

# Portrait 2022





Entretien

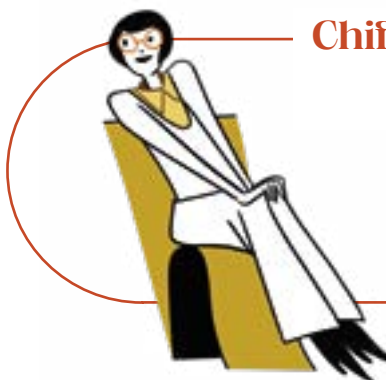
Pierre Ahlborn

page 2



Chiffres clés 2021

page 4



Une Banque  
*experte*

page 7

Une Banque  
*engagée*

page 15



Une Banque  
*à vos côtés*

page 20



*Eucart*

Une banque  
spécialisée  
en gestion de  
portefeuille



Entretien

**Pierre Ahlborn**

ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ  
DE LA BANQUE DE LUXEMBOURG




# Bien guider notre clientèle dans un contexte de crises internationales

**Q**uelles sont les conséquences sur la Banque de Luxembourg des différentes crises qui se succèdent à un rythme rapproché ?

L'histoire nous apprend que les crises sont bien souvent le résultat d'événements isolés dont l'enchaînement aboutit au déclenchement de chocs majeurs. Alors que la planète se remettait à peine de la crise financière de 2008, elle a été frappée par la pandémie de Covid-19, entraînant à son tour des problèmes logistiques, lesquels se sont accrus avec l'agression de l'Ukraine par l'armée russe. Le choc inflationniste et la crise énergétique qui en ont découlé ont contribué à dégrader la situation macro-économique à l'heure où la crise climatique devient, par ailleurs, chaque jour plus palpable. Cette situation a eu un effet négatif profond sur la qualité et le niveau de vie de nos populations, et notamment des personnes les plus vulnérables. Les risques de mécontentement social, voire de remise en question de nos systèmes politiques et économiques sont bien réels. Dans ce contexte particulier nous sommes bien sûr attentifs à ces questions géostratégique, sanitaire et humanitaire, car elles ont aussi une incidence non négligeable sur l'évolution des prix et des taux d'intérêt. Ces deux facteurs déterminent, en effet, le coût du crédit et la valeur relative de l'ensemble des actifs, qu'ils soient financiers ou boursiers.

**La Banque de Luxembourg a connu l'une de ses plus belles années en 2021. N'est-ce pas contracyclique par rapport à l'état de la planète ?**

Jamais, jusqu'à présent, les banques centrales n'ont imposé des taux courts et longs aussi bas. Avec le regain d'inflation




« Nous sommes particulièrement vigilants face aux risques de crédit et de marché qui découlent de la situation macro-économique et géostratégique afin de protéger au mieux le patrimoine de nos clientes et de nos clients. »

que nous connaissons, les taux réels sont désormais en territoire négatif, ce qui entraîne une forte érosion de la valeur des fonds liquides. Pour éviter cette déperdition de valeur, les épargnantes et épargnants ont cherché des alternatives pour leurs placements et investissements. L'évolution des taux d'intérêt est à l'origine de la hausse spectaculaire des actifs immobiliers et boursiers que nous avons observée. Cela a eu, par effet de ricochet, un effet inflationniste sur notre base d'actifs. Conjuguée à un développement commercial dynamique dans l'ensemble des domaines d'activité de la Banque, cette hausse a permis une évolution favorable de nos revenus. Si notre produit net d'intérêt continue d'être orienté à la baisse, nos commissions ont, pour leur part, connu une trajectoire différente. En 2021, notre produit net bancaire s'est inscrit en hausse.

Grâce à la maîtrise de nos frais généraux et à la croissance de nos revenus, nous avons eu l'opportunité d'obtenir des résultats et ratios aussi positifs que solides pour notre Banque.

**Votre activité connaît une évolution dynamique et votre clientèle fait preuve de grande fidélité. Comment l'expliquez-vous ?**

Nous agissons avec l'état d'esprit d'une Maison attentionnée. Nous tenons compte des intérêts de toutes nos parties prenantes et plaçons toujours l'humain au centre de notre action. Cet équilibre est essentiel. Depuis plusieurs années, nous nous efforçons d'augmenter la fréquence des contacts avec nos clientes et clients, convaincus qu'une présence proactive fait, sur la durée, une vraie différence. Si les moyens digitaux sont devenus des canaux de communication supplémentaires, nous avons toujours maintenu le lien avec notre clientèle dans le cadre de rendez-vous, de rencontres ou d'événements.



« Nous n'avons jamais sacrifié la qualité de la relation que nous offrons à nos clientes et à nos clients. »

Nous n'avons jamais cessé de dialoguer avec elle. Nos bulletins décryptant l'environnement économique et financier participent justement de cette logique. La fidélité et l'expertise de nos équipes, qui accompagnent nos clientes et clients sur de longues durées, constituent assurément un autre facteur différenciant. Ces relations sont généralement porteuses de confiance et permettent de développer une bonne dynamique d'accompagnement et de partenariat, ce que la fidélité de nos clients démontre.

**Quelles sont les perspectives de la Banque pour 2022 en matière de responsabilité sociétale d'entreprise (RSE) ?**

Notre démarche RSE repose sur des convictions fortes que les dirigeants de la Banque, ses actionnaires, ses collaborateurs et collaboratrices partagent. C'est un chemin qui doit nous guider vers une amélioration continue et mesurable. Nous agissons, par exemple, pour le développement des compétences de nos équipes et mettons l'accent sur l'élargissement de notre gamme en matière d'épargne responsable. Chaque année, nous publions notre rapport extra-financier qui relate nos progrès en matière de RSE. De manière plus générale, nos actions ont pour but de respecter les intérêts de l'ensemble de nos parties prenantes. Nous portons, à cet égard, une attention particulière aux talents qui composent notre effectif.



Maintenir  
le lien avec  
nos clients



**1 023** M€

EN FONDS PROPRES



RATIO DE LIQUIDITÉ **125,8** %

RATIO DE SOLVABILITÉ **23,93** %

PRODUIT NET BANCAIRE CONSOLIDÉ **331,6** M€

CRÉDITS ACCORDÉS À LA CLIENTÈLE **3 732** M€



BÉNÉFICE NET CONSOLIDÉ **84,1** M€

DÉPÔTS CLIENTS **86 247** M€

DONT ESPÈCES **12 177** M€ TITRES **74 070** M€



17 ans : ancienneté moyenne d'un conseiller ou d'une conseillère à la Banque de Luxembourg



La Banque de Luxembourg adresse ses expertises à trois familles de clients : les clients privés, les entreprises et entrepreneurs et les clients professionnels.

