

Momentum

28^e année | trimestriel | mars 2026

01/'26



Le serment bancaire :
plus qu'une simple promesse



SAVE THE DATE

L U N D I
8 JUIN
2 0 2 6



VIVIUM
DIGITAL
AWARDS

**MOVE FORWARD
TOGETHER**



**POURQUOI VOUS NE VOULEZ PAS MANQUER
CET ÉVÉNEMENT !**

- > Des solutions directement applicables
- > Reconnaissance & networking dans un cadre premium
- > Une keynote inspirante

Edito

Albert Verlinden



Informer, soutenir et porter votre voix : BZB-Fedafin fait la différence à vos côtés

Le secteur financier ne connaît aucun répit. Les évolutions fiscales et réglementaires s'enchaînent et ont un impact direct sur nos activités quotidiennes. Dans un tel contexte, des informations fiables, diffusées en temps utile et directement exploitables ne sont pas un luxe, mais une nécessité.

Prenez **l'exonération de TVA pour le courtage en assurance**. Fondamentale pour notre profession, mais son application pratique soulève des questions, notamment pour les sous-agents. C'est pourquoi nous avons directement soumis les questions les plus fréquentes au SPF Finances. Le résultat ? Une **FAQ** validée qui vous offre un soutien pour travailler correctement, disponible dans notre Bib sectorielle, sous « Documents modèles ».

Nous continuons également à vous informer et à défendre vos intérêts concernant **la taxe sur les plus-values**. L'exclusion de l'épargne-pension fiscale est positive ; les pensions complémentaires étant en effet un pilier indispensable à la retraite légale, comme le souligne BZB-Fedafin depuis longtemps. Nous regrettons toutefois que ce raisonnement n'ait pas été étendu aux assurances d'épargne non fiscales (branche 21), alors qu'elles constituent pour de nombreuses familles une forme d'épargne à long terme simple et relativement sûre.

Pour vous, en tant qu'intermédiaire, cela signifie surtout : **rester vigilant**. Des systèmes comme l'opt-in peuvent sembler avantageux, mais impliquent également une immobilisation temporaire des fonds. C'est là que vos conseils font toute la différence.

Heureusement, les changements offrent aussi des **opportunités**. En branche 23, les clients peuvent arbitrer des fonds sans générer de plus-value pendant la durée du contrat, offrant flexibilité et simplification administrative par rapport à certaines solutions bancaires. Il est donc utile d'en discuter activement.

Nous traversons une phase transitoire : la taxe sur les plus-values est en vigueur, mais un texte législatif définitif n'est pas encore adopté. Nous avons délibérément choisi de vous informer dès maintenant. Après tout, vous devez accompagner vos clients dès aujourd'hui. C'est pourquoi BZB-Fedafin a rédigé une **FAQ**, disponible sur notre site web dans la rubrique Blog.

Nous continuerons à vous informer, à vous soutenir et à porter votre voix. Ainsi, nous consolidons ensemble la force de notre profession.

Cordialement,
Albert Verlinden
Président de BZB-Fedafin

Momentum s'adresse exclusivement au professionnel du secteur financier

Momentum est un magazine de BZB-Fedafin.

Publication trimestrielle.

Tirage : NL: 4900, FR 2950

Diffusion : NL: 4900, FR 2850

BZB-Fedafin

Einestraat 21 | 9700 Audenarde

0466-737-571 RPR Gand, division Audenarde

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. Le contenu ne peut nullement être considéré comme une offre commerciale.

Faire de la publicité dans Momentum ?

Prenez contact avec nous via

info@bzb-fedafin.be ou

055 30 59 89





Nouvelles en

contenu

- 2 Nouvelles en bref
- 4 Entretien avec le prêteur AlphaCredit
« Le courtier en crédit idéal ? Une personne qui incarne nos valeurs : inclusion, sens de l'accueil et fiabilité »
- 8 Les intermédiaires indépendants demeurent le canal privilégié des clients
- 10 Entretien BIPAR
La RIS : simplification ou nouvelles obligations ?
- 14 Le traitement des services d'assurance et des activités connexes en matière de TVA
- 20 Le serment bancaire : quelles conséquences pour vous en tant qu'agent bancaire ?
- 24 Vous souhaitez constituer un dossier de sinistres complet ?
- 25 Journée thématique
« AML dans la pratique : de l'identification des risques à la conformité »
- 26 Seul, on avance plus vite, ensemble, on va plus loin

Finfluenceurs : l'ESMA donne des conseils, mais qu'en est-il du contrôle ?

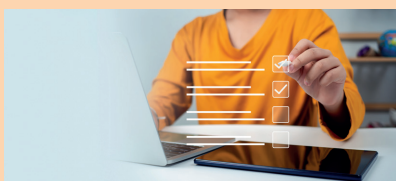
L'Autorité européenne des marchés financiers (ESMA) a publié une fiche d'information contenant des lignes directrices à l'intention des influenceurs financiers. Le message principal ? Toute personne qui fait la promotion de produits financiers en ligne est responsable et peut être tenue juridiquement responsable en cas de publications trompeuses ou imprudentes. De plus, les finfluenceurs ne sont pas autorisés à faire de déclarations publiques sur ce qu'il faut ou ne faut pas acheter. Cela peut être perçu comme une recommandation ou un conseil en investissement, ce qui est interdit sans licence.

Pour les intermédiaires indépendants, ce terrain est familier : ils opèrent depuis des années selon des règles strictes en matière de devoir de diligence, de transparence et d'aptitude. Le fait que ces mêmes principes soient désormais explicitement mis en avant auprès des influenceurs financiers est positif, mais ne suffit pas selon BZB-Fedafin. Un contrôle et une application visibles sont également nécessaires pour lutter efficacement contre la promotion financière trompeuse.



FAQ sur l'impôt sur les plus-values

Beaucoup a déjà été dit et écrit sur l'impôt sur les plus-values. Beaucoup de choses restent encore floues, mais une chose est sûre : BZB-Fedafin n'attend pas les textes de loi définitifs pour vous informer ! C'est pourquoi nous avons rassemblé toutes les informations disponibles dans une **FAQ** claire, adaptée aux intermédiaires indépendants. Ainsi, vous pouvez toujours donner à vos clients les meilleurs conseils possibles, en toute confiance. Vous trouverez la FAQ sur le site www.bzb-fedafin.be, dans les articles de blog.



Nouveau document modèle : « Exigences relatives au site web des intermédiaires de crédit »

Depuis un certain temps déjà, BZB-Fedafin propose un document modèle aux courtiers d'assurance, indiquant les **éléments qu'ils doivent absolument mentionner sur leur site web**. Bien que de nombreuses dispositions

de ce document s'appliquent également aux **intermédiaires de crédit**, nous avons néanmoins ressenti la nécessité d'élaborer un document modèle distinct, spécifiquement destiné à ces derniers. Vous trouverez le document sous Bib sectorielle, Documents modèles sur notre site web www.bzb-fedafin.be.

! BON À SAVOIR : Pour BZB-Fedafin, le développement et la mise à jour des documents modèles sont une priorité absolue. Vous constatez qu'il manque des documents modèles sur notre site web ? N'hésitez pas à nous en informer !

bref



Eurobaromètre 2025 : tendances des consommateurs dans les services d'assurance et de retrait

L'EIOPA a récemment publié les résultats de son enquête Eurobaromètre 2025, menée auprès de plus de 25.000 personnes dans tous les pays européens. Les résultats, qui sont d'ailleurs aussi disponibles par pays, fournissent des informations précieuses sur le comportement des consommateurs en matière d'assurance et de retraite. Ces tendances sont pertinentes pour vous et vos collaborateurs

afin de conseiller les clients, de distribuer les produits et de suivre l'évolution du marché.

Découvrez les résultats de l'enquête 2025 sur le site web de l'EIOPA, sous l'onglet « Outils et données », et n'oubliez pas de consulter la fiche pays présentant les résultats spécifiques à la Belgique, en bas de page, dans la section « Documents de référence ».

Collaboration avec le VDAB

Depuis plusieurs années, BZB-Fedafin collabore étroitement avec le VDAB. Le secteur financier, y compris le secteur de l'assurance, est confronté depuis un certain temps à une pénurie de personnel. De moins en moins de jeunes diplômés en finance arrivent sur le marché du travail, et nos membres en ressentent les effets.

BZB-Fedafin souhaite aider ses membres à recruter du personnel et a donc mis en place une collaboration avec le VDAB. Nous proposons le cours « Introduction à la distribution d'assurances – module 1 : module général » via le VDAB, afin de susciter l'intérêt pour cette profession. **En 2025, 322 personnes au total ont suivi le cours.** Un grand succès ! Selon nous, cela ne peut que contribuer à réduire progressivement la pénurie de personnel dans le secteur.

Nous recherchons des professeurs invités pour un quiz sur les assurances à l'école !

Assuralia rejoint Banque en Classe, une initiative de Febelfin visant à mettre en relation des enseignants avec des collaborateurs de banque afin qu'ils puissent donner des cours à l'école et ainsi contribuer à améliorer les compétences et les connaissances financières des jeunes. Cette offre a été élargie et s'applique désormais également aux courtiers d'assurance.

Ils peuvent désormais se présenter en tant que professeur invité, mais ils ne doivent pas le faire les mains vides. Assuralia a conçu un quiz d'assurance amusant et interactif, Risk It !,

qu'elle met à la disposition des professeurs invités.

Souhaitez-vous contribuer à l'éducation financière de la prochaine génération ? Inscrivez-vous dès aujourd'hui sur www.banqueenclasse.be.



Votre dossier auprès de la FSMA

La FSMA effectue presque quotidiennement des contrôles ponctuels sur les données figurant dans les dossiers d'enregistrement des intermédiaires. Cela s'inscrit dans le cadre de la surveillance continue exercée par la FSMA pour vérifier le respect des conditions d'enregistrement que les intermédiaires doivent continuer à remplir. En pratique, cela signifie que la FSMA compare les informations de votre site web avec celles enregistrées dans Cabrio.

