

Principium

Mensuel de Feprabel (Ne paraît pas en août)

Rencontre avec le nouveau Président de Brocom - P.11



Nouveau Règlement FSMA relatif aux rapports adéquats - P.15



Principium N°1
Janvier 2017

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances & Intermédiaires financiers de Belgique

Bureau de dépôt : Bruxelles X - P301128



**SÛR D'ÊTRE AIDÉ ?
PRÈS DE 4000 COURTIERS SONT À VOS CÔTÉS !**

Heureusement, aujourd'hui, vous ne devez plus uniquement compter sur le « Saint Patron » des automobilistes ! Votre courtier est là en toutes circonstances pour vous aider, vous informer, vous conseiller en toute liberté et défendre vos intérêts en toute indépendance !

www.courtierenassurances.be



**LE COURTIER INDÉPENDANT
TATOU SA MARQUE
SUR LE SALON DE L'AUTO ! P.28**

Sommaire - Janvier 2017



PRINCIPIUM VOUS PRÉSENTE CE MOIS :

- P.3 Éditorial
- P.6 En Bref

INFORMATIONS

- P.4 Coin lecture
- P.8 Législation : Intérêts capitalisés et dommage
- P.10 Questions de Principium : Frédéric Van Dieren, Directeur commercial d'AG Insurance et Président de Brocom
- P.11 Interview : Rencontre avec le nouveau Président de Brocom
- P.12 Fiscalité : L'année commence avec dix nouvelles mesures fiscales
- P.15 FSMA : Nouveau Règlement FSMA relatif aux rapports adéquats
- P.18 Vie des chambres : Quelques actualités au sein des chambres syndicales
- P.22 Intempéries de mai-juin 2016
- P.24 Crashform®: une application pour déclarer un accident de la circulation via smartphone ou tablette
- P.26 Brocom : Le courtier indépendant est de retour sur les écrans
- P.28 Brocom : Le courtier indépendant tatoue sa marque sur le Salon de l'Auto !
- P.29 Webzone : Facebook pas à pas : Leçon n°7 : Créer une page « entreprise »
- P.30 Droit social : Retard au travail à cause de la neige : le salaire n'est pas dû
- P.31 Droit social : Un bon accord social 2017-2018 pour les indépendants et les PME francophones
- P.32 Risk management : Les risques nouveaux : un défi permanent pour l'entreprise
- P.34 Sécurité routière : 5^e édition de l'Enquête Nationale d'INsécurité Routière de l'IBSR
- P.37 Photo numérique : City trip à Prague
- P.39 Focus à l'international : Assurance internationale



DIVERS

- P.40 L'assurance dans les médias
- P.44 FEPRABEL y était pour vous représenter
- P.46 Auto : Essai Renault Talisman
- P.47 Renseignements FEPRABEL/Principium





2017, année charnière

L'année 2017 sera une année charnière, coïncée entre une transposition de la DDA pour février 2018 et la fin de la mise en œuvre des règles MiFID issues de la Loi Twin Peaks.

L'accent sera donc mis sur l'information, la formation et la mise en place d'outils performants.

Faisons d'abord le point grâce à 3 études qui viennent de sortir et sur lesquelles nous aurons l'occasion de revenir. La première concerne les chiffres de la distribution 2015 publiée par Assuralia, la deuxième est l'enquête de satisfaction des courtiers effectuée tous les deux ans par Benthurst pour le compte de FEPRABEL et de FVF et enfin l'étude sur la notoriété du courtier faite par Brocom.

Mesurer c'est savoir

Nous sommes heureux de constater que tous ces chiffres sont positifs et vont dans le bon sens, même s'ils démontrent aussi une très grande stabilité. Ce qui signifie que l'évolution est en marche et conforte la position du courtier, que ce n'est pas une révolution, ce qui laisse à chacun le temps de s'adapter.

Retenons quelques chiffres :

En vie, entre 2014 et 2015, le canal bancaire a fait -18,8 % tandis que le courtage faisait +4,7 %. Par contre, l'effet pervers de l'offre conjointe se fait très fort sentir (trop) car en non-vie la bancassurance fait (+3,2 %) et le courtage fait +1 %. A relativiser car l'encassement « non-vie » du courtage

est proche des 7 milliards € soit 10 fois plus que la banque (875 millions €).

L'image du courtier est bonne et stable pour les critères suivants (compétent, serviable, pratique, dynamique) mais elle diminue fortement pour le critère « moderne ». Selon l'enquête Benthurst, les revenus des courtiers proviennent essentiellement de la non-vie, la vie représentant entre 20 et 24 % selon la taille des bureaux. L'évolution pour les sites internet des courtiers est aussi très favorable, on passe de 66 % des courtiers qui disposent d'un site internet en 2014 à 83 % en 2016.

Revenons à la réglementation, les deux premières vagues de contrôle se sont déroulées et nous attendons les premières conclusions « officielles » de la FSMA. Cela nous permettra d'adapter les outils et la stratégie de manière plus ciblée. N'oublions pas que toutes ces mesures servent à renforcer l'image positive et l'impact positif que le secteur doit avoir vis-à-vis des consommateurs.

Faire d'une contrainte une opportunité !

Nous venons à peine de recevoir les obligations au niveau des rapports adéquats (voir page 15) et bien que cela paraisse assez lourd, nous pensons que la mise en œuvre sera positive. Elle obligera les compagnies à fournir aux courtiers des blocs retour impeccables pour tous les clients et tous les contrats et incitera les courtiers à proposer à leurs assurés, d'ouvrir leur « espace client ».

La suite sera le règlement « coûts et frais » qui ne devrait pas tarder.

Cela demandera une mise à jour des outils informatiques et nous demandons instamment aux autorités de donner du temps au secteur pour s'adapter à ces modifications qui semblent mineures mais représentent parfois un véritable tsunami au niveau de l'organisation des bureaux.

Dans le cadre de la transposition de la directive, les règles en matière de formation (de base et continuée) devront être revue. Nous plaçons pour une simplification en général et une uniformisation au niveau des trois métiers (assurance, banque et crédit). Deux autres très gros dossiers nous attendent, la réglementation « data protection » qui régleme l'utilisation, la conservation et la protection des données des clients, dans le cadre du respect de la vie privée et des contraintes administratives qui encadreront cette nouvelle réglementation.

Et enfin, les réglementations POGs qui concerne la gouvernance des produits, la cible des produits et le « testing », et PRIIPs, dossiers actuellement dans les mains d'EIOPA et du Parlement Européen.

L'année 2017 sera aussi celle du lancement de la nouvelle Loi sur les pensions et de l'ouverture de nouveau marché des CPTI (Convention de pension pour travailleur indépendant). Un marché nouveau que le courtage doit absolument conquérir. Nous allons mettre tous les moyens en œuvre pour vous permettre de faire de 2017 une année pleine de succès.

Patrick CAUWERT
patrick.cauwert@feprabel.be