Les solutions que nous leur proposons visent à les accompagner dans la gestion et la transmission de leur patrimoine, à leur permettre de réaliser leurs projets et à les aider dans le développement de leur activité entrepreneuriale.

# Une Banque experte

Clients privés

# La confiance au cœur de la relation



**Luc Rodesch**

RESPONSABLE CLIENTS PRIVÉS

Dans un environnement en mutation constante, notre rôle consiste à accompagner nos clientes et nos clients avec agilité, à leur proposer des solutions personnalisées et à leur offrir un conseil parfaitement en phase avec leurs besoins.

**TOUR D'HORIZON.**

**D**ans un monde toujours plus complexe, il est indispensable de comprendre parfaitement les attentes de nos clientes et de nos clients afin d'être en mesure de les accompagner dans la préservation, la gestion et la transmission de leur patrimoine dans une vision de long terme et, le cas échéant, sous un angle transnational. C'est pourquoi, nous avons fait le choix d'entretenir avec chaque client une relation personnalisée fondée sur le dialogue et la transparence, considérant que chaque histoire est unique. L'objectif ? Être capable, quelles que soient les circonstances, de leur apporter des solutions adaptées à leurs problématiques et à la globalité de leur situation patrimoniale, y compris dans le domaine de la fiscalité multi-juridictionnelle.

## **Faire vivre le concept de Maison attentionnée**

Pour nous, la confiance est essentielle. Jour après jour, nous la bâtissons en étant aux côtés de nos clientes et de nos clients à la manière d'un *Family Office*.

Nous attachons, en effet, une attention particulière à la prise en compte de leur histoire, de leur projet de vie et de leurs valeurs, convaincus que le patrimoine immatériel est tout aussi important que le patrimoine matériel. Pour nous, chaque situation est unique et mérite des solutions spécifiques. En tant que Maison attentionnée, nous plaçons l'écoute au cœur de notre accompagnement et cultivons vis-à-vis de nos clients la neutralité de nos conseils. Cette bienveillance fait notre différence.

## **Privilégier la relation humaine**

Si le digital prend assurément de l'importance, il n'a pas vocation à se substituer à la relation humaine. Nos conseillères et nos conseillers constituent en effet la clé de voûte de la relation avec notre clientèle privée qui fait valoir son attachement à cette continuité. C'est pour cela que nous n'avons cessé, tout au long de cette crise, d'intensifier les relations que nous entretenons avec nos clientes et nos clients.

« Sans vouloir nier son importance, nous restons convaincus que le digital n'a pas vocation à se substituer à la relation humaine, qui reste au cœur de notre accompagnement. »



# PAROLE DE CLIENTE

## Josannette (Josée) Loutsch-Weydert

LUXEMBOURG

JOSANNETTE  
LOUTSCH-WEYDERT  
FAIT CONFIANCE  
À LA BANQUE DE  
LUXEMBOURG QUI  
L'ACCOMPAGNE DEPUIS  
PLUS DE 20 ANS DANS  
TOUS SES PROJETS.  
TÉMOIGNAGE.

**D**epuis trois générations, ma famille entretient des liens amicaux avec la Banque de Luxembourg. Pour autant, mon mari et moi étions, au départ, tournés vers d'autres banques. La qualité de service nous ayant déçus,

la Banque de Luxembourg s'est rappelée à notre souvenir. Mais, du fait de cette mauvaise expérience précédente, nous avons décidé de nous montrer prudents, en ne plaçant d'abord qu'une petite partie de notre patrimoine à la Banque de Luxembourg, afin de nous rendre compte, par nous-mêmes, de l'attention qui nous était portée. Nous avons très vite réalisé combien être une Maison attentionnée n'est pas une simple promesse mais un engagement profond pour la Banque de Luxembourg.

Au-delà du professionnalisme et de l'expertise, irréfutables, les qualités relationnelles, si essentielles pour moi, sont au rendez-vous : une écoute sincère, un accueil soigné, un intérêt authentique. En plus de 20 ans, je n'ai eu que deux conseillers ! Je peux compter sur leur parfaite connaissance de mes attentes comme de mes projets. La priorité de ma conseillère est de m'apporter des solutions pensées pour moi et non de m'imposer des offres toutes faites. J'apprécie aussi la fibre philanthropique de la Banque qui touche une corde sensible chez moi et me confirme que nous partageons les mêmes valeurs. Comme j'ai toute confiance dans ma Banque, j'ai décidé d'y domicilier ma fondation. Ce projet me tient vraiment à cœur et c'est précieux de savoir qu'il en est de même pour ma conseillère et, à travers elle, pour toutes les équipes de la Banque.

### 2021, une année porteuse

Plusieurs avancées ont marqué l'année 2021, à commencer par l'intérêt croissant de nos clientes et de nos clients pour des sujets environnementaux, sociaux et de gouvernance, dits ESG. Par ailleurs, dans un contexte de hausse des marchés boursiers, la gestion sous mandat, qui permet de déléguer la gestion de portefeuille à nos spécialistes et de s'affranchir d'un suivi quotidien de ses investissements, a encore pris de l'ampleur. Celle-ci représente désormais 40 % des encours et plus de 8 milliards d'euros. À noter aussi les réalisations déployées pour simplifier la vie de nos clients avec le lancement d'*Apple Pay* et, pour nos clients belges, la solution d'authentification *itsme*.

### De belles perspectives pour 2022

En 2022, nous allons accompagner, grâce à une offre spécifique, les *Grands Clients Familiaux* qui souhaitent investir dans des classes d'actifs alternatifs tels que le *Private Equity*, d'où le lancement d'un fonds dédié avec Ardian et EQT. Nous allons aussi mettre l'accent sur l'accompagnement de nos clientes et clients dans la transmission de leur patrimoine, à l'heure où la génération X prend la relève de celle du baby-boom. Enfin, dans l'optique d'améliorer l'expérience digitale, un nouvel espace bancaire en ligne leur sera proposé avec une ergonomie innovante et une facilité d'utilisation.

