

# Momentum

23<sup>e</sup> ANNÉE | TRIMESTRIEL | MARS 2021

1/2021



« Placez la bonne personne au bon endroit »  
Une édition pleine de femmes fortes dans les secteurs  
de la finance et de l'assurance

# Approfondir vos connaissances et compétences?

Des formations gratuites pour les employés de la CP 341



Faites-vous partie de la commission paritaire 341 ? Vous souhaitez approfondir vos connaissances et vos compétences ? **Le secteur financier n'est pas au point mort.** Les nombreuses évolutions du secteur nécessitent une formation permanente si vous voulez continuer à exceller dans votre travail.

**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.

## Parler et présenter en ligne de manière inspirante

Webinaire  
21/04/2021

## Project management pour les gestionnaires de projets non officiels

Webinaire  
20/04/2021 + 22/04/2021 +  
27/04/2021 + 29/04/2021

## Analyse de données en MS Excel

Webinaire  
26/04/2021

Découvrez toute la gamme de formations gratuites sur

**sofuba.be**

## Les gagnants ont un plan, les perdants ont une excuse

Webinaire  
03/06/2021  
3 points banque  
3 points assurance

## Marché immobilier belge: moteurs, risques et perspectives

Webinaire  
15/06/2021  
3 points crédit hypothécaire  
1 point banque

## L'investissement responsable, du pourquoi au comment

Webinaire  
29/06/2021  
1 point banque

# Edito



**Momentum s'adresse exclusivement au professionnel du secteur financier.**

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

## Faire la publicité dans Momentum ?

Prenez contact avec Annelien Liessens  
[annelien@bzb-fedafin.be](mailto:annelien@bzb-fedafin.be)  
 055 30 59 89

**Momentum est un magazine de BZB-Fedafin.**

Publication trimestrielle.

Tirage : NL 6060, FR 3180

Diffusion : NL 5895, FR 3059

## BZB-Fedafin

Einestraat 21 | 9700 Audenarde

0466-737-571 RPR Gand, division Audenarde |

[info@bzb-fedafin.be](mailto:info@bzb-fedafin.be) | [www.bzb-fedafin.be](http://www.bzb-fedafin.be)

## Editeur responsable

Albert Verlinden

Einestraat 21 | 9700 Audenarde

[albert@bzb-fedafin.be](mailto: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.

Plus d'un an après la déferlante mondiale du coronavirus, de nombreux secteurs sont encore fermés. Pour l'instant, les assouplissements se font attendre. Nous avons tous hâte que la population soit vaccinée en grand nombre et que nous puissions retrouver cette liberté à laquelle nous aspirons tant.

La chanson *The Times they are A-Changin*, écrite par Bob Dylan, est plus que jamais d'actualité. Désormais, il nous est impossible de faire comme si de rien n'était et de retrouver le monde tel que nous le connaissions avant. Appels vidéo, réunions en ligne et télétravail resteront à coup sûr monnaie courante après la crise. L'attention croissante accordée à la durabilité et à la manière dont les entreprises communiquent à ce sujet fera également partie de cette nouvelle norme. À partir du 10 mars, vous êtes également tenu, en votre qualité de conseiller financier, d'en informer votre client. Vous trouverez de plus amples informations à ce propos dans ce numéro. Les intermédiaires indépendants n'en sont d'ailleurs pas à leur coup d'essai avec la crise du coronavirus : ils ont déjà surmonté et géré de nombreux changements.

Dès la réouverture complète, le secteur bancaire et des assurances se tiendra prêt à offrir une bouffée d'oxygène aux entrepreneurs. En tant qu'intermédiaires, nous contribuons de manière cruciale à relancer l'économie, en aidant les entrepreneurs à mener à bien leurs projets.

Par ailleurs, l'hégémonie masculine qui régnait autrefois sur le secteur bancaire et des assurances appartient désormais au passé. Bien que leur nombre ait augmenté de manière considérable, les femmes chefs d'entreprise restent en retrait sur le plan proportionnel. Dès lors, comme nous sommes convaincus qu'elles ont leur place au sein de notre secteur et au sommet de la finance, nous avons donné la parole à des femmes fortes et inspirantes dans ce numéro.

Bonne lecture!

## contenu

- 3 « Priorité aux PME »
- 5 « Placez la bonne personne au bon endroit »
- 14 Mettez sur une vaste expertise et un portefeuille de clients durable
- 19 « Je crois fermement en l'avenir des intermédiaires »
- 23 « J'ai découvert un secteur chaleureux, et ouvert »
- 24 The Fin Competition
- 27 Programmes de travail AssurMiFID
- 29 Des exigences DORA pour l'intermédiaire d'assurances
- 31 Nouvelle réglementation de l'UE en matière de durabilité
- 32 sujets d'objets connectés : nouvelles dispositions de la loi sur les assurances
- 36 Nouveau : webinaires à la demande et enseignement à distance
- 37 Edfi n agréée comme système d'examens
- 38 Nouveaux avantages pour les membres
- 40 Société d'exploitation : en nom propre ou avec société de gestion ?

**Après une longue attente, un gouvernement fédéral a finalement été formé à l'automne 2020. Celui-ci accueille une kyrielle de nouveaux visages, parmi lesquels David Clarinval, ministre des Classes moyennes, des Indépendants et des PME. Nous lui avons demandé ce qu'il pensait de certains points défendus par BZB-Fedafin en vue d'un meilleur statut pour l'intermédiaire.**

**Les intermédiaires financiers indépendants éprouvent de grandes difficultés à rester rentables sans fusionner avec leurs collègues. Les conditions du marché pèsent lourd sur la rentabilité des institutions financières, ce qui se ressent directement dans les commissions de la distribution. Pourtant, de nombreuses études montrent que le rôle de l'intermédiaire local s'avère essentiel. Pour les consommateurs, la disparition des bureaux locaux engendre une moins bonne accessibilité aux personnes de confiance, une distance souvent accrue jusqu'aux distributeurs automatiques de billets et une obligation de travailler par voie numérique, alors que les groupes de consommateurs les plus vulnérables ne sont clairement pas en mesure de suivre. Avez-vous l'intention d'en discuter avec le secteur financier?**

N'oublions pas la crise financière de 2008. L'une des leçons à tirer de cette crise concerne les informations qu'une banque possède à propos de ses clients, qu'il s'agisse de consommateurs, d'indépendants ou de PME. L'obligation d'information des établissements de crédit est essentielle. Ces principes sont ancrés dans la législation financière, et personne n'ignore le processus de connaissance du client ni la signification des règles MIFID, qui ont même été étendues au secteur de l'assurance. Cependant, il ne suffit pas de légiférer. L'ensemble des acteurs qui composent le secteur financier contribue de manière significative à la qualité du service fourni aux clients. À cet égard, nous clôturerons dans les prochains mois, avec le SPF Économie, l'évaluation de la loi sur le financement des PME, qui se trouve au cœur du problème. J'ai bien l'intention de tenir compte de ces éléments dans le cadre des travaux à venir, et notamment dans les discussions qui seront menées avec le secteur en vue de tirer les leçons de l'évaluation de la loi.

**En tant que petites PME, les intermédiaires financiers indépendants sont souvent soumis aux nombreuses obligations que l'UE impose au secteur financier. Proportionnellement, ces obligations sont très lourdes à porter pour ces PME et pèsent encore plus sur leur rentabilité. Êtes-vous prêt à soutenir les intérêts de ces PME au niveau européen et à plaider en faveur d'une exemption de certaines obligations?**

# « Priorité aux PME »



*David Clarinval, ministre des Classes moyennes, des Indépendants et des PME*

**La loi B2B, essentiellement élaborée sous la pression de votre prédécesseur, est désormais entrée en vigueur. Constatez-vous déjà les effets de cette législation ?**

La loi du 4 avril 2019, également appelée loi B2B, a modifié en profondeur certains points du code de droit économique en interdisant les abus de dépendance économique, les clauses abusives et les pratiques du marché trompeuses et agressives entre entreprises. Ces différents volets de la loi sont entrés en vigueur à des dates différentes, parfois très éloignées les uns des autres.

Commençons par les premières dispositions entrées en vigueur en septembre 2019, à savoir celles relatives aux pratiques commerciales trompeuses et agressives. Après avoir adapté son organisation et mis sur pied un département spécialisé en la matière (en plus des services compétents pour la protection des consommateurs), l'Inspection économique a déjà traité plusieurs centaines de ces affaires entre entreprises depuis l'entrée en vigueur de la loi.

Il est évidemment difficile d'en dire plus, étant donné qu'il s'agit d'infractions pénales qui doivent donc être traitées de manière strictement confidentielle. Cependant, il convient de noter que de nombreuses affaires sont réglées au moyen de l'amende transactionnelle ou de l'avertissement préalable, qui permet à une entreprise qui a commis une infraction d'y mettre un terme spontanément après avoir été avertie par le service d'inspection.

C'est effectivement un volet important de ma politique en matière de PME. Le principe fondamental de la « priorité aux PME » se trouvera au centre de tous les débats et de l'élaboration des politiques, y compris du processus décisionnel. Il s'agit d'une tâche continue visant à faire primer les besoins des PME dans chaque décision et à les exploiter à leur avantage dans le processus qui mène à l'adoption de décisions définitives. C'est le cas au niveau national. Et cela vaut également au niveau européen, mais pas seulement. À la CNUDCI (Commission des

Nations unies pour le droit commercial international) par exemple, le groupe de travail sur la politique des PME s'est attelé à ces questions. Je veillerai à ce que ces points soient abordés dans d'autres forums que les instances décisionnelles de l'Union européenne, même si je suis conscient que la plupart des contraintes juridiques spécifiques à votre secteur découlent directement des normes du droit européen.



Les dispositions interdisant les abus de dépendance économique sont entrées en vigueur en août 2020. Elles ont déjà donné lieu à une première jurisprudence devant les tribunaux de l'entreprise, qui interviennent en cas de litige lié à une cessation, ce qui rend efficace l'application des dispositions. En règle générale, les affaires portées devant l'Autorité belge de la Concurrence sont plus complexes, ce qui explique pourquoi les parties préfèrent soumettre l'affaire à un régulateur qui donnera instruction plutôt que de saisir directement un tribunal civil. Comme une enquête doit être diligentée auprès de l'Autorité belge de la Concurrence, le processus est plus long que devant un juge saisi en référé. À cet égard, il convient de préciser que l'accord de gouvernement contient des engagements clairs en la matière, visant à renforcer l'efficacité de l'Autorité belge de la Concurrence.

Ce renforcement doit permettre d'améliorer le traitement de ces affaires, et notamment de réduire les délais des prises de décision.

Les dispositions sur les clauses abusives sont entrées en vigueur en décembre dernier, c'est-à-dire tout récemment. Avant l'entrée en vigueur de la loi, un long délai était prévu pour permettre aux entreprises d'adapter leurs contrats. Les nombreux colloques, séminaires et séances d'informations organisés au sein des secteurs ou par les professionnels du droit démontrent toute l'importance de ce mouvement d'adaptation des contrats. J'en suis très heureux. En effet, l'efficacité d'une loi ne se mesure pas au nombre d'infractions constatées, mais plutôt au respect de la loi par celles et ceux à qui elle s'applique.

***BZB-Fedafin a transmis à votre cabinet une proposition de modification de la législation relative à l'agence commerciale, à savoir une modification de l'art. X.13 du code de droit économique. Êtes-vous disposé à examiner ce point, voire à prendre une initiative pour adapter la législation en la matière?***

J'ai bien reçu votre proposition de modification de la législation relative à l'agence commerciale. J'ai demandé à mon administration d'analyser le texte que vous avez soumis à mon cabinet. Je vais également examiner cette proposition avec mes collègues, les ministres de l'Économie et de la Justice, qui sont co-compétents.

### ARTICLE X.13 DU CDE : PROTECTION EN CAS DE MODIFICATION UNILATÉRALE DES COÛTS

Les agents bancaires et d'assurances indépendants constituent le plus grand groupe d'agents soumis à l'application de la législation sur l'agence commerciale. Si le livre X du code de droit économique offre une protection aux agents commerciaux, nous remarquons cependant que celui-ci manque à différents égards de les protéger contre l'abus de dépendance par leur commettant.

Ainsi, nous constatons que, lorsque les commettants prévoient une modification des commissions pour laquelle ils ne parviennent pas à obtenir l'approbation de l'organe de concertation paritaire, ils essaient tout de même de réaliser les économies visées en modifiant unilatéralement les coûts au lieu de tenter d'adapter unilatéralement les commissions. En effet, une modification unilatérale des commissions engendre des risques pour le commettant. Les agents mécontents pourraient invoquer la rupture du contrat d'agence par le commettant, comme le prévoit l'art. X.13 du CDE. Dans ce cas, le commettant est redevable d'une indemnité de résiliation et d'une indemnité d'éviction, et l'agent peut immédiatement travailler pour un concurrent sans devoir respecter une quelconque clause de non-concurrence. En revanche, une modification unilatérale des frais ne peut être considérée, sans motif valable, comme une rupture dans le chef du commettant. De même, les commettants qui ne disposent d'aucun organe de concertation paritaire actif optent souvent pour une augmentation des frais afin d'éviter que les agents n'invoquent la rupture sur la base de l'art. X.13 du CDE. Ce choix engendre le même résultat qu'une baisse de commission, car les revenus nets de l'agent diminuent et les coûts pour la banque sont réduits.

