

Principium

Mensuel de Fepabel (Ne paraît pas en août)

RAPPORT ANNUEL BILAN & PERSPECTIVES

DDA

PRiIPS

IPIID

POG

ANTI-
BLANCHIMENT

RGPD



Principium N°9
Octobre 2018

FEPABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

« face aux changements »

Sommaire - Rapport annuel 2017-2018



PRINCIPIUM VOUS PRÉSENTE CE MOIS :

- P.4 Éditorial : 2017-2019 : Au-delà des sommets
- P.6 Mot du président : Au bout de la patience, enfin la délivrance ?
- P.10 Conseil d'Administration de FEPRABEL
- P.11 Organigramme de FEPRABEL
- P.12 L'équipe de FEPRABEL
- P.13 Adhésion à FEPRABEL
- P.14 Liste des nouveaux membres 2017-2018

INFORMATIONS

CHAMBRES SYNDICALES :

- P.16 Brabant Wallon
- P.17 CHABRA
- P.18 FEPRABEL DG (Ostbelgiën)
- P.19 Hainaut
- P.20 Liège
- P.21 Luxembourg
- P.22 Namur
- P.24 Union professionnelle des courtiers de crédits (UPCC)
- P.25 Union professionnelle des intermédiaires bancaires (UPIB)

COMMISSIONS TECHNIQUES :

- P.26 Commission communication
- P.28 Commission mixte de suivi & Groupe de travail normalisation
- P.29 Commission professionnelle technique n°30

SOUSCRIPTEURS - CERCLES ET BOURSES D'ASSURANCE :

- P.30 Agences de souscription
- P.32 Activités des Cercles et Bourses d'assurance de Wallonie et Bruxelles

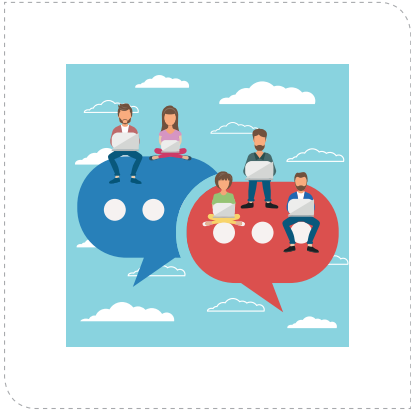
ACTIVITÉS DE FEPRABEL :

- P.38 Ligne du temps 2017-2018
- P.40 Rapport des actions de FEPRABEL
- P.42 FEPRABEL en chiffres
- P.46 RGPD : Règlement Général sur la Protection des Données
- P.50 FEPRABEL dans les médias
- P.54 Les fiches pratiques de FEPRABEL
- P.55 Les newsletters « Assurance News » vie et non vie
- P.56 Rencontres avec les compagnies
- P.58 Testimonium FEPRABEL



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance





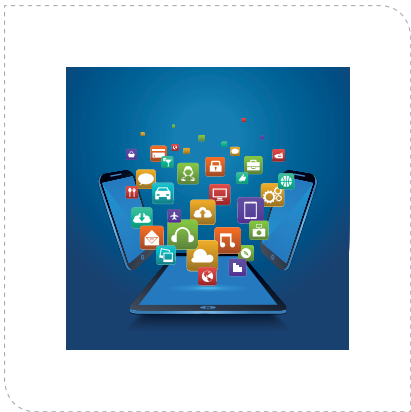
INFORMATIONS (SUITE)

FORMATION :

- P.60 Bachelors en assurance
- P.62 Centres de formations des classes moyennes : une alliance gagnante !
- P.64 Remise des diplômes aux étudiants de l'école de courtage d'AXA Belgium
- P.66 La formation en alternance au service de votre entreprise
- P.67 En alternance, formons vos futurs collaborateurs en assurance !
- P.68 Cepom : Se former, c'est avancer. Faites passer le message !

BROCOM - BIPAR :

- P.72 Brocom : En 2018, « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » a démarré sur les chapeaux de roue !
- P.80 Europe : Quelques sujets clés du BIPAR en 2017-2018



CHIFFRES & RAPPORTS

- P.86 Portima fait le point sur l'année écoulée
- P.88 BRIO Analytics
- P.90 CEN/TC445
- P.91 E-aperçu 2007 du SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie
- P.92 Ligne du temps digitale
- P.94 Rapport annuel 2017 de la FSMA
- P.100 Mises en garde et règlements transactionnels de la FSMA
- P.102 Institution de retraite professionnelle : aperçu sectoriel 2017
- P.104 Le CluSIB, le Club de la Sécurité Informatique Belge
- P.105 Les élites du travail
- P.106 Les Trophées Decavi de l'Assurance Vie et Non-Vie
- P.110 Activités de l'Association des Juristes de l'Assurance (AJA)
- P.111 Rapport annuel 2017 du Conseil Supérieur des Indépendants et des PME (CSIPME)
- P.112 Rapport annuel d'Insurance Europe 2017-2018
- P.113 Rapports d'EIOPA, d'ESMA et d'EFMA
- P.114 L'assurance dans le monde en 2017
- P.116 Rapport annuel 2017 du Bureau du suivi de la tarification
- P.117 Les assureurs maritimes contents de 2017
- P.118 Rapport annuel 2017 de Datassur
- P.120 L'UPCA renforce sa représentativité



ANNEXES

LÉGISLATION :

- P.121 Les avis de la Commission des assurances

DIVERS :

- P.122 Ce que vous avez pu lire dans Principium en 2017-2018
- P.127 Lexique
- P.131 Renseignements FEPRABEL/Principium

2017-2019 : Au-delà des sommets



Comme chaque année, nous consacrons le numéro d'octobre à notre bilan annuel, mais aussi aux perspectives. Comme vous le lirez, cette année a été fort chargée. Chaque année on croit atteindre le sommet et l'année suivante, on va encore plus loin.

Espérons que 2019 sera plus calme en matière de réglementations, de nouveautés et de contraintes.

Ce qui ne va pas régresser par contre c'est la course vers plus de digital. Plus de digital signifie plus de souplesse, plus de services aux clients et moins de tâches administratives.

“ **« On n'est jamais jugé sur un bilan, mais toujours sur sa capacité à se projeter dans l'avenir. »**

De Philippe Douste-Blazy
Le Monde - 16 Juillet 2004

Nouvelles têtes

D'autres changements sont intervenus au niveau de deux institutions fondamentales pour le secteur en Belgique : Jan Peeters a remplacé

Claude Rapoport à la tête de Portima et Laurent de Barsy a remplacé Josette Van Elderen comme Ombudsman du secteur (voir Principium n°10 - Novembre 2018 pour Portima et Principium n°12 - Décembre 2018 pour l'Ombudsman). Nous leur souhaitons beaucoup de réussite dans leur mission pour accompagner les courtiers dans la voie de l'évolution digitale. Le digital n'est qu'un outil au service de l'humain.

Au service du client

Nous devons aussi réussir ce que les banquiers ont fait depuis 20 ans, habituer le client à interagir par des moyens digitaux. Le client doit pouvoir, à tout moment obtenir des informations et poser des actes simples sans intervention humaine. Une demande de duplicata de carte verte est l'exemple le plus banal qui devrait être très rapidement totalement automatisé. Le client va dans MyBroker => demande de documents => carte verte, il clique, et cela génère une action dans BRIO donc un MPB arrive à la compagnie et la carte verte est envoyée automatiquement. Bien sûr tout le monde peut le voir, bien sûr le courtier aura toujours la possibilité d'interagir s'il le désire, mais que d'économies et de temps gagné !

L'intelligence artificielle ne sera ni au service des compagnies, ni au service des courtiers mais simplement au service des clients. Et l'IA des outils devra toujours être enrobée d'un facteur humain de confiance et de proximité.

L'avenir - Élections Fédérales et européennes 2019

L'année 2019 sera une année importante au niveau institutionnel, le 26 mai nous irons voter pour élire nos représentants au Parlement belge et européen. Nous vous fixons déjà rendez-vous le 30 avril pour notre Congrès 2019 qui se penchera sur les programmes des partis et mettra en avant notre Mémoire politique afin de faire entendre notre voix, votre voix auprès d'instances décisionnaires pour les 5 années à venir. Ce sont des moments importants qui conditionnent les programmes des partis puis le programme du gouvernement et enfin les textes et sujets assuranciers qui seront débattus lors de la législature.

Bonne lecture.

“ **« Les élections n'effacent pas les problèmes. »**

Jean-Pierre Raffarin
Premier ministre français
(6 mai 2002 - 30 mars 2004)

Patrick Cauwert
CEO FEPRABEL
patrick.cauwert@feprabel.be



‘97% de proches satisfaits,
ce sont aussi 97% de nouveaux
clients potentiels satisfaits.’

Ajoutez un Plan de Prévoyance obsèques
DELA à votre portefeuille d'assurances.

DELA
pour eux, pour vous

Assister les familles lors d'un des moments les plus difficiles de leur vie. C'est notre spécialité depuis plus de 70 ans déjà, à la grande satisfaction de 97% de nos clients.