NOS SERVICES

- Gestion de portefeuille en fonds BL, lignes directes et fonds externes
- Conseils en investissement
- Accompagnement patrimonial
- Solutions de financement hypothécaires et sur mesure
- Philanthropie



SCANNEZ-MOI



# Un accompagnement à la manière d'un banquier privé

Nous avons construit une offre à destination des entreprises familiales luxembourgeoises, des PME et des spécialistes du secteur immobilier, qu'il s'agisse de promoteurs, de constructeurs ou d'investisseurs. Notre objectif : les accompagner sur toutes les dimensions de leurs projets, de façon proactive et attentionnée.

## EXPLICATIONS.

**L'**accompagnement que nous proposons aux entreprises et aux entrepreneurs se fonde sur la relation attentionnée que nous nous efforçons de construire avec chacune d'elle et chacun d'eux.

### **Dispenser du conseil à forte valeur ajoutée**

Chaque conseillère ou conseiller ne suit qu'un nombre limité de clientes et de clients, avec lesquels il échange régulièrement afin de connaître leurs besoins et attentes. Cette relation de proximité nous permet de proposer à chaque client les meilleures approches pour contribuer au développement de son entreprise et favoriser sa transmission, que ce soit au sein de sa famille ou à des investisseurs.

### **Conserver des liens étroits**

Malgré les aléas liés à la crise sanitaire, nous n'avons cessé de garder le contact avec nos clientes et clients et d'aller à leur rencontre.

Nous avons agi de manière proactive afin de suivre l'évolution de leur situation, d'anticiper leurs besoins et de les éclairer sur les aides publiques auxquelles ils pouvaient prétendre dans le cadre de la relance. Nous avons aussi su répondre aux besoins de financement du marché immobilier et être aux côtés de l'économie locale en jouant notre rôle de conseil et de facilitateur. Enfin, nous avons continué à promouvoir nos programmes d'accompagnement, tant vis-à-vis de la *Next Generation*, via notre Académie d'été, que pour les jeunes actifs dans l'entreprise, via le *Family Business Junior Executive Program*.

Cette mise en relation entre pairs vise à faciliter la préparation des phases de transmission et à sensibiliser la génération suivante aux enjeux patrimoniaux.



**Pit Linster**

RESPONSABLE ENTREPRISES  
& ENTREPRENEURS

## PAROLE DE CLIENT

### Benoit Henckes

CEO, UNITED CAPS - LUXEMBOURG

« Nous entendons faire la différence en conjuguant démarche de conseil, logique d'anticipation et proximité au long cours. »

**N**ous étions en contact depuis déjà plusieurs années avec la Banque de Luxembourg mais nous n'entretenions pas pour autant de relation commerciale et ne faisons pas appel à ses services bancaires. Il y a un peu plus

d'un an et demi, nous avons décidé de revoir le mode de financement de nos investissements productifs pour nos différentes usines européennes. Il faut savoir qu'une partie de ces investissements se font désormais via notre holding, logée au Luxembourg. C'est pourquoi, à la faveur de cette opportunité, nous avons décidé d'élargir notre *pool* de partenaires bancaires et, par là même, de faire appel à la Banque de Luxembourg. Une fois la relation initiée, nous avons été agréablement surpris par la réactivité et la simplicité de la Banque. Réactivité, puisque la Banque répondait rapidement

et de manière circonstanciée à nos demandes, simplicité, dans la mesure où la Banque construit sa relation sur des processus qui se veulent efficaces et dénués de toute complexité. Ces deux paramètres nous ont évidemment séduits car ils sont plutôt rares dans le monde bancaire actuellement. J'ajoute que chez UNITED CAPS, entreprise spécialisée dans les bouchons et les solutions d'emballage, nous disposons d'une structure corporate relativement légère.

Pour finir, je dirai que la coopération que nous avons avec la Banque de Luxembourg s'inscrit dans le prisme de l'efficacité. L'approche globale de la Banque constitue assurément un atout pour les entreprises familiales qui recherchent effectivement un accompagnement personnalisé, sur mesure et au long cours. Quant au panel de services offerts, il répond tout à fait à nos besoins et nous donne l'impression de ne pas être un numéro parmi d'autres, mais bien un client unique. C'est appréciable et totalement en phase avec ce que nous cherchions.

### Préparer l'avenir

À l'heure où la situation sanitaire semble s'éclaircir, nous allons intensifier notre présence auprès des entreprises à travers la Fédération des Artisans (FDA). Elle prendra la forme d'ateliers thématiques sur des sujets économiques, de rencontres et d'échanges au long cours avec un objectif précis : répondre précisément aux besoins et attentes de ces entrepreneuses et entrepreneurs, que nous prenons plaisir à accompagner.



- Solutions de financement pour accompagner le développement de l'entreprise
- Solutions d'investissement sûr pour la gestion des excédents de trésorerie
- Gestion quotidienne des flux financiers
- Accompagnement dans les différentes phases de la transmission



SCANNEZ-MOI

Clients professionnels

# Agir en véritable partenaire



**Fernand Reiners**

RESPONSABLE CLIENTS  
PROFESSIONNELS

Nous cultivons avec les sociétés de gestion une relation partenariale pérenne en apportant à chacune d'elles un accompagnement à haute valeur ajoutée.

**PANORAMA.**

**P**our les équipes qui accompagnent les clientes et les clients professionnels, la relation tissée avec les sociétés de gestion est avant tout une relation personnelle, construite avec des femmes et des hommes. Pour nous, il ne s'agit pas de nouer des contacts ponctuels, au gré de la commercialisation de produits ou de services, mais de bâtir un lien solide et authentique, renforcé au fil des projets. Nous envisageons notre rôle comme celui d'un partenaire de choix, concrètement utile pour ses clients.

## Partager notre technicité

Cette recherche d'utilité consiste à les guider, à les prendre par la main (« *hand holding* » selon l'expression consacrée anglo-saxonne) dès la conception et la mise en place de leur fonds d'investissement. Nous intervenons ainsi très en amont pour conseiller nos interlocutrices et interlocuteurs de la manière la plus objective et transparente possible, en mettant à leur disposition nos expertises et nos expériences. Nous aimons à dire que l'innovation naît souvent de nos échanges avec nos clientes et clients, qu'il s'agisse de la création, de l'adaptation ou de l'enrichissement d'une offre.