Afin de limiter cette pratique et de veiller à ce que les agents soient également protégés contre cette forme d'abus, BZB-Fedafin propose une modification de loi qui prévoit que si un commettant décide d'augmenter unilatéralement les frais, la même protection doit s'appliquer qu'en cas de modification unilatérale des commissions.



# « Placez la bonne personne au bon endroit »

*La diversité reste problématique dans le secteur financier belge. L'année dernière, seuls 28 % des postes de direction du secteur bancaire belge étaient occupés par une femme. Les intermédiaires féminines sont également nettement moins nombreuses que leurs collègues masculins, même si leur nombre a fortement augmenté ces dernières années. À l'occasion de la journée internationale des femmes le 8 mars, nous avons rencontré six intermédiaires féminines et leur avons demandé ce que cela fait d'être une femme aux commandes dans le secteur des banques et assurances.*



Nele et Katrien Verhofstadt, agents Crelan



## Nele et Katrien Verhofstadt

### *Comment êtes-vous devenue intermédiaire financière indépendante ?*

**Nele:** J'ai pour ainsi dire été biberonnée aux affaires bancaires. Ma mère a été agent indépendant au Crédit Agricole pendant une dizaine d'années, donc c'est un secteur qui m'a accompagnée toute mon enfance. Pendant mon Master en Sciences commerciales, je me suis spécialisée en Management des institutions financières. Cette formation cadre parfaitement avec le métier de banquier et de courtier en assurances. Après un stage de 12 semaines au Crédit Agricole, mes gênes d'entrepreneuse ont commencé à se réactiver. En 2001, j'ai immédiatement lancé ma propre agence bancaire. Je suis partie de zéro. J'ai dû tout faire moi-même, même le nettoyage. Je ne me suis encore jamais ennuyée. Ma sœur Katrien a rejoint l'entreprise en 2010 après avoir quitté un travail beaucoup plus « sexy ».

**Katrien:** À 18 ans, j'ai opté pour une formation en langues, suivie d'un second master en communication et marketing. Après un détour par une agence de publicité, j'ai atterri au service marketing de Van De Velde, où j'étais responsable de la marque Marie Jo. Mais bon sang ne peut mentir : en pleine crise bancaire, j'ai décidé de rejoindre l'entreprise familiale. Vu de l'extérieur, mon job actuel peut paraître ennuyeux, mais moi je le trouve beaucoup plus varié et plus stimulant que l'ancien !

### *Remarquez-vous une différence entre votre façon de faire et celle de vos collègues masculins ?*

**Nele:** Je dis souvent pour rire que les femmes sont plus à l'écoute des besoins du client. Elles ne se contentent pas de répondre à la question, elles vont plus loin et se projettent davantage dans l'avenir. Les hommes ont plutôt tendance à se concentrer sur le produit qu'ils veulent vendre.

**Katrien:** Nous proposons toujours ce qui servira le mieux le client, aujourd'hui et à long terme. Pas ce qui nous rapporte le plus d'argent. Cela peut sembler naïf mais

nous voyons bien que cela fonctionne.

**Nele:** La plus grande différence réside dans le nombre d'heures que les femmes et les hommes prestent dans notre secteur. On a beau retourner les choses dans tous les sens, les femmes ont toujours à s'occuper de leur famille. Pour nous, ce n'est pas possible de travailler au finish jusqu'à dix heures du soir ou de faire le tour des événements de réseautage en soirée.

**Katrien:** Nous devons donc travailler de manière intelligente et efficace pour pouvoir effectuer la même masse de travail en moins de temps. Pour y arriver, nous faisons un usage optimal du numérique.

### *Avez-vous parfois l'impression d'être traitée différemment de vos collègues intermédiaires masculins dans vos relations d'affaires ?*

**Nele:** En fait, non. Ce que je remarque, par contre, c'est que j'ose parfois réagir de manière plus émotionnelle. Quand un client choisit la proposition d'une autre banque ou contracte ses assurances ailleurs, cela me fait littéralement mal au cœur. Crelan, notre banque et nos clients me tiennent beaucoup à cœur. Quand je discute avec les directeurs de la banque et que je sens que leur décision ne va absolument pas dans l'intérêt du client/de l'agent/de la banque, j'ose réagir un peu plus émotionnellement. Après coup, je me dis que j'aurais dû davantage me retenir, mais je trouve qu'en soi, ce n'est pas une mauvaise chose que de faire son métier avec passion.

### *Considérez-vous comme un problème que les institutions financières soient majoritairement dirigées par des hommes ?*

**Nele:** Il faut mettre la bonne personne au bon endroit. Ça devrait être un adage. Cela ne change rien qu'on soit un homme ou une femme. Cela doit être terrible de siéger au conseil d'administration ou au comité de direction juste pour remplir les quotas de femmes. Aucune femme qui se respecte ne voudrait de ça, n'est-ce pas ?

**Katrien:** Je pense que de façon générale, les femmes communiquent mieux que les hommes. Peut-être arrivent-elles mieux à

se mettre dans la peau de l'interlocuteur ? Un peu plus de féminité au sein des directions permettrait d'être plus à l'écoute des besoins réels du client et de développer ainsi la banque. De mettre son ego de côté et de travailler à partir de ce que nous dit la base. La structure pyramidale classique des banques est dépassée.

**Nele:** Nous connaissons bien cette culture de concertation au sein de la banque coopérative Crelan, mais nous pouvons faire encore beaucoup mieux et plus.

### *Pensez-vous qu'il faudrait faire plus d'efforts pour que davantage de femmes occupent des postes de direction dans le secteur financier ?*

**Nele:** Oui, effectivement. Cette vieille culture d'entreprise qui consiste à faire de très longues journées de travail n'est pas saine pour les hommes non plus. Tout le monde a le droit de combiner son travail à une vie de famille. Malheureusement, je constate que les femmes torpillent souvent trop tôt leurs opportunités en travaillant à temps partiel. On ne peut pas diriger une entreprise à temps partiel.

## Stefanie Tsoumpoulis

### *Comment êtes-vous devenue intermédiaire financière indépendante ?*

J'étais encore étudiante quand j'ai postulé chez BNPPF, juste pour essayer et sans en attendre grand-chose. J'ai donc été très surprise de recevoir une proposition d'embauche le jour même. Je n'ai pas hésité à accepter l'offre. Comme je viens d'une famille de banquiers et que j'ai grandi dans et à côté d'une agence bancaire, je savais bien à quoi m'attendre. Une fois installée comme employée dans une grande banque, j'ai eu envie de davantage de flexibilité et de défi professionnellement parlant. C'est cela qui m'a poussée à sauter le pas et à devenir indépendante. Aujourd'hui, je combine les deux éléments les plus importants selon moi du métier de banquier : entretenir un contact étroit avec le client et son entourage d'une part





# APHILION

QUANT DRIVEN INVESTMENTS

*UNE STRATÉGIE,  
DEUX FONDS:*

**APHILION Q<sup>2</sup> - EQUITIES (ISIN BE0058285850)**

**APHILION Q<sup>2</sup> - BALANCE (ISIN BE6270159799)**

NOS FONDS SONT DISPONIBLES SUR TOUTES LES GRANDES PLATEFORMES.

DÉCOUVREZ-LES À [www.aphilion.com](http://www.aphilion.com)

PARCE QUE L'INDÉPENDANCE PAIE.

2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015





*Stefanie Tsoumpoulis, agent BNP Paribas Fortis*

et fournir des conseils professionnels basés sur une expertise approfondie d'autre part. Je préfère me voir comme une « conseillère financière » que comme « Madame la Banquière ».

J'ai également la chance d'avoir été élue au conseil d'administration de l'union des indépendants de notre banque. J'essaie ainsi de contribuer à renforcer la diversité au sein de l'organisation et de l'organe de concertation interne avec la banque.

### **Remarquez-vous une différence entre votre façon de faire et celle de vos collègues masculins ?**

Pour moi, une relation bancaire doit toujours reposer sur une base de confiance. Je crois que les femmes instaurent la confiance autrement que les hommes et qu'il y a une nette différence de perspective. Car si les femmes accordent davantage d'attention à l'aspect relationnel d'un dossier (bagage du client, situation familiale, etc.), les hommes mettront selon moi plus souvent l'accent

sur l'aspect commercial du dossier et sur les chiffres.

### **Avez-vous parfois l'impression d'être traitée différemment de vos collègues intermédiaires masculins dans vos relations d'affaires ?**

Une relation client est toujours subjective, ce qui fait que les clients ont parfois une préférence pour un certain sexe. Mais je n'ai jamais vu cela comme un inconvénient : quelques entretiens suffisent de toute façon pour nouer une relation client qui va au-delà de ce genre de préférences. Je ne remarque aucune différence de traitement avec les collègues ou la direction. Dans un environnement de travail axé sur les résultats, on se concentre par exemple davantage sur le travail accompli que sur le sexe.

### **Considérez-vous comme un problème que les institutions financières soient majoritairement**

### **dirigées par des hommes ?**

Il est frappant de constater que la population de femmes actives dans le secteur a augmenté de manière exponentielle au cours des dernières décennies, mais que cette même évolution est sensiblement à la traîne dans les échelons supérieurs. Je pense donc qu'il est important de maintenir la diversité comme objectif et de poursuivre cette évolution à tous les niveaux. La diversité permet en effet d'avoir une vision plus large des choses ainsi qu'une meilleure compréhension des différentes relations au sein d'une équipe et d'une entreprise. Il est par ailleurs important que les femmes qui débutent dans le secteur puissent prendre comme modèle/mentor une femme occupant un poste haut placé. Cela stimule les ambitions des femmes et les pousse à saisir davantage leur chance de grimper les échelons.

### **Pensez-vous qu'il faudrait faire plus d'efforts pour que davantage de femmes occupent des postes de direction dans le secteur financier ?**

Le secteur bancaire compte déjà bien plus de femmes qu'auparavant et le bastion masculin d'autrefois appartient au passé. Malheureusement, ce mouvement n'a pas encore percolé jusqu'aux fonctions de direction. Nommer une femme à ce genre de poste permet pourtant d'encourager la base féminine à saisir ses chances de monter dans la hiérarchie. Et par là-même de créer une stimulation positive au sein de l'entreprise. Étant donné qu'aujourd'hui plus de 50 % des starters sont des femmes, cet argument devrait déjà suffire à lui tout seul !

D'autre part, je suis une fervente partisane du « bon profil au bon endroit », indépendamment du sexe et de l'échelon au sein de l'entreprise. Pour y arriver, il est capital d'avoir un processus de recrutement bien pensé avec des descriptions de fonction claires et complètes ainsi que de bien définir les exigences professionnelles. Si l'on a plus de modèles féminins à des fonctions haut placées, un processus de recrutement bien conçu ainsi qu'une attention accrue pour la diversité au sein de l'entreprise, il est inévitable que le bon candidat soit plus souvent une femme à l'avenir.

## Michelle Bovy

### **Comment êtes-vous devenue intermédiaire financière indépendante ?**

J'ai d'abord travaillé comme auditrice financière, mais je me suis vite rendu compte que je me sentirais mieux dans un rôle de conseillère que de contrôleuse. Au même moment, je me suis également rendu compte que l'entrepreneuriat pouvait être plus passionnant qu'une fonction spécialisée dans une grande entreprise. Je me suis donc dit qu'il valait la peine d'essayer de travailler pour l'agence de mon père, un courtier en assurances local. La possibilité d'allier les défis intellectuels du secteur financier à l'accès à l'entrepreneuriat m'a semblée irrésistible. Par la suite, mon ambition personnelle s'est plutôt concentrée sur la planification financière ainsi que la construction, la gestion et le transfert du patrimoine. Nous avons vendu l'agence de mon père, puis en 2009, j'ai lancé B-sure dans mon salon. Aujourd'hui, notre Family Office existe depuis 12 ans, nous sommes une équipe de 15 collègues et notre profil de courtier bancaire et de courtier en assurances indépendant nous place en bonne voie pour poursuivre notre croissance.

### **Remarquez-vous une différence entre votre façon de faire et celle de vos collègues masculins ?**

Je tire beaucoup de satisfaction à pouvoir faire progresser mon entourage, clients comme collègues, ainsi qu'à continuer de développer B-sure. Je ne pense pas que ce soit lié au fait que je suis une femme ; je vois plutôt cela comme un talent personnel. Mais je pense parfois faire preuve d'un peu plus d'empathie dans ma manière de faire que mes collègues masculins. En tant que maman entrepreneuse, je me rends compte à quel point il est important de pouvoir gérer mon temps de manière flexible. Et mes collaborateurs apprécient énormément cette flexibilité. J'attache également énormément d'importance à nos valeurs professionnelles communes, qui sont notre ADN. En tant que directrice, je veille à ce que nous attirions ainsi les bons profils et à



Michelle Bovy, courtière en banque et assurances

ce que nous investissions suffisamment de temps dans une collaboration harmonieuse dans l'équipe. Est-ce que c'est typiquement féminin ? Cela me semble de nouveau plutôt lié à la personnalité qu'au sexe de la personne.

### **Avez-vous parfois l'impression d'être traitée différemment de vos collègues intermédiaires masculins dans vos relations d'affaires ?**

Dans ma carrière, j'ai peut-être dû faire un peu plus mes preuves que mes collègues masculins. C'était surtout le cas à mes débuts, quand B-sure n'en était encore qu'à ses balbutiements : j'ai souvent dû m'appuyer un peu plus sur ma force de persuasion et mes compétences de négociation, d'une part avec les clients,

et d'autre part avec nos fournisseurs. Je constate par ailleurs que le fait d'être une femme me rend plus accessible pour mes clients. Ils sentent qu'ils trouveront une oreille attentive et osent m'exposer leurs questions et objectifs financiers personnels. En matière de finances, il arrive souvent que ce soit le pater familias qui prenne la décision finale mais que sa femme doive encore approuver son choix. En tant que femme, j'arrive à établir un lien plus rapidement, ce qui accélère le processus décisionnel.