DELA paie et règle les obsèques de l'assuré(e) en étroite concertation avec les proches. Nos services comprennent également une assistance très complète et des conseils personnalisés pour le suivi administratif et pratique lié aux obsèques.

Unique en son genre : notre assistance élargie. Nous sommes présents avant, pendant et après les obsèques. Enfin, votre qualité de courtier vous vaut de bénéficier de notre part d'un service exceptionnel, mais aussi d'un solide soutien commercial. Autant de raisons d'ajouter DELA à votre portefeuille.

Pour en savoir plus, envoyez un e-mail à salesupport@dela.be ou appelez le 02 800 87 88.



Au bout de la patience, enfin la délivrance ?

Mon mandat de président de FEPRABEL est entré dans sa 6^e année et dernière année. Je ne vous cache pas qu'après les 5 années de galère que le secteur des assurances venait de vivre sur le plan législatif et réglementaire, j'ai toujours gardé l'espoir de pouvoir terminer cette dernière année de présidence sur une note positive.

Mon souhait a enfin été exaucé puisque la majorité des contraintes auxquelles nos membres ont dû se soumettre dans le cadre des règles de conduite « AssurMiFID », en non-vie, ont été soit adoucies soit, pour certaines d'entre elles, tout simplement annulées !

Pour tous nos membres et pour tout le secteur de l'assurance en Belgique, cette délivrance tant attendue est une victoire importante à laquelle FEPRABEL a largement contribué.

DES COUCHES DE LÉGISLATION À N'EN PLUS FINIR !

La transposition de la DDA en vue !

Entre « Twin Peaks II » et la transposition de la DDA (Directive sur la distribution en Assurances), nos autorités, nos hommes et nos femmes politiques

ont heureusement pris la mesure du poids et de l'inutilité de certaines mesures prises dans le cadre belge d'AssurMiFID.

L'enjeu de la transposition était de revenir à la directive, rien qu'à la directive, ce qui impliquait pour nous que la plupart des règles contraignantes (rapports adéquats, conservation des données et « inducements ») ne devaient concerner que les produits d'investissements (PRIIPS).

Tout cela prend beaucoup de temps puisque la transposition de la DDA fixée au 1^{er} juillet 2018, ensuite reportée au 1^{er} octobre 2018, n'a toujours pas été votée en Belgique au moment où nous écrivons ces lignes.

Cette problématique spécifiquement belge liée au maintien ou non de règles de conduite pour des produits non concernés par la DDA, ne doit pas détourner notre attention du contenu même de la DDA.

En effet celle-ci nous apportera aussi son lot de contraintes et de paperasse qui portent des noms bizarres, souvent des abréviations ou des acronymes tels que PRIIP'S, -PIDS, IPID ou encore POG, avec lesquels nous devons composer à l'avenir.

Il convient de souligner ici le rôle essentiel du Bipar afin de permettre à toutes les associations et fédérations membres, de partager les informations, d'échanger leurs points de vue et de se préparer ensemble à la mise en place de la DDA.


La lutte contre le blanchiment : une approche fondée sur l'analyse des risques

La FSMA a finalisé une nouvelle circulaire en vue de fixer les mesures afférentes à l'application des dispositions de la loi du 18 septembre 2017 concernant la mise en œuvre, par les entités assujetties, d'une approche fondée sur les risques en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. Cette circulaire précise également les attentes de la FSMA relatives à la mise en œuvre de ces dispositions et certaines actions de contrôle que la FSMA entend mener pour s'assurer du respect de ces dispositions.

Pour chaque intermédiaire en assurances, il conviendra de procéder à une évaluation globale des risques et d'adapter en conséquence son organisation et ses procédures afin de gérer et d'atténuer les risques qu'il aura identifiés. Dans ce dossier, FEPRABEL est là aussi à vos côtés !

Le RGPD : FEPRABEL vous fournit une solution complète

Le RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données) est une nouvelle législation européenne qui renforce les règles existantes de protection des données pour les individus au sein de l'Union européenne. Cette loi s'applique à toutes les entreprises qui traitent des données au sein de l'Union européenne, mais aussi aux organisations étrangères qui proposent des biens et des services aux résidents



européens. Le RGPD est entré en vigueur le 25 mai et il remplace la directive sur la protection des données personnelles adoptée en 1995. FEPRABEL vous fournit une solution complète comprise dans la cotisation.

La Belgique, une terre d'intendants et de PME :

NOS MEMBRES MÉRITENT D'ÊTRE SOUTENUS !

Le 3 février 2017, le ministre des PME et des indépendants, Mr Willy Borsus, aujourd'hui Ministre-Président de la Région Wallonne, lors de la présentation du premier tableau de bord des PME, insistait sur le fait que les PME représentaient 99% des entreprises belges et offraient près de 70% de l'emploi en Belgique. Et d'ajouter, ces chiffres prouvent que « les PME constituent le cœur de notre économie ».

Dans cet environnement de PME et d'indépendants, la plupart des particuliers et des entreprises font appel à un courtier pour souscrire et gérer leurs contrats d'assurance. Ensemble, ces courtiers représentent plus de 2.500 bureaux. Ce sont pour la plupart des petites et moyennes entreprises qui constituent un vaste réseau de professionnels de l'assurance ainsi que des intermédiaires de la finance et du crédit, proches de leurs clients et attentifs à leurs préoccupations.

L'étude de notoriété commanditée par Brocom en 2017 démontre clairement la confiance que la grande majorité des Belges ont envers leur courtier. Ce qu'ils apprécient tout particulièrement, c'est sa vision à long terme, ses conseils et son accessibilité en cas de problèmes !

VENTE CONJOINTE ET VENTE FORCÉE : LE CONSOMMATEUR EST PRIS EN OTAGE !

Dans ce contexte de confiance dont bénéficient les courtiers en assurances, FEPRABEL, depuis des années, avec

l'aide des autres fédérations, essaye d'alerter les autorités sur les dangers liés à la vente conjointe de contrats d'assurance dans le cadre de l'octroi de crédits hypothécaires aux consommateurs. Aujourd'hui cela va de plus en plus loin, bien au-delà de l'assurance incendie ou de l'assurance solde restant dû ! Nous avons parfois l'impression que l'analyse d'un dossier crédit sans souscription d'une ou de plusieurs assurances est devenue totalement impossible.

La situation est d'autant plus grave que le consommateur ne se rend pas compte qu'il est en fait obligé de conserver, pour garder sa réduction de taux, les assurances ainsi souscrites pendant toute la durée du prêt immobilier !

Le droit d'annulation annuel pour l'assurance, principe important que le législateur a intégré dans le cadre de la protection et du libre choix du consommateur, est donc clairement réduit à néant.

Malheureusement, depuis des années, le monde politique reste aveugle face à ce problème et nous avons l'impression qu'il n'y pas de volonté politique pour le résoudre de manière définitive.

Depuis 1^{er} avril, les organismes prêteurs sont tenus de soumettre un nouveau formulaire standard (ESIS) reprenant des informations sur les coûts, le taux d'intérêt, etc. Force est de constater que ce formulaire n'apporte aucune solution à ce problème. Le déséquilibre entre droits et obligations demeure.

Depuis plus de 15 ans, FEPRABEL se bat pour mettre fin à ses pratiques peu respectueuses du libre choix du consommateur. Une fois de plus nous mettons ce dossier en bonne place dans notre Mémoire politique qui sera transmis, dans le cadre des élections fédérales et régionales fixées au 26 mai 2019.

NOTRE COMPÉTITIVITÉ EST EN DANGER !

Au-delà même de ces pratiques déloyales mises en place par le secteur bancaire, en ce compris le secteur bancaire public, nous pensons que les courtiers, qui jouent la carte de l'indépendance effective et du service de proximité, méritent un réel soutien de la part de nos autorités.

Aujourd'hui, plus que jamais, ils doivent faire face à des couches de législations qui, en plus d'être souvent disproportionnées ou inutiles, génèrent, comme précisé ci-dessus, une surcharge de travail administrative qui met la compétitivité de notre activité en danger.

Des mesures fiscales fédérales, régionales, communales sont aujourd'hui totalement obsolètes et dépassées. Quel est, par exemple, l'intérêt de maintenir des taxes sur les enseignes lumineuses alors qu'un nombre incalculable de rues, auparavant commerçantes, ont cédé la place à des millions de vitrines digitales présentes partout sur le net et sur les réseaux sociaux ?

Les indépendants et les PME perdent ainsi en compétitivité, ce qui compromet leur capacité à investir et à recruter. Il est temps que cela soit enfin compris, car la Belgique risque fort de payer très cher sa complexité politique, sociale, économique, fiscale, etc.

DES PARTENAIRES À LA HAUTEUR DES DÉFIS QUI NOUS ATTENDENT !

Les compagnies partenaires du courtage

Bien évidemment, les compagnies d'assurances partenaires des courtiers sont en première ligne pour participer à la construction de ce défi. Comment vont-elles concilier leur volonté de croissance forte tout en veillant à maintenir leurs parts de marché >>>

>>> qu'elles ont conquises essentiellement grâce au canal du courtage ? 60 % de part de marché en IARD et 40 % en VIE, faut-il le rappeler ?