! BON À SAVOIR : En tant qu'intermédiaire, assurez-vous que votre **dossier d'inscription auprès de la FSMA est complet.**

Assurez-vous également que les informations figurant sur votre site web **correspondent** à celles de votre dossier. BZB-Fedafin tient à le souligner à nouveau, dans l'intérêt de ses membres.

SAVE THE DATE CONGRÈS BZB-FEDAFIN 2026

Le 21 octobre 2026, les portes de Brussels Expo s'ouvriront une nouvelle fois pour notre congrès annuel. Ne tardez pas à noter cette date dans votre agenda, car cela promet d'être une édition formidable ! Le programme étant presque finalisé, nous vous en dévoilerons certainement bientôt un aperçu. Vous venez aussi, n'est-ce pas ?

Entretien
avec le prêteur AlphaCredit

« Le courtier en crédit idéal ? Une personne qui incarne nos valeurs : **inclusion, sens de l'accueil et fiabilité** »

Dans les prochaines éditions de Momentum, nous donnerons la parole aux prêteurs. Après tout, ils sont des partenaires indispensables dans le travail quotidien des courtiers en crédit.

Comment envisagent-ils la collaboration avec les intermédiaires indépendants ? Quelles sont leurs attentes et leurs ambitions pour l'avenir et le secteur ?

Avec cette série, BZB-Fedafin souhaite encourager un dialogue ouvert entre les prêteurs et les intermédiaires. Ce n'est qu'en nous comprenant mieux et en collaborant que nous pourrons continuer à répondre aux besoins de nos clients.

Comment AlphaCredit perçoit-il le rôle de ces intermédiaires indépendants dans votre modèle de distribution et comment les soutenez-vous ?

Dans notre modèle de distribution, les intermédiaires indépendants jouent un rôle central en tant que premier point de contact pour les clients. Grâce à leur expertise locale, ils peuvent analyser précisément

les besoins des clients, rendre accessibles des solutions financières complexes et identifier les risques de manière proactive.

AlphaCredit les accompagne donc dans toutes sortes de domaines : analyse de données avancée pour des évaluations de crédit précises, outils numériques pour une efficacité accrue, et collaboration avec des équipes commerciales et de gestion des risques spécialisées pour garantir la qualité du conseil et la conformité. Les intermédiaires peuvent également compter sur nous pour leurs obligations de conformité. AlphaCredit applique un cadre de conformité fiable. L'objectif est de créer un processus de crédit solide et transparent, permettant aux intermédiaires d'opérer en toute sécurité.

Qu'attendez-vous exactement d'un bon intermédiaire en crédit ?

Notre partenaire idéal incarne nos valeurs : inclusif, chaleureux et fiable.

- Inclusif : il rend le crédit accessible, avec des solutions sur mesure et des conseils professionnels pour tous.
- Chaleureux : il établit de véritables relations avec les clients, avec empathie et une vision à long terme.
- Fiable et responsable : il privilégie une conformité totale avec une communication transparente, offre des conseils responsables – pas de surendettement, mais un bien-être financier – et adopte les outils numériques sans sacrifier l'approche humaine.

En bref : un partenaire professionnel, éthique et innovant qui, avec nous, rend le crédit accessible à tous.



Les décisions de crédit reposent de plus en plus sur des données et des processus standardisés, mais la supervision humaine reste cruciale.

GAËTAN VERCRUISSE,
PDG d'AlphaCredit

protection des clients. Les décisions de crédit reposent de plus en plus sur des données et des processus standardisés, mais la supervision humaine reste cruciale. L'équilibre entre efficacité et éthique devient essentiel.

Selon nous, les principaux leviers résident dans l'identification numérique, la signature électronique, les données fiables, la banque ouverte et la notation automatisée. Celles-ci accélèrent les décisions de crédit et améliorent la gestion des risques. De plus, le service client hybride (numérique et humain) devient la norme, tandis que la détection des fraudes par l'IA et l'accompagnement des clients dans la transition environnementale prennent de l'importance.

Il convient toutefois de souligner que l'IA n'est pas un substitut, mais un levier au service de l'expertise humaine. Elle permet d'accélérer l'analyse des données, d'affiner les modèles de risque prédictifs et de repérer plus rapidement les fraudes. Des applications telles que les smartbots, les agents virtuels et les modèles de décision avancés optimisent les processus de base, tandis que le jugement humain reste essentiel pour les cas complexes. Il est essentiel que l'IA soit utilisée de manière transparente et centrée sur le client, par exemple pour un accès au crédit plus inclusif ou des conseils en matière de développement durable.

Comment voyez-vous le rôle des prêteurs évoluer dans un marché en profonde mutation ? Et où situez-vous les plus grandes opportunités d'innovation sur le marché du crédit au cours des cinq prochaines années ?

Dans un marché de plus en plus réglementé et axé sur les données, le rôle des prêteurs évolue de la simple distribution de produits vers le conseil financier. Le secteur évolue vers une réglementation accrue, l'utilisation des données, l'interaction numérique et la



Approfondir les connaissances de vos employés ?

Des formations gratuites pour les employés de la CP 341



Votre bureau fait-il partie du comité paritaire 341 ? Vous souhaitez renforcer les connaissances et les compétences de vos employés ? **Le secteur financier n'est pas au point mort.** Les nombreuses évolutions du secteur nécessitent une formation permanente.

Sofuba est le fonds de formation de la commission paritaire pour l'intermédiation en Services bancaires et d'Investissement.

Afin de développer leurs compétences, les employés de la CP 341 peuvent participer gratuitement à un large éventail de formations.

Inscrivez-vous ou vos collaborateurs, à notre newsletter et profitez de formations gratuites !
www.sofuba.be/fr/formations



Update: l'assurance vie comme outil de planification patrimoniale

25/03/2023

Webinaire en direct

- Banque: 3h général
- Assurances: 3h général

L'impact de la nouvelle « Loi sur la Recherche Privée » sur le secteur financier

22/04/2026

En classe - Bruxelles

- Banque: 3h général
- Assurances: 3h général
- Crédits hypothécaires: 3h général
- Crédits à la consommation: 3h général
- Compliance: 3h général

Fraude financière chez les clients vulnérables : reconnaître, prévenir et agir correctement

7/05/2026

En classe - Bruxelles

- Banque: 3h général
- Assurances: 3h général
- Compliance: 3h général

Vers une disparition totale du secret bancaire en Belgique ?

19/05/2026

Webinaire en direct

- Banque: 3h général
- Crédits hypothécaires: 3h général
- Crédits à la consommation: 3h général
- Compliance: 3h général

Introduction à lutte au blanchiment et le financement du terrorisme

Webinaire à la demande

- Banque: 2,5h général
- Assurances: 2,5h général
- Crédits hypothécaires: 2,5h général
- Crédits à la consommation: 2,5h général

Introduction au monde financier

E-learning

- Banque: 3h général et 8h spécifique
- Assurances: 1h général
- Crédits hypothécaires: 2h général
- Crédits à la consommation: 2h général

Pour les informations les plus récentes sur nos formations, consultez notre site web

sofuba.be

Comment des réglementations telles que la directive européenne sur les contrats de crédit à la consommation influencent-elles votre politique ? Pensez-vous que la réglementation internationale deviendra de plus en plus importante dans votre stratégie ?

En tant que prêteur de premier plan en Belgique et membre d'un groupe international, nous attachons une grande importance à une politique de crédit responsable et transparente. La directive européenne sur les contrats de crédit à la consommation (CCD) renforce notre engagement actuel en matière de protection des clients et de gestion des risques. Cette réglementation impose des exigences plus strictes en matière d'information, d'évaluation de la solvabilité et de droits des consommateurs. Ces éléments sont tous en parfaite adéquation avec nos propres ambitions en matière de durabilité, de crédit éthique et de services professionnels.

L'impact sur notre politique est double : d'une part, nous renforçons nos processus internes pour répondre aux nouvelles normes, et d'autre part, nous saisissons cette opportunité pour approfondir notre collaboration avec nos intermédiaires et partenaires. Une réglementation plus stricte n'est pas forcément synonyme de complexité accrue, mais plutôt de professionnalisme renforcé. Et cela profite à tout le monde.

Quels sont les produits de crédit les plus populaires actuellement et quelles sont vos attentes pour les années à venir ?

L'inflation et l'incertitude sur les revenus entraînent une demande accrue de financement pour les dépenses imprévues (santé, éducation, etc.), par exemple via un prêt personnel. Le secteur doit ici assumer ses responsabilités : nous devons éviter que les familles ne tombent dans une spirale d'endettement. Cela exige une vigilance accrue et, outre des modèles de risque adaptés et des contrôles préventifs, une collaboration plus étroite avec nos intermédiaires.

Nous observons également de nouvelles tendances, telles que les prêts verts et les crédits de rénovation. En matière de développement durable, nous suivons de près l'évolution du marché de la mobilité et de la transition énergétique. Nous savons que les clients devront investir dans cette transition à un moment donné. Notre mission est d'offrir à ces clients des services responsables et accessibles. Par exemple, AlphaCredit dispose d'un canal de vente au détail, grâce auquel nous mettons directement à disposition des crédits durables via des partenariats. Ce financement durable sert de levier pour l'inclusion et l'action climatique. De plus, le financement des véhicules (électriques) reste populaire, bien que la demande se porte désormais sur des options plus abordables. Nous accompagnons déjà nos clients dans leurs choix de mobilité, grâce à des partenariats avec des fournisseurs visant à abaisser le seuil. Ainsi, les clients peuvent tout de même changer de véhicule sans compromettre leur budget.



Pour les intermédiaires, notre valeur ajoutée réside dans nos plateformes numériques, qui leur permettent de proposer des solutions de crédit rapides, précises et accessibles.

AlphaCredit se distingue des autres organismes de crédit en proposant exclusivement des crédits à la consommation. Avec votre marque des particuliers Cetelem, vous misez également fortement sur les démarches en ligne. Quels sont les avantages de cette spécialisation et de cette forte numérisation pour les intermédiaires indépendants aujourd'hui ?