### **Considérez-vous comme un problème que les institutions financières soient majoritairement dirigées par des hommes ?**

Pas vraiment, le secteur s'est déjà



énormément féminisé ces 15 dernières années. Je me souviens qu'à mes débuts, j'étais l'intruse dans un bastion essentiellement masculin. Depuis l'arrivée de la deuxième génération de femmes dans les agences de courtage, les choses ont changé. Mais il y a évidemment encore du pain sur la planche dans les institutions financières elles-mêmes. Dans tous les cas, pour moi, le fait d'avoir la bonne personne au bon endroit est plus important que le fait que ce soit un homme ou une femme. Car il doit aussi y avoir suffisamment de femmes compétentes candidates. Et c'est souvent là que le bât blesse. Chez B-sure, nous sommes encore à la recherche de talents commerciaux féminins pour renforcer notre équipe de vente, mais les candidates potentielles se font rares. En plus, les femmes ont souvent moins tendance à changer d'emploi.

### ***Pensez-vous qu'il faudrait faire plus d'efforts pour que davantage de femmes occupent des postes de direction dans le secteur financier ?***

Cela fait plusieurs années que je suis professeure invitée pour le cours « Gestion de patrimoine » à l'Université d'Hasselt pour les étudiants de dernière année en sciences commerciales, option finance. Je remarque que le ratio hommes/femmes est déjà plus équilibré qu'il y a 15 ans, disons. Il est important d'encourager suffisamment les femmes à se lancer dans une carrière dans le secteur financier. Leurs qualités empathiques et leur style de communication plus doux peuvent nous être utiles dans un secteur où le conseiller doit plus que jamais servir de pont entre les outils numériques, l'offre de produits techniques et les souhaits personnels des clients. Si davantage d'étudiantes se lancent dans une carrière dans le secteur financier, cela devrait donc naturellement permettre à terme un meilleur équilibre entre hommes et femmes aux postes de direction. Je ne suis pas favorable à une parité forcée.

## Christel Jacobs

### ***Comment êtes-vous devenue intermédiaire financière indépendante ?***

Je suis arrivée dans le monde financier par mon père, comme c'est assez souvent le cas dans notre secteur. Il avait à l'époque lancé un bureau d'assurances. J'ai d'abord travaillé 5 ans chez un courtier en assurances anversoises avant de rejoindre son entreprise.

### ***Remarquez-vous une différence entre votre façon de faire et celle de vos collègues masculins ?***

Comme nous sommes deux sœurs et que nous gérons l'entreprise ensemble, la communication est très ouverte. Dans l'ensemble, je ne pense pas que nous

fassions les choses différemment de nos collègues masculins. Selon moi, les différences sont liées à la personnalité de chacun. Dans notre cas aussi, l'entreprise exige un dévouement total et de la persévérance, et le soutien de nos partenaires et de nos enfants est très important. Il est vrai que nous comprenons généralement le langage corporel du client, ce qui est peut-être un peu plus difficile pour certains hommes. Nos partenaires et nos clients savent que nous ne nous laissons pas marcher sur les pieds et que nous nous donnons corps et âme à notre travail. Nous ne devons céder en rien aux hommes.

### ***Avez-vous parfois l'impression d'être traitée différemment de vos collègues intermédiaires ?***



Christel Jacobs, agent DVV

### **masculins dans vos relations d'affaires ?**

Au début, j'étais parfois gênée lorsque je prenais la parole dans un groupe composé majoritairement d'hommes. J'avais parfois l'impression d'avoir quelque chose à prouver, mais c'est heureusement du passé.

### **Considérez-vous comme un problème que les institutions financières soient majoritairement dirigées par des hommes ?**

Je trouve très important qu'il y ait quelqu'un avec du bon sens à la barre. De préférence quelqu'un qui sait comment cela se passe sur le lieu de travail et qui s'implique vraiment.

Le fait qu'il s'agisse d'un homme ou d'une femme n'a pas tellement d'importance pour moi.

### **Pensez-vous qu'il faudrait faire plus d'efforts pour que davantage de femmes occupent des postes de direction dans le secteur financier ?**

Si une femme est aussi capable qu'un collègue masculin, on doit lui donner les mêmes chances que lui. C'est la logique même. Tout effort supplémentaire permettant d'atteindre cette égalité est évidemment bienvenu. Maintenant que l'afflux de femmes est suffisant, laissons les talents féminins remonter jusqu'au sommet.

## **Joke Stevens**

### **Comment êtes-vous devenue intermédiaire financière indépendante ?**

J'ai commencé ma carrière chez ING en 2002, directement après mes études. En 2015, j'ai quitté le réseau des agences pour occuper un nouveau poste. Je travaillais surtout sur des rapports de crédit et j'avais moins de contacts avec les clients. Très vite, ça a commencé à me peser. Au même moment, il y a eu une nouvelle vague de passages au statut d'indépendant. De plus en plus d'agences ING statutaires sont devenues des agences exploitées par des indépendants, et j'ai moi-même commencé à envisager de sauter le pas. Une agent d'ING m'avait d'ailleurs dit six mois plus tôt que ce job était fait pour moi et ses paroles ne me quittaient plus. Un vendredi, j'ai pris mon courage à deux mains et j'en ai parlé à un responsable. Ça devait aller vite, je devais me décider le week-end même si je voulais vraiment me lancer. C'était important pour moi d'avoir le soutien de ma famille. Mon mari n'a pas hésité et m'a soutenue dans mes projets. Je n'aime pas faire les choses à moitié et je trouvais important que ma famille sache que je serais peut-être moins présente. Je trouve que c'est important de se mettre d'accord sur ce genre de choses. Nous avons aujourd'hui deux agences et nous sommes 4 associés : 3 gérantes et 1 homme.

### **Remarquez-vous une différence entre votre façon de faire et celle de vos collègues masculins ?**

Non, en tout cas pas pour l'accompagnement des clients et le volet commercial qui l'entoure, c'est à dire notre activité de banquiers en elle-même. Je remarque par contre une différence entre hommes et femmes en ce qui concerne le fonctionnement quotidien de notre agence et la façon de diriger nos employés. Ce qui me frappe, si j'ose généraliser, c'est que les femmes sont plus attentives aux détails et peut être aussi aux sentiments – le mot est lâché – et que les hommes y font inconsciemment moins attention. Les hommes vont aussi rarement anticiper les problèmes et ont tendance à attendre d'y être réellement confrontés pour réagir.



Joke Stevens, agent ING





**Nouveau!**

# Avec Brio, vous gagnez du temps. Même dans la gestion de vos clients.



Consacrer moins de temps aux tâches administratives ? C'est possible avec la toute nouvelle gestion des clients et prospects dans Brio. Grâce aux nouveaux processus améliorés, simplifiés et automatisés, vous êtes encore plus rapide. Et vos clients apprécient !

Découvrez tous les avantages de Brio sur [www.portima.com/fr/brio](http://www.portima.com/fr/brio)

**brio**  
DEVELOPED BY PORTIMA

**Avez-vous parfois l'impression d'être traitée différemment de vos collègues intermédiaires masculins dans vos relations d'affaires ?**

J'ai parfois l'impression qu'on nous prend moins au sérieux, malheureusement. Personnellement, je constate aussi que nous devons toujours montrer davantage de quoi nous sommes capables.

**Considérez-vous comme un problème que les institutions financières soient majoritairement dirigées par des hommes ?**

Je ne suis pas pour la discrimination positive, si l'on peut dire ainsi. Je suis une fervente partisane du bon profil et des bonnes compétences au bon endroit. Indépendamment du sexe. Ce principe

reste d'ailleurs ma ligne de conduite quand nous engageons quelqu'un.

**Pensez-vous qu'il faudrait faire plus d'efforts pour que davantage de femmes occupent des postes de direction dans le secteur financier ?**

Je ne pense pas que cela puisse se faire artificiellement ; forcer la parité me paraît compliqué. Bien sûr, il faut garantir l'égalité des chances.

Je connais beaucoup de femmes travailleuses et ambitieuses dans mon entourage qui sont freinées par une sorte de sentiment de culpabilité inné parce qu'elles ont une famille. Même à moi, on me demande parfois si je ne dois pas rentrer m'occuper des enfants quand je travaille tard au bureau. Personnellement

je trouve qu'il y a encore du pain sur la planche. Mon mari travaille (au moins) aussi dur que moi et pourtant on ne lui a jamais posé cette question. Les clichés sur le rôle de l'homme et de la femme s'immiscent encore trop souvent dans notre quotidien. C'est vraiment dommage. On nous le présente encore trop souvent comme un choix à faire : être une maman parfaite ou une cheffe d'entreprise parfaite ? Mais pourquoi ne pourrait-on pas être les deux à la fois ? Nous essayons d'inculquer à nos filles – nous avons des jumelles de près de 11 ans – qu'elles sont maîtres de leur avenir et de leurs ambitions. Pour elles, il n'y a rien de plus normal que les filles et les garçons reçoivent les mêmes chances. Nous sommes donc sur la bonne voie.



**“Digital first ?  
Chez nous, vous obtenez toujours le meilleur service.”**

VOTRE AGENT BANCAIRE



# Misez sur une vaste expertise et un portefeuille de clients durable

*Les banques et les compagnies d'assurance sont confrontées à d'énormes défis : une réglementation de plus en plus complexe, des taux d'intérêt bas et l'évolution numérique en sont quelques exemples. Or tout cela a inévitablement un impact sur les activités de l'intermédiaire indépendant. Mais qu'en pensent les banques et les assureurs ? Nous avons posé la question à Leen Van den Neste, présidente du Comité de direction de vdk bank, ainsi qu'à Heidi Delobelle, CEO d'AG Insurance.*

## LEEN VAN DEN NESTE, VDK BANK

### ***Selon vous, à quels défis votre entreprise sera-t-elle confrontée l'année prochaine/dans les 5 ans à venir ?***

Tout comme d'autres entreprises, vdk bank a fait preuve d'une grande agilité en 2020 à la suite de la crise du coronavirus, par exemple en mettant en place le télétravail à grande échelle pour les collègues du siège. Cette crise, combinée à notre désir profond de maintenir une grande disponibilité pour nos clients, a abouti à un grand écart difficile que toute notre équipe a heureusement su gérer. En tant que banque, nous avons également immédiatement fait des efforts pour mettre en œuvre les accords sectoriels relatifs au report de paiement dans le domaine de l'octroi de crédit. Nous sommes également passés à la vitesse supérieure dans l'adaptation et l'amélioration des applications de paiement pour les rendre plus agréables, un choix qui n'est pas dépourvu de sens dans une société qui a moins recours aux liquidités. La flexibilité et l'agilité sont des concepts clés de la politique de vdk bank. Ils nous permettent de suivre notre propre cap, mais aussi de nous adapter si nécessaire.

Mais la tempête a fini par retomber : les mesures ont prouvé leur utilité, nous avons pu éviter une troisième vague et nous entrevoyons même peu à peu la perspective d'un retour à la normale une fois la période de vaccination terminée. Chez vdk bank, nous avons profité des restrictions de toutes ces activités externes pour mettre au point notre plan stratégique pour les cinq prochaines années. Comme toujours, toute l'équipe a participé au travers de différents groupes de travail transversaux, en se fondant sur des propositions venant de la base. Je suis convaincue que le temps que nous y consacrons maintenant nous donnera toutes les armes nécessaires pour mettre notre plan en œuvre à l'automne.

En tant que banque, nous sommes en effet actuellement confrontés à différents défis : des taux d'intérêt au plus bas qui mettent notre modèle de revenus classique sous pression, l'évolution du marché qui nous pousse à miser encore plus sur la transition numérique, sans oublier un législateur européen ambitieux et une autorité de contrôle tout aussi stricte qui n'hésitent pas à peser





**Leen Van den Neste,**  
présidente du Comité de direction de VDK

toujours plus, d'une part financièrement – via toutes sortes de taxes et de prélèvements – et d'autre part opérationnellement – via des obligations de reporting, mais aussi l'imposition de fonctions de compliance –, sur les ressources que nous voudrions justement investir dans l'amélioration de nos services à nos clients.

Je suis extrêmement vigilante sur un point : tous nos projets doivent préserver notre agilité. J'attends avec impatience le lancement de tous les programmes de banque durable et éthique, d'amélioration du customer journey, de réorganisation de l'équipe pour arriver à une configuration optimale, etc. Tant que nous procéderons étape par étape, que nous continuerons à nous remettre en question et à examiner les résultats de nos efforts d'un œil critique, et que nous resterons flexibles pour rectifier le cap en cas d'imprévu, je suis convaincue que nous serons à la hauteur de ces défis et que nous pourrons

libérer un maximum de temps pour ce qui compte le plus : notre client.

**Selon vous, à quels défis seront confrontés les intermédiaires financiers indépendants l'année prochaine/dans les 5 ans à venir ?**

Je pense que le plus grand défi pour les agents bancaires sera de tisser et d'entretenir un lien plus étroit avec le client. Entre le durcissement des règles de protection des consommateurs et la grande muraille de Chine qui sépare souvent le guichet classique et les opérations courantes désormais entièrement traitables numériquement, les agents bancaires ont sans aucun doute l'impression de ne plus être totalement maîtres de leurs conseils. Chaque phrase prononcée doit être enregistrée ou documentée, les écarts ne sont plus permis. L'entretien de conseil est aujourd'hui semé d'obstacles qui exigent beaucoup d'attention sur le plan numérique, toujours au détriment de l'aspect humain.