## Capitaliser sur nos avancées

Grâce à la confiance de notre clientèle, nous signons une excellente année 2021, avec 94,5 milliards d'euros d'actifs en dépôt dont quelque 70 milliards d'euros en tant que dépositaire pour fonds d'investissement, en hausse de plus de 15%. Nous répondons aux attentes d'une clientèle de fonds d'investissement luxembourgeois investis presque à part égale entre les fonds traditionnels en actifs liquides et les fonds à actifs privés (capital investissement immobilier, dette, microfinance, infrastructure...). Nous apportons également nos services de banque dépositaire à une clientèle de gestionnaires indépendants et de compagnies d'assurance. Notre capacité à répondre à une grande diversité de besoins nous positionne à la fois comme un acteur de niche et un partenaire de choix. Elle démontre, en outre, que ces services constituent un axe stratégique fort de notre Banque.

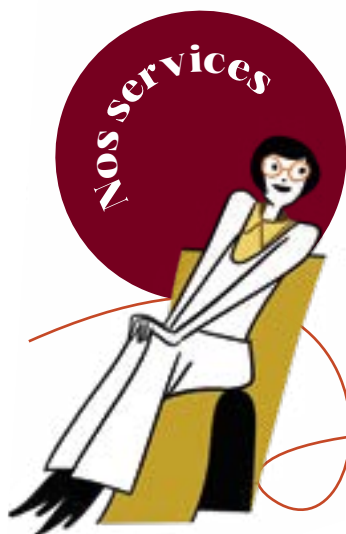
« Nous agissons toujours comme un partenaire local, fiable et durable pour nos clientes et nos clients professionnels. Avec son portefeuille équilibré de clients, la Banque se trouve idéalement positionnée comme un acteur de niche et un partenaire de choix. »

## CONVENTUM TPS

THIRD PARTY SOLUTIONS

À travers la marque Conventum TPS, partie intégrante de la BLI - Banque de Luxembourg Investments, société de gestion spécialisée dans le domaine des fonds UCITS et des fonds d'investissements alternatifs, nous offrons aux initiateurs de fonds, qui ne disposent pas d'une société de gestion à Luxembourg, l'ensemble des services de création, de gestion et d'administration de fonds.

Ces services leur permettent de se concentrer sur leur cœur de métier : la gestion d'actifs, le suivi de leur clientèle et la promotion de leurs activités.



- Assistance dans la création et le lancement de fonds d'investissement
- Services de banque dépositaire pour fonds d'investissement à actifs liquides et alternatifs
- Services de banque dépositaire pour des portefeuilles d'une clientèle privée ou d'assurances, gérés par des gestionnaires de patrimoine indépendants
- Services de domiciliation et de société de gestion
- Partenariats avec des prestataires de services d'administration, de comptabilité, d'évaluation et de reporting
- Accès privilégié à notre salle de marché



SCANNEZ-MOI

## PAROLE DE CLIENT

### Geert Noels

ECONOPOLIS - ANVERS (BELGIQUE)

GEERT NOELS A CRÉÉ ECONOPOLIS APRÈS LA CRISE DE 2008 AVEC L'OBJECTIF D'ACCOMPAGNER LES ACTEURS PRIVÉS ET INSTITUTIONNELS DANS LA GESTION DE LEUR PATRIMOINE. TÉMOIGNAGE.

**N**otre entreprise est animée par des convictions fortes telles que l'éthique, la transparence, et la primauté de l'humain. Ces principes, au cœur de notre stratégie et de nos actions, nous guident aussi dans la sélection

de nos partenaires financiers. Au-delà de l'accompagnement des clients et des clients qui partagent nos principes, il est essentiel pour nous de collaborer avec des personnes qui les font vivre au quotidien.

Nous gérons aujourd'hui quelque 3,5 milliards d'euros et sommes particulièrement fiers d'avoir été distingués récemment pour quelques fonds phares.

Après une première expérience d'un partenariat peu satisfaisant, nous nous sommes tournés vers la Banque de Luxembourg. C'est un acteur de petite taille mais qui nous apporte tout le professionnalisme dont nous

avons besoin. Nous sommes bien placés pour le savoir car nous travaillons aujourd'hui avec de nombreux métiers au sein de la même banque !

Surtout, au-delà de l'expertise, la Banque de Luxembourg nous prodigue une écoute attentive et une attention de chaque instant. Elle s'est engagée à nos côtés quand nous n'étions qu'une toute jeune entreprise, ce qui demande courage et détermination.

À chaque phase de notre développement, elle était là. Nos équipes respectives n'ont pas changé depuis 2015, ce qui facilite le contact, nourrit la compréhension et renforce la confiance. Ce socle était précieux pendant la crise sanitaire durant laquelle nous avons été contraints de digitaliser nos échanges. Dans ce contexte perturbé et malgré les difficultés logistiques, nos interlocuteurs sont restés disponibles et ont su s'adapter à la situation avec pragmatisme et agilité pour répondre à nos besoins. Nous sommes aujourd'hui très heureux de nous retrouver en personne : l'échange direct reste plus efficace et surtout plus agréable.

### Progresser et accélérer

Forts de ces résultats positifs, nous avons l'ambition de poursuivre notre progression sur chacune de nos activités, au plus près des attentes de nos clientes et de nos clients.

Sur le segment de la finance durable, sur lequel ils sont de plus en plus désireux de s'engager, nous leur proposons chaque année davantage de services pour fonds à impact, capitalisant sur la maîtrise acquise par notre Banque depuis plus d'une dizaine d'années. En 2022, nous poursuivons notre lancée en renforçant nos moyens humains et financiers.





Notre stratégie en matière de responsabilité  
sociétale d'entreprise s'articule autour  
de quatre axes qui fixent le cadre dans lequel  
nous agissons. Pour autant, notre démarche  
a vocation à se développer et à s'enrichir  
progressivement. Regard sur quelques-unes  
de nos avancées en 2021.

Une Banque  
*engagée*

# GARANTIR NOTRE PERFORMANCE SUR LE LONG TERME

Nous veillons à la réputation de la Banque de Luxembourg en conjuguant, au quotidien et dans la durée, culture de la conformité et bonne gouvernance.

Respect de la réglementation en vigueur, mise en place d'une communication transparente, composition diversifiée des organes de décision, gouvernance participative, autant de lignes de force qui font et fondent notre performance sur le long terme.