Ne sommes-nous pas aujourd'hui à la croisée des chemins ?

Certaines compagnies, sans le dire vraiment, cherchent en vain à contourner leur propre réseau de courtiers en mettant sur le marché des produits d'assurance « faciles et sans beaucoup d'intérêts » qu'ils espèrent pouvoir vendre en masse via une approche digitale et surtout sans intermédiaire. Le rêve d'Icare !

Et pourtant nous, courtiers et compagnies partenaires, savons que nous avons les atouts en mains pour affronter ensemble les défis qui nous attendent encore ! D'une manière ou d'une autre, nous sommes embarqués dans un challenge commun ! Il est dès lors indispensable de créer, entre nous, des liens forts et durables et pour qu'ils soient forts et durables, il faut créer des relations, les entretenir, il faut aussi parfois les renforcer et lorsqu'elles sont altérées, il faut savoir les restaurer.

Une solide cohésion et une bonne compréhension mutuelle me semblent en effet bien utiles et devraient nous aider à agir d'une manière encore plus efficace. Une chose est sûre, cela conditionnera la réussite, la dynamique et l'agilité du couple de

force « compagnies - courtiers » et de sa capacité à répondre aux attentes de nos clients. Les courtiers et les compagnies devront améliorer leurs performances, mais aussi travailler ensemble à la satisfaction de nos clients qui exigeront que nous soyons à leur service partout et en toutes circonstances !

Il nous faudra construire cette agilité dans un esprit « Win-Win-Win » tant pour le client que pour le courtier et la compagnie car notre avenir passera nécessairement par la satisfaction de nos clients !

PORTIMA, un bel exemple et une belle mission !

Nous avons pour mettre en place cette efficacité une longueur d'avance grâce à Portima qui est le partenaire informatique des courtiers en assurance par excellence ! Son rapport annuel 2017 montre à quel point les progrès sont significatifs dans tous les domaines indispensables au développement de la compétitivité du courtage.

Au final, les obligations « AssurMiFID » nous ont forcés à revoir nos méthodes de travail et à faire les bons choix.

Je dirais que ces 5 années de galère et de travaux forcés ont musclé une partie des courtiers qui ont l'ambition d'agir comme de vrais professionnels et surtout qui croient en l'avenir de leur métier.

Les chiffres qui nous ont été transmis par Portima confirment la tendance « sans papier » qui est en forte progression avec près de 8.500 utilisateurs sur 10.000 utilisateurs de BRIO4You. Par ailleurs, plus de 3.000 courtiers ont donné à plus de 116.000 clients (chiffres au 10/07/2018) l'accès à MyBroker.

« The sky is the limit » est l'expression que Claude Rapoport, ex-administrateur délégué de Portima dont le mandat a pris fin début septembre 2018 et que FEPRABEL tient à remercier pour l'excellence de son travail, mais aussi pour son étroite collaboration avec le courtage, adore utiliser pour motiver les courtiers à proposer MyBroker à leurs clients !

Comment accélérer ce processus sachant que 3.500.000 clients sont potentiellement concernés ?

Portima prévoit que MyBroker pourrait séduire plus de 900.000 clients à échéance pour autant bien sûr que tous les courtiers incitent et sollicitent leurs clients via les messages et les notifications « MyBroker » mises à leur disposition dans leur logiciel de gestion. Certains pensent malheureusement encore que la digitalisation va conduire à la désintermédiation ?

Pour FEPRABEL l'avenir est dans les mains de ceux qui intégreront les technologies nouvelles. La digitalisation est une opportunité à mettre en place par les courtiers et leurs compagnies partenaires pour pouvoir répondre aux attentes des clients qui inévitablement vont souhaiter pouvoir disposer de toutes les facilités.

Au-delà de MyBroker, il faut aussi souligner l'intérêt de la signature électronique développée par Portima (PORTISIGN) qui permettra aux courtiers d'être à 100 % sans papier et qui permet aux clients de signer les documents de manière électronique sur leur smartphone et tablette et ceci avec un code PIN, comme pour les transactions bancaires.



L'équipe permanente de FEPRABEL (Absent sur la photo Dirk Joris)

BROCOM indispensable pour soutenir l'image du courtier 4.0 !

Le travail effectué par Brocom, sous la conduite de l'équipe dirigée par Annie Courbet, a été remarquable en termes de qualité, mais aussi en termes de diversité des supports de communication mis en place afin d'accélérer la présence digitale des courtiers tant via les médias classiques que via les réseaux sociaux. La campagne publicitaire menée par BROCOM a par ailleurs été récompensée par le trophée DECAVI de la « Meilleure campagne publicitaire ».

Ce virage digital est indispensable pour accompagner le courtier dans la dynamique du courtier 4.0. Force est de constater une grande diversité parmi les courtiers tant pour ce qui concerne le niveau de l'équipement digital qu'en ce qui concerne la connaissance et l'expérience du monde digital.

Pour pouvoir progresser, les courtiers ont besoin d'aide et de coaching, mais aussi, pour ceux qui n'auront pas le temps de s'y intéresser, d'un kit de mise en place « plug in » qu'ils pourront démarrer d'un simple click !

PORTIMA & BROCOM : un couple de force prometteur

Ce qui est frappant de constater aujourd'hui c'est que les outils développés par Portima tels que « MyBroker », « BRIO Analytics », « Portisign on mobile », sont des atouts majeurs pour rencontrer les besoins et les attentes de nos clients et donc d'améliorer la réactivité des clients et prospects à ce que peut leur apporter un courtier en termes de valeur ajoutée et de service.

Pour le reste, nous ne devons pas oublier nos points forts basés sur nos compétences, notre professionnalisme, notre proximité dans un environnement extrêmement complexe tant pour ce qui concerne



Séminaire FEPRABEL 2018 à Rochehaut

les règles qui nous sont imposées qu'au niveau des besoins assurantiels nouveaux qui vont se démultiplier dans un monde qui change à un rythme exponentiel ! Cette complexité sera probablement un atout pour ceux qui se seront adaptés.

FEPRABEL PLUS QUE JAMAIS AU SERVICE DE SES MEMBRES

Au terme d'une année particulièrement chargée, je me dois de remercier toutes celles et tous ceux qui au quotidien se dévouent et s'impliquent activement pour FEPRABEL que ce soit au sein de la fédération, dans leur chambre ou dans leur union professionnelle respective.

Faut-il encore le rappeler, FEPRABEL travaille dans l'intérêt de tous, en mutualisant au maximum les solutions et les outils à mettre en place tout en réunissant les compétences les plus pointues et les plus efficaces pour répondre aux multiples défis que nos membres doivent affronter ?

Notre volonté est de chercher et de trouver en permanence ce qu'il y a de mieux pour nos membres afin de garantir la pérennité et l'avenir des métiers que FEPRABEL défend. Je tiens tout particulièrement à souligner et à mettre en avant le travail remarquable et impressionnant de

toute l'équipe FEPRABEL dirigée avec force et conviction par Patrick Cauwert.

Comme je l'écrivais déjà en 2013, l'isolement est et sera l'ennemi de l'indépendance ! Depuis lors, le nombre de nos membres n'a cessé de progresser. À l'horizon de 2020, face aux défis qui nous attendent encore, j'ose espérer que ceux qui ne l'ont pas encore compris auront pris la mesure de l'importance de se serrer les coudes et de travailler ensemble au sein d'une fédération telle que FEPRABEL. C'est en tout cas ce que je leur souhaite !

“

« La grandeur d'un métier est peut-être, avant tout, d'unir des hommes. »

Terre des hommes
Antoine de Saint-Exupéry

”

Philippe Muys
Président FEPRABEL
president@feprabel.be


 Président Philippe MUYSS president@feprabel.be	 CEO ² Patrick CAUWERT patrick.cauwert@feprabel.be	 Trésorier Henri-Philippe DINCQ dincassur.goss@portima.be
 Vice-Président Armand KOCH info@akoch.be	 Vice-Président Valéry LAMOTTE vl@groupassur.be	 Vice-Président Jean-Marc BOCCART jean.marc.boccart@rbgroupe.be



Vice-Président & CPO³
Michel PIRSON
michel@apicinsuranc.be

CONSEIL D'ADMINISTRATION DE FEPRABEL¹


Présidente
Martine GILSON
martine.gilson@assurances-gilson.be



Vice-Président
Michel PIRSON
michel@apicinsuranc.be


Vice-Président
Patrick DELHAYE
patrick@hdassurances.be


Président
Luc VERMEYLEN
luc.vermeylen@van-ingelgem.eu


Vice-Présidente
Nadine WYNSBERGHE
nadine.wynsberghe@wynsberghe.be


Vice-Président
Frédéric COOLS
cools@vandiuynen.be


Président
Raymond LEISTEN
info-ova@skynet.be


Vice-Président
Armand KOCH
info@akoch.be


Président
Maxime DEMARET
maxime@rmd-conseils.be


Vice-Président
Frédéric KEPPERS
frederic.keppers@dkconseils.be

FEPRABEL
Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
Brabant Wallon

FEPRABEL
Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
Liège

FEPRABEL
Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
Luxembourg

FEPRABEL
Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
CHABRA

FEPRABEL
Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
Namur

FEPRABEL
Berufsverband der Versicherungsmakler
und Finanzvermittler Belgiens
DG (Ostbelgien)