Chaque banque détermine évidemment sa propre politique. Mon avis, bien que largement partagé selon moi par les agents bancaires indépendants, est donc moins pertinent pour certains. Chez vdk bank, nous faisons déjà tout notre possible pour supprimer les obstacles à une conversation en face à face. Dès le départ, nous intégrons le client dans une relation à long terme qui couvre tous les aspects de la banque de détail en lui proposant une solution globale. Nous fournissons au client des conseils adaptés à la phase de vie dans laquelle il se trouve, qu'il s'agisse de démarrer une épargne-pension, d'octroyer un crédit pour l'achat d'une maison, de donner des conseils de placement pour constituer ou répartir un patrimoine, ou encore de planifier une succession. Le défi de l'agent bancaire chez vdk bank est de présenter le message et les possibilités de la banque dans un langage clair et de les adapter aux attentes du client. Si vous vous en sentez capable, n'hésitez pas à toquer à notre porte !

**Quel conseil donneriez-vous actuellement à un intermédiaire financier indépendant débutant ?**

Veillez à garder une vaste expertise. Je dis souvent que notre équipe commerciale a le job le plus difficile de la banque parce qu'elle doit maîtriser tous les aspects de nos services tout en faisant bonne impression sur le client en toute circonstance.

Dans cette optique, il peut être tentant de former une équipe dans laquelle chaque membre est spécialisé dans son domaine. Le problème est que cette approche ne fonctionne que si l'on est capable de tout planifier. Or ce métier consiste avant tout à aider les clients, et ce y compris dans les moments difficiles de la vie. Et ces moments-là arrivent souvent sans prévenir. Dans ces cas-là, vous devez pouvoir vous reposer sur une vaste expertise. Le client vous remerciera ensuite.



## HEIDI DELOBELLE, AG INSURANCE

### **Selon vous, à quels défis votre entreprise sera-t-elle confrontée l'année prochaine/dans les 5 ans à venir ?**

Ces défis ne sont pas fondamentalement différents d'avant la crise du coronavirus, même si la crise les a renforcés et accélérés. Nous devons par exemple poursuivre le processus de numérisation, sur lequel nous travaillons intensivement depuis cinq ans, et même accélérer la cadence çà et là. La crise du coronavirus n'a fait que renforcer l'envie du client de bénéficier d'un service numérique optimal. Nous et nos partenaires de distribution devons, en tant qu'assureurs, répondre à ces attentes en proposant une solution adaptée aux besoins spécifiques de nos partenaires.

Notre deuxième défi n'est pas neuf non plus, puisqu'il s'agit de la faiblesse prolongée des taux d'intérêt. Il est de plus en plus évident que la situation va obliger les assureurs à revoir leur business model en profondeur. Pour AG, cela implique notamment de continuer à miser sur la croissance, non seulement de notre core business, mais aussi des nouvelles activités « beyond insurance », et de se concentrer davantage sur l'efficacité de nos processus. Enfin, nous voulons également investir lourdement dans une organisation tournée vers l'avenir, qui répond aux nouveaux besoins de nos collaborateurs actuels et futurs en s'adaptant notamment aux méthodes de travail post-covid.

### **Selon vous, à quels défis seront confrontés les intermédiaires financiers indépendants l'année prochaine/dans les 5 ans à venir ?**

Les intermédiaires financiers indépendants sont fortement ancrés dans le marché belge. Ils sont bien sûr confrontés à des défis, comme tous les autres indépendants, les entrepreneurs et les sociétés. Mais ces défis ne sont pas nouveaux et n'ont pas radicalement changé aujourd'hui. La transition numérique, qui représente depuis quelques années déjà un défi pour l'intermédiaire financier indépendant, s'est



**Heidi Delobelle,**  
CEO d'AG Insurance

accélérée pendant la crise du coronavirus et restera certainement l'une des priorités des années à venir.

Il est donc de plus en plus important de parvenir à un bon équilibre entre physique et numérique. Il est pour ce faire essentiel d'opter pour le numérique dans le bon contexte et de l'intégrer de la bonne manière. Il s'agit d'un outil destiné à améliorer autant le fonctionnement quotidien que l'expérience client : il permet de travailler encore plus efficacement, d'aider le client plus rapidement, de réduire les coûts, d'être joignable et accessible plus facilement, etc.

Les contacts physiques personnels restent quant à eux indispensables pour établir une relation de confiance durable et solide avec le client. Aujourd'hui comme demain, il y a un vrai besoin de proximité et de conseils personnalisés. Et c'est d'ailleurs ce qui fait la plus-value d'un intermédiaire financier indépendant depuis des années. Il s'agit d'une personne de confiance pour le client, d'un professionnel qui peut fournir des conseils et des services sur mesure au client. Il appartiendra à l'intermédiaire financier de tirer parti des possibilités offertes par la

transition numérique tout en continuant à affirmer chaque jour sa plus-value en tant que conseiller personnel.

AG continue de soutenir les intermédiaires financiers en adoptant une stratégie stable et positive axée sur un partenariat à long terme. Nous l'avons toujours démontré par le passé et nous continuerons sur cette lancée.

### **Quel conseil donneriez-vous actuellement à un intermédiaire financier indépendant débutant ?**

Votre meilleure assurance pour l'avenir est d'avoir un portefeuille de clients durable. Mettez sur l'expérience client. Restez proche de votre client, mettez l'accent sur votre rôle de conseiller et veillez à offrir la meilleure expérience possible à vos clients en proposant des conseils professionnels sur mesure, une solution globale adaptée à tous les besoins, un service efficace ainsi qu'un traitement rapide et correct des sinistres. Comptez sur vous et vos collaborateurs, sur votre expertise, vos compétences et votre flexibilité.

LES AVENTURES D'UN COURTIER EN ASSURANCES

# A LA DÉCOUVERTE DE LA GESTION DISCRÉTIONNAIRE



**Architas est l'entité du groupe AXA dédiée à la gestion de fortune en Belgique.**

En recourant à notre service de gestion discrétionnaire, vos clients délèguent la gestion de leur capital à nos experts. Grâce à notre architecture ouverte, ceux-ci sélectionnent soigneusement les fonds de plus de 40 gestionnaires de fonds.

**Notre gestion discrétionnaire est disponible pour vos clients à partir d'un montant très accessible.**



## Disruption sur le long terme

Chez Amundi nous sommes convaincus que la capacité à innover et à créer de nouveaux marchés est, à l'heure de la crise sanitaire, une qualité plus importante que jamais, car les entreprises disruptives sont capables d'apporter des réponses nouvelles et pertinentes aux défis posés par la pandémie, tout en améliorant notre quotidien.

### La disruption, une thématique d'investissement portée par de multiples moteurs de croissance

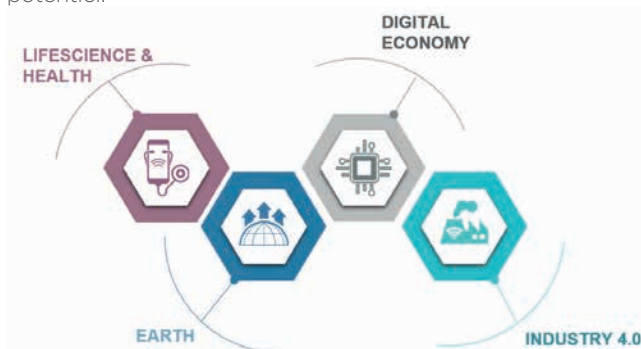
Pour CPR AM, la filiale d'Amundi experte de la disruption, il est certain que la disruption est de tous les temps. Du temps de nos ancêtres avec l'homme qui a fait le feu pour la première fois et causé une révolution, ou du temps plus récent de nos anciens qui ont connu la première télévision (que tous les voisins venaient regarder)... mais la disruption est aussi de demain quand Elon Musk enverra Tom Cruise sur la Lune. En résumé, la disruption est ce qui fait de l'inimaginable d'hier une réalité d'aujourd'hui. La disruption, ce sont des personnes et des sociétés qui expérimentent, cherchent et Eureka, trouvent des solutions plus simples, plus pratiques ou moins coûteuses, largement utilisées par les consommateurs.

Les dernières innovations majeures, telles que l'internet, la robotique, les voitures autonomes et l'impression 3D... ont la particularité de se répandre à un rythme sans précédent et de transformer complètement notre mode de vie, notre consommation et notre travail. Même si l'innovation technologique est aujourd'hui le facteur de disruption le plus important, il existe de nos jours 4 thèmes mondiaux qui font que la disruption va beaucoup plus vite :

- **L'économie numérique** : commerce électronique, données volumineuses, cloud, Internet des objets, (cyber)sécurité...
- **La santé** : biotechnologies, santé en ligne, immunothérapie, médecine...
- **L'industrie 4.0** : robotique, intelligence artificielle, véhicules autonomes, impression 3D...
- **L'environnement** : stockage de l'énergie, efficacité énergétique, sources d'énergie.

Par ailleurs, les profils disruptifs sont variés, allant du « pure player » à l'origine du changement aux acteurs historiques ayant réussi à s'adapter. Il existe dans l'univers disruptif une grande diversification à rechercher au-delà des acteurs technologiques à méga capitalisation.

Un portefeuille disruptif est donc en mesure de présenter un rendement/risque équilibré capable de résister à diverses conditions de marché et à fournir de multiples sources d'alpha potentiel.



### L'accélération des tendances disruptives depuis le début de la pandémie

Le Covid-19 a été un véritable point d'inflexion pour la prochaine décennie au cours de laquelle nous devrions nous attendre à ce que des segments disruptifs prometteurs atteignent leur maturité. Les chocs tels que le Covid-19 accélèrent les changements ou stimulent les tendances existantes. Les stratégies basées sur la disruption en seront les principales bénéficiaires ; certaines entreprises sont dotées de fonds propres importants et ont des modèles économiques et/ou des capacités technologiques qui leur permettront de tirer profit des turbulences sur les marchés et des changements de comportement afin de s'octroyer des parts de marché supplémentaires.

### Qui est CPR AM ?

Filiale à 100% d'Amundi, CPR Asset Management tire sa force de son profil atypique, alliant la réactivité d'une structure à taille humaine à la solidité et aux capacités opérationnelles d'un grand groupe. CPR AM est surtout connue pour ses fonds thématiques, innovants et responsables.

### Avertissement

Ce document n'est pas destiné aux citoyens ou résidents des États-Unis d'Amérique ou à une « personne des États-Unis », au sens du règlement S de la SEC du Securities Act de 1933. Amundi décline toute responsabilité, directe ou indirecte, découlant de l'utilisation des informations contenues dans ce document. Amundi ne peut en aucun cas être tenue responsable des décisions ou investissements effectués sur la base des informations contenues dans ce document.

Les informations contenues dans ce document ne peuvent être copiées, reproduites, modifiées, traduites ou distribuées sans le consentement écrit préalable d'Amundi, à des tiers dans tout pays ou juridiction qui soumettrait Amundi ou l'un des « Fonds » à des exigences d'enregistrement dans ces juridictions ou où elles pourraient être considérées illégales. Par conséquent, ce matériel est destiné uniquement à être distribué dans les juridictions où cela est permis et aux personnes qui peuvent le recevoir sans enfreindre les exigences légales ou réglementaires applicables. Les informations contenues dans ce document sont considérées comme exactes au 31 janvier 2021. Les données, opinions et estimations peuvent être modifiées sans préavis.

Document émis par Amundi Asset Management Benelux, succursale d'Amundi Asset Management, société par actions simplifiée - SAS au capital de 1 086 262 605 euros - Société de gestion de portefeuille, agréée par l'AMF sous le numéro GP04000036 - Siège social : 90 boulevard Pasteur - 75015 Paris - France - 437 574 452 RCS Paris - www.amundi.com

# « Je crois fermement en l'avenir des intermédiaires »

*Le 3 février, l'Union Professionnelle du Crédit (UPC), filiale de Febelfin, a élu Bart Vervenne (Alpha Credit, groupe BNP Paribas) nouveau président du Conseil d'administration. Guy Schellinck (Beobank) lui cède ainsi sa place après deux mandats. Nous en avons profité pour poser quelques questions au président fraîchement élu.*



## **BART VERVENNE**

Bart Vervenne est titulaire d'un diplôme d'ingénieur commercial, d'un Master in Business Administration de la KU Leuven ainsi que d'un General Management Program de l'INSEAD/CEDEP à Fontainebleau. Il a occupé différentes fonctions au sein du réseau commercial de la Société générale de Banque et endossé des responsabilités au niveau central de Fortis.

Il est devenu président et PDG d'Alpha Crédit en 2005. Depuis 2016, il siège au comité de direction de BNP Paribas Personal Finance en tant que responsable de la région Benelux. Il exerce également des mandats d'administrateur dans différentes entreprises.

Il est membre du Conseil d'administration de l'UPC depuis 2013 et membre du Bureau depuis 2019.