Chez AlphaCredit, et avec notre marque des particuliers Cetelem, nous combinons une spécialisation dans le crédit à la consommation avec une offre hautement numérisée, toujours guidée par notre valeur fondamentale : l'inclusion financière pour tous. Pour nous, l'accessibilité n'est pas un slogan, mais une priorité quotidienne. Grâce à notre large gamme de produits et services, à notre vaste réseau de canaux de distribution et à nos partenariats de longue date, nous proposons des options de consommation durables qui favorisent l'inclusion financière.

Pour les intermédiaires, notre valeur ajoutée réside dans nos plateformes numériques, qui leur permettent de proposer des solutions de crédit rapides, précises et accessibles. Grâce à des vérifications automatisées, des simulations claires et des tableaux de bord numériques accessibles, ils peuvent également accompagner leurs clients de manière proactive et inclusive, renforçant ainsi leur rôle de conseiller de confiance. Nous proposons également aux intermédiaires un accompagnement personnalisé grâce à des formations en ligne, des guides numériques, etc.

Les intermédiaires indépendants demeurent le canal privilégié des clients

L'étude annuelle d'Assuralia sur les canaux de distribution (exercice 2024) révèle que les produits d'assurance vie et non-vie sont le plus souvent vendus par des intermédiaires indépendants. Pour les assurances de groupe, en revanche, les canaux directs conservent l'avantage. Dans la plupart des cas, le client préfère donc clairement souscrire une assurance auprès d'un intermédiaire indépendant.

Les résultats de l'étude d'Assuralia sont éloquentes : en 2024, un peu plus de 80 % des primes totales d'assurance vie et non-vie ont été réalisées par des intermédiaires indépendants. Il s'agit plus précisément des courtiers, des agents et des bancassureurs. En revanche, les canaux directs représentent 19,3 %, soit une baisse de 1,4 % par rapport à 2023.

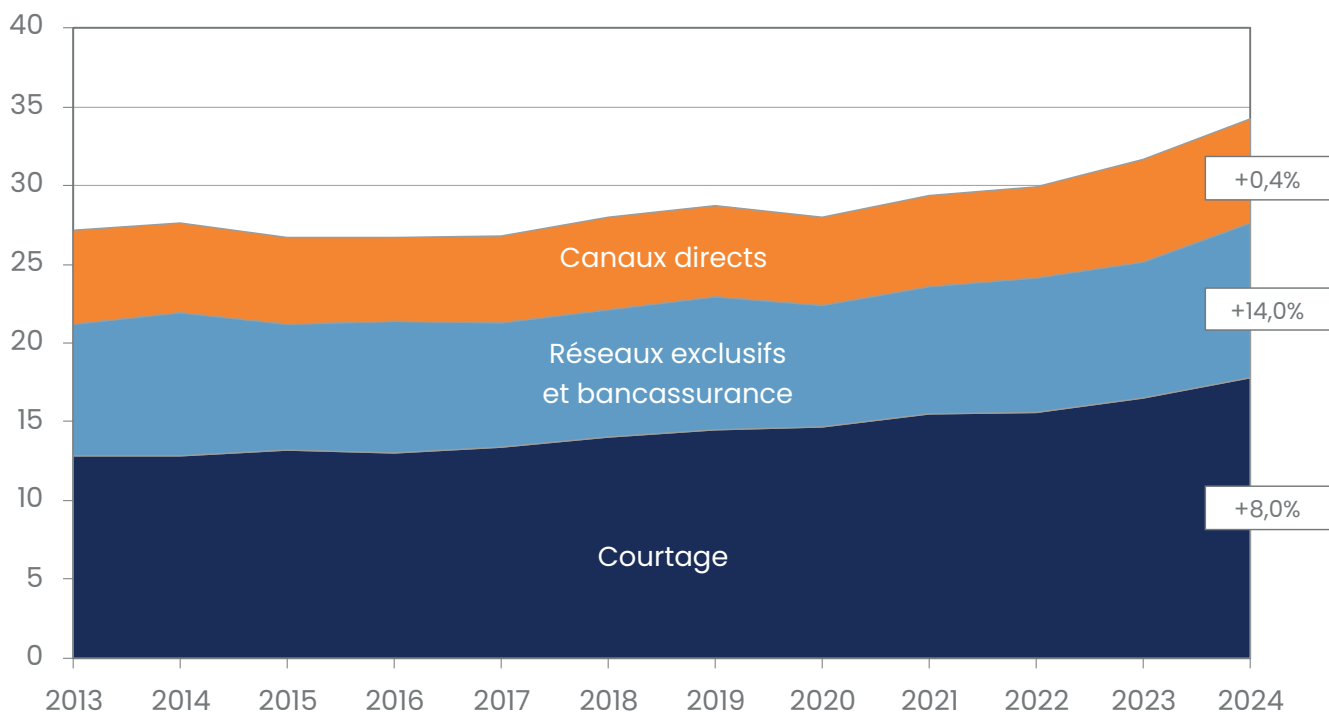
ÉVOLUTION DES REVENUS DES PRIMES SUR LE MARCHÉ BELGE DE L'ASSURANCE

En 2024, les revenus des primes d'assurance vie et non-vie ont considérablement augmenté par rapport à 2023. Il s'agit d'une augmentation nominale de 8,0 %, soit une augmentation réelle de 4,7 % si l'on tient compte de l'augmentation de l'indice des prix à la consommation en 2024. Un peu moins

de la moitié du chiffre d'affaires total des primes provient de la vente de produits d'assurance non-vie. Ces revenus continuent d'ailleurs d'augmenter d'année en année (2,9 % en 2024). Les revenus des primes d'assurance vie augmentent de 6,5 % en 2024 par rapport à 2023. En 2024, les encaissements des produits d'assurance vie individuelle (branches 21, 23 et 26) sont supérieurs de 19,2 % à ceux de 2023. Cela s'explique par des taux d'intérêt relativement élevés et un contexte boursier favorable. Les primes des assurances collectives, premier pilier inclus, diminuent de 3,6 % entre 2023 et 2024. Cette baisse est principalement due à des versements exceptionnels effectués en 2023.

Nous constatons toutefois quelques différences selon le type d'assurance. Les courtiers représentent notamment la majeure partie du chiffre d'affaires des produits d'assurance non-vie (61,2 %), tels que les assurances maladie et incendie. Les courtiers restent à ce jour le principal canal de distribution pour la vente de produits d'assurance non-vie. Les bancassureurs sont les principaux distributeurs de produits d'assurance vie individuelle (46,1 %) et d'assurances vie individuelles de branche 23 (55,6 %). Dans les deux cas, ils sont suivis par les courtiers, qui représentent respectivement 44,1 % pour les produits et 41,3 % pour les assurances de branche 23. Sur le marché des assurances vie individuelles à taux garanti (branches 21 et 26), les courtiers sont les principaux acteurs en 2024, avec une part de marché de 45,5 %. Viennent ensuite les bancassureurs avec 41,4 %. En revanche, les assurances collectives sont principalement vendues par des canaux directs (50,2 % en 2024). Néanmoins, les courtiers jouent également un rôle important pour ce produit : en 2024, ils représenteront plus des deux cinquièmes des revenus des primes (43,8 %).

ÉVOLUTION DES REVENUS DES PRIMES VIE ET NON-VIE



Source : étude sur les canaux de distribution d'Assuralia (2024)

Les produits d'assurance non-vie sont donc principalement vendus par l'intermédiaire de courtiers. Cela vaut aussi bien pour les particuliers que pour les entreprises : les deux parties préfèrent souvent un intermédiaire indépendant lorsqu'il s'agit d'un produit d'assurance non-vie. L'étude souligne même que cette préférence est encore plus marquée dans le cas des entreprises. Les courtiers détiennent une part de marché de 72,8 % dans ce secteur. Pour les particuliers, cela représente un peu plus de la moitié (51 %) en 2024. En outre, la vente d'assurances non-vie aux particuliers se fait principalement par les canaux directs (15,3 %), les bancassureurs (14,8 %) et les agents d'assurance (18,9 %).

Vous souhaitez en savoir plus ?

Vous trouverez l'étude complète sur le site d'Assuralia : www.assuralia.be.



Nous sommes particulièrement satisfaits que cette étude mette une nouvelle fois en évidence le rôle essentiel des intermédiaires indépendants sur le marché. Nous sommes convaincus que leur rôle n'a pas fini d'évoluer – et il est encourageant de voir que ces résultats le confirment.

*- Albert Verlinden,
président de BZB-Fedafin*

Retail Investment Strategy : **simplification** ou **nouvelles obligations** ?

La stratégie en matière d'investissements de détail (RIS) est le paquet de réformes européen de 2023 qui vise à renforcer et à moderniser les règles relatives à l'investissement et au conseil de détail. En décembre 2025, le Conseil, le Parlement européen et la Commission sont parvenus à un accord sur ce paquet, ce qui rapproche considérablement la mise en place d'une réglementation définitive.

L'objectif de la RIS est clair : inciter davantage d'Européens à investir et offrir plus de protection et de confiance aux investisseurs privés. Une grande attention est donc accordée aux mesures relatives au « rapport qualité-prix », à la transparence de l'information, à la distribution et à la commercialisation des produits entre autres. Pour les intermédiaires indépendants, ce sont autant de sujets qui touchent directement leur pratique quotidienne.

Dans ce contexte, il est intéressant de connaître le point de vue du **BIPAR**, la fédération européenne des intermédiaires d'assurance et financiers, sur cette stratégie. BZB-Fedafin est affiliée au BIPAR, qui défend les intérêts des membres

de BZB-Fedafin au niveau européen. BIPAR a donc mené un important travail de lobbying autour de ce paquet.

Il est positif que l'Europe souhaite encourager davantage de citoyens à investir. Mais comprenons-nous bien que le législateur européen souhaite à nouveau modifier les règles relatives à la vente et à l'intermédiation de produits d'investissement ? Si oui, cela signifie-t-il une simplification à laquelle les responsables politiques à tous les niveaux veulent désormais s'atteler, ou devons-nous nous attendre à de nouvelles obligations supplémentaires ?

