra de s'assurer de manière continue que notre approche reste adaptée à l'évolution des besoins.

03 Trimestriellement



Vidéo «Paroles d'expert»

Vous et vos clients recevez par e-mail une vidéo dans laquelle notre responsable de la gestion de portefeuille aborde les récents événements survenus sur le marché économique et leurs conséquences sur les rendements.



Rapport trimestriel

À la fin de chaque trimestre, vos clients reçoivent un aperçu de leur(s) portefeuille(s) par courrier postal. En cas de question, ils peuvent naturellement prendre contact avec leur chargé de relations. Celui-ci reste à leur disposition.

Boostez notre collaboration: Simple Leads Activation

Comment pouvons-nous vous aider à identifier au sein de votre clientèle, les profils susceptibles d'être intéressés par notre offre ?

Etant en permanence à l'écoute de vos clients, vous recueillez de nombreuses informations utiles (comme des projets de vente d'un immeuble, une assurance groupe qui arrive bientôt à échéance, une personne ayant récemment reçu un héritage, etc). Il serait dommage de ne pas les exploiter dans l'intérêt de vos clients.

Grâce à notre approche « Simple Leads Activation », nous vous assistons dans la recherche de prospects pour notre gestion discrétionnaire de patrimoine.



Vous établissez une liste des prospects possibles

En fonction de la connaissance que vous avez de vos clients, vous établissez une liste de prospects possibles pour AXA IM Select. Cette liste peut être établie, par exemple, sur la base:

- de critères sociodémographiques (par ex. l'âge, la catégorie professionnelle)
- du cycle de vie (par ex. la vente de l'habitation familiale, l'épargne-pension venant à échéance)
- de la détention de certains produits (par ex. l'assurance incendie d'une seconde résidence).



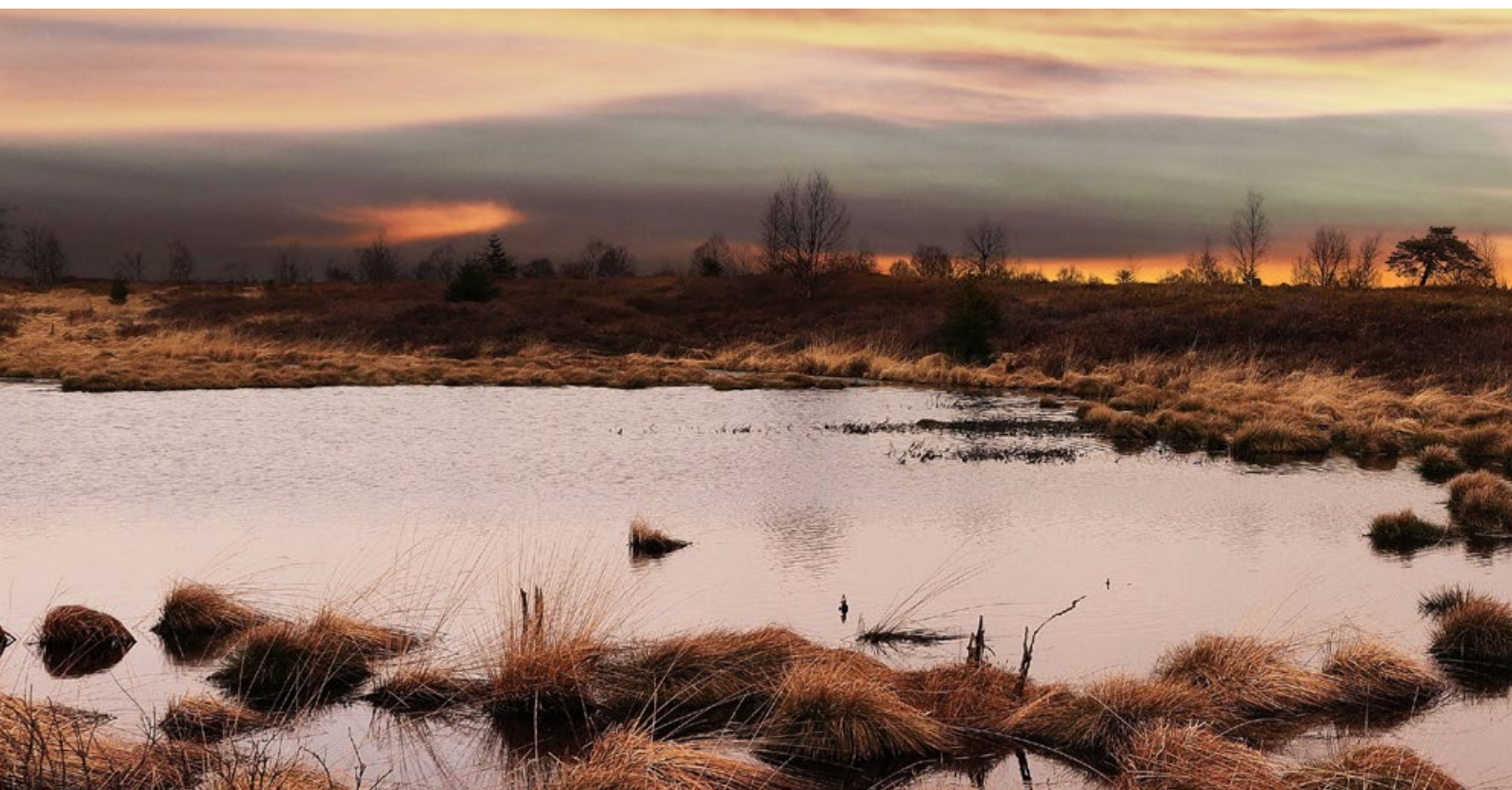
Vous envoyez une lettre ou un email à ces prospects