UPCC
Union Professionnelle
des Courtiers de Crédit
Chambre de FEPRABEL


FEPRABEL
Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
Hainaut


UPIB
Union Professionnelle des
Intermédiaires bancaires
Chambre de FEPRABEL

UPIB
Union Professionnelle des
Intermédiaires bancaires
Chambre de FEPRABEL

UPIB
Union Professionnelle des
Intermédiaires bancaires
Chambre de FEPRABEL


Présidente
Monique CHARLIER
monique.charlier@goffard-charlier.be


Vice-Président
Renaud GASCARD
info@fievetsa.be


Président
Rudy BAUVIR
rudy.bauvir@bauvir.be


Vice-Président
François MAGNUS
francois.magnus@sa-magnus.be

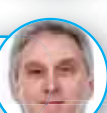

Président
Maurice BURTON
m.burton@burtonbierme.be



Vice-Président
Simon DENOËL
simon.denoel@sassurance.be


Vice-Président
Olivier RUYSSSEN
olivier.ruyssen@rbgroupe.be


Président
Jean-Claude LIVEMONT
jcl@groupejcl.be


Vice-Président
Pascal LASSERRE
pascal.lasserre@excelandco.be


Président UPIB
José AMANT
jose.amant@fagnes-finances.be


Vice-Présidente UPIB
Martine GILSON
martine.gilson@assurances-gilson.be

1. Pour les chambres (Unions Professionnelles), seuls les présidents ont le droit de voter.
2. CEO : Chief Executive Officer
3. CPO : Chief Process Officer

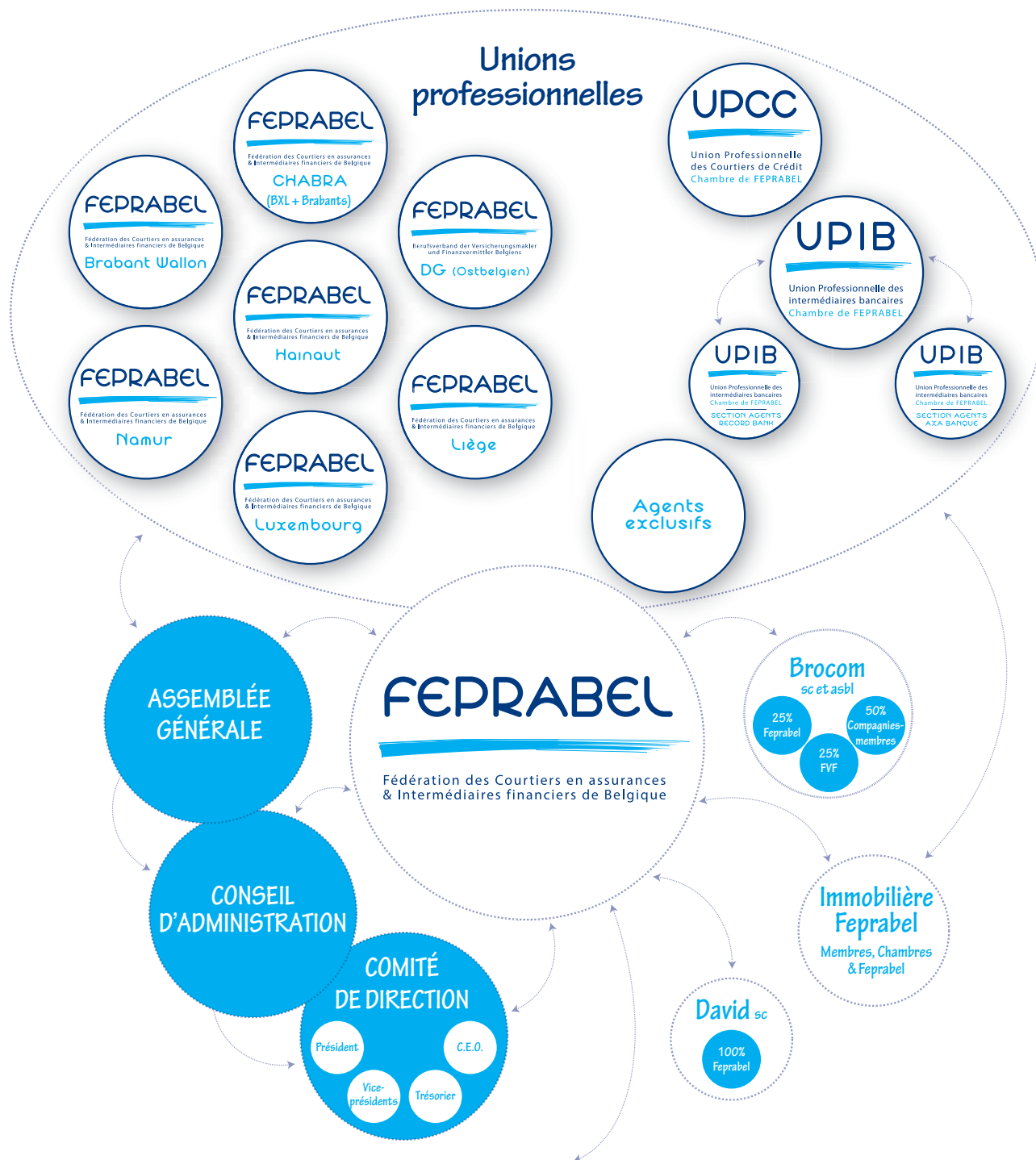
PRÉSIDENTS HONORAIRES


Alain de MIOMANDRE
adm@ibseurope.com


Réginald VAN INGELGEM
reginald@van-ingelgem.eu


André LAMOTTE
al@groupassur.be


Vincent MAGNUS
vincent.magnus@sa-magnus.be



REPRÉSENTATIONS ET MANDATS

AJA - Association des juristes d'assurance : www.aja-vj.be • ALITS : www.ifapme.be • ANPI - Association Nationale de Prévention Incendie et Vol : www.anpi.be
 BIPAR - Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances : www.bipar.eu • CEPOM - Courtier Education Paritaire Opleiding Makelaar : www.cepom.be
 INCERT - Label de qualité et certification d'installateurs antivol : www.incert.be • CLUSIB - Club de la Sécurité Informatique Belge : www.clusib.be • Commission des assurances : www.fsma.be
 Commission mixte de normalisation : www.telebib2.org • Commission mixte de suivi • Commission paritaire 307 : www.emploi.belgique.be
 Commission professionnelle ALITS : www.ifapme.be • Conseil Supérieur des Classes Moyennes (Commission intersectorielle n°15) : www.csipme.fgov.be
 FNUCM - Fédération Nationale des Unions des Classes Moyennes de Belgique : www.ucm.be
 IFAPME - Institut wallon de Formation en Alternance et des indépendants et petites et moyennes Entreprises : www.ifapme.be
 IAWM - Institut für Aus- und Weiterbildung im Mittelstand und in KMU : www.iawm.be
 Jury des trophées de l'assurance : www.decavi.be • POI - Partners of Insurance Intermediaries : www.poionline.org • PORTIMA : www.portima.be
 Service Ombudsman des assurances : www.ombudsman.as • Organe de concertation 3 fédérations : FEPRABEL - FVF - UPCA/BVVM (NOUCONEC)
 WE MEDIA : www.wemedia.be - WFII - World Federation of Insurance Intermediaries : www.wfii.net



FEPRABEL, c'est aussi du personnel à votre écoute

Patrick Cauwert Chief Executive Officer

patrick.cauwert@feprabel.be



- › Chargé de l'exécution des décisions du Conseil d'Administration
- › Direction générale de la Fédération
- › Porte-parole : chargé des contacts avec la presse
- › Responsable des négociations en général
- › Membre du Comité des directeurs du BIPAR (dossiers Européens)
- › Rédacteur en chef de Principium
- › Président de l'asbl Ombudsman des assurances
- › Suivi Commission des Assurances
- › Suivi des relations avec les Chambres, les membres et les directions générales des Entreprises d'Assurance
- › Suivi des relations sectorielles (FVF, UPCA, Assuralia)

Dirk Joris Chef de projet

dirk.joris@feprabel.be



- › Responsable de l'accompagnement des membres FEPRABEL dans la constitution de leur dossier RGPD
- › Délégué par FEPRABEL en matière de DPO pour les membres qui ont nommé FEPRABEL en tant que DPO pour leur bureau. (DPO = Délégué à la Protection des Données (DPD))
- › Facilitateur lors de l'introduction de nouveaux règlements européens et nationaux qui concernent les courtiers