La Commission européenne a présenté en 2025 « l'Union de l'épargne et des investissements » (UEI), une suite de « l'Union des marchés des capitaux » (UMC). L'objectif principal de cette stratégie est d'inciter davantage d'épargnants à devenir des investisseurs. La Commission considère la stratégie pour les investisseurs de détail (RIS), qu'elle a proposée en 2023, comme un élément clé de l'UEI. Avec la RIS, toute une série de directives et de règlements sont en cours de modification, y compris les textes qui réglementent directement les activités des intermédiaires d'assurance et financiers, tels que la MiFID II, la DDA et le Règlement PRIIPs (sur le document d'informations clés).

Même si les nouveaux principes directeurs de la Commission européenne sont axés autour de la simplification et de la réduction des charges administratives ainsi que de la digitalisation, il est clair que la RIS imposera de nouvelles obligations à notre secteur.



Même si les nouveaux principes directeurs de la Commission européenne sont axés autour de la simplification et de la réduction des charges administratives ainsi que de la digitalisation, il est clair que la RIS imposera de nouvelles obligations à notre secteur.



REBEKKA DE NIE,
EU Policy Manager, BIPAR

Au départ, il était question d'introduire une interdiction des inducements. Grâce au lobbying de fédérations sectorielles telles que BZB-Fedafin et BIPAR, cette mesure a finalement été bloquée, mais un durcissement des règles n'a pas pu être évité. Quels sont exactement les modifications apportées aux inducements et quel est leur impact sur les intermédiaires ? Cela a-t-il également un impact sur les agents bancaires qui agissent toujours pour le compte d'un seul établissement de crédit ?

Par exemple, nous savons déjà que la RIS introduira de nouvelles obligations d'information en matière d'assurance, telles qu'un nouveau modèle européen standard pour les informations précontractuelles sur les produits d'investissement, pour les informations périodiques et pour les produits d'assurance vie.

La RIS introduira par ailleurs diverses mesures dites de niveau 2. Celles-ci sont censées apporter des « clarifications techniques » au texte de base (niveau 1), mais elles sont malheureusement souvent (mal) utilisées pour reporter par exemple une décision sur des questions « épineuses » (dans le cas de l'assurance, cela signifie qu'EIOPA proposera ces détails supplémentaires).

En effet, fin 2022, début 2023, la Commissaire en charge de la RIS, Mme McGuinness, a soudainement annoncé qu'elle était favorable à une interdiction des commissions pour tous les produits d'investissement et les IBIPs. Cette question revient régulièrement dans les discussions depuis de nombreuses années tant au niveau européen qu'au niveau national (aux Pays-Bas, par exemple, il existe depuis 2013 une interdiction totale des commissions pour les « produits complexes », y compris les IBIPs). Le BIPAR et ses associations nationales ont présenté une série d'arguments solides contre les interdictions de



commissions, expliquant par exemple que cela pourrait conduire à un manque de conseils (« advice gap ») et/ou d'encouragements à investir. Le BIPAR a aussi donné une explication claire du rôle des intermédiaires et de ses associations nationales membres. Cela a entre autres conduit les législateurs à décider qu'une interdiction n'était pas la solution optimale et à ne pas introduire d'interdiction générale des inducements.

Il est toutefois considéré au niveau européen que certains produits d'investissement et certains IBIPs, sur certains marchés, n'offrent pas un retour sur investissement suffisant, car les coûts, y compris les coûts de distribution, sont trop élevés.



ISABELLE AUDIGIER,
Directrice juridique, BIPAR

L'accent sera donc mis dans la RIS sur tous les coûts et des dispositions obligeront tous les prestataires, y compris les assureurs, à effectuer un **test de « value for money »**. L'objectif est de maximiser le retour sur investissement pour l'épargnant/l'investisseur en réduisant les coûts. Ceci s'accompagnera d'un **test d'inducement** (voir ci-dessous).

Fin décembre 2025, la Commission, le Parlement européen et le Conseil de l'UE sont parvenus à un accord politique sur la RIS. Aucun texte définitif n'est cependant disponible au moment de la rédaction de cette interview et des discussions techniques se poursuivent encore sur plusieurs points du texte.

Pour autant qu'on sache, il n'y aura pas d'interdiction générale des inducements mais il existera une interdiction des inducements en cas de conseil fourni de manière indépendante dans le cadre de la DDA (comme c'est déjà le cas dans le cadre de la MiFID II).

Il est intéressant de noter ici pour la DDA que la Commission, comme le Parlement et le Conseil précisent dans leurs positions respectives que si le conseil n'est pas présenté comme indépendant, les intermédiaires peuvent percevoir des inducements. Le Parlement et le Conseil précisent également que les intermédiaires d'assurance dont le statut légal les qualifie comme indépendants peuvent se présenter comme non liés contractuellement à une entreprise d'assurance spécifique s'ils indiquent recevoir des inducements. Nous devons attendre la publication du texte final de la RIS sur la DDA pour savoir si ces importantes précisions, demandées par le BIPAR pendant la discussion du texte au Parlement et au Conseil, y figurent.

Le nouveau test d'inducement pour les inducements qui restent autorisés, vise à évaluer plus strictement les commissions en fonction de la valeur qu'elles ajoutent au processus ou à la transaction pour le consommateur. Ce test d'inducement s'applique à tous les cas d'inducement (que des conseils soient fournis ou non). Il faudra attendre la publication du texte final pour en connaître les détails.

Par conséquent, le modèle commercial de distribution/d'intermédiation basé sur les commissions pourra continuer d'exister, mais il sera soumis à des règles plus strictes. Il faut également garder à l'esprit que les Etats membres peuvent rendre ces règles plus strictes que les règles européennes.

Les conditions exactes qui seront introduites par les mesures de niveau 2 seront définies au cours de l'année à venir, et le BIPAR et ses associations nationales travaillent déjà à l'élaboration d'arguments solides qui démontreront, une fois de plus, notre valeur ajoutée.

L'accent est fortement mis sur le rapport qualité-prix (« value for money »). Qu'est-ce que cela signifie concrètement ? Et quel impact cela peut-il avoir sur l'activité des intermédiaires indépendants ?

La Commission avait proposé un système de « critères de référence » (« benchmarks ») tant pour la MiFID II que pour la DDA, qui devait être élaboré par les autorités européennes de supervision respectives, ESMA et EIOPA. D'après ce que l'on sait, le texte final adoptera une double approche, avec des critères de référence non publics pour les IBIPs établis par EIOPA et un système d'évaluation par les pairs pour la MiFID II.

EIOPA travaille déjà sur un tel système de critères de référence depuis deux ans.

En ce qui concerne l'évaluation par les pairs pour la MiFID II, il semble que les distributeurs qui proposent/recommandent des produits qu'ils ne conçoivent pas seraient autorisés à s'appuyer sur le processus de « value for money » du concepteur dans le cas où tous les coûts de distribution sont pris en compte par ce concepteur dans son processus de value for money. Si ce n'est pas le cas, le distributeur devra effectuer un processus parallèle de value for money.

Nous tenons également à souligner ici que le terme « indépendant » est controversé, car il est traduit et utilisé de différentes manières. Par exemple, il existe une différence entre un conseil indépendant et le fait d'être indépendant au sens du droit des sociétés ou du droit social. La discussion ne porte donc pas, ou ne devrait pas porter, sur les « intermédiaires indépendants », mais sur les conseils fournis de manière indépendante. Comme mentionné précédemment, il est important de noter qu'il existera sans doute des règles précises qui seront déclenchées par le fait d'informer le client qu'il reçoit des conseils de manière indépendante.

Nos membres se plaignent souvent de l'activité des influenceurs financiers. Ce cadre législatif comprend également des mesures relatives aux « finfluenceurs ». Pensez-vous qu'elles soient suffisantes ?

D'après ce que l'on sait aujourd'hui, la RIS introduira effectivement des mesures visant à protéger les investisseurs contre les finfluenceurs non réglementés. Ces mesures comprennent l'obligation de conclure un accord écrit avec le finfluenceur et de contrôler ses activités.

Le BIPAR rappelle que la DDA et la MiFID II sont des cadres juridiques basés sur les activités (« activity based text »). Nous soutenons l'adoption de mesures qui réglementent les activités de distribution d'assurance des finfluenceurs. Nous soutenons également des mesures telles que le récent document d'ESMA contenant des conseils à l'intention des finfluenceurs, les déclarations conjointes des AES sur l'IA et les cryptomonnaies, ou encore les discussions en cours au Parlement européen sur les finfluenceurs dans le cadre du rapport d'initiative de la commission ECON sur l'éducation financière et les fininfluenceurs.

En guise de conclusion, quand pensez-vous que ces nouvelles règles seront votées et entreront en vigueur ?

Comme nous l'avons mentionné précédemment, le 18 décembre 2025, le Conseil, le rapporteur du Parlement européen et les négociateurs de la Commission européenne sont parvenus à des accords politiques sur la RIS lors de discussions en trilogue.

Les textes des accords ne sont toutefois pas encore disponibles. Certaines réunions techniques se poursuivent afin de finaliser la rédaction de certains articles des accords politiques, dont ceux



Dans la RIS, l'accent sera mis sur tous les coûts et des dispositions obligeront tous les prestataires, y compris les assureurs, à effectuer un test de « value for money ».

concernant des dispositions clés du texte sur la RIS (par exemple, les inducements ou le « value for money »). Ces réunions devraient se poursuivre jusqu'à la fin février 2026.

Lors de la réunion semestrielle du BIPAR à Vienne, les décideurs politiques de l'UE nous ont indiqué que la publication des nouvelles règles au Journal officiel de l'UE pourrait être envisagée pour le mois de juin.

Les États membres devront alors transposer les nouvelles règles dans les 24 mois suivant leur publication au Journal officiel de l'UE. Elles commenceront à s'appliquer 30 mois après leur publication, à l'exception des nouvelles règles prévues par le Règlement PRIIP, qui commenceront à s'appliquer 18 mois après leur publication.

Il est toutefois important de garder à l'esprit que la RIS comprendra diverses mesures de niveau 2. En effet, de nombreux aspects clés des textes de la RIS seront complétés par des mesures de niveau 2 qui seront rédigées dans les mois à venir... et comme nous le savons, le diable se cache souvent dans les détails.