Afin de leur présenter brièvement AXA IM Select et leur proposer qu'un de nos chargés de relation les contacte par téléphone pour fixer rendez-vous en vue d'une discussion plus approfondie.



Nous contactons ces prospects par téléphone

À l'aide d'un scénario préétabli, nous contactons par téléphone les prospects intéressés que vous nous avez transmis.





Nous fixons un rendez-vous entre le chargé de relations et le prospect

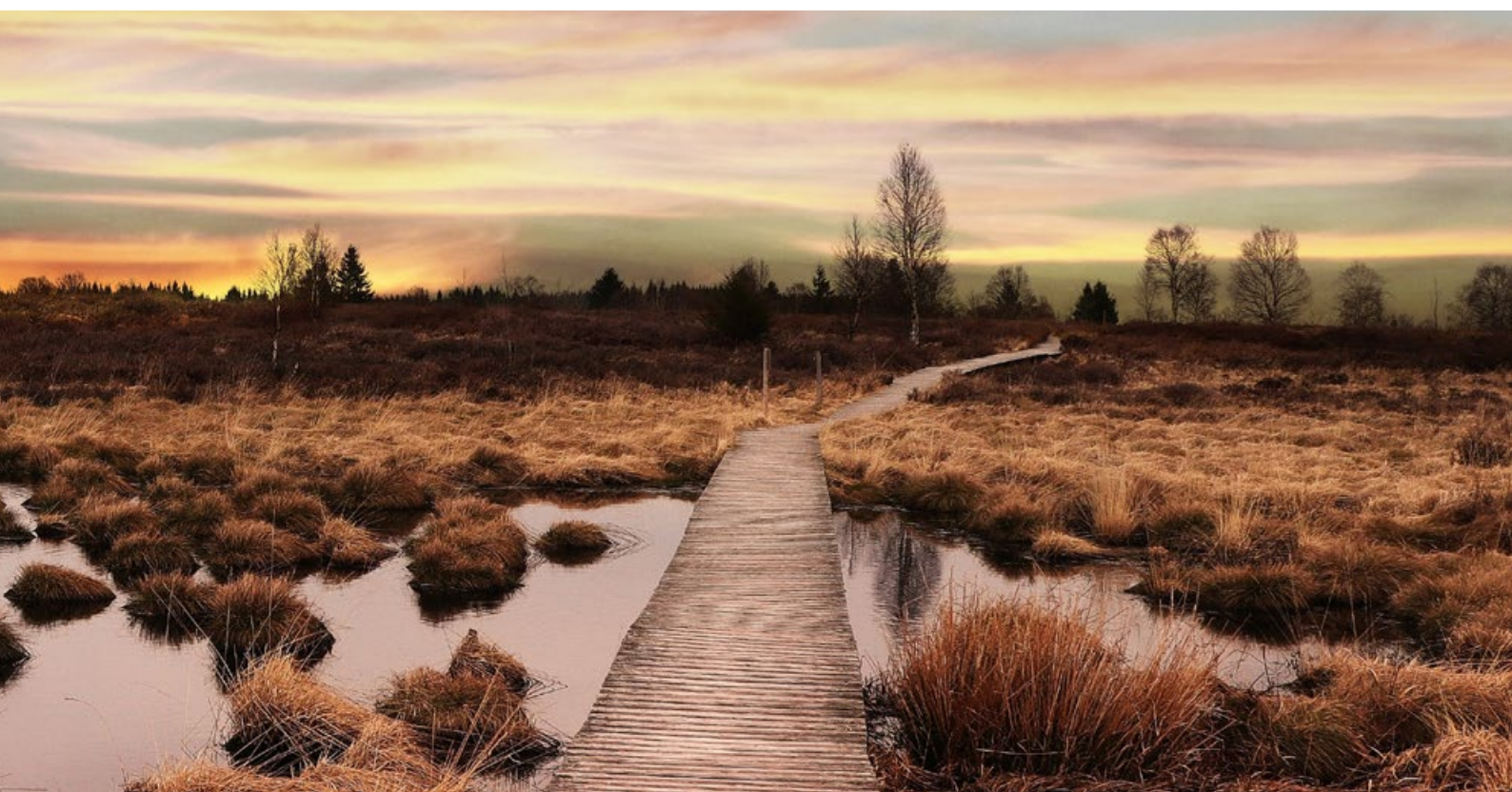
Vous souhaitez être présent(e) lors de la première rencontre avec le prospect? Vous préférez que cela ait lieu chez vous au bureau ? Tout cela est envisageable.

Il s'avère que les esprits ne sont pas encore mûrs pour investir à ce moment précis ? Pas de problème : nous serons conscients qu'il y aura une opportunité chez ce client dans un avenir proche et nous pourrons le recontacter par la suite, avec votre accord.



N'hésitez donc pas à prendre contact avec un de nos chargés de relations si vous souhaitez obtenir davantage d'informations ou démarrer une approche Simple Leads Activation avec nous.

Vous pouvez retrouver leurs coordonnées par régions sur <https://professional.select.axa-im.be/fr/lequipe/nos-charges-de-relations>



Pour en savoir plus :

<https://professional.select.axa-im.be/fr>

Informations importantes

Le présent document émane d'AXA IM Select Belgium SA, Place du Trône 1 à 1000 Bruxelles. Il ne renferme aucun(e) offre de services, recommandation ou conseil en investissement. Malgré le soin avec lequel ces informations ont été recueillies, il est possible que des erreurs ou des omissions soient présentes et AXA IM Select ne peut garantir l'exactitude, la pertinence ou l'exhaustivité des informations contenues dans ce document. AXA IM Select s'efforce de faire en sorte que les informations utilisées soient correctes au moment de la publication, mais ces informations peuvent être modifiées à tout moment. Les résultats obtenus dans le passé n'offrent aucune garantie pour l'avenir. Droits réservés. Ce document ne peut être publié, copié, transmis par e-mail ou enregistré de quelque manière que ce soit sans l'accord préalable d'AXA IM Select Belgium SA.

AXA IM Select Belgium SA
Place du Trône, 1
B-1000 Bruxelles