Sabine Gantois Responsable production graphique

sabine@feprabel.be



- › Responsable graphique du Principium (Création et mise en page)
- › Responsable de la production graphique des publications et événements (PAO)
- › Régie publicitaire du Principium
- › Coordination événements
- › Coordination du comité de la commission communication
- › Administration des ressources humaines

Eric Vanhalle Chief Executive Officer Adjoint

eric.vanhalle@feprabel.be



- › Assiste le CEO dans la gestion de la Fédération
- › Membre du comité de rédaction du Principium
- › Suivi des relations avec les membres
- › Suivi des dossiers sectoriels (Assuralia, autres fédérations, Portima)
- › Suivi des dossiers réglementaires
- › Suivi des développements et des projets techniques
- › Suivi des relations avec le Clusib, la Commission Professionnelle technique n°30, la Commission paritaire 307 et les socles de compétences

Virginie Scohy Assistante de direction

virginie@feprabel.be



- › Coordination et suivi des Chambres
- › Gestion administrative adhésions
- › Suivi Conseil d'Administration et Comité de Direction
- › Responsable de projets administratifs
- › Gestion de la comptabilité FEPRABEL et David
- › Gestion base de données
- › Coordination et assistance de la direction

Isabelle Dastot Directrice juridique

isabelle@feprabel.be



- › Traitement des dossiers juridiques de la fédération (demandes individuelles ou collectives des membres et dossiers de la fédération)
- › Observation des activités ministérielles et des assemblées législatives dans une perspective de lobbying actif
- › Analyse et suivi des nouvelles législations intéressant le secteur
- › Administrateur de l'AJA

Yves Colpaert Responsable support informatique

informatique@feprabel.be



- › Au service des membres FEPRABEL pour l'amélioration de l'organisation interne des bureaux de courtage grâce à l'utilisation de la normalisation et de l'outil de gestion
- › Support auprès des bureaux de courtage (AssurMiFID, outils de gestion, site internet, catalogue sectoriel, vérification des documents nécessaires, etc.)

Être membre de FEPRABEL, c'est :

DÉFENSE SYNDICALE

- › Une défense syndicale active vis-à-vis de tous les acteurs du secteur (Entreprises d'assurances, fournisseurs du secteur, FSMA...);
- › Une représentation nationale et internationale (BIPAR) de votre profession;
- › La garantie de voir vos intérêts défendus au niveau politique;
- › Une réflexion stratégique sur l'avenir de la profession et bien entendu la mise en oeuvre en actions;
- › Une vision active des développements informatiques et les outils futurs pour le courtage;
- › Un réseau de contacts entre confrères;
- › Une défense individuelle dans les problèmes quotidiens.

INFORMATIONS ET FORMATIONS

- › Une information complète et indépendante via le Principium et Risk;
- › Des séances d'informations sur des sujets d'actualité qui touchent à l'assurance;
- › Des flashes info et des dossiers de fond;
- › Des fiches process;
- › Des lettres d'info : « Assurances News » vie et non vie (20 x/ an) (analyse comparée de produits et/ou garanties);
- › Des études de marché et d'image de notre profession;
- › Un accès à une mine d'informations sur : www.feprabel.be et sur l'espace membre;
- › Un congrès annuel;
- › Le Vade-mecum des contrôles FSMA;
- › L'accès à des formations de haut niveau, notamment dans le cadre de la formation permanente obligatoire;
- › L'accès gratuit aux formations du CEPOM pour votre personnel (CP 307);
- › Support informatique sur le terrain (Yves Colpaert);
- › Support RGPD sur le terrain (Dirk Joris);
- › Support « Contrôles FSMA - SPF Economie » (Isabelle Dastot et Patrick Cauwert).

AVANTAGES

- › Reprabel : une prise en charge de la taxe de reprographie par FEPRABEL;
- › Un service juridique et des experts à votre écoute;
- › Une police Cybersécurité;
- › Un outil de gestion RGPD.

⇒ DEMANDE D'ADHÉSION DISPONIBLE SUR
www.feprabel.be/adhesion



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance

AFFILIATION GRATUITE À BROCOM

Tout membre est automatiquement
partenaire BROCOM.

(Adhésion pour les non membres de
FEPRABEL : 495 € htva en 2018)

De manière concrète, l'offre de BROCOM développe
VOTRE marketing et met à votre disposition un matériel
professionnel pour faire croître votre business :

- › Des campagnes de promotion d'une valeur totale de 1.500.000 € dans différents médias nationaux par an (médias online inclus);
- › L'utilisation de la marque « **Votre courtier, Votre meilleure Assurance** », les différents formats du logo de distribution « la checkbox bleue ». Une enseigne lumineuse gratuite mise à votre disposition et indispensable. (Ou poster lumineux intérieur pour ceux qui n'ont pas la possibilité de mettre une enseigne);
- › Un pack marketing à votre disposition qui comprend tout le matériel promotionnel pour tous vos canaux de communication de votre bureau et digitaux (spots TV, annonces publicitaires, affiches, dépliants, bannières, contenu/blogs, vidéo YouTube, signature mail, mailings, posts médias sociaux...);
- › Une présence sur le moteur de recherche Google;
- › Un portail consommateur plus interactif www.courtierenassurances.be avec un moteur de recherche de courtiers partenaires et une page d'identification de votre bureau pour amener des contacts vers votre bureau;
- › Une page Facebook et LinkedIn pour accroître votre présence sur les réseaux sociaux via « **courtier en assurances** »;
- › Un webshop pour commander vos cadeaux personnalisés au nom de votre bureau;
- › Un site courtier de base et personnalisable (120 € htva en 2018) pour vous aider à répondre aux obligations AssurMiFID;
- › Le référencement de ses courtiers partenaires dans le moteur de recherche de l'application d'immatriculation. BROCOM-DIV et la possibilité d'immatriculer des véhicules en ligne (0,50 € htva par immatriculation);
- › Un Portail à Grande Vitesse (PGV) www.brocom.be offrant un accès horizontal à toute l'information sectorielle et des compagnies ainsi que de nombreux services : revue de presse, matériel publicitaire, les logos, le webshop...



Liste des nouveaux membres 2017-2018

FEPRABEL est heureuse d'accueillir les nombreux nouveaux membres qui ont rejoint ses Chambres syndicales entre septembre 2017 et août 2018. La liste ci-dessous, reprend les membres en ordre de cotisation (et pour certains, sous réserve d'acceptation des candidatures par les assemblées générales responsables).

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
Brabant Wallon

BUREAU (SOCIÉTÉ)	
ASSURANCES BROKERS AND PARTNERS S.P.R.L.	Quentin PREHAUT Simon
AVIUM SERVICES S.P.R.L.	Simon BOONE
BCA.eu S.P.R.L.	Eric MARCHAL
BRABINSURE & BAETS ASSURANCES S.P.R.L.	Marc EVRARD
BUREAU INVESTISSEMENT ET PRÉVOYANCE (B.I.P) S.A.	Rudi NIJS
DANIEL NAGELS	Daniel NAGELS
PATRICK JACOBS	Patrick JACOBS
SECURITY FINANCE S.P.R.L.	Marie-Claude PEPIN
VALUE FIRST INVEST S.A.	Emmanuel DUBOIS
VITAFINANCE S.P.R.L.	Myriam CRAHAY

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
CHABRA

BUREAU (SOCIÉTÉ)	
ASSURANCES LEFRANCQ S.P.R.L.	Véronique LEFRANCQ
B.R.A. CONSULTING S.P.R.L.U.	Ryad BENHABYLES
BUREAU MASSART-BEN HADID	Selim BEN HADID
CLAVER INSURANCE	Claver KAMENA
FINASSURA S.P.R.L.	Olivier BRUNCLAIR
GILLAIN ASSURANCE S.P.R.L.	Fabian DUQUESNES
JPM INVESTMENT & SERVICES S.P.R.L.	Jean-Jacques PAYOT
JS ASSOCIÉS S.P.R.L.	Marjorie STAQUET
K.E.B WEALTH MANAGEMENT	Kamel BENKHABECHECHE
VOSSIN FINANCE S.P.R.L.	Alain VOSSIN

FEPRABEL

Berufsverband der Versicherungsmakler
und Finanzvermittler Belgiens
DG (Ostbelgien)

BUREAU (SOCIÉTÉ)	
HEUSER & SCHRÖDER Versicherung	Torsten HEUSER
TRIALIS S.P.R.L.	Patrick JOHANNIS

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
Hainaut

BUREAU (SOCIÉTÉ)	
AMK ASSURANCE S.C.S.	Anne MARLIER
AXELLE DELHAYE ASSURANCES S.P.R.L.	Axelle DELHAYE
B&P ASSURFINANCE S.P.R.L.	Frédéric PIROT
BC FINANCE S.P.R.L.	Olivier DELHAYE
BERTELLI S.P.R.L.	Silvia BERTELLI
BRUNO ASSUR	Dino BRUNO
DAP MONS S.P.R.L.	Karima BENKHEDDA
DORIGNAUX ASSURANCES S.C.S.	Jean-François DORIGNAUX
DUFRANE-VANDESMAL S.P.R.L.	Baudouin DUFRANE
EDDY GUILLET	Eddy GUILLET
ELSAS	Philip ELSLANDER
FLEURUS FINANCES S.P.R.L.	Etienne WARNIER
LIFE-HIT S.P.R.L.	Jean PENASSE
PARTNERS FINANCES S.P.R.L.	Gaetan LEPERS
RMA S.P.R.L.	Michel RAMAEKERS