*Bart Vervenne, président de l'UPC*



# eb-lease, votre partenaire crédit, leasing et renting.

## 7 raisons de choisir eb-lease

- 1 Notre conseiller: votre interlocuteur privilégié**  
... vous conseillera pour les dossiers introduits et vous garantit un traitement rapide.
- 2 Nous limitons les frais et offrons une rémunération compétitive**  
Eb-lease ne facture jamais de frais d'expertise.
- 3 Conseil spécialisé**  
Eb-lease, c'est 30 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.**
- 4 Nous décidons très vite**  
Vous recevez **très vite un feedback** pour les dossiers que vous soumettez au conseiller eb-lease.
- 5 Nous examinons chaque demande de crédit**  
Nous traitons chaque dossier avec le professionnalisme nécessaire.
- 6 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.
- 7 Respect pour votre portefeuille de clients**  
**Votre client est et reste votre client.**



DEVENIR COURTIER

Tél. : 09 224 74 74

OU SUR [WWW.EB-LEASE.BE](http://WWW.EB-LEASE.BE)

### **Qu'est-ce qui vous a convaincu de devenir président de l'UPC ?**

La question n'est pas tellement de le vouloir ou pas. C'est simplement une occasion qui se présente à vous à un moment donné et que vous choisissiez de saisir ou non. J'ai choisi de la saisir, et ce, pour deux raisons. Tout d'abord, je siège au Conseil d'administration de l'UPC/BVK en tant que représentant du groupe financier qui domine le marché du crédit hypothécaire et du crédit à la consommation. Quand vous êtes leader du marché, vous avez une responsabilité vis-à-vis de votre secteur : vous devez jouer un rôle actif au sein de l'organisation qui représente ce secteur.

Ensuite, c'est un poste enrichissant. Je suis membre du conseil d'administration de l'UPC/BVK depuis 2013 et je constate que l'organisation est toujours parvenue à des solutions réalistes grâce à un dialogue constructif avec les différentes parties prenantes. Début 2019, je suis ensuite devenu membre du Bureau, qui est composé d'un nombre limité d'administrateurs. Ces administrateurs assurent le suivi des différentes questions qui animent le secteur en concertation avec le Secrétaire général et les collaborateurs fixes de l'union. Et je peux vous assurer qu'ils ont travaillé dur en 2020. Cette année écoulée m'a plus que jamais convaincu de l'importance de notre union professionnelle au niveau sectoriel et sociétal.

### **Quelle est votre vision du secteur du crédit ?**

Accorder un crédit est un acte de confiance. De confiance dans la faisabilité financière du projet que l'emprunteur veut réaliser (construire une maison, acheter une voiture, etc.). Le prêteur assume donc une grande responsabilité. On n'accorde pas un crédit simplement parce que cela permet de gagner de l'argent. Ni parce que l'on pense être suffisamment protégé dans le cas où l'emprunteur aurait du mal à respecter ses obligations. Le dialogue avec le client est donc extrêmement important et demande de l'ouverture des deux côtés : de l'emprunteur, qui doit exposer sa situation financière personnelle en toute honnêteté, ainsi que du prêteur, qui, via l'intermédiaire de crédit, informe clairement le client des obligations qu'il endosse en prenant un crédit.

L'octroi de crédits est par ailleurs un levier capital pour l'économie. Il permet aux particuliers et aux entreprises de réaliser leurs projets, de grandir, de garantir leur survie. Enfin, le secteur est également un employeur important.

### **Comment envisagez-vous l'avenir des intermédiaires d'assurance et des intermédiaires financiers indépendants en général ?**

Ces intermédiaires jouent un rôle essentiel dans la mission d'accompagnement des emprunteurs que je viens d'exposer. Ils ont un lien direct avec le client. Cette proximité les place dans la meilleure position pour évaluer la situation personnelle du client, et par conséquent pour se prononcer sur la faisabilité financière de son projet. Ils portent donc une grande responsabilité. Et c'est pour cela que je crois fermement en leur avenir. Ils

garantissent l'accessibilité du secteur financier, mais aussi sa proximité, à l'emprunteur. Or il y aura toujours besoin de proximité.

Bien sûr, ils devront sans cesse s'adapter à un environnement de plus en plus complexe et réglementé. Une professionnalisation poussée fera assurément partie des conditions nécessaires pour continuer à croître sur ce marché.

### **Vous avez pris vos fonctions en pleine crise du coronavirus. Selon vous, quel est l'impact de la crise sur le secteur du crédit ?**

L'impact de la crise a été énorme pour nous, comme pour tous les secteurs. Nous avons dû nous réorganiser en un laps de temps incroyablement court. Si on nous avait demandé en septembre 2019 d'envoyer tous les collaborateurs travailler depuis chez eux dans les 6 mois, nous aurions répondu que c'était impossible. Et puis cette crise majeure est arrivée et, en l'espace de quelques semaines seulement, chacun a pu télétravailler et continuer à assurer le service. C'est peut-être un avantage qu'il faut reconnaître à cette crise : les projets de numérisation qui nous auraient encore pris plusieurs années ont finalement été bouclés en quelques mois. Mais il a aussi fallu trouver des solutions pour les nombreux emprunteurs dont les revenus avaient chuté. Nous avons ainsi opté, en étroite collaboration avec les pouvoirs publics, pour un report des remboursements de crédits. Enfin, je voudrais également souligner la responsabilité sociale dont le secteur a fait preuve. Malgré l'importante perte de chiffre d'affaires liée à la crise sanitaire, tous les collaborateurs ont en effet été maintenus à temps plein.

### **Selon vous, ces répercussions se feront-elles encore sentir après la crise ?**

Nous avons bien entendu déjà pu observer les conséquences de la crise dans les résultats de l'année dernière : des revenus sous pression et des provisions supplémentaires pour risques de crédit. Mais ce genre de choses est à prévoir avec ce type d'activité. Le grand défi est maintenant avant tout de relancer l'économie. Et ce sera peut-être encore plus difficile que le confinement. Notre manière d'organiser le travail va changer durablement. Nous ne reviendrons pas tous les jours au bureau. Le lieu et les horaires de travail seront plus flexibles. La visioconférence restera, mais combinée à de nouveaux contacts directs car cela nous manque à tous. Je suis franchement très positif par rapport à l'avenir. Nous devons voir cette crise comme un point de rupture qui nous mènera vers un avenir meilleur.

### **Ne craignez-vous pas que la perte liée aux crédits puisse donner lieu à une crise financière ?**

Il est évidemment difficile de faire des prévisions exactes et de se projeter loin dans le futur. Le niveau de pertes que nous allons subir et la rapidité à laquelle elles vont survenir restent un grand point d'interrogation et sont donc très difficiles à évaluer. Par exemple, grâce aux moratoires, les faillites ont été inférieures



d'environ 30 % à la moyenne l'année dernière et les défauts de paiement pour les prêts hypothécaires ou les crédits à la consommation ont également diminué par rapport aux autres années. Nous savons bien sûr que dans certains cas, il s'agit simplement d'un report de paiement et non d'un abandon. Mais une fois que les mesures de soutien et les moratoires prendront fin, les pertes sur crédit rattraperont leur retard. Il sera d'une part important d'éviter l'effet falaise et d'étaler autant que possible les faillites et les pertes qui en découleront. D'autre part, le secteur bancaire se porte bien mieux qu'il y a 10 ans. Les ratios de fonds propres des banques belges sont parmi les plus élevés d'Europe et les coussins constitués dépassent de plusieurs pourcents les exigences du régulateur. De plus, les banques ont déjà tenu compte des pertes potentielles en constituant des provisions, sans oublier que le régulateur a également limité les versements

de dividendes afin de renforcer autant que possible les coussins de fonds propres disponibles. Ces coussins confortables permettent aujourd'hui aux banques de jouer pleinement leur rôle et d'aider au mieux les entreprises viables à traverser la crise. Les mesures gouvernementales ont en outre permis d'éviter une grave crise économique : la majeure partie de la population n'a pas ou que peu subi de perte de revenus et l'emploi est resté stable, ce qui fait que la situation économique est finalement légèrement meilleure que prévu. Contre toute attente, la Belgique a même enregistré une légère croissance au quatrième trimestre de l'année dernière. Il n'en reste pas moins que la crise affecte de manière très inégale les différentes couches de la population et composantes de l'économie.

## Octroyez des Ticket Restaurant à vos collaborateurs !

- ✓ **Max 8€ par jour** dont **2€ déductibles** pour l'employeur
- ✓ **100% exonéré** de charges fiscales et sociales
- ✓ **60% moins cher** qu'une augmentation de salaire
- ✓ Aussi pour le **dirigeant indépendant**



Ticket Restaurant **Edenred**

### Edenred, le meilleur compagnon pour vos avantages extralégaux

- ✓ Le plus **grand réseau de magasins partenaires**, partout en Belgique (+ 40.000 !)
- ✓ **Paiement sans contact** et code PIN à la demande
- ✓ Aussi pour des **achats en ligne** (Uber Eats, Fresheo, Bakersonline...)
- ✓ **Accompagnement de qualité** par nos experts

**30% de réduction\*** pour tous les membres de BZB-Fedafin

code promo : **TRO221BZBFEDAFIN31**

\* Réduction applicable sur le montant de votre prestation de service de base.

Plus d'infos sur [bzbfedafin.edenred.be](https://bzbfedafin.edenred.be)



# « J'ai découvert un secteur chaleureux, et ouvert »

**Wauthier Robyns, porte-parole d'Assuralia et visage familier du secteur des assurances depuis près de 40 ans, prendra sa retraite début 2022. Sa succession est déjà assurée : Barbara Van Speybroeck a quitté bpost pour rejoindre l'union professionnelle le 1er décembre. Entretien avec la toute nouvelle directrice de la communication.**



**Barbara Van Speybroeck,**  
Directrice de la communication chez Assuralia

***Vous avez occupé différents postes de communication pendant plus de 10 ans chez bpost. Qu'est-ce qui vous a poussée à passer chez Assuralia ?***

J'aime relever de beaux défis dans des secteurs socialement pertinents. Pour moi, il est essentiel que l'objet de la communication touche les gens. Qu'il suscite des émotions, positives ou négatives. J'aime également travailler dans les secteurs en mutation où la transition

numérique occupe un rôle central. J'ai pu assister de près à la transformation de La Poste en bpost, une période extrêmement passionnante. Je ressens ce même élan transformateur dans le secteur des assurances, cette volonté de passer d'un secteur réactif à un secteur ouvert et transparent. Chez Assuralia, j'espère contribuer à mettre en place une gestion proactive des parties prenantes ainsi qu'une stratégie de communication globale.

***Quelle image avez-vous du secteur des assurances ?***

J'ai déjà plus de 30 entretiens virtuels au compteur et, dans l'ensemble, je dois dire que je suis très positivement surprise : j'ai découvert un secteur chaleureux et ouvert. Le secteur a un important rôle sociétal à jouer : la relance de l'économie, la durabilité et l'importance d'un langage transparent et clair sont autant de problématiques de plus en plus cruciales.

***Concrètement, quelles sont vos ambitions pour l'image du secteur des assurances ?***

J'aimerais donner plus de visibilité à l'importance sociétale du secteur en exploitant de manière proactive des thématiques telles que l'éducation financière (des jeunes comme du grand public), l'innovation, la transition numérique et les initiatives durables dans le secteur, la solidarité ainsi que l'actualité et l'évolution du secteur. Il est par ailleurs essentiel de mettre en place la communication la plus efficace possible. Une union professionnelle rassemble

évidemment de nombreuses parties prenantes. Mon objectif est de transmettre les informations nécessaires de manière dynamique et efficace au bon groupe cible en utilisant le canal approprié, de préférence celui que le consommateur de l'information emploie déjà.

***Quel message souhaitez-vous transmettre aux intermédiaires ?***

Les intermédiaires ont un rôle important à jouer. Ils sont souvent le premier point de contact du public, et ce y compris pour les sinistres, qui charrient leur lot d'émotions. Ils habitent souvent à proximité et connaissent personnellement les clients. Ils traduisent une matière complexe en un langage clair. Ils doivent continuer à jouer ce rôle. La numérisation croissante des services de courtage en ligne d'une part et l'évolution numérique du consommateur d'autre part sont annonciatrices de changement, même si nous pensons que les conseils personnels sont une valeur ajoutée qui restera toujours essentielle. Les courtiers, et les assurances en général, l'ont d'ailleurs encore démontré pendant de la crise du Covid.

Les intermédiaires ont eux aussi un rôle à jouer dans le monde numérique : de nombreux courtiers et agents proposent un suivi en ligne des dossiers, du statut de paiement, etc.

Chez Assuralia, nous sommes convaincus que proposer différents canaux de distribution constitue une valeur ajoutée et que le consommateur doit choisir la formule qui répond le mieux à ses besoins spécifiques et à ses connaissances de base.



*Vainqueurs Emma Maes, Mieke Vanderlinden et Elias Belkadhi de l'équipe Finbank de l'Arteveldehogeschool.*

# The Fin Competition

*Une carrière dans le secteur financier ? Pour beaucoup de jeunes, c'est loin d'être une évidence. À l'automne de l'année dernière, Febelfin Academy a lancé « The Fin Competition », un tout nouveau concept destiné à changer la donne et à faire découvrir aux jeunes le quotidien du secteur financier. Nous avons eu une conversation à ce sujet avec Ann Vanlommel, Managing Director de Febelfin Academy.*

## THE FIN COMPETITION

- Concours national visant à promouvoir l'emploi dans le secteur financier auprès des jeunes
- 15 campus de 13 hautes écoles en bachelier banque et finances
- 346 étudiants se sont affrontés pour devenir la meilleure banque virtuelle de Belgique
- Vainqueurs : Emma Maes, Mieke Vander Linden et Elias BelKadhi de l'équipe Finbank (Arteveldehogeschool Gent)



*Ann Vanlommel, Managing Director Febelfin Academy*

### **L'an dernier, vous avez organisé pour la première fois la Fin Competition, une belle initiative. D'où vient l'idée de ce concours ?**

Ce projet s'inscrit dans le cadre d'une initiative de Febelfin et de Febelfin Academy visant à renforcer l'attrait de notre secteur auprès des jeunes. Notre objectif consiste à inciter davantage de jeunes à s'orienter vers la banque et la finance. Depuis la crise financière de 2009, de moins en moins de jeunes font ce choix, ce qui préoccupe vraiment les hautes écoles. Les jeunes privilégient nettement les filières comptabilité ou courtage. Or, notre secteur a besoin de sang neuf. Dans le domaine de la banque et des assurances, la pyramide des âges est inversée. Ainsi, de nombreux collaborateurs plus âgés prennent déjà leur retraite. Et ces départs vont se multiplier au cours des prochaines années. Nous avons donc besoin de jeunes collaborateurs qui s'intéressent au numérique, au développement durable et à la gestion des risques.

