

"Les banquiers privés demandent davantage de cours à distance"

L'Echo - 22 Okt. 2020

La Private Bankers Association permet aux banquiers privés d'améliorer leurs connaissances en planification patrimoniale et en stratégies d'investissement. Les banquiers sont particulièrement demandeurs de formules d'e-learning.

Cette année, cela fait tout juste 20 ans que les quatre grandes banques belges (BNP Paribas Fortis, KBC, Belfius et ING Belgique) ainsi que Degroof Petercam ont fondé la Private Bankers Association (PBA).

« L'objectif premier de l'association était d'organiser des formations dépassant les frontières du monde bancaire », explique Peter Van der Smissen, secrétaire général de la PBA. « En plus des membres fondateurs, près de 24 institutions se sont jointes à l'association, ce qui signifie que 95% du monde belge de la banque privée sont représentés au sein de la PBA. »

Dans les formations, l'accent est mis sur les deux principales disciplines du métier: la gestion des investissements et la gestion patrimoniale. « Le groupe cible est constitué des personnes qui sont en première ligne avec les clients », précise Van der Smissen, « c'est-à-dire les banquiers privés et gestionnaires patrimoniaux. Par exemple, nous ne nous adressons ni aux fiscalistes, ni aux juristes. Pour les formations, nous collaborons avec la Febelfin Academy, une initiative de la fédération belge des banques, Febelfin. »

680

Près de 680 personnes ont suivi des cours sous l'une ou l'autre forme à la PBA.

La Private Bankers Association a également commencé à organiser des cours d'une journée sur des sujets comme les investissements immobiliers ou la directive européenne MiFID. « Nos membres bénéficient ainsi en quelques heures d'une immersion dans certains thèmes qui intéressent actuellement leurs clients », poursuit Van der Smissen.

Au fil des années, près de 680 personnes ont suivi des cours sous l'une ou l'autre forme à la PBA, explique Van der Smissen. « Parmi eux, près de 600 participants sont finalement devenus membres de notre association. »

La PBA se défend d'être un groupe de lobby pour banquiers privés.

« Vous devez plutôt nous voir comme un outil de réseautage, un moyen pour les professionnels du secteur de mieux se connaître. »

« Les cours sont donnés par des personnes qui ont elles-mêmes appris le métier sur le terrain. »

Peter Van der Smissen

Secrétaire général de la Private Bankers Association

À terme, la PBA devrait continuer à jouer la carte du digital. « Pour nos deux plus grands modules de formation, nos participants passent une journée complète dans nos locaux de Bruxelles et ce, pendant 9 à 15 semaines. Mais la crise du coronavirus nous a fait comprendre que nos membres ne souhaitaient pas que tous les cours soient donnés en live. Nous pouvons résoudre cette question en misant encore davantage sur l'e-learning. Nous comptons développer des modules de cours digitaux pour permettre aux banquiers privés de suivre ces formations au moment qui leur convient le mieux. Nous collaborons d'ailleurs avec la Febelfin Academy. L'avantage, c'est que les cours sont donnés par des personnes qui parlent de leur expérience, et qui ont elles-mêmes appris le métier sur le terrain. »

Pieter Van Eenoge