Le traitement des services d'assurance et des activités connexes en matière de TVA

Services d'assurance et TVA : une analyse minutieuse est nécessaire pour éviter les pièges fiscaux

INTRODUCTION

Le traitement de la TVA sur les services d'assurance en Belgique est une question complexe et souvent délicate, régie à la fois par le droit européen et le droit belge. Le cœur du problème réside dans l'exonération applicable aux « services d'assurance et de réassurance », telle que définie à l'article 44, § 3, 4° du Code belge de la TVA (« Code de la TVA »). Bien que l'exonération semble clairement définie, sa délimitation s'avère souvent difficile en pratique, notamment pour certains services d'assurance connexes tels que le courtage, l'externalisation et la numérisation du secteur.

Cet article présente un aperçu de cette problématique et aborde les principales distinctions entre les activités exonérées et celles soumises à la TVA.

BASE JURIDIQUE : ARTICLE 44, §3, 4° DU CODE DE LA TVA

Conformément à l'article 44, §3, 4° du Code de la TVA, sont exonérés de TVA :

« Les opérations d'assurance et de réassurance, y compris les services connexes fournis par les courtiers et intermédiaires d'assurance. »

Cette disposition découle du droit européen, qui prévoit une exonération similaire dans la directive européenne sur la TVA.

Cependant, la notion de « service d'assurance » n'est pas définie dans la législation belge. Il est donc nécessaire d'examiner comment les tribunaux (européens et nationaux) et l'administration belge de la TVA interprètent cette notion.

LA NOTION DE « SERVICE D'ASSURANCE » SELON LA COUR DE JUSTICE

Caractéristiques essentielles du véritable « service d'assurance »

Selon la jurisprudence européenne constante, un service d'assurance est une opération par laquelle :

- L'assureur s'engage à protéger l'assuré contre un risque spécifique (événement incertain).
- L'assuré paie une prime en contrepartie.
- Il existe une relation juridique entre l'assureur et l'assuré.
- L'assureur doit verser une indemnité lorsque le risque assuré se concrétise.

Ces éléments doivent être cumulativement présents. En principe, si l'un de ces éléments est manquant, il ne s'agit pas d'un service d'assurance au sens de l'article 44 du Code de la TVA.

Intermédiation en assurance

La Cour de justice a également jugé que l'exonération s'applique aux services des courtiers et intermédiaires d'assurance. Le terme « intermédiaire » implique :

- que la personne entretient une relation à la fois avec l'assureur et avec l'assuré ;
- et qu'il effectue des opérations d'intermédiation qui aboutissent directement à la conclusion d'un contrat d'assurance.



GEERT DE NEEF,
Associé chez Lydian Avocats

En revanche, les activités purement administratives, logistiques ou informatives (telles que les services de centre d'appels ou informatiques) qui ne sont pas essentiellement axées sur l'intermédiation ne sont pas couvertes par l'exonération, même si elles sont réalisées dans un contexte d'assurance.

DIFFÉRENCE ENTRE LES SERVICES D'ASSURANCE, L'INTERMÉDIATION ET LES ACTIVITÉS DE SOUTIEN

La pratique belge en matière de TVA distingue trois catégories principales :

Opérations d'assurance (activité principale)

Il s'agit de la prestation d'assurance proprement dite entre l'assureur et l'assuré : la couverture d'un risque en échange d'une prime. La nature du service est ici primordiale, à savoir ce qui est concrètement convenu entre les parties et le service effectivement fourni. En pratique, seules les parties disposant des autorisations nécessaires pour fournir des services d'assurance bénéficieront de l'exonération.

Bien que l'assureur soit exonéré de TVA, il n'a pas le droit de déduire la TVA déductible, c'est-à-dire la TVA qu'il paie lui-même sur les biens et services qu'il achète, ou sur ses investissements.



ANJA VAN DE VELDE,
Counsel chez Lydian Avocats

La non-déductibilité de cette TVA (notamment la TVA grevant les dépenses liées à l'IT, aux services de consultance, au facility management, etc.) entraîne dès lors une hausse des coûts pour l'assureur, dès lors que cette TVA ne peut être récupérée via le système de la TVA.

Intermédiation en assurances

L'intermédiation par des courtiers ou des agents impliqués dans la conclusion d'un contrat d'assurance est également exonérée. L'intermédiaire doit jouer un rôle actif dans la conclusion du contrat (prospection, conseil, transmission d'informations, collecte des primes, etc.).

L'administration belge de la TVA suit largement la position européenne : l'exonération ne s'applique que si l'intermédiaire intervient dans la conclusion ou la formalisation du contrat, et non dans le cadre de services purement internes ou de sous-traitance. Ce dernier cas se présente, par exemple, lorsqu'une personne assiste un courtier sur le plan juridique ou administratif dans la négociation d'un contrat d'assurance, sans toutefois intervenir elle-même en tant qu'intermédiaire.

Services administratifs ou de soutien

Des services tels que :

- la gestion des sinistres ;
- les activités de call center ;
- l'assistance IT ;



- les campagnes de marketing pour les assurances ;
- l'évaluation ou l'estimation des risques (en dehors de la couverture elle-même) ne sont pas couvertes par l'exonération.

La prestation de ces services est soumise à la TVA, même lorsqu'elle est fournie à un assureur ou à un courtier. Une exception s'applique lorsque ces services sont fournis entre les membres d'une « unité TVA », c'est-à-dire plusieurs assujettis à la TVA étroitement liés économiquement ou opérationnellement, et considérés comme un seul assujetti à la TVA. Les membres d'une unité TVA ne doivent pas s'imposer la TVA sur leurs prestations mutuelles. De plus, en tant qu'assujetti unique à la TVA, ils déduisent la TVA prélevée sur les coûts et investissements facturés aux différents membres de l'unité TVA.

NUMÉRISATION ET « INSURTECH » : DE NOUVELLES PROBLÉMATIQUES

L'essor des plateformes numériques et des entreprises Insurtech a rendu la délimitation classique de la TVA encore plus complexe. Il convient de distinguer entre :

- Les plateformes de comparaison en ligne qui se contentent de générer des prospects sans intervenir dans la conclusion du contrat sont considérées comme des services de publicité ou d'intermédiation soumis à la TVA, et non comme des services d'intermédiation d'assurance exonérés.
- Les systèmes d'assurance automatisés (souscription basée sur l'IA) ne sont exonérés de TVA que si le prestataire intervient légalement en tant qu'intermédiaire ou assureur.
- Logiciel en tant que service (Software-as-a-Service : SaaS) prenant en charge des produits d'assurance : ce service est en principe soumis à la TVA, même s'il est utilisé par un assureur.

Il est toutefois conseillé de vérifier, pour chaque service ou modèle d'intermédiation spécifique, si le facteur « intermédiation » est réellement déterminant pour déterminer si l'exonération de TVA peut être appliquée.

RÉASSURANCE

La réassurance, qui consiste pour un assureur à transférer une partie de ses risques à un autre assureur, est également exonérée de TVA.

Cependant, l'exonération est limitée à l'activité de réassurance elle-même et ne s'étend pas aux services de support ou administratifs (tels que la fourniture de logiciels de réassurance, le conseil, etc.).

Le courtier en réassurance bénéficie de la même exonération que le courtier en assurance ordinaire, à condition qu'il intervienne activement dans la conclusion de contrats de réassurance.

SERVICES D'ASSURANCE À L'ÉTRANGER ET LIEU DE PRESTATION

Transactions B2C

Pour les services d'assurance aux particuliers (B2C), le lieu de prestation est en principe le pays où l'assureur ou le courtier est établi.

Dans le cas d'assurances transfrontalières avec des consommateurs d'autres États membres, cela peut entraîner des situations complexes, notamment avec les prestataires en ligne.

Transactions B2B

Pour les services d'assurance B2B, le « lieu » général de la prestation est le pays où le client assujetti à la TVA est établi.

Une société belge qui souscrit une assurance auprès d'un assureur étranger doit donc, en principe, payer la TVA belge sur ce service d'assurance (en l'incluant comme « TVA due » dans sa déclaration de TVA périodique). Il convient bien entendu de vérifier si le service d'assurance concerné peut bénéficier de l'exonération de TVA, auquel cas le client établi en Belgique n'est pas redevable de la TVA belge.

CONCLUSION

L'exonération des services d'assurance prévue par la législation belge sur la TVA semble généreuse dans sa formulation légale, mais son application est plutôt restrictive. Seules les activités d'assurance essentielles et la véritable « intermédiation » bénéficient de l'exonération de TVA. Tous les autres services de soutien, administratifs ou numériques sont soumis à la TVA et y sont assujettis, même s'ils sont fournis aux assureurs et/ou sont nécessaires au processus d'assurance.

L'impact de la TVA sur les assureurs et les courtiers demeure donc un sujet important qui mérite une attention particulière, notamment pour éviter que la TVA ne devienne un coût supplémentaire, voire un frein, plutôt qu'une taxe déductible. La numérisation croissante et accélérée du secteur de l'assurance rendra de plus en plus complexe la distinction entre les services exonérés et ceux soumis à la TVA, nécessitant une attention et un ajustement continus.

La mise en pratique des principes théoriques n'est pas évidente, et la législation ne répond pas à toutes les questions de manière explicite. BZB-Fedafin a donc interrogé l'administration de la TVA sur plusieurs points précis. À la lumière des réponses reçues, nous avons publié une **FAQ** claire et structurée, accessible sur notre site web www.bzb-fedafin.be.

Vous avez une question dont la réponse ne se trouve pas dans cette FAQ ? N'hésitez pas à l'envoyer à info@bzb-fedafin.be.

APHILION

QUANT DRIVEN INVESTMENTS

LES FONDS D' ACTIONS GÉRÉS AVEC SAGESSE CONSTITUENT LA PIERRE ANGULAIRE
DE TOUTE STRATÉGIE D' INVESTISSEMENT À LONG TERME

APHILION Q² - EUROPE DBI-RDT (ISIN BE6334503156)

NOTRE FONDS RDT A ÉTÉ LE FONDS LE PLUS PERFORMANT
DU MARCHÉ BELGE EN 2024 ET EN 2025.

COÏNCIDENCE ?