### **Le concours s'inscrit dans le cadre d'une campagne plus large visant à inciter les jeunes à opter pour un emploi dans le secteur financier. Selon vous, pourquoi le secteur ne représente-t-il pas un employeur attractif pour nos jeunes ?**

D'une part, l'image du secteur financier s'est fortement dégradée depuis la crise financière, et nous le constatons encore aujourd'hui. D'autre part, les jeunes ne se font pas toujours une image correcte des opportunités professionnelles. Ils perçoivent notre secteur comme vieillot et rasoir. Or, l'accent n'a jamais autant porté sur le développement de la créativité, de l'entrepreneuriat et de la vision. Nos organisations financières gagnent en agilité, elles passent au numérique et trouvent de nouvelles façons de communiquer avec le client. Ce qui ouvre également la porte à de nouvelles compétences et profils. Les jeunes qui veulent apprendre, qui sont capables de résoudre des problèmes et qui veulent assumer des responsabilités ont un rôle primordial à jouer dans le secteur. C'est ce rôle que nous devons leur montrer, pour qu'ils aient conscience

des nombreuses possibilités offertes par notre secteur lors du choix de leurs études ou à leur arrivée sur le marché du travail. Depuis quelque temps déjà, Febelfin Academy constitue le partenaire privilégié pour la formation des talents existants dans le secteur. Avec le soutien du secteur financier, nous prenons à présent l'initiative en misant également sur de nouveaux talents. Nous voulons ainsi redevenir le choix numéro un des jeunes !

### **Comment les jeunes ont-ils réagi par rapport à cette initiative ? À l'issue de leur participation, ont-ils montré un intérêt accru pour une carrière dans le secteur ?**

Les étudiants participants ont beaucoup apprécié l'initiative : 83 % d'entre eux y voient une valeur ajoutée pour leurs études et recommandent vivement la compétition ! De plus, comme nous le savons tous, les jeunes souffrent énormément en cette période de coronavirus. De nombreux cours magistraux doivent être dispensés à distance, ce qui contraint les étudiants à rechercher d'autres façons créatives de ressentir l'esprit d'appartenance en cette année académique. Ainsi, leur participation à ce concours commun (un mélange de jeu et d'apprentissage) les a aidés à se retrouver. Ne manquez pas de regarder la vidéo et ses images d'ambiance.

Le projet a clairement incité les étudiants à opter pour une carrière dans le secteur financier, notamment grâce au soutien des ministres des Finances précédents et actuels, Alexander De Croo et Vincent Van Peteghem. Du reste, ce dernier accueillera les gagnants au ministère, où il leur réserve une expérience unique. Notre initiative est étroitement liée aux préoccupations des décideurs politiques, qui soulignent l'importance du numérique et du développement durable.

### **Comptez-vous réitérer le concours ces prochaines années ?**

Bien sûr ! Febelfin Academy entend bien ne pas se limiter à un événement unique et rééditer le concours chaque année. D'ailleurs, nous y sommes parvenus, puisque dans l'intervalle, nous avons

commencé à préparer la deuxième édition. Aujourd'hui, plusieurs écoles ont décidé d'intégrer le concours à leur cursus. Je tiens également à souligner que le succès de cette initiative est le fruit d'une belle collaboration entre les étudiants, les enseignants et les banques. Nous espérons que ce projet contribuera à resserrer les liens entre le monde académique et le monde des affaires.

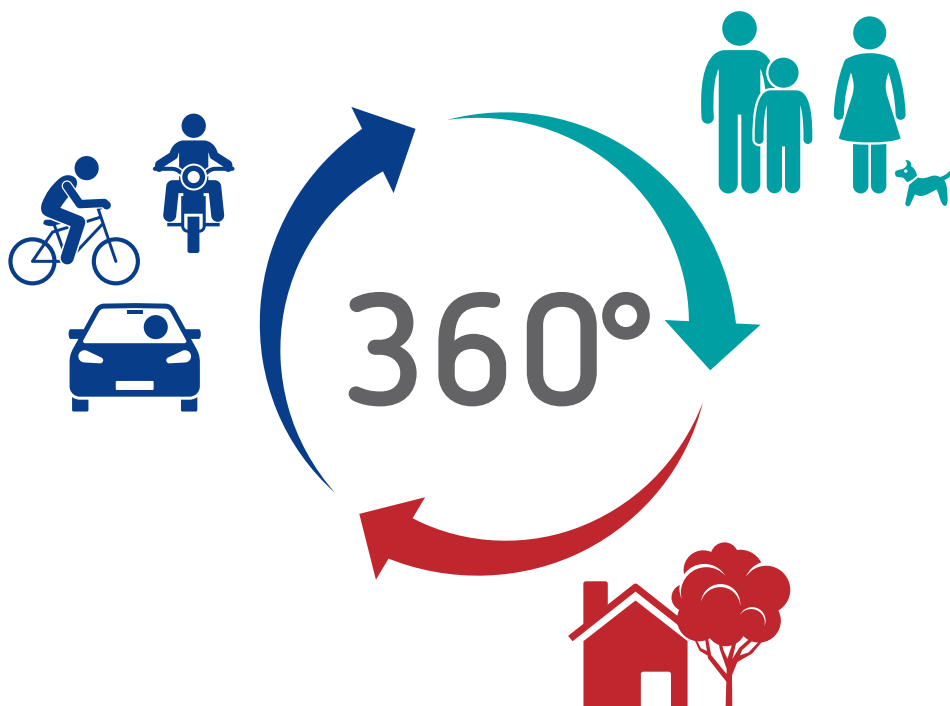
### **Un dernier message pour les étudiants ?**

L'apprentissage ne s'arrête pas avec la fin des études et le début de la carrière professionnelle. Au contraire, il ne fait que commencer ! Apprendre, c'est amusant. Alors mieux vaut s'investir pleinement. Il faut rester curieux, savoir collaborer et être capable de faire face au changement permanent. Optez pour un emploi dans notre secteur, et nous vous offrirons ces opportunités !

#### **Plus d'informations**

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





**360° assuré  
par un spécialiste**

**Une protection juridique pour tout  
ce qui compte dans une seule police**

La vie ne peut pas être compartimentée. Afin de pouvoir protéger tous les intérêts du client, nous fournissons **une assurance de protection juridique globale**. Toute la famille, tous les aspects liés à la mobilité (y compris la voiture) et le domicile sont assurés dans une seule police. Découvrez nos 4 formules\* et toutes les informations sur les produits sur [www.euromex.be](http://www.euromex.be).



**Votre Courtier**  
Votre meilleure  
Assurance

Vous ne connaissez pas encore votre inspecteur ? Prenez rendez-vous via notre secrétariat commercial au 010 80 01 58.

\* Notre offre de produits: Vie privée - Vie privée Contrats - Vie privée Extra - Vie privée All-risk



E.R. : Euromex - Generaal Lemanstraat 82-92 - 2600 Berchem (siège central) et rue E. Francqui 1 - 1435 Mont-Saint-Guibert. RPM Antwerpen TVA BE 0404.493.859 - Entreprise d'assurances agréée sous le code 0463, sous la surveillance de la Banque nationale de Belgique, boulevard de Berlaimont 14, 1000 Bruxelles, [www.bnb.be](http://www.bnb.be) et l'Autorité des Services et Marchés Financiers (FSMA), Rue du Congrès 12-14, 1000 Bruxelles. Euromex propose des assurances de protection juridique exclusivement. Vous n'êtes pas d'accord avec nous ? Vous souhaitez introduire une réclamation ? Contactez notre service des réclamations via [serviceplaintes@euromex.be](mailto:serviceplaintes@euromex.be).

# Programmes de travail AssurMiFID

*La FSMA met des programmes de travail portant sur les règles de conduite applicables au secteur des assurances à la disposition des distributeurs de produits d'assurance. Ces programmes de travail donnent un aperçu de la réglementation applicable thème par thème. Ils sont conçus comme un guide pratique à suivre pour respecter les règles de conduite.*

Voici les programmes de travail applicables aux intermédiaires d'assurance :

- Informations à fournir aux clients et clients potentiels
- Thème transversal concernant le respect des règles de conduite
- Devoir de diligence
- Processus de validation des produits
- Conflits d'intérêts
- Incitations

BZB-Fedafin a organisé une formation pratique bilingue réservée à ses membres sur ces programmes de travail, dont elle était demandeuse.

Téléchargez les programmes de travail sur  
<https://www.fsma.be/fr/regles-de-conduite-assurmididd>

N°	Titre	Objet réglementaire	Objet réglementaire	Champ d'application	Exigences applicables
<b>Thème transversal</b>					
<b>Structure organisationnelle générale</b>					
1	Structure de la FSMA	Art. 104 bis Assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance
2	Principe général concernant les règles de conduite	Art. 176, 1° et 2° Assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance
<b>Objets d'organisation spécifiques</b>					
3	Conformité des sites	Art. 104 bis Assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance
4	Pratiques de réclamation	Art. 104 bis Assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance
5	Pratiques de conseil aux clients d'assurance	Art. 104 bis Assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance
6	Devoirs d'information	Art. 104 bis Assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance
7	Conformité des données	Art. 104 bis Assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance
<b>Organisation au niveau du personnel</b>					
8	Conformité des produits	Art. 104 bis Assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance
<b>Organisation interne du sous-traitant mandaté</b>					
9	Dépenses de sous-traitant mandaté	Art. 104 bis Assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance
<b>Collaboration avec les entreprises d'assurance</b>					
10	Collaboration avec les entreprises d'assurance	Art. 104 bis Assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance
<b>Collaboration avec des courtiers avec des entreprises d'assurance</b>					
11	Collaboration avec des courtiers avec des entreprises d'assurance	Art. 104 bis Assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance	Intermédiaires d'assurance
<b>Collaboration avec des intermédiaires d'assurance à titre accessoire exemptés</b>					

# L'application Liberty Rider, indispensable et gratuite pour tous les motards



Assurer vos clients moto de manière encore plus sûre ? Pour chaque assurance moto de Vivium, vous pouvez proposer gratuitement l'app Liberty Rider à votre client. Ce compagnon digital de voyage est indispensable pour chaque motard. L'app avertit en cas de virages dangereux, détecte une chute, prévient automatiquement les services de secours...

**Vous voulez en savoir plus ? Contactez votre account manager Non-Life ou surfez sur [www.vivium.be/moto](http://www.vivium.be/moto)**

  
**VIVIUM**  
ENSEMBLE, C'EST SÛR



# Des exigences DORA pour l'intermédiaire d'assurances

***Avec sa proposition de règlement sur la résilience opérationnelle numérique (DORA), la Commission européenne entend harmoniser la législation en la matière, y compris l'identification, la limitation et la gestion des cyberrisques et des risques de sous traitance et de concentration, dans le but d'établir une norme commune pour l'ensemble du système financier de l'UE.***

La loi s'appliquera à toutes les entités financières, y compris aux établissements de crédit, organismes de paiement, (ré)assureurs et intermédiaires en (ré) assurances, ainsi qu'aux prestataires de services TIC de tiers.

Il semble toutefois que les exigences imposées par le règlement DORA ne soient pas viables pour l'intermédiaire sur le plan opérationnel et financier. Le principe de proportionnalité qui y figure s'avère difficile à mettre en œuvre, et la proposition ne contient pas suffisamment d'informations sur la manière dont la proportionnalité serait assurée. Les exemptions actuelles accordées

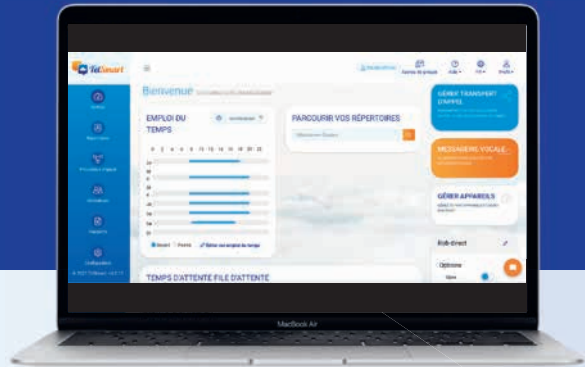
aux microentreprises par rapport à certaines exigences DORA ne suffisent pas.

Le BIPAR, la fédération européenne des intermédiaires d'assurances, à laquelle BZB Fedafin est également affiliée, milite pour que les intermédiaires d'assurances soient exemptés de ces règles. BZB-Fedafin soutient cette action et a pris contact avec les ministres compétents pour souligner l'impact considérable de cette proposition sur les intermédiaires d'assurances belges et pour leur demander d'exclure ceux-ci du champ d'application de la loi.