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
Liège

BUREAU (SOCIÉTÉ)	
BUREAU BELLAIRE	Valérie BELLAIRE
CED ASSURE S.P.R.L.	Cédric HERZÉ

CRI'S ASSUR S.P.R.L.	Christel SAIL
CRISTEL KOUSEN	Cristel KOUSEN
DYNASSUR S.P.R.L.	Ludovic DETILLOUX
HOMELINKS S.P.R.L.	Tristan HEEREN
PEETROONS BECKERS S.C.S.	Benoît PEETROONS
RUDY HABAY	Rudy HABAY
VENTURA MICHAEL	Michael VENTURA

FEDRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Luxembourg

BUREAU (SOCIÉTÉ)	
CEZASSUR S.P.R.L.	Ingrid CÉZAR
INTERASSUR S.A.	Pierre COLLARD
M.L. CONSULT S.P.R.L.	Michel LEROUGE
PATRICK LASSENCE S.P.R.L.	Pierre LASSENCE
SOCIETE GENERALE DE COURTAGE S.P.R.L.	Cédric VAGUET

Souscripteur

BUREAU (SOCIÉTÉ)	
AVISE S.A.	Caroline HAENECOUR

FEDRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Namur

BUREAU (SOCIÉTÉ)	
ASSMOD VANCATER DOMINIQUE S.P.R.L.	Dominique VANCATER
ASSURANCES COLAIANNI	Marino COLAIANNI
BL CREDITS, ASSURANCES & CONSEILS S.P.R.L.	Benoît LEDOUBLE
HERBAY & JOURDAIN S.P.R.L.	Frédéric HERBAY
PATRIFIN (AGO ASSURANCES) S.P.R.L.	Sébastien VAN LAER

UPIB

Union Professionnelle des
Intermédiaires bancaires
Chambre de FEDRABEL

BUREAU (SOCIÉTÉ)	
AGENCE BRANTEGEM S.P.R.L.	Delphine BRANTEGEM
VAL DE SAMBRE FINANCES S.P.R.L.	Fabrice DAUBIE



90% des courtiers en crédit se sentent bien chez Demetris!

Demetris obtient, pour la troisième année consécutive, un excellent score dans le cadre de son enquête de satisfaction menée auprès des courtiers en crédit hypothécaire.

Nous allons nous servir des résultats pour encore mieux vous épauler. Logique : **votre avis compte pour Demetris!**

Rejoignez-nous en tant que courtier en crédit!

Vous pouvez compter sur une expertise avérée et un service accessible. Sans oublier les meilleurs tarifs pour le Crédit Habitation Souple de BNP Paribas Fortis.

DEMETRIS | BNP PARIBAS GROUP
partenaire du courtier en crédit habitation

Contactez dès maintenant le délégué commercial de votre région.

Siège NAMUR

Parc Orion-Ch. de Liège 624 - 5100 Namur

Hainaut/Liège (4000-4099)

Ludivine Capront
0477 60 28 85 • ludivine.capront@demetris.biz

Brabant wallon/Namur/Luxembourg/Liège (4100-4999)

Damien Wanet
0477 85 09 76 • damien.wanet@demetris.biz

Siège CENTRE

P. Bayensstraat 51 - 1702 Groot-Bijgaarden

Bruxelles/Brabant flamand

Mathias Kaiser
0472 72 13 65 • mathias.kaiser@demetris.biz

Demetris SA, rue P. Bayens 51, 1702 Grand-Bigard, RPM Bruxelles - TVA BE0452.211.723 - FSMA n° 16507A-cB. Demetris SA est agent d'assurances lié à AG Insurance SA. Demetris SA est agent bancaire exclusif de BNP Paribas Fortis SA. Demetris SA distribue en qualité d'intermédiaire en crédit hypothécaire (agent lié) les crédits hypothécaires de BNP Paribas Fortis SA, sous réserve d'acceptation par le prêteur. Prêteur : BNP Paribas Fortis SA, Montagne du Parc 3, B-1000 Bruxelles, RPM Bruxelles - TVA BE0403.199.702.

Brabant Wallon

ACTIVITÉS 2017-2018



De gauche à droite, de bas en haut : Nathalie Waterschoot, François Gillard, Patrick Delhaye, Martine Gilson, Michel Pirson, Luc Petit et Jean-Marc Lambert

COMPOSITION 2018

- › Présidente : Martine Gilson
- › Vice-présidents : Patrick Delhaye et Michel Pirson
- › Secrétaire et trésorière : Nathalie Waterschoot
- › Membres : François Gillard, Luc Petit et Jean-Marc Lambert

OBJECTIFS 2018-2019

- › Notre objectif est simple : Être à l'écoute de nos membres, et organiser des réunions et des formations orientées sur l'avenir de notre chambre.

L'année 2017-2018 restera marquée comme une année très Riche, Grandiose, Participative et Documentée (RGPD) mais pas que cela...

En effet, ce fameux règlement, que nous aimons tous, a occupé deux de nos réunions. La première, assez théorique, fut animée de main de maître par Maître Sine. On y a découvert avec stupeur nos prochaines obligations ! Raison de plus pour se serrer les coudes et rejoindre notre chambre !

La deuxième concernant ce sujet fut très pratique puisqu'elle nous fit découvrir le programme élaboré par FEPRABEL. L'écolage fut apporté par Dirk Joris, Chef de projet FEPRABEL.

Le reste de l'année fut marqué par une très brillante conférence de Stéphane Slits sur le thème : « Le courtage... stop ou encore ? ». L'exposé fut à la hauteur de la nombreuse participation de nos membres... Comme à chacune de nos réunions conviviales, nous étions plus de 90 à assister à cet exposé très enrichissant.

Une autre réunion pratique nous fit découvrir en profondeur les innombrables possibilités de BRIO Analytics grâce à la belle démonstration de son concepteur Monsieur Toussaint.

Convivialité et conférences intéressantes ont donc marqué cette année 2017-2018.

ACTIVITÉS 2017-2018



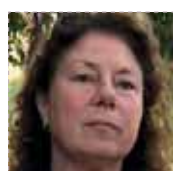
Luc Vermeylen

Nadine Wynsberghe

Frédéric Cools

Geneviève Lissens

Bernard De Guchteneere



Evelyne Lombard



Jessica Terrasi



Sébastien Colard



Laurent Choda

L'année 2017-2018, une année écoulee au rythme de nos conseils de direction et de nos assemblées générales.

En effet, le 30 novembre 2017, la CHABRA a organisé sa seconde assemblée générale annuelle au Wiels, ancienne brasserie Wielemans à Forest. Les orateurs du jour étaient Jacques Gripekoven, Directeur de ALLOcloud (« La téléphonie du futur ») et Patrick Cauwert (« L'actualité sectorielle et le futur RGPD »). Nous avons terminé cette assemblée générale par une visite de cette ancienne brasserie, fleuron de l'industrie bruxelloise au siècle dernier.

La première assemblée générale de l'année 2018 a été organisée le 18 février au Musée Hergé à Louvain-la-Neuve. Après la partie statutaire, nous avons pu écouter Alexandre Moretus, Historien de l'art et souscripteur auprès de Jean Verheyen SA (« L'assurance des objets d'art et de collection ») ainsi qu'Annie Courbet, Managing & Marketing Director Brocom et Philippe Muys, Président de FEPRABEL. L'après-midi s'est ponctuée par une inoubliable visite guidée du « Musée Tintin ».

Le 21 juin 2018, la CHABRA a invité ses membres au désormais traditionnel barbecue annuel dans le jardin de FEPRABEL. La cinquantaine de confrères présents a pu écouter le nouveau DPO (Chef de projet) de FEPRABEL, Dirk Joris.

Outre ces organisations ouvertes à tous les membres, le conseil de direction s'est réuni chaque mois afin de gérer le quotidien de la CHABRA et d'apporter sa contribution à l'activité débordante de FEPRABEL.

COMPOSITION 2018

- › **Président** : Luc Vermeylen
- › **Vice-présidents** : Nadine Wynsberghe et Frédéric Cools
- › **Secrétaire** : Geneviève Lissens
- › **Trésorier** : Bernard De Guchteneere
- › **Membres** : Jessica Terrasi, Evelyne Lombard, Sébastien Colard et Laurent Choda

OBJECTIFS 2018-2019

- › Fin novembre/début décembre 2018, seconde assemblée générale de 2018, au B19, prestigieux cercle d'affaires situé à Uccle (orateurs : Paul Van Eesbeek, Dirk Joris, Denis Gouzée, Patrick Cauwert).
- › Fin février/début mars 2019, première assemblée générale de l'année.
- › Juin 2019, barbecue Chabra à FEPRABEL.
- › L'année 2019 sera axée sur l'organisation de formations (nouvelle loi relative au droit successoral et incidence en assurance vie, formations BRIO diverses telles que Broker Sign, BRIO Analytics, compta, bloc retours...