OU LE NOUVEL OPUS D'UNE HISTOIRE
D' INVESTISSEMENT QUI BRILLE
DEPUIS 25 ANS ?

MENEZ VOUS-MÊME L' ENQUÊTE :

DÉCOUVREZ NOS FONDS SUR www.aphilion.com

PARCE QUE L' INDÉPENDANCE PAIE.





En présentiel

Assurance-vie - Outil de planning successoral

• le 17 juin 2026 | 09h00 - 17h00

[Wavre](#)

- 6 h banque général & 6 h assurance général
- Gratuit pour les employés CP 341 et CP 307

La fiscalité de l'emprunt hypothécaire

• le 29 septembre 2026 | 13h30 - 17h00

[Wavre](#)

- 3 h crédit hypothécaire spécifique au secteur
- Gratuit pour les employés CP 341



Webinaires

Repenser la gestion active et diversifiée

• le 31 mars 2025 | 10h00 - 11h00

- 1 h banque général & 1 h assurance général
- Gratuit pour les employés CP 341
- Gratuit pour les membres de BZB-Fedafin

Guide des outils gratuits pour analyser les marchés boursiers et comparer les produits financiers

• le 21 mai 2026 | 14h00 - 16h00

- 2 h banque général & 2 h assurance général
- Gratuit pour les employés CP 341

Formation sur l'utilisation de Morningstar.be

• le 24 septembre 2026 | 13h00 - 16h00

- 2 h banque général & 2 h assurance général
- Gratuit pour les employés CP 341



E-learning

L'ABC du crédit à la consommation

- 1 h crédit à la consommation spécifique au secteur
- Gratuit pour les employés CP 341

Le RGPD en 9 étapes

- 1 h banque général, 1 h assurance général, 1 h crédit hypothécaire général & 1 h crédit à la consommation général
- Gratuit pour les employés CP 341

Politique anti-blanchiment pour le courtier en assurances : Comment puis-je réaliser l'évaluation des risques « anti-blanchiment » en sept étapes pour mon bureau ?

- 2,5 h assurance général
- Gratuit pour les employés CP 341

S'y retrouver dans la législation sur le crédit à la consommation en tant qu'intermédiaire de crédit

- 1 h crédit à la consommation spécifique au secteur
- Gratuit pour les employés CP 341

Confort Vie Privée AXA : Assurance de responsabilité envers autrui

- 1,5 h assurance spécifique au secteur
- Gratuit pour les employés CP 341
- Gratuit pour les membres de BZB-Fedafin

Vivium auto : conditions générales

- 2 h assurance spécifique au secteur
- Gratuit pour les employés CP 341
- Gratuit pour les membres de BZB-Fedafin

CALENDRIER DE FORMATION MARS - SEPTEMBRE 2026

En collaboration avec



P&V auto : conditions générales

- 2 h assurance spécifique au secteur
- Gratuit pour les employés CP 341
- Gratuit pour les membres de BZB-Fedafin

AXA confort auto : conditions générales

- 3 h assurance spécifique au secteur
- Gratuit pour les employés CP 341
- Gratuit pour les membres de BZB-Fedafin

P&V assurance familiale : conditions générales

- 1,5 h assurance spécifique au secteur
- Gratuit pour les employés CP 341
- Gratuit pour les membres de BZB-Fedafin

Vivium assurance familiale : conditions générales

- 1,5 h assurance spécifique au secteur
- Gratuit pour les employés CP 341
- Gratuit pour les membres de BZB-Fedafin

Insurance Insights 2026 : VIE

- 5 h assurance spécifique au secteur
- Gratuit pour les employés CP 341
- Gratuit pour les membres de BZB-Fedafin

Insurance Insights 2026 : NON-VIE

- 5 h assurance spécifique au secteur
- Gratuit pour les employés CP 341
- Gratuit pour les membres de BZB-Fedafin

E-facturation pour le B2B

- 0,5 h banque général, 0,5 h assurance général, 0,5 h crédit hypothécaire général & 0,5 h crédit à la consommation général

Introduction à la lutte au blanchiment et le financement du terrorisme - Concepts de base et contexte général

- 2,5 h banque général, 2,5 h assurance général, 2,5 h crédit hypothécaire général & 2,5 h crédit à la consommation général
- Gratuit pour les employés CP 341

Analyse approfondie de la législation et des obligations en matière de lutte contre le blanchiment d'argent - Approche basée sur les risques

- 3 h banque général, 3 h assurance général, 3 h crédit hypothécaire général & 3 h crédit à la consommation général
- Gratuit pour les employés CP 341

Lutte contre le blanchiment et les typologies : approche basée sur les typologies

- 2,5 h banque général, 2,5 h assurance général, 2,5 h crédit hypothécaire général & 2,5 h crédit à la consommation général
- Gratuit pour les employés CP 341

Crimes sous-jacents non-financiers et la lutte contre le blanchiment

- 2,5 h banque général, 2,5 h assurance général, 2,5 h crédit hypothécaire général & 2,5 h crédit à la consommation général
- Gratuit pour les employés CP 341

LCB : délits sous-jacents financiers

- 3,5 h banque général, 3,5 h assurance général, 3,5 h crédit hypothécaire général & 3,5 h crédit à la consommation général
- Gratuit pour les employés CP 341

Le lien entre la criminalité numérique comme crime sous-jacent au niveau organisationnel simple et semi-organisé et le blanchiment

- 4,5 h banque général, 4,5 h assurance général, 4,5 h crédit hypothécaire général & 4,5 h crédit à la consommation général
- Gratuit pour les employés CP 341

Le rôle de la cybercriminalité organisée dans les opérations de blanchiment et comment y faire face

- 3 h banque général, 3 h assurance général, 3 h crédit hypothécaire général & 3 h crédit à la consommation général
- Gratuit pour les employés CP 341



Webinaire à la demande

Investissements actifs et/ou passifs ? Et qu'en est-il des investissements alternatifs?

- 1 h banque spécifique au secteur
- Gratuit pour les employés CP 341
- Gratuit pour les membres de BZB-Fedafin

Les solutions de fonds dédiés

- 0,5 h banque général & 0,5 h assurance général
- Gratuit pour les employés CP 341
- Gratuit pour les membres de BZB-Fedafin

Cybersécurité pour les PME

- 0,5 h banque général, 0,5 h assurance général, 0,5 h crédit hypothécaire général & 0,5 h crédit à la consommation général
- Gratuit pour les employés CP 341
- Gratuit pour les membres de BZB-Fedafin

Travailler en toute sécurité et de manière efficace avec l'IA en tant que courtier d'assurances

- 0,5 h assurance général

Scannez-moi!



Consultez toutes nos formations sur
www.edfin.be

Le serment bancaire : quelles conséquences pour vous en tant qu'agent bancaire ?



CARINE VANSTEENBRUGGE,
Directrice de BZB-Fedafin

À partir du 15 juillet 2026, une nouvelle obligation entrera en vigueur qui affectera le fonctionnement de chaque agence bancaire en Belgique : le serment bancaire. Par cette mesure, le législateur entend rétablir la confiance du public en responsabilisant non seulement les institutions, mais aussi chaque collaborateur individuellement, afin qu'ils adoptent un comportement correct et intègre. En tant qu'agent bancaire, vous devrez non seulement prêter serment, mais également veiller à son respect au sein de votre agence.

Bien que le secteur soit déjà fortement réglementé, le législateur a jugé important d'aller plus loin et d'introduire le principe de responsabilité individuelle. Il ne s'agit pas seulement de faire une promesse ; le serment constitue un véritable engagement juridique, assorti de règles de conduite contraignantes et de sanctions disciplinaires. À partir du 15 juillet 2026, ces règles devront être respectées, même si le serment n'a pas encore été prêté. La date limite est le 15 janvier 2027. Les nouveaux agents ou collaborateurs de banque qui prendront leurs fonctions après le 15 juillet 2026 disposeront de six mois pour prêter serment. Lorsqu'une personne change d'employeur ou que ses activités sont transférées à une nouvelle société, le serment doit être prêté à nouveau. Cette obligation sera donc régulièrement mise en pratique.

Le serment bancaire s'applique à toute personne impliquée dans la prestation de services bancaires. Cela concerne les administrateurs, qui doivent être « fit & proper », les responsables au sein d'une agence, ainsi que les personnes physiques inscrites en tant qu'agents auprès de la FSMA. Tous les collaborateurs participant directement à l'exercice des activités bancaires – dans la plupart des agences, il s'agit des PCP – sont également concernés par ce dispositif. En tant qu'agent bancaire, vous devez indiquer à votre banque quelles personnes relèvent de quelle catégorie. Vous communiquez une série de données, telles que le nom, la date de naissance, la catégorie, la date d'entrée en fonction et la date de la prestation de serment. La banque transmet ensuite un relevé à la FSMA tous les six mois.

QUI EST SOUMIS AU SERMENT BANCAIRE ?

L'obligation s'applique à quatre groupes :

- administrateurs et autres personnes « fit & proper »,
- les responsables au sein de l'agence,
- les personnes physiques inscrites en tant qu'agents auprès de la FSMA,
- tous les collaborateurs directement impliqués dans la prestation de services bancaires (tels que les PCP).

La prestation du serment dépend de la fonction exercée. Si vous êtes une personne morale enregistrée et responsable de la direction effective, vous prêtez serment auprès de votre banque. Les nouveaux dirigeants effectifs ou agents bancaires indépendants qui prendront leurs fonctions après le 15 juillet 2026 prêteront serment devant le président ou le vice-président de la FSMA. Tous les autres prestataires de services bancaires prêtent serment devant un responsable effectif de l'agence pour laquelle ils travaillent. La prestation de serment doit ensuite être confirmée par écrit au moyen d'un document type de la FSMA.

LE SERMENT

« Je m'engage, dans l'exercice de mes activités professionnelles, à agir en toutes circonstances de manière honnête et intègre, avec compétence et professionnalisme, en tenant compte des intérêts des clients et en les traitant de manière équitable. »

Cet engagement est à la base de toutes les règles de conduite individuelles.