À suivre...

## Un logiciel de téléphonie unique qui vous facilite vraiment la vie.

MyTelSmart apporte simplicité et rapidité dans la communication avec vos clients et vos collègues, et ce, depuis n'importe quel endroit. Jamais le télétravail n'a été aussi efficace.



Torhoutsesteenweg 236 | 8210 Zedelgem | [www.telsmart.eu](http://www.telsmart.eu)



**“Le numérique en  
temps de crise ?**

Vous obtenez toujours  
les meilleurs conseils  
de votre intermédiaire  
de confiance.”

VOTRE AGENT BANCAIRE



# Nouvelle réglementation de l'UE en matière de durabilité

***Le règlement européen sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers (Sustainable Finance Disclosure Regulation, SFDR) est entré en vigueur le 10 mars. Ce règlement impose aux établissements et intermédiaires financiers des règles supplémentaires en matière de publication d'informations sur la durabilité des investissements. Les obligations s'appliquent à la fois à l'entreprise et aux produits proprement dits. Par ailleurs, des obligations spécifiques sont prévues pour les produits financiers « durables ».***



Les exigences en matière d'informations font l'objet de normes techniques qui précisent leur contenu et/ou leur méthodologie. L'établissement de ces normes techniques ayant pris du retard en raison de la pandémie de Covid-19, celles-ci ne devraient entrer en vigueur qu'à partir du 1er janvier 2022.

Dès lors, il s'avère difficile de respecter ce règlement. Au moment de la rédaction de cet article, aucune information complémentaire n'était disponible sur le site de la FSMA.

Nous nous pencherons en détail sur ces nouvelles obligations dans l'édition du mois de juin.

# Données de santé issues d'objets connectés : nouvelles dispositions de la loi sur les assurances

*Payer une prime moins élevée parce que vous roulez de manière exemplaire ou faites peu de kilomètres ? Grâce à un appareil embarqué qui enregistre ces données, ce n'est plus de la science-fiction. Mieux encore, cela fait plusieurs années que ce concept a le vent en poupe et remporte un franc succès auprès des assureurs automobiles. C'est ainsi qu'est née l'idée d'étendre l'utilisation de ces appareils connectés à d'autres assurances, et en particulier aux assurances maladie. Par exemple, un assureur pourrait proposer un tarif plus avantageux aux preneurs qui s'engagent à pratiquer une série d'activités physiques, ou encore se baser sur leur temps de sommeil ou leurs habitudes alimentaires.*

Pourtant, les choses n'iront pas jusque là en Belgique. Le 15 janvier dernier, a été publiée au Moniteur Belge une loi imposant des restrictions dans le cadre du traitement des données à caractère personnel relatives au mode de vie ou à la santé issues d'objets connectés. Sandra Lodewijckx et Bastiaan Bruyndonckx, du cabinet Lydian, nous expliquent ce qui est autorisé et ce qui ne l'est plus, à quelles assurances ces restrictions s'appliquent et quelles en sont les conséquences.

**Le 15 janvier dernier, a été publiée au Moniteur Belge une loi imposant des restrictions au traitement des données à caractère personnel relatives au mode de vie ou à la santé issues d'objets connectés. Désormais, qu'est-ce qui est encore permis, et qu'est-ce qui ne l'est plus ?**

**Sandra:** Deux choses ne seront plus possibles. Premièrement, le refus d'un candidat assuré d'acquiescer ou d'utiliser un objet connecté qui récolte des données



Sandra Lodewijckx, associé droit des assurances chez Lydian

à caractère personnel concernant son mode de vie ou sa santé (par exemple, une Fitbit, une smartwatch ou un autre appareil de suivi des activités) ne peut en aucun cas conduire à un refus d'assurance ni à une augmentation du coût du produit d'assurance.

Deuxièmement, aucune segmentation ne peut être opérée sur le plan de l'acceptation, de la tarification et/ou de l'étendue de la garantie sur la base de la condition que le candidat assuré accepte d'acquérir ou d'utiliser un objet connecté qui récolte des données à caractère personnel concernant son mode de vie ou sa santé ou accepte de partager des informations récoltées par un tel objet connecté.

En revanche, il sera encore possible d'appliquer les critères de segmentation habituels. Selon la loi sur les assurances, toute segmentation doit être objectivement justifiée par un objectif légitime et les moyens mis en œuvre pour réaliser cet objectif doivent être appropriés et nécessaires.

### À quelles assurances ces nouvelles dispositions s'appliquent-elles ?

**Bastiaan:** Les nouvelles dispositions s'appliquent d'une part aux assurances vie individuelles, et d'autre part aux contrats d'assurance maladie. Cette dernière catégorie comprend notamment l'assurance frais médicaux, l'assurance incapacité de travail, l'assurance invalidité et l'assurance soins non obligatoire.

Certaines exclusions du champ d'application sont également prévues. En particulier, les assurances suivantes ne relèvent pas des nouvelles dispositions : l'assurance voyages et assistance temporaire, l'assurance accidents de travail loi et l'assurance complémentaire y afférente, l'assurance accidents et les prestations de solidarité.

### Quelles sont les conséquences pour les assureurs vie et maladie lors de la conclusion d'un nouveau contrat ?

**Sandra:** Dans le cadre de leurs assurances, les assureurs vie et maladie ne pourront pas faire de distinction entre les preneurs d'assurance qui acceptent d'acquérir ou d'utiliser un objet connecté qui récolte des données à caractère personnel concernant leur mode de vie ou leur santé, et ceux qui refusent. L'interdiction d'opérer une distinction s'applique à l'octroi et à l'étendue de la couverture (donc à la phase d'acceptation), mais aussi au montant des primes.

Aujourd'hui, des assureurs de différents pays proposent déjà une assurance maladie (collective) dont la prime dépend du mode de vie sain ou non de l'assuré. Si le preneur d'assurance atteint certains objectifs (par exemple, 10 000 pas par jour), il voit sa prime diminuer. Ce type d'assurance est désormais interdit sur le marché belge.



***Ces dispositions ont-elles des conséquences sur l'activité des intermédiaires en assurances ?***

**Bastiaan:** Cette nouvelle législation n'engendre pas de conséquences directes pour l'intermédiaire d'assurances, en ce sens qu'aucune nouvelle réglementation ne lui est imposée. Par contre, ces nouvelles dispositions exercent une influence indirecte sur l'offre d'assurances qu'il peut proposer. Cette offre sera forcément plus limitée que celle des pays où l'utilisation de nouvelles technologies innovantes est autorisée dans le cadre des assurances vie et maladie.

***Prévoit-on ce genre de dispositions pour les assurances de type « pay as you drive », où les preneurs d'assurance paient une prime inférieure en fonction du nombre de kilomètres parcourus ou du style de conduite ?***

**Sandra:** À notre connaissance, il n'existe aucun projet visant à interdire ce type d'assurance. En règle générale, on considère que les assurances « pay as you drive » contribuent à la sécurité routière

globale et profitent donc à tous. Dans le cadre de l'assurance vie ou maladie individuelle, l'interdiction applicable au traitement des données à caractère personnel relatives au mode de vie ou à la santé issues d'objets connectés est principalement motivée par le caractère particulièrement sensible de ce type de données. La question se pose cependant de savoir si ce type d'assurance ne contribue pas non plus au bien commun. Selon toute vraisemblance, les assurés qui adoptent un mode de vie sain dans le cadre de leur assurance vie ou maladie individuelle devraient également coûter moins cher à l'assurance maladie obligatoire.



**Bastiaan Bruyndonckx**, associé ICT et Privacy chez Lydian



AVRIL

### Cours de finance: Module 1, 2 & 3

- **Le 20 avril 2021**  
Module 1 : 09h00 - 10h30  
Module 2 : 10h50 - 12h30  
Module 3 : 13h30 - 15h00  
[Webinaire](#)
- 4,5 points banque & 1 point assurance
- Gratuit pour les collaborateurs CP341

### La fiscalité de l'emprunt hypothécaire

- **Le 21 et 26 avril 2021 | 09h30 - 12h30**  
[Webinaire](#)
- 6 points crédit hypothécaire
- Gratuit pour les collaborateurs CP341

### Cours de finance: Module 1, 2 & 3

- **Le 27 avril 2021**  
Module 1 : 09h00 - 10h30  
Module 2 : 10h50 - 12h30  
Module 3 : 13h30 - 15h00  
[Webinaire](#)
- 4,5 points banque & 1 point assurance
- Gratuit pour les collaborateurs CP341

### Obligations en matière de durabilité (ESG) pour l'intermédiaire d'assurance

- **Le 29 avril 2021 | 09h00 - 12h30**  
[Webinaire](#)
- 2,5 points banque & 3 points assurance



MAI

### Fin du mandat, fusion en reprise

- **Le 3 mai 2021 | 14h00 - 17h00**  
[Webinaire](#)

### La directive IDD : où en sommes-nous aujourd'hui ? PARTIE 1

- **Le 6 mai 2021 | 09h00 - 12h30**  
[Webinaire](#)
- 3 points assurance

### La directive IDD : où en sommes-nous aujourd'hui ? PARTIE 2

- **Le 13 mai 2021 | 09h00 - 12h30**  
[Webinaire](#)
- 3 points assurance

### Prévenir le blanchiment d'argent par le biais de prêts et de biens immobiliers : ce qu'un intermédiaire de crédit doit savoir

- **Le 18 mai 2021 | 10h00 - 12h00**  
[Webinaire](#)
- 2 points crédit hypothécaire & 2 points crédit à la consommation



JUIN

### Les gagnants ont un plan, les perdants ont une excuse

- **Le 3 et 7 juin 2021 | 14h00 - 15h30**  
[Webinaire](#)
- 3 points banque & 3 points assurance
- Gratuit pour les collaborateurs CP341

### Cours de finance: Module 1, 2 & 3

- **Le 8 juin 2021**  
Module 1 : 09h00 - 10h30  
Module 2 : 10h50 - 12h30  
Module 3 : 13h30 - 15h00  
[Webinaire](#)
- 4,5 points banque & 1 point assurance
- Gratuit pour les collaborateurs CP341

### La législation anti-blanchiment dans la pratique

- **Le 16 juin 2021 | 13h30 - 17h00**  
[Webinaire](#)
- 1 point banque & 3 points assurance
- Gratuit pour les collaborateurs CP341

### L'investissement responsable, du pourquoi au comment

- **Le 29 juin 2021 | 18h00 - 19h30**  
[Webinaire](#)
- 1 point banque
- Gratuit pour les collaborateurs CP341

Inscrivez-vous sur :

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

Nos partenaires:



# Nouveau : webinaires à la demande et enseignement à distance

*Dès qu'il s'est avéré que des formations physiques ne seraient plus possibles pour une durée indéterminée en raison du coronavirus, Edfin a tout mis en œuvre pour ne pas abandonner ses utilisateurs. Dans la mesure du possible, les formations en classe ont été converties en webinaires, et le module e-learning a été rendu opérationnel à un rythme accéléré. À l'avenir, l'apprentissage à distance deviendra la nouvelle norme. Outre les e learnings, Edfin étend ainsi son offre avec deux nouvelles formes d'apprentissage numérique : les webinaires à la demande et les cours à distance.*

## ENSEIGNEMENT À DISTANCE

Vous suivez un cours en toute autonomie. Vous effectuez ensuite une simulation de test et un test final dans le but d'évaluer vos connaissances. Attention : vous pouvez effectuer la simulation de test autant de fois que vous le souhaitez, mais vous ne pouvez passer le test final qu'une seule fois. Vous recevez un certificat de recyclage si vous obtenez au moins 50 % au test final.

## WEBINAIRES À LA DEMANDE

Les webinaires à la demande sont enregistrés à l'avance. Vous choisissez vous-même quand vous suivez la formation. Vous effectuez ensuite une simulation de test et un test final dans le but d'évaluer vos connaissances. Attention : vous pouvez effectuer la simulation de test autant de fois que vous le souhaitez, mais vous ne pouvez passer le test final qu'une seule fois.



Gardez un œil sur notre site Web! L'offre de webinaires à la demande et de cours à distance sera étendue davantage au cours des prochains mois.

- Accessible 24h/24, 7j/7.
- Vous déterminez vous-même où et quand vous suivez la formation.
- À votre propre rythme.
- Inscrivez-vous sur [www.edfin.be](http://www.edfin.be)

# Edfin agréée comme système d'examens



Si, depuis plusieurs années déjà, Edfin ASBL était reconnue comme dispensateur d'examens, désormais, elle est officiellement agréée par la FSMA comme système d'examens pour l'obtention d'un certificat en matière d'intermédiation bancaire, d'assurance et de crédit. Actuellement, Edfin est la seule association de Flandre orientale à offrir cette possibilité. Vous ne devez donc plus vous rendre à Bruxelles pour obtenir l'attestation.

Vous pouvez vous adresser à Edfin pour les modules suivants :

Edfin propose par ailleurs différentes formations en guise de préparation à ces examens. Ces formations figurent systématiquement à la page des examens sur [www.edfin.be](http://www.edfin.be).