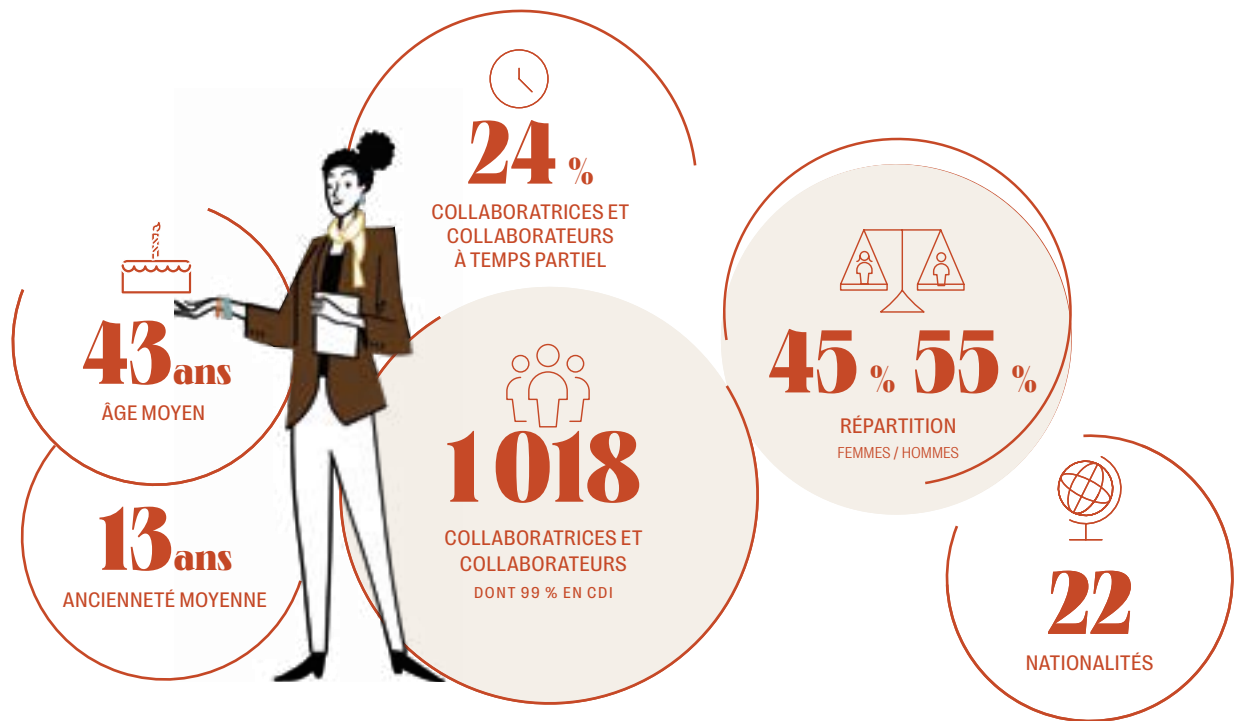
« En matière de RSE, nous voulons être exemplaires et créer un modèle d'affaires responsable dans lequel nos parties prenantes se reconnaissent. »



## Nos principales avancées 2021

À l'instar de notre actionnaire le Crédit Mutuel Alliance Fédérale, première banque à mission de France, nos statuts ont été modifiés au printemps 2021 avec l'objectif de « générer un impact social, sociétal et environnemental positif et significatif dans l'exercice de nos activités ».

Ainsi, nous avons renforcé notre gouvernance RSE avec la désignation d'un Responsable RSE et d'une équipe dédiée. La publication de notre premier rapport extra-financier a aussi vu le jour.



## Ressources Humaines

# NOUER DES RELATIONS HUMAINES ET DURABLES AVEC NOS ÉQUIPES

En tant que Maison attentionnée, nous plaçons la bienveillance au cœur de notre mode de fonctionnement. Les liens qui nous unissent à nos collaboratrices et collaborateurs se veulent durables et visent à renforcer leurs compétences sur la durée, à garantir leur bien-être et à promouvoir l'inclusion et l'égalité des chances.

### Nos principales avancées 2021

Nos collaboratrices et collaborateurs ont été sensibilisés aux problématiques du développement durable et de la responsabilité sociétale d'entreprise, tandis que nos équipes commerciales et les fonctions de contrôle ont été formées à la finance durable et aux évolutions réglementaires européennes. En matière d'inclusion, notre plan d'actions fait

de l'égalité femmes-hommes l'un des axes forts de nos recrutements. Dans le même temps, un projet de formation a été démarré pour former nos équipes aux biais de l'inconscient. Enfin, soucieux de les accompagner au mieux pendant la crise sanitaire, nous avons mené une enquête sur leur moral et leur bien-être.

*Social / sociétal*

# ACCOMPAGNER LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE, SOCIALE ET SOCIÉTALE

En tant qu'acteur économique engagé, nous accompagnons nos clientes et nos clients dans une approche responsable de l'investissement et de l'entrepreneuriat. Notre engagement se concrétise aussi sous la forme de relations de partenariat avec nos fournisseurs locaux. Enfin, nous développons des actions de mécénat et de bénévolat avec différents partenaires du secteur socioculturel, de la santé et du milieu associatif.