Le serment du banquier repose sur trois principes fondamentaux. Toute personne qui prête serment s'engage à agir avec honnêteté et intégrité en toutes circonstances, à travailler avec professionnalisme et compétence, et à placer l'intérêt du client au premier plan. Ce qui semble simple est en réalité mis en œuvre de manière très concrète par une série de règles établies par arrêté royal. Il est notamment stipulé que le fait de fournir des informations trompeuses ou inexactes, de dissimuler des données pertinentes ou d'abuser de la vulnérabilité d'un client constitue une violation du serment. Les prestataires de services bancaires doivent connaître et respecter la législation applicable ainsi que les procédures internes, mettre à jour régulièrement leurs connaissances et évaluer, lors de chaque contact avec un client, si un produit ou un service est adapté à cette personne en particulier. Les bénéfices potentiels ne doivent pas être présentés de manière trompeuse et les risques doivent toujours être expliqués de manière équilibrée.

Les cadres responsables sont soumis à des obligations supplémentaires. Ils doivent promouvoir une culture où le respect des règles est une évidence, informer et former correctement leurs collaborateurs, et superviser leurs actions. S'ils constatent un comportement susceptible de contrevenir aux obligations du serment bancaire, ils doivent agir de manière appropriée et en temps utile. De plus, les responsables doivent veiller à ce que leurs attentes en matière de résultats ou leurs objectifs commerciaux n'encouragent pas des comportements susceptibles de porter atteinte aux règles.

La FSMA veille au respect du serment bancaire. L'autorité de surveillance ne procède pas à des contrôles systématiques, mais intervient en cas d'indices sérieux ou de dépôt d'une plainte. Toute personne peut déposer une plainte, même de manière anonyme, à condition qu'elle soit suffisamment précise et documentée. Lorsque la FSMA enquête sur un problème potentiel, elle suit une procédure stricte qui respecte les droits de la défense de la personne concernée. Une sanction disciplinaire ne peut être prononcée qu'après une enquête approfondie. Cela peut prendre la forme d'un avertissement, d'un blâme ou d'une interdiction temporaire d'exercer pouvant aller jusqu'à trois ans. Toutes les sanctions sont publiées de manière anonyme et consignées dans un registre central.



Désormais, toute personne souhaitant travailler dans le secteur doit être en mesure de présenter une attestation prouvant qu'elle n'a fait l'objet d'aucune interdiction d'exercer.

Les conséquences d'une sanction peuvent être considérables, tant pour les collaborateurs que pour les agents bancaires. En pratique, un avertissement ou un blâme peut généralement se limiter à une surveillance accrue de la part de la banque pour vous, en tant qu'agent. Mais une interdiction professionnelle temporaire peut affecter directement vos activités. Et que se passe-t-il si votre seul collaborateur chargé du personal banking fait l'objet d'une interdiction professionnelle temporaire ?

Nous organisons une réunion d'agents, réservée aux membres, pour approfondir ces questions et d'autres liées au serment bancaire. Nous vous proposons également nos modèles pour vous aider à atténuer les éventuels impacts négatifs si une sanction était imposée à un membre de votre entreprise.

SERMENT BANCAIRE : ÊTES-VOUS PRÊT ?

- Qui doit prêter serment et quand ?
- Qu'est-ce que le serment bancaire et quelles sont les règles de conduite individuelles ?
- Quel est l'impact administratif et organisationnel ?
- Comment gérer le risque de continuité en cas de sanctions ?
- Explication des modèles élaborés par BZB-Fedafin à ce sujet et conseils concrets pour préparer votre bureau.

INFORMATIONS PRATIQUES

Date : mercredi 10 juin 2026
Accueil : 17h30 + sandwiches
Début : à 18h00 – fin prévue à 20h00
Lieu : OFF Wavre
Intervenante : Michel Segers
(Avocat - MVVP Lawyers)

Exclusif et gratuit pour les membres

Découvrez nos assurances protection juridique pour les particuliers



Prenez rendez-vous avec
votre Area Manager



www.das.be

✓ **Trois formules simples :**
DAS Classic, DAS Connect
et DAS Comfort.

✓ **Accessible :** dès la formule
d'entrée de gamme.

✓ **Solutions rapides** axées
sur le règlement amiable et
ses avantages.

Votre partenaire crédit, leasing et renting



DEVENIR COURTIER
TÉL 09 224 74 74
ou sur www.eblease.be

Tant de raisons de choisir eb-lease

Notre conseiller : votre interlocuteur privilégié

Le conseiller de votre agence Europabank locale vous conseillera sur les dossiers introduits et vous garantit un traitement **rapide**.

Nous limitons les frais et offrons une rémunération compétitive

Eb-lease ne facture **jamais de frais d'expertise**. De plus, en tant que courtier, vous pouvez compter sur une commission très compétitive pour chaque dossier réalisé.

Conseil spécialisé

Eb-lease, c'est 40 années d'expérience et d'expertise en octroi de crédit, tant pour le **crédit hypothécaire, le crédit d'affaires, le leasing financier que le renting**.

Nous décidons très vite

Vous recevez très vite un **feedback** pour les dossiers que vous soumettez au conseiller eb-lease.

Nous examinons chaque demande de crédit

Nous traitons chaque dossier avec le **professionnalisme** nécessaire

Nous misons sur l'efficacité et la convivialité

Nous **limitons ainsi à un minimum absolu votre charge de travail** en tant que courtier et le délai d'attente pour votre client.

Respect pour votre portefeuille de clients

Votre client est et reste votre client.

Traitement des cartes de paiement

Vous pouvez proposer à votre client professionnel **les solutions de paiement** d'Europabank et élargir ainsi votre gamme de produits.



eb|lease

Votre partenaire crédit, leasing & renting

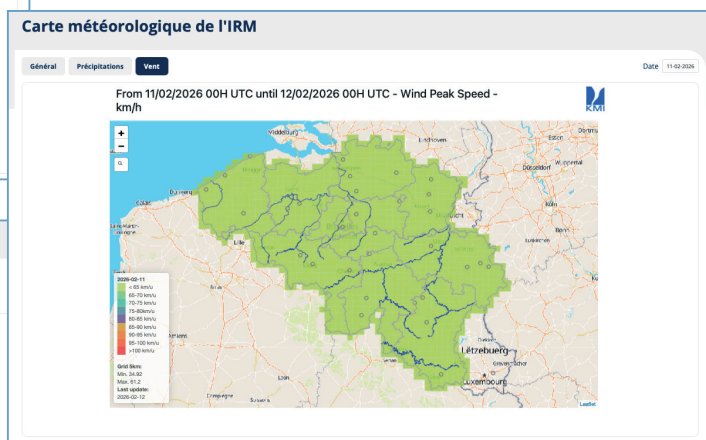
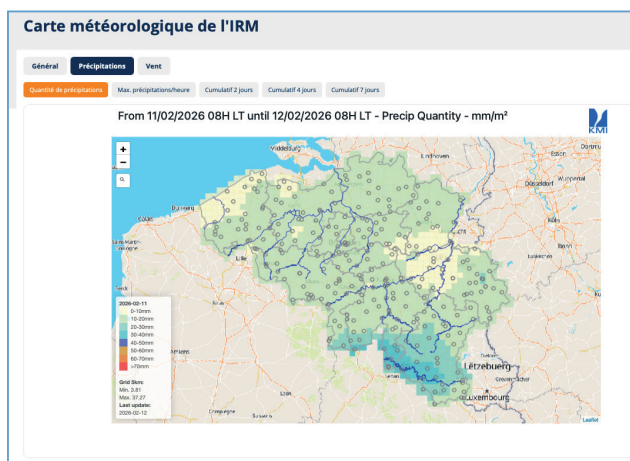
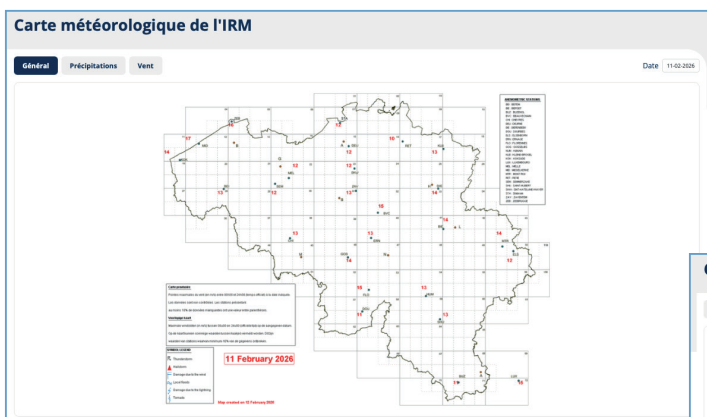
Vous souhaitez constituer un dossier de sinistres complet ?

BZB-Fedafin vous aide avec les cartes météorologiques de l'IRM !

Depuis la fin de l'année dernière, BZB-Fedafin offre à ses membres un nouvel avantage en collaboration avec l'IRM afin de les aider dans cette tâche. Les membres peuvent désormais consulter sur notre site web des **cartes météorologiques détaillées** qui indiquent, entre autres, les endroits où des dégâts causés par le vent, des inondations locales, des tempêtes de grêle, etc. ont eu lieu. Ces cartes peuvent être utilisées comme référence dans les dossiers de sinistres afin de documenter, par exemple, les conditions de tempête ou de grêle ou moment du sinistre.

Dans le contexte des assurances de dommages, la qualité du dossier de sinistre est en effet essentielle pour le traitement correct, objectif et rapide d'une demande d'indemnisation. Un dossier de sinistre bien documenté et étayé peut être évalué plus rapidement par l'assureur et limite les discussions ou malentendus ultérieurs sur les circonstances ou l'étendue du sinistre.