FEPRABEL DG (Ostbelgiën)

ACTIVITÉS 2017-2018



De gauche à droite : Armand Koch, Danny Balter, Raymond Leisten, Josef Schmatz, Herbert Heck, Johnny Debey et Daniel Hauseux

Particularités linguistiques obligent, notre Commission en charge a poursuivi son travail en vue de clarifier et d'améliorer l'usage de la langue allemande dans notre canal de distribution. Lors des contacts avec de nombreux intervenants, des échanges constructifs et des vrais débats ont eu lieu, ce qui nous permettra de rencontrer l'objectif de cette commission et de constituer un dossier complet.

Nous constatons cependant moins de progrès dans notre souci de rajeunir le Comité de Direction de la Chambre Ostbelgiën ; sans désespérer, car seul on va parfois plus vite, mais ensemble nous irons plus loin, cet objectif restera encore au premier plan cette année. À une époque de mutation où d'autres canaux de distribution multiplient leurs investissements, efforts et conquêtes digitales, il semble pourtant si évident que nous avons besoin d'une structure forte, jeune et dynamique pour rencontrer les nouveaux défis, prendre le taureau par les cornes et rester proches de nos clients.

Notre seconde assemblée générale 2017 était une assemblée générale commune avec la Chambre de Liège que nous remercions une nouvelle fois pour l'accueil chaleureux et professionnel nous ayant été réservé cette fois-ci comme les fois précédentes.

La première réunion d'assemblée générale 2018 a eu lieu en février à Eupen, elle a été agrémentée par une intervention de Stéphane Slits (dessin du courtier de l'avenir) et par une présentation détaillée des nombreux points d'actualité fin 2017-début 2018 délivrée par notre président national Philippe Muys.

COMPOSITION 2018

- > **Président** : Raymond Leisten
- > **Vice-président** : Armand Koch
- > **Secrétaire** : Johnny Debey
- > **Trésorier** : François Stoffels
- > **Membres** : Danny Balter, Daniel Hauseux, Frédéric Heuschen, Herbert Heck et Josef Schmatz

OBJECTIFS 2018-2019

- > Rajeunissement de notre Conseil de Direction.
- > Initiatives pour assurer la poursuite de la formation en alternance en Communauté germanophone.
- > Proposer des formations ciblées pour nos membres et leur personnel.

ACTIVITÉS 2017-2018



De gauche à droite : Frédéric Keppers, Caroline Dossche, Maxime Demaret et Frédéric Claeysens

Après une première année de mise en jambes dans la continuité de l'excellent travail accompli par ses prédécesseurs, le comité a pris le temps de la réflexion et a décidé de redynamiser la chambre.

Nous avons retenu trois axes forts qui sont : premièrement, les modalités pratiques de nos réunions, ensuite, la volonté d'être plus à vos côtés et de vous délivrer des informations concrètes ainsi que des compétences opérationnelles, et enfin de valoriser ces temps de partage dans le cadre de la formation continue (FSMA).

En pratique, nous nous retrouvons donc depuis le début de cette année dans un endroit que nous avons choisi essentiellement pour deux critères, la facilité d'accès pour nos membres et son caractère exclusif pour la liberté de nos échanges. Nous avons également insisté sur le respect du timing qui permet à nos membres de gérer efficacement leur agenda.

Dans cette période d'évolution, voire de révolution réglementaire proche de la diarrhée législative, nous avons mis l'accent sur l'apport de notre fédération dans notre gestion quotidienne. Nous pensons principalement au RGPD ces dernières semaines ou à la loi anti-blanchiment.

La suite de notre programme sera axée sur la mise en lumière des outils existants ou futurs ainsi que de tout sujet qui aura une importance à nos yeux. Nous vous remercions pour la participation active au sein de notre chambre, et comptons sur votre soutien, car c'est ensemble que nous relèverons les défis à venir.

COMPOSITION 2018

- › **Président** : Maxime Demaret
- › **Vice-président** : Frédéric Keppers
- › **Secrétaire** : Caroline Dossche
- › **Trésorier** : Frédéric Claeysens
- › **Membres** : Jean-Marie Delfosse, Jacques Keppers, Renaud Peron, Amaury Lejeune, Bruno Decluyre, Benjamin Gilbert, Henri-Philippe Dincq, Florence Bille et Marc Dossche

OBJECTIFS 2018-2019

Il est difficile de définir des objectifs clairs tant le métier évolue constamment, mais nous nous engageons à apporter un soutien à nos membres via nos assemblées générales. Nous pouvons déjà envisager les thèmes suivants :

- › L'évolution permanente de notre métier.
- › Les nouvelles réglementations.
- › Les solutions pratiques pour répondre efficacement aux nouvelles obligations.
- › La formation continue (FSMA).

ACTIVITÉS 2017-2018



Monique Charlier



Renaud Gasquard



Pierre Desy



Fernande Galler



Vincent Toussaint



Jean-Luc Fuger



Valéry Lamotte



Selim el-Hani

Nos assemblées générales abordent tant la défense de la profession que les nouveaux risques ou la mutation vers l'ère digitale.

L'assemblée générale de novembre 2017 nous a permis d'aborder les enjeux du marché de l'assurance vie avec un exposé technique des modifications dans la réglementation. Nous avons convié Paul Van Eesbeeck pour nous en parler. Une table ronde avec les représentants des compagnies leur a permis de nous exposer leur projet pour augmenter notre part de marché dans cet enjeu majeur que sont les pensions complémentaires.

L'assemblée générale de février 2018 a été centrée sur l'avenir de notre métier avec un exposé de Philippe Dambly sur le futur et les INSURTECH ainsi qu'une réflexion précise et sans concession sur le courtier de demain vue à travers la longue expérience de Stéphane Slits.

Lors de l'assemblée générale de juin, nous avons choisi d'associer théorie et pratique pour parler du thème incontournable qu'est le RGPD : le consultant Christophe Canavese et l'avocat Laurent Winkin, nous ont exposé les implications de la loi sur la protection des données dans notre activité quotidienne. Exposé suivi par la démonstration pratique de la solution sectorielle élaborée par FEPRABEL, outil qui nous a été présenté par le nouveau Chef de projet, Dirk Joris.

COMPOSITION 2018

- › Présidente : Monique Charlier
- › Vice-président : Renaud Gasquard
- › Secrétaire : Pierre Desy
- › Trésorière : Fernande Galler
- › Membres : Vincent Toussaint, Jean-Luc Fuger, Valéry Lamotte et Selim el-Hani

OBJECTIFS 2018-2019

- › Développer de nouveaux outils réseau. Notre objectif est de permettre à nos membres une facilitation dans la gestion quotidienne qui permette au courtage d'anticiper les inévitables évolutions sociétales vers une digitalisation accrue.
- › Être présent dans les projets de comparateur tarifaire et dans l'adoption de l'outil de gestion de nos bases de données est une preuve de cet engagement.
- › Soutenir le courtage afin qu'il devienne un réseau de distribution « physical » qui intègre tant les changements de société que la façon d'assurer les risques. Cet objectif se traduit par une offre de formation à destination des employés de nos membres (thèmes déjà programmés : la digitalisation efficace et la convention RDR) et des présentations lors de nos assemblées générales.
- › Soutenir tout ce qui permettra de préserver notre indépendance.
- › Amener des débats et avoir l'avis des membres dans les décisions. Et ce avec convivialité.

ACTIVITÉS 2017-2018



Rudy Bauvir



François Magnus



Serge Lamock



Benoît Jacques



Charlie Lambrecht



Lysandre Hubermont



Christian Tassigny

Cette fin d'année académique a été marquée par le passage de flambeau entre Pierre Lamotte et Rudy Bauvir, accompagné par un nouveau comité de direction.

En septembre 2017, notre conférencier Stéphane Slits a pu dresser un tableau évocateur des défis et opportunités qui se présentent au monde du courtage à l'horizon 2020.

L'assemblée générale de décembre, après une visite des installations de la compagnie Le Foyer à Luxembourg, fût l'occasion de remercier Pierre Lamotte pour le magnifique travail accompli lors de son mandat.

Dès le début 2018, le nouveau comité a organisé des assemblées générales sous forme d'ateliers participatifs : « BRIO d'aujourd'hui et de demain » organisée en février 2018 offrait la possibilité aux participants d'appréhender « en live » le passage au « paperless ».

En mai 2018, une assemblée générale sur la thématique « Être courtier sans vendre, c'est un hobby... » a invité les membres à partager en groupes de travail des expériences commerciales intéressantes.

Le comité a également organisé, en collaboration avec la société Insert, une journée de formation sur la nouvelle réglementation « Anti-blanchiment ».