## **Nos principales avancées 2021**

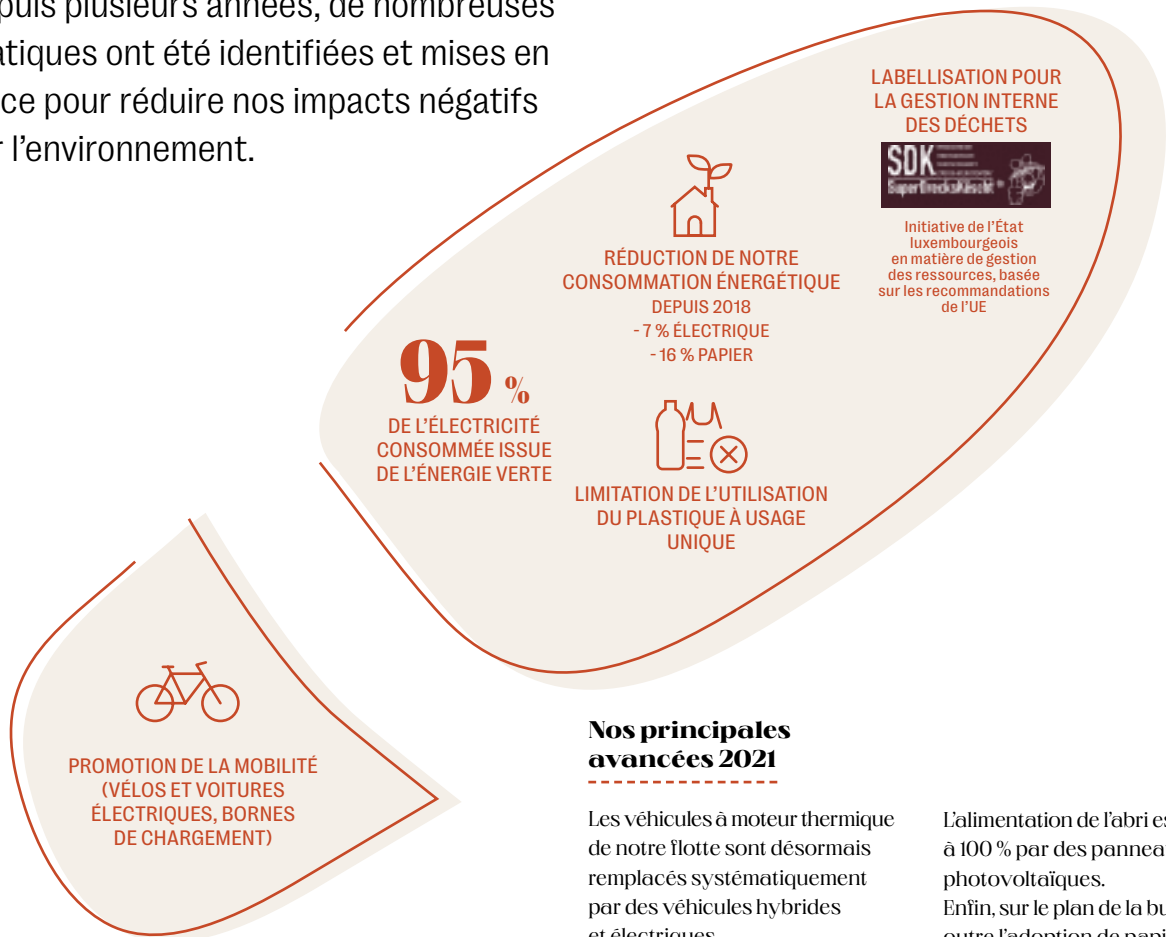
Notre offre inclut désormais un mandat de gestion dédié à l'investissement responsable. À ce jour, nous disposons de trois fonds labellisés ISR, qui représentent 24 % de nos actifs sous gestion. De nombreux clients ont ainsi été accompagnés dans leurs projets d'efficacité énergétique. Le partenariat mis en place avec Microlux, spécialisé

dans le microcrédit, vise à encourager et à soutenir les micro-entreprises dans leurs projets au Luxembourg. Notre soutien aux associations, dont nous sommes partenaires de longue date, s'est poursuivi sous la forme d'appui financier et de mécénat de compétences. Notre aide lors de cette année particulière a consisté à financer de nouveaux locaux, à accueillir des événements dédiés et à offrir du matériel de communication adapté.

« Nous avons l'ambition de proposer à nos clientes et clients des produits dont l'impact social, sociétal et environnemental est de plus en plus significatif. »

# RÉDUIRE NOTRE EMPREINTE

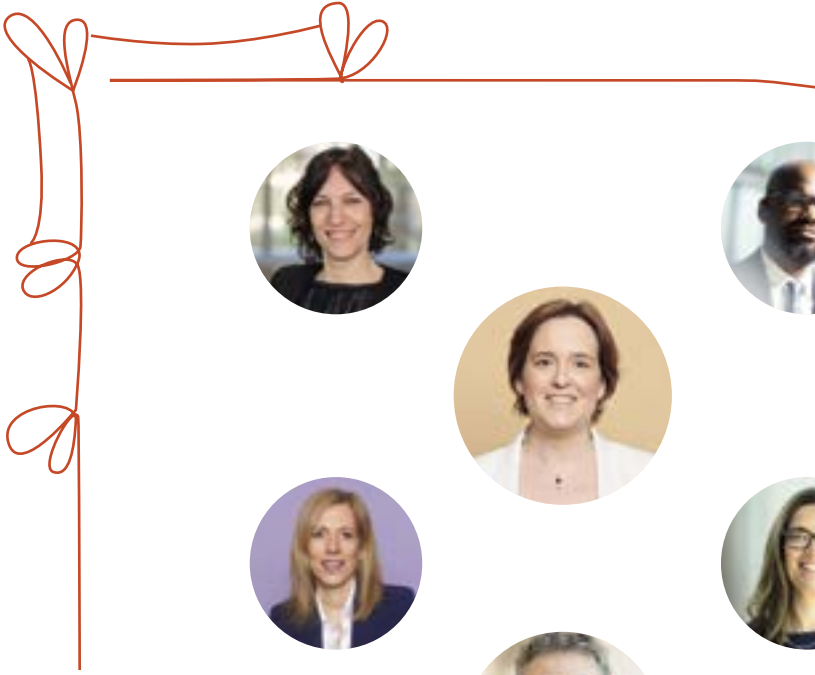
Comme toute entreprise, nous générons des impacts environnementaux par notre activité. Depuis plusieurs années, de nombreuses pratiques ont été identifiées et mises en place pour réduire nos impacts négatifs sur l'environnement.