Il est donc important d'inclure dans le dossier des pièces justificatives qui corroborent les circonstances. Il peut s'agir de photos des dommages, d'un rapport d'expertise, mais aussi de données externes telles que des informations météorologiques. Cela joue un rôle particulièrement important dans les sinistres liés aux conditions météorologiques, car dans ce type de dossier, les assureurs évaluent non seulement les dommages physiques, mais aussi si les conditions météorologiques au moment du sinistre en peuvent être la cause.



| Journée thématique

« AML dans la pratique : de l'identification des risques à la conformité »

Le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme constituent un risque réel dans le secteur financier. En tant qu'intermédiaire ou conseiller, il est essentiel de savoir reconnaître les transactions suspectes, de sélectionner correctement les clients et d'appliquer strictement les procédures internes. C'est pourquoi BZB-Fedafin organise, en collaboration avec Edfin, une **journée thématique** consacrée à la lutte contre le blanchiment d'argent, intitulée « **AML dans la pratique : de l'identification des risques à la conformité** ». Au cours de cette journée thématique, vous recevrez des conseils pratiques de la part de compliance officers et de juristes expérimentés, vous apprendrez à évaluer les profils de risque et vous vous exercerez à l'aide de cas réalistes. Vous renforcerez ainsi non seulement vos compétences en matière de conformité, mais vous protégerez également vos clients et votre propre pratique professionnelle.

La formation se compose de quatre modules. Avant de commencer, Francis Houlmont fait une introduction et esquisse brièvement le contexte. Ensuite :

- 1) **Module 1 – Pas à pas : du KYC à l'acceptation client**
Par Luc Willems
- 2) **Module 2 – Détection des transactions suspectes**
Par Geert Delrue
- 3) **Module 3 – Compliance et procédures internes**
Par Luc Willems
- 4) **Module 4 – Quelles solutions logicielles pour une approche efficace ?**

Par des fournisseurs de logiciels tels que Brokercloud.

brokercloud

Ensuite, des cas pratiques seront discutés par Luc Willems.

INFORMATIONS PRATIQUES

Date : mercredi 17 juin 2026

Horaire : 13h30 – 17h00

Lieu : UCM, Namur

Public cible : agents bancaires, courtiers en assurances, compliance officers, collaborateurs back-office

Heures de formation : 4h banque général et 4h assurance général

Prix : € 363 (TVAC) pour les membres de BZB-Fedafin

€ 484 (TVAC) pour les non-membres

Gratuit pour les employés CP 341



Seul, on avance plus vite, ensemble, on va plus loin

Tirez un gain d'efficacité
des trois axes de communication

Quand la collaboration entre les membres d'un bureau n'est pas optimale, la communication en est souvent la cause. Pourtant, bien organisée, elle devient un véritable moteur d'efficacité. En structurant consciemment votre communication interne et externe, vous gagnerez progressivement du temps, renforcerez l'engagement des collaborateurs et améliorerez le fonctionnement du bureau. Nous distinguons trois axes de communication indispensables et vous proposons des conseils concrets, immédiatement applicables dans votre quotidien professionnel.

COMMUNICATION INTERNE AU BUREAU

Au sein d'un bureau, il existe différents niveaux de communication : entre le gérant et ses collaborateurs, entre les collaborateurs eux-mêmes et, dans les grandes structures, entre le gérant, les chefs d'équipe et les équipes.

Les collaborateurs travaillent mieux lorsque leur rôle et leurs responsabilités sont clairement définis. Cela nécessite des accords

clairs, des processus établis et des réunions régulières, qu'elles soient formelles ou informelles. Il est préférable de planifier ces entretiens de manière réfléchie : définissez à l'avance le contenu, l'objectif, le moment et le ton.

Point de concertation quotidien

Une concertation quotidienne de 10 à 15 minutes au début de chaque journée de travail peut être étonnamment productive.

Passer ensuite en revue :

- le planning de la journée ;
- les dossiers clients nécessitant une attention particulière ;
- les absences pour cause de maladie ou de congé ;
- les événements pertinents de la veille ;
- de brèves mises à jour sur l'informatique, la téléphonie, les produits, la législation ou l'actualité.

Cela peut sembler long, mais cela évite les malentendus, les erreurs et les questions inutiles. Les collaborateurs discutent entre eux de toute façon : sans structure, les informations risquent d'être transmises de manière incomplète ou erronée. Des collaborateurs bien informés sont plus impliqués, plus motivés et collaborent plus efficacement. En bref : un gain de temps !

Points de concertations périodiques

Outre les réunions de concertations quotidiennes, des réunions hebdomadaires ou mensuelles à caractère informatif sont importantes. Vous y aborderez les points d'attention généraux au sein du bureau, les préoccupations, mais aussi les réussites et les opportunités. Cela permet également de renforcer l'implication et l'engagement des employés.



Les collaborateurs engagés veulent être au fait de ce qui se passe au sein du bureau. Il faut croire en la motivation intrinsèque et en la volonté des personnes de fournir un travail de qualité. Les collaborateurs comprennent que cela profite à l'entreprise et offre, à terme, de bonnes garanties en matière d'emploi

*- Geert Dehouck,
coach de bureau et
formateur*

GEERT DEHOUCK,
coach de bureau et formateur

Pour les sujets stratégiques tels que la politique, le chiffre d'affaires et les résultats, des réunions trimestrielles, semestrielles ou annuelles sont recommandées. Sauf pour les conseillers clientèle et les commerciaux : il est important qu'ils soient régulièrement informés à ce sujet, car leur travail est axé sur les résultats.

Réunion de bureau (semi-)annuelle

Une réunion de bureau (semi-)annuelle est le strict minimum. Ici, vous partagez la vision, les objectifs, les évaluations et les projets futurs. En associant consciemment ce moment à des activités informelles ou de détente, vous renforcez la confiance mutuelle et la dynamique d'équipe. Cela favorise à son tour la coopération mutuelle.

Une stratégie de communication sur mesure est essentielle. Cela implique une communication ouverte, une participation active et une valorisation, afin de créer un environnement de travail sûr. La force d'une équipe ne se développe pas en mettant la pression sur les objectifs et les indicateurs clés de performance, mais en créant un environnement propice où les collaborateurs osent prendre des responsabilités et se sentent valorisés.





*L'herbe ne pousse pas
en l'arrachant, mais en
créant les meilleures
conditions et un bon
environnement de travail.*

*- Geert Dehouck, coach
de bureau et formateur*

COMMUNICATION EXTERNE AVEC LES CLIENTS ET LES FOURNISSEURS

La communication avec les compagnies d'assurance, la banque et les clients peut également être améliorée. Visez une amélioration continue et posez-vous régulièrement des questions critiques :

- Tout le monde utilise-t-il les outils de communication de manière correcte et cohérente ?
- Partageons-nous suffisamment d'informations pour éviter les malentendus ?
- Y a-t-il des échanges inutiles par e-mail ou par téléphone ?
- Comment communiquons-nous de manière orientée client et conviviale ?

La clarté est essentielle dans la communication écrite, mais il est également préférable de préparer les conversations téléphoniques :

- choisissez à l'avance un ton formel ou informel ;
- notez vos questions et classez-les dans un ordre logique.

Une formation en communication est un investissement qui en vaut vraiment la peine. De nombreuses frustrations et plaintes sont dues à une mauvaise communication. Une communication professionnelle renforce les relations et accroît la confiance, ce qui se traduit par des clients plus satisfaits et plus fidèles.

COMMUNICATION EXTERNE GÉNÉRALE DE LA MARQUE

En complément de la communication directe, une communication externe cohérente est essentielle pour préserver et renforcer l'image de votre bureau. Les initiatives de cross-selling et d'up-selling auprès de la clientèle ne servent pas uniquement des objectifs de vente ; elles contribuent aussi à la promotion et à la notoriété du bureau. En communiquant de manière ciblée sur votre vision, vos valeurs et votre expertise, vous renforcez l'identité de votre marque. Cela inclut également la « marque employeur », surtout en période de pénurie sur le marché du travail.

Les chartes de valeurs, les informations destinées aux clients et les témoignages concrets illustrent la valeur ajoutée de votre société. Les collaborateurs sont les meilleurs ambassadeurs. La fierté accroît l'engagement et les performances, et les entreprises axées sur la valeur obtiennent des résultats nettement supérieurs.

La visibilité numérique est également un incontournable aujourd'hui. Pensez à des actualités courtes et pertinentes, à un site web attrayant, aux réseaux sociaux et à l'élaboration d'un plan de marketing numérique. Bien entendu, le gérant n'a pas à tout faire lui-même : des collaborateurs internes ou des partenaires externes peuvent l'aider.

CONCLUSION ?

La communication professionnelle est devenue une tâche essentielle dans chaque bureau. En misant consciemment sur les trois canaux de communication mentionnés ci-dessus, en établissant des accords internes clairs, en communiquant efficacement avec les clients et en renforçant une image de marque solide, vous constaterez rapidement des gains d'efficacité.

CONSEILS D'ENTREPRISE

ADM VALUE

PRECISION MATTERS

ADM BIM

ADM ENERGY

ADM EXPERT

ADM TOPO

ADM URBAN

ADM VALUE

ANTWERPEN

T. +32 3 877 78 60

OOST-VLAANDEREN

T. +32 9 278 91 49

WEST-VLAANDEREN

T. +32 5 076 07 67

INFO@ADMGROUP.BE

ADMGROUP.BE



Devenez agent d'épargne chez BankB

Chez BankB, le contact humain est au coeur de notre approche. En tant que banque belge, nous établissons des relations durables avec nos clients et intermédiaires indépendants qui partagent nos valeurs.



Vous souhaitez vous lancer en tant qu'agent d'épargne avec un partenaire engagé à vos côtés ? Laissez vos coordonnées via le code QR et découvrez ce que BankB peut vous apporter.

www.bankb.be - info@bankb.be

pour tous
vos projets

bank b





Vos intérêts, notre priorité

Devenez membre de BZB-Fedafin !

N'attendez plus et rejoignez-nous comme plus de 4.000 de vos collègues indépendants et pour seulement 385 €* par an.

Pourquoi adhérer à BZB-Fedafin ?

- Défense de vos intérêts
- Conseils juridiques gratuits de première ligne
- Soutien à votre activité professionnelle
- Formations gratuites et réductions chez Edfin
- Nombreuses réductions sur les marques de voitures
- Réduction sur les polices de groupe
- Réduction sur les logiciels de téléphonie
- Conseils d'experts
- Réduction sur les chèques-repas
- ... et bien d'autres choses encore !

Vous recevez également toute l'actualité du secteur via des mailings, des réseaux sociaux et via notre magazine Momentum.



Surfez sur notre site web et devenez bientôt membre ! 