## INTERMÉDIATION BANCAIRE

- **Module 1** - Principes fondamentaux
- **Module 2** - Conformité
- **Module 3** - Transactions financières et produits d'épargne
- **Module 4** - Produits d'investissement et conseil en investissement

## CRÉDITS

- **Module 1** - Principes fondamentaux
- **Module 2** - Crédits à la consommation
- **Module 3** - Crédits hypothécaires

## ASSURANCES

- **Module 1** - Connaissances de base
  - > Marché de l'assurance et réglementation applicable au contrat d'assurance
  - > o Législations diverses
- **Module 2** - Assurances non-vie
  - > 2.1 Assurances responsabilité et protection juridique (branches 13 et 17)

- > 2.2 Assurances automobiles et assurance assistance (branches 1a, 3, 10 et 18)
- > 2.3 Assurances de choses (branches 8, 9, 14, 15 et 16)
- > 2.4 Assurances de personnes autres que les assurances vie (branches 1a, 1b et 2)

- **Module 3** - Assurances vie
  - > 3.1 Législation applicable et compétence financière
  - > 3.2 Législation anti-blanchiment, marché des assurances, régime de pension et règles de conduite
- **Module 4** - Module assurances vie avec composante investissement (branches 21, 23 et 26)

# Nouveaux avantages pour les membres



**Luc Willems,**  
avocat-médiateur agréé

**Être membre de BZB-Fedafin vous apporte de nombreux avantages financiers. BZB-Fedafin se réunit régulièrement avec diverses parties pour négocier des avantages supplémentaires. Désormais, vous bénéficiez d'un nouvel avantage réservé aux membres auprès de Telsmart, une plateforme de téléphonie dans le cloud. En tant que membre de BZB-Fedafin, vous pouvez également faire appel à Luc Willems pour un scan AML.**

## Scan AML

### Qu'est-ce que le scan AML ?

Les courtiers en assurances endossent la responsabilité finale de la politique anti-blanchiment dans leur agence. Depuis la nouvelle loi de 2017, les opérations de blanchiment lors de la vente d'assurances vie font l'objet d'une attention accrue. L'assurance vie constitue un outil très prisé pour occulter l'origine obscure de certains fonds. Dès lors, les courtiers doivent se montrer vigilants. Pour l'agent, empêcher l'argent du crime de pénétrer dans le système financier représente avant tout un devoir moral. Les autorités de contrôle – la FSMA et la Banque Nationale

– effectuent en permanence des audits du secteur pour vérifier que les mesures organisationnelles suffisent à interdire l'accès aux blanchisseurs.

BZB-Fedafin souhaite aider ses membres à appliquer au mieux les règles dans leur agence et dans leurs relations avec les clients.

Outre les lettres d'information, les articles dans Momentum, les modèles sur le site web et les formations Edfin, le scan AML propose une approche personnalisée visant à accompagner l'agence d'assurance tout au long des procédures.

### Pourquoi est-ce important ?

La législation anti-blanchiment diffère considérablement des autres législations telles que la DDA et le RGPD, qui se concentrent davantage sur la protection du consommateur. Pour celles-ci, il s'agit avant tout de protéger la société. Dans le cas du blanchiment, l'objectif est différent. Les motifs des criminels sont purement lucratifs. Le fait que leurs

profits perdent toute valeur parce qu'ils se voient refuser l'accès au système financier peut les décourager.

Pour le courtier, le respect des dispositions anti-blanchiment n'est pas seulement un devoir moral. En cas d'infraction, celui-ci encourt des sanctions administratives de la FSMA, ainsi que des sanctions pénales des tribunaux. Une telle situation risque donc de mettre un terme à sa carrière professionnelle.

Dans le cadre de la politique anti-blanchiment, le courtier ne peut pas se contenter de déclarer verbalement qu'il connaît tous ses clients. Le législateur et la FSMA exigent également une évaluation des risques et une procédure. Celles-ci doivent être documentées et actualisées en temps opportun.

### Comment ça fonctionne ?

Les formations insistent toujours sur le fait qu'une politique efficace de lutte contre le blanchiment d'argent repose en





premier lieu sur une attitude, et non sur des règles apprises par cœur. Dès lors, BZB-Fedafin et l'institut de formation EDFIN souhaitent soutenir le courtier afin qu'il puisse respecter ces obligations en toute autonomie. L'élaboration et la mise en œuvre de première ligne de la politique anti-blanchiment ne sauraient être confiées à des logiciels et des systèmes d'intelligence artificielle. Le scan AML entend ainsi identifier les angles morts à partir de la situation concrète du courtier, pour ensuite permettre une approche et une résolution communes. Le courtier doit ensuite être en mesure d'effectuer lui-même les mises à jour, à la fois

pour l'évaluation des risques et pour la procédure interne, etc.

### **Quel avantage offrez-vous aux membres de BZB-Fedafin qui s'adressent à vous pour un scan AML ?**

L'accord avec BZB-Fedafin consiste en une offre exclusive réservée aux membres. La politique anti-blanchiment est en cours de développement. La FSMA et la BNB font également preuve de dynamisme en vue de rechercher les meilleures pratiques. Ce scan AML a pour but de partager les meilleures pratiques actuelles avec les membres.

### **NOUVEAU CODE DE CONDUITE ANTI-BLANCHIMENT**

Un nouveau code sectoriel fixe désormais la répartition des tâches en matière d'obligations anti-blanchiment entre les courtiers en assurances vie et les compagnies d'assurances membres d'Assuralia.

Ce code sectoriel a été établi pour éviter les doubles emplois. En effet, les courtiers en assurances vie et assureurs sont soumis aux mêmes obligations de la loi anti-blanchiment. Et en principe, tous doivent satisfaire

aux obligations suivantes : vérifier l'identité et les caractéristiques du client, contrôler l'origine des fonds et du patrimoine, etc. Le code de conduite a permis de résoudre ce problème en répartissant les tâches et en déterminant concrètement qui assume quelles obligations.

Téléchargez le nouveau code de conduite et ses annexes sur [www.bzb-fedafin.be](http://www.bzb-fedafin.be).

### **Comment les intermédiaires peuvent-ils prendre rendez-vous pour un scan ?**

Ils peuvent s'adresser au secrétariat de BZB-Fedafin, leur point de contact pour le scan AML. L'agence est passée au crible à l'aide d'une check-list. Ensuite, un ou plusieurs modules sont appliqués en fonction des besoins. Il peut s'agir d'une mise à jour de l'évaluation des risques, d'une mise au point de la procédure interne, etc. Toutes ces interventions sont effectuées avec le courtier, et non à sa place.

### **VIDÉOS D'ANIMATION ANTI-BLANCHIMENT**

La FSMA lance une série de nouvelles vidéos d'animation consacrées aux règles en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Celles-ci ont pour but d'aider les #intermediairesenassurances à appliquer correctement les règles #antiblanchiment.

#### **Découvrez-les sur**

<https://www.fsma.be/fr/des-films-animation-pour-aider-les-intermediaires-lutter-contre-le-blanchiment>.

ou scan



### **TELSMART**

En tant que courtier moderne, vous devez être en mesure de travailler de n'importe où, comme vous le faites depuis votre bureau. Cela signifie que vous et vos collaborateurs devez pouvoir communiquer rapidement et facilement entre vous et avec les clients, depuis n'importe quel endroit.

La plateforme MyTelSmart permet désormais de recevoir des appels, de les transférer et d'appeler avec le numéro d'entreprise, où que vous vous trouviez.



### **Votre avantage**

En tant que membre de BZB-Fedafin, vous bénéficiez à vie d'une réduction de 12,5 % sur tous vos abonnements, y compris les forfaits téléphoniques et Internet. incl. belbundels en internet.

### **Comment profiter de cet avantage ?**

Envoyez votre demande à [admin.support@telsmart.eu](mailto:admin.support@telsmart.eu). N'oubliez pas de joindre votre preuve d'affiliation pour bénéficier de l'avantage.

### **Plus d'informations ?**

Surf naar [www.telsmart.eu/cloudtelefonie](http://www.telsmart.eu/cloudtelefonie)

# Société d'exploitation : en nom propre ou avec société de gestion ?



**Rani Van Lysebeth,**  
Conseiller fiscal SBB Accountants & Adviseurs

Une société d'exploitation nouvellement créée constitue souvent le fondement d'activités communes à plusieurs entrepreneurs qui, à leur tour, disposent généralement d'une société à responsabilité limitée (en abrégé, SRL) comme société de gestion. En bref, deux scénarios sont envisageables. Soit la société d'exploitation existe « à côté » des SRL existantes, et les particuliers en sont les actionnaires. Soit la nouvelle société se place « sous » les SRL, et ces dernières détiennent les actions. En fonction de ces facteurs, vous choisissez le scénario idéal avec votre expert-comptable.

***Imaginons que vous souhaitiez réunir des activités communes avec d'autres entrepreneurs au sein d'une nouvelle société. Dans ce cas, qui détient les parts de cette société d'exploitation : les particuliers ou les sociétés (de gestion) individuelles? Tout dépend du contexte et des facteurs de financement, d'optimisation et de succession. Par ailleurs, ces options engendrent toutes deux d'importantes conséquences fiscales.***

## **1. POURCENTAGE D'ACTIONS**

Si les actions de votre société d'exploitation sont détenues à plus de 50 % par une ou plusieurs sociétés, en principe, vous payez le taux d'imposition standard des sociétés, à savoir 25 % depuis 2020. Autrement dit, la société d'exploitation constitue alors ce que l'on appelle une filiale et ne peut plus bénéficier du taux réduit de 20 % sur la première tranche de 100 000 euros. Dans ce cas, il se peut aussi que votre propre société de gestion ne puisse plus bénéficier du taux réduit. Tel est le cas si la valeur des actions détenues par la société dépasse 50 % de la valeur revalorisée du capital fiscal versé (ou de ce capital majoré des réserves imposées et des plus-values comptabilisées). Il existe toutefois une exception pour les participations de plus de 75 %.

## **2. DISTRIBUTION DE DIVIDENDES**

Vous souhaitez, à terme, verser des dividendes avec votre société d'exploitation? Dans ce cas, un facteur supplémentaire intervient. En effet, les dividendes aux

personnes physiques sont frappés d'un précompte mobilier qui s'élève à 30 %. Cependant, quelques exceptions sont prévues, telles que les réserves de liquidation. Si les sociétés détiennent elles-mêmes les actions, le rôle du précompte mobilier est moindre. En effet, une exonération est accordée aux sociétés qui détiennent au moins 10 % des actions représentant le capital pendant une période ininterrompue d'au moins un an.

## **3. IMPÔTS SUR LES PLUS-VALUES APRÈS VENTE**

Selon les législations actuelles, si vous détenez les actions en nom propre et que vous les vendez ultérieurement, vous ne payez pas d'impôts sur celles-ci à condition que l'opération s'inscrive dans le cadre d'une gestion normale du patrimoine privé. Si votre société détient les actions et les vend ultérieurement, l'éventuelle plus-value ne sera exonérée que si certaines conditions sont remplies.

LES NON-AVENTURES D'UN COURTIER EN ASSURANCES

# LES MYSTÈRES DE LA GESTION DISCRÉTIONNAIRE PERCÉS



**Architas est l'entité du groupe AXA dédiée à la gestion de fortune en Belgique.**

En recourant à notre service de gestion discrétionnaire, vos clients délèguent la gestion de leur capital à nos experts. Nous prenons également en charge toutes les obligations légales liées à ce type d'investissement. Cela ne génère aucune charge de travail supplémentaire pour vous.

**Une collaboration avec Architas peut s'avérer un complément idéal à votre activité.**

**INTÉRESSÉ ?**

Contactez sans attendre un de nos chargés de relation afin de fixer rendez-vous.

Plus d'informations et leurs coordonnées sur [www.architas.be](http://www.architas.be)



## LA FORCE DE L'INTERMÉDIAIRE



UNE VOIX FORTE



SOUTIEN ET RÉCONFORT



SOURCE D'INFORMATIONS  
ET DE FORMATIONS



VOTRE AFFILIATION  
RAPIDEMENT RÉCUPÉRÉE

FORMULAIRE D'AFFILIATION

Nom et prénom : .....

Nom de l'agence : .....

Adresse de l'agence : .....

Tél : ..... gsm: .....

E-mail: .....

Numéro d'entreprise : .....

L'affiliation de base s'élève à 325 € par année civile. Il s'agit de la cotisation pour un gérant. Si vous travaillez comme personne physique, votre conjoint(e) aidant(e) est également inclus(e). Vous devez ajouter 30 € par personne supplémentaire active dans votre organisation.\*  
Veuillez envoyer ce formulaire à [info@bzb-fedafin.be](mailto:info@bzb-fedafin.be). Vous recevrez ensuite un lien vers le formulaire d'affiliation complet et une invitation à payer.

### Tarifs

Affiliation de base	325,00 €	+ 4 pers.	445,00 €	+ 8 pers.	565,00 €
+ 1 pers.	355,00 €	+ 5 pers.	475,00 €	+ 9 pers.	595,00 €
+ 2 pers.	385,00 €	+ 6 pers.	505,00 €	+ 10 pers.	625,00 €
+ 3 pers.	415,00 €	+ 7 pers.	535,00 €	À partir de 11 pers.	sur demande

Signature

Date

Les données que BZB-Fedafin dispose sur vous dans le cadre d'une affiliation peuvent être communiquées en raison de notre intérêt légitime à faire affaire avec des partenaires commerciaux en vue d'obtenir des avantages réservés aux membres et d'améliorer nos services, ou avec Edfin ASBL (le centre de formation lié à BZB-Fedafin) en vue de proposer des formations aux membres.  Cochez si vous ne le souhaitez pas. Vous pouvez, sur simple demande, vous opposer à une telle communication en le faisant savoir par courrier adressé à [gdpr@bzb-fedafin.be](mailto:gdpr@bzb-fedafin.be).

\* La cotisation d'adhésion est limitée à 2000 €.