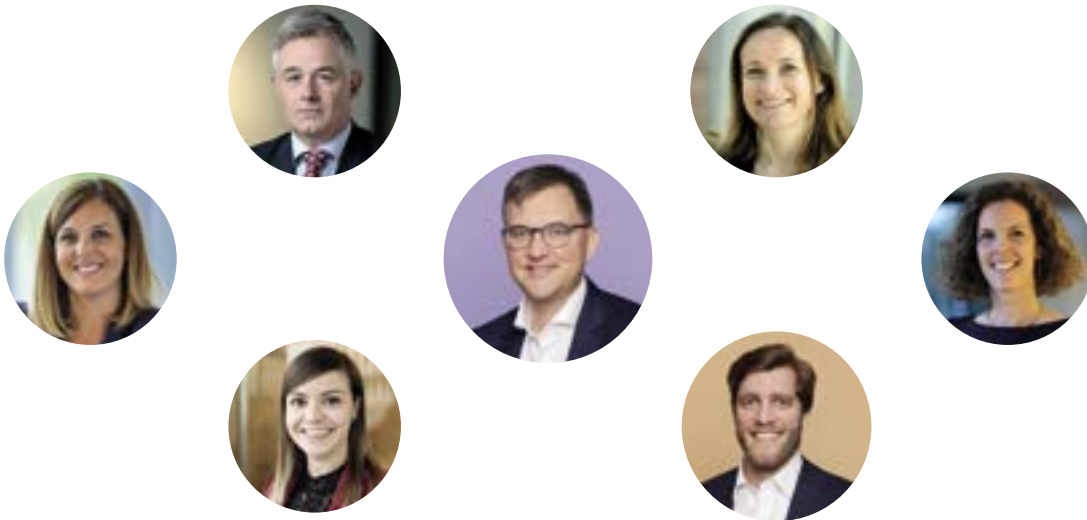


## Nos principales avancées 2021

Les véhicules à moteur thermique de notre flotte sont désormais remplacés systématiquement par des véhicules hybrides et électriques. Soucieux de développer la mobilité durable, nous avons augmenté le nombre de bornes de recharge disponibles pour les véhicules et les vélos électriques. De même, un abri vélo équipé d'un système de rechargement autonome a été construit sur le site de notre siège administratif à Howald.

L'alimentation de l'abri est fournie à 100 % par des panneaux photovoltaïques. Enfin, sur le plan de la bureautique, outre l'adoption de papier 100 % recyclé, l'opération « Data Deletion Week », dédiée au nettoyage, a permis de supprimer près de 530 Go de données, ce qui représente plus de 3 millions de documents.





# Une Banque à vos côtés

UNE FAMILLE DE CŒUR ET D'ESPRIT

Nos équipes pluridisciplinaires et plurilingues  
sont composées de femmes et d'hommes  
de vingt-deux nationalités différentes.

Unis par une même passion pour leur métier et par des  
valeurs partagées, toutes et tous sont fiers de nos racines  
et fortement attachés à notre Maison.

Nous vivons cette diversité comme un enrichissement,  
un miroir de la complexité du monde dans lequel  
nous évoluons aujourd'hui.



## Nos équipes

De gauche à droite  
**Pierre Ahlborn**, Administrateur délégué, **Viviane Clauss**, Responsable Marketing & Communication, **Philippe Depoorter**, Responsable Family Practice, **Georges Heinrich**, Secrétaire Général, **Christophe Liebertz**, Responsable Juridique, **Anne-Lise Freson**, Responsable Audit Interne.



Pour accompagner nos clientes et nos clients à travers toutes les étapes de la vie, nos équipes œuvrent autour d'un Comité Exécutif engagé et responsable.

## Clients privés



De gauche à droite  
**Danielle Goedert**, Directrice commerciale Clients privés Luxembourg et Allemagne, **Marc Schrauben**, Responsable Planning & Project Management, **Nicolas Neve**, Responsable Grands Clients Familiaux, **Damien Petit**, Directeur commercial Clients privés Belgique, France et International, Responsable Private Banking Investments et Private Banking Credits, **David Schmidt**, Directeur de la Succursale de Belgique, **Luc Rodesch**, membre du Comité Exécutif, Clients privés.



Entreprises & Entrepreneurs



De gauche à droite  
**Pit Linster**, Responsable  
 Entreprises & Entrepreneurs,  
**Maurice Gillen**, Responsable  
 projets, **Anne Goedert**,  
 conseillère Family Practice,  
**Charles Sunnen**, Conseiller  
 Entreprises, **Nathalie Welbes**,  
 Conseillère immobilier.

Clients professionnels



De gauche à droite  
**Florence Winfield**, Responsable  
 Regulatory & Client Initiatives,  
**Fernand Reiners**, membre  
 du Comité Exécutif, Clients  
 professionnels, **Pierre Even**,  
 Responsable Funds & Institutional  
 Clients, **Jean Demuth**, Responsable  
 Independent Investor Services,  
**Nico Thill**, Responsable adjoint  
 PBS - Commercial Coordination  
**Lucienne Andring**, Responsable  
 Business Development, **Ted Junker**,  
 Responsable Market Advisory Desk,  
**Vincent Willem**, Responsable  
 adjoint PBS - Operations & Control  
 Coordination.

## Marchés et Financement



De gauche à droite  
**Benoît Elvinger**, membre du Comité Exécutif, Salle des Marchés et Financement, **Pascal Losch**, Coordinateur Crédits, **Franck Heinen**, Responsable Treasury & Forex Desk.

## Organisation et Opérations



De gauche à droite  
**Romain Weiler**, membre du Comité Exécutif, Organisation, Informatique, Finance et Opérations, **Christian Haltern**, Responsable Organisation, **Loïc Marziou**, Responsable Digital Transformation, **Régis Heil**, Responsable Facility Management, **Fabien Heilbronn**, Responsable Operations, **Stéphane Gérard**, Responsable Production IT, **Stéphane Bouvy**, Responsable Finance.



De gauche à droite  
**Dieter Hein**, Responsable Compliance, **Georges Engel**, Responsable Risk Management & Oversight, **Fanny Nosetti**, Responsable Multi-Management, **Michèle Biel**, Responsable Conventum TPS, **Cédric Lenoble**, Chief Operating Officer, **Guy Wagner**, Administrateur-Directeur.



De gauche à droite  
**Sylvie Rémont**, Responsable Compliance, **Étienne Planchard**, membre du Comité Exécutif, Gestion des risques et Conformité, **Patrick Felten**, Responsable Risk Management.



Ressources Humaines



De gauche à droite

**Christophe Courotchkine**, Payroll & Benefits Manager, **Nicole Dochen**, membre du Comité Exécutif, Talents, diversité & modèles collaboratifs, **Anne Levy**, Talent Acquisition Manager, **Florence Navarro**, Responsable Total Reward & HR Services, **Anais Magnard**, Talent Acquisition Partner, **Norman Moreau**, Business Partner, **Sylvie Michel**, Responsable HR Advisory, Learning & Development.

# Nos organes de décision

## CONSEIL D'ADMINISTRATION



### Président

**Éric Charpentier,**  
Directeur Général Adjoint du CIC, Paris

### Vice-Président

**Daniel Baal,**  
Directeur Général du Crédit Mutuel  
Alliance Fédérale, Strasbourg

### Administrateur délégué

**Pierre Ahlborn,**  
Luxembourg

### Administrateurs et administratrices

**Valérie Benquet,**  
Directrice CIC Corporate, Paris  
**Jacques Delvaux,** Avocat, Luxembourg  
**Carine Feipel,** Avocat, Luxembourg

### Georges Heinrich,

Secrétaire du Conseil d'Administration,  
Luxembourg

**Philippe Hoss,** Avocat, Luxembourg

**Georges M. Lentz Jr.,**  
Administrateur délégué,  
Brasserie Nationale, Luxembourg

**Thomas K. Müller,**  
CEO, CIC-Suisse, Zurich

**Pit Reckinger,**  
Avocat, Luxembourg

**Charles Ruggieri,**  
Président de Batipart Invest,  
Luxembourg

### Présidents honoraires

**Robert Reckinger,** Luxembourg  
**Jean Weber,** Le Plan-de-la-Tour

## COMITÉ EXÉCUTIF



**Pierre Ahlborn,**  
Administrateur délégué

**Nicole Dochen,**  
Talents, diversité & modèles collaboratifs

**Benoît Elvinger,**  
Salle des Marchés  
& Financement

**Étienne Planchard,**  
Gestion des risques et Conformité

**Fernand Reiners,**  
Clients professionnels

**Luc Rodesch,**  
Clients privés

**Romain Weiler,**  
Organisation, Informatique,  
Finance et Opérations

**Georges Heinrich,**  
Secrétaire Général

1920



**Ouverture de la première  
agence de la Banque d'Alsace  
et de Lorraine (BAL)  
au Luxembourg, à l'origine  
de la Banque de Luxembourg.**

1945

**Le CIAL Luxembourg, Crédit industriel  
d'Alsace et de Lorraine, second pilier  
de la Banque de Luxembourg,  
rouvre ses portes au public après  
la Seconde Guerre mondiale.**



1990

**Au cours des années 90,  
la Banque développe ses services  
destinés aux clients institutionnels.**

Ces dates  
clés qui font  
la Banque  
de Luxembourg

2005

**Création de BL FR&AM  
(Banque de Luxembourg Fund Research  
& Asset Management), qui deviendra  
BLI - Banque de Luxembourg Investments,  
la société de gestion d'actifs  
de la Banque de Luxembourg.**



## 1937

**Fondation de la Banque Mathieu Frères, un des piliers fondateurs de la Banque de Luxembourg, par Ambroise Jacques et Marie-Eugène Mathieu.**



## 1978

**La Banque Mathieu Frères prend le nom de Banque de Luxembourg**



## 1998

**Le groupe CIC, dont fait partie la Banque de Luxembourg, est repris par le Crédit Mutuel Centre Est Europe pour former le groupe CM-CIC.**



## 2010

**Établissement de ses centres de services destinés à la clientèle privée en Belgique.**

**La Banque de Luxembourg commémore son centième anniversaire.**

## 2020

# Notre actionnaire



La Banque de Luxembourg est une filiale du Crédit Mutuel Alliance Fédérale au travers du Crédit Industriel et Commercial (CIC), qui détient 100 % du capital de la Banque. Le Crédit Mutuel Alliance Fédérale met à disposition de ses clients une offre multiservice complète et innovante en banque et en assurance.

Sa force repose sur la combinaison de plusieurs facteurs : une organisation coopérative et mutualiste, une politique de diversification de produits et services, une décentralisation des réseaux permettant des services de proximité, une marque forte et reconnue, une présence croissante à l'international et des salariés experts régulièrement formés.

Crédit Mutuel Alliance Fédérale se développe selon quatre axes prioritaires issus de son plan de développement stratégique :

- 1 Être la banque relationnelle de référence dans un monde omnicanal
- 2 Être une banque engagée et adaptée au nouveau monde
- 3 Être une banque multiservice innovante
- 4 Mettre la solidité au service du développement du modèle mutualiste

Première banque « Entreprise à Mission » en France, le résultat net atteint 3,5 milliards d'euros, en croissance de 39 % en 2021.

En 2021, les très bonnes notations externes du Crédit Mutuel ont été confirmées par Moody's (Aa3) et Fitch Ratings (Senior Préférée : AA-) avec une perspective stable, et améliorées d'un cran par Standard & Poor's (de A à A+) avec une perspective remontée à stable. Les trois agences mettent en avant la solidité du modèle de bancassurance et le bon niveau des indicateurs de rentabilité, qualité d'actifs, capitalisation et liquidité du Crédit Mutuel dans un contexte de crise sanitaire.

Le Crédit Mutuel Alliance Fédérale fait partie des 115 banques européennes importantes surveillées directement par la BCE dans le cadre du Mécanisme de Supervision Unique (MSU).



# Nos implantations



## Luxembourg

[www.banquedeluxembourg.com](http://www.banquedeluxembourg.com)

14, Boulevard Royal - L-2449 Luxembourg  
55, rue des Scillas - L-2529 Luxembourg-Howald  
Tél. : (+352) 49 924 1

## Belgique

[www.banquedeluxembourg.be](http://www.banquedeluxembourg.be)



## Bruxelles

Chaussée de La Hulpe, 120  
B-1000 Bruxelles  
Tél. : +32 (0) 2 663 45 40



## Sint-Martens-Latem

Kortrijksesteenweg 218  
B-9830 Sint-Martens-Latem  
Tél. : +32 (0) 9 244 00 40

NOS ACTUALITÉS  
[www.banquedeluxembourg.com](http://www.banquedeluxembourg.com)

LA BANQUE DE LUXEMBOURG  
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX





**Crédits**

Rédaction : Sô different – Illustrations : Simone Massoni  
Crédits photographiques : Banque de Luxembourg,  
Lynn Theisen, Fernando Guerra

Banque de Luxembourg, 14, Boulevard Royal,  
L-2449 Luxembourg  
RCS B5310

BL/2022/001/FR/EN/DE



[www.banquedeluxembourg.com](http://www.banquedeluxembourg.com)

Banque de Luxembourg  
14, Boulevard Royal  
L-2449 Luxembourg  
Tél. : (+352) 499 24-1