COMPOSITION 2018

- › **Président** : Rudy Bauvir
- › **Vice-président** : François Magnus
- › **Secrétaire** : Serge Lamock
- › **Trésorier** : Benoît Jacques
- › **Membres** : Charlie Lambrecht, Lysandre Hubermont et Christian Tassigny

OBJECTIFS 2018-2019

- › Les objectifs pour le futur resteront identiques à ceux du début d'année : ateliers participatifs (thématique RGPD), échanges d'expériences commerciales, etc.
- › Renforcer notre présence sur les réseaux sociaux sera également à l'ordre du jour des prochains mois.
- › Un des enjeux majeurs des prochaines années sera également de continuer à affilier de nouveaux membres.

Namur

ACTIVITÉS 2017-2018



De gauche à droite : Olivier Ruysen, Paul Boone, Jean-François Martin, Patricia Vounckx, Jean-Marc Boccart, Maurine Burton, Simon Denoël, Christine Rolain, Bernard Salières, Sophie Hens et Roland Laduron

Assemblée générale suivie d'une table ronde organisée tous les deux mois, séminaire extra-muros, implication de plusieurs de nos membres dans la formation et dans différentes commissions techniques de FEPRABEL, tel est le programme de la Chambre de Namur.

Tous les deux ans, la Chambre de Namur organise un séminaire hors frontière. En septembre 2017, la découverte de Saint-Malo fut l'occasion pour les participants de tisser des liens autres que professionnels dans un contexte plus convivial encore que nos réunions traditionnelles. Outre le système d'appel à l'équipe mis en place depuis plus de deux ans où chaque membre, tout au long de l'année, peut solliciter l'expérience et/ou l'expertise des autres, une table ronde clôture chaque assemblée générale et permet à celui ou celle qui le souhaite de poser des questions, de partager un fait vécu, ou tout simplement d'avoir un coup de gueule. Chaque assemblée est aussi l'opportunité de recevoir un invité qui aborde un sujet directement lié à notre profession et son actualité.

Lors de notre première assemblée générale d'octobre 2017, François Dengis (AG Insurance) nous a commenté les nouvelles dispositions en matière de RC Décennale qui est devenue obligatoire dans le secteur de la construction à partir du 01/07/18. Philippe Muys (Président FEPRABEL) et Patrick Cauwert (CEO FEPRABEL) furent des nôtres en décembre pour faire le point sur les dossiers en cours et fêter les 80 ans de FEPRABEL.

Février 2018 fut l'occasion d'accueillir Denis Gouzée (avocat-conseil FEPRABEL) que nous avons interpellé à propos de l'importance (ou pas) de la proposition d'assurance et des obligations des compagnies selon l'art.46. L'implication de la nouvelle législation en matière de succession dans le cadre des placements et des assurances vie fut le thème abordé, en avril, par Maître de Wilde d'Estmael. Notre assemblée générale de juin nous a permis de faire le point, avec Patrick Cauwert et Dirk Joris (Chef de projet), sur les dernières évolutions en matière de lutte contre le blanchiment et également d'aborder de manière pratique le RGPD et l'outil de mise en conformité mis à disposition par FEPRABEL.

COMPOSITION 2018

- › **Président** : Maurice Burton
- › **Vice-présidents** : Olivier Ruysen et Simon Denoël
- › **Secrétaire** : Patricia Vounckx
- › **Trésorière** : Sophie Hens
- › **Membres** : Christine Rolain, Paul Boone, Jean-Pierre Pinget, Jean-Marc Boccart, Bernard Salières, Jean-François Martin et Roland Laduron

OBJECTIFS 2018-2019

- › Fidéliser nos membres en leur apportant des solutions concrètes dans leur travail au quotidien.
- › Utiliser l'intelligence collective pour trouver des solutions.
- › Choisir des sujets de conférence ciblés et des orateurs de qualité.
- › Assurer le relais vers la base des actions menées par FEPRABEL.
- › Sensibiliser les plus jeunes membres afin de pérenniser notre profession et notre action syndicale, et ce suite à la mise en place d'une cellule « Jeunes Courtiers ».
- › Préparer notre prochain séminaire extra-muros qui se déroulera en septembre 2019.

LA PLCI, LA FORMULE D'ÉPARGNE LA PLUS INTERESSANTE POUR LES INDEPENDANTS



Grâce à la PLCI, un indépendant qui atteint l'âge de la retraite peut profiter d'un beau capital. En outre, sa déduction fiscale et ses cotisations sociales réduites lui permettent de récupérer jusqu'à 70% de la prime épargnée. Des garanties complémentaires offrent une protection additionnelle de son revenu ET de sa famille.

Votre account manager Life vous donnera avec plaisir de plus amples informations sur nos solutions de pension. Et découvrez notre gamme complète sur V-Connect.



Union professionnelle des courtiers de crédits (UPCC)

ACTIVITÉS 2017-2018



Jean-Claude Livémont



Bernard de Maleingreau



Pascal Lasserre



Emmanuel de Harlez

Le conseil d'administration s'est réuni de nombreuses fois durant l'exercice écoulé.

Nous avons poursuivi les contacts avec les autorités en attirant leur attention sur la difficulté de la mise en œuvre de la nouvelle législation.

La complexité et le coût de l'inscription à la FSMA ont rebuté de nombreux courtiers et plus de 50 % de nos confrères n'ont pas sollicité leur agrément.

Nous avons organisé une rencontre avec les principaux fournisseurs de crédits afin d'harmoniser la mise en œuvre de la loi.

COMPOSITION 2018

- › **Président** : Jean-Claude Livémont
- › **Vice-présidents** : Bernard de Maleingreau et Pascal Lasserre
- › **Secrétaire et trésorier** : Emmanuel de Harlez

OBJECTIFS 2018-2019

- › Recueillir au maximum les informations sur les difficultés rencontrées par la mise en œuvre du livre VII et la création d'un rapport sur celle-ci afin d'interpeller les décideurs et les politiques.
- › Négociations avec les fournisseurs de crédits, notamment sur la problématique des récupérations de commission, ainsi que leur étalement.
- › Nous sommes également attentifs aux « arnaques aux crédits » qui circulent sur le web et les réseaux sociaux, nous préparons une interpellation auprès du SPF Économie.

Union professionnelle des Intermédiaires bancaires (UPIB)

ACTIVITÉS 2017-2018



José Amant



Martine Gilson



Emmanuel Body



Vincent Delestrée



Benjamin Blavier



Philippe François

En cette triste année, l'UPIB est en deuil, nous avons en effet perdu la Section des agents RECORD BANK, malgré un combat acharné pour essayer de maintenir ce qui pouvait l'être que pour obtenir les meilleures indemnités possibles.

Nous avons essayé de garder un dialogue constructif avec la direction bicéphale de RECORD BANK et ING, tout en n'hésitant pas à faire appel à la justice quand la situation devenait intenable pour les agents.

Cette expérience nous sera utile et précieuse pour gérer les futurs « run off » potentiels du secteur.

Pour l'avenir nous devons veiller à rassembler tous les agents francophones de toutes les marques encore sur le marché, nous allons aussi renforcer nos liens avec le BZB afin d'avoir des concertations positives sur les dossiers.

La Section des agents AXA est plus que jamais active et attentive aux mouvements du groupe. L'annonce que la banque en Belgique n'est pas stratégique n'est pas de nature à nous rassurer. La séparation drastique entre le pôle assurances et le pôle banque est tout aussi inquiétant, car le compte de résultats d'un agent bancaire qui est à la fois courtier, n'est vraiment pas le même que celui de la banque. La complémentarité des deux métiers est évidente, dans le respect des spécificités de chacun. Nous regrettons toujours qu'AXA n'ait pas opté pour le statut de courtier en crédit pour ses agents, c'est méconnaître le marché et se priver inutilement d'une approche de certains clients.

COMPOSITION 2018

- › **Président** : José Amant
- › **Vice-présidente** : Martine Gilson
- › **Secrétaire** : Emmanuel Body
- › **Trésorier** : Vincent Delestrée
- › **Membres** : Benjamin Blavier et Philippe François

OBJECTIFS 2018-2019

- › Renforcement de l'UPIB au sein des agents bancaires francophones toutes marques confondues.
- › Suivi attentif du dossier AXA et de l'évolution du nombre d'agences.
- › Dialogue permanent avec les directions d'AXA (Assurance et Banque).
- › Préparation du Mémoire politique avec en point de mire la révision de la Loi Willems (notamment notre exigence d'une parité linguistique dans chaque instance - organes paritaires).
- › Recherche active de partenaires (banques) et si nécessaire à l'étranger pour développer le statut de courtier bancaire en Belgique.
- › Attention particulière au maintien du statut de courtier en assurances en complément de celui d'agent bancaire.

UPIB

Union Professionnelle des
intermédiaires bancaires
Chambre de FEPRABEL

UPIB

Union Professionnelle des
intermédiaires bancaires
Chambre de FEPRABEL
SECTION AGENTS
AXA BANQUE

UPIB

Union Professionnelle des
intermédiaires bancaires
Chambre de FEPRABEL
SECTION AGENTS
RECORD BANK

Commission communication



ACTIVITÉS 2017-2018

Le flot d'informations à traiter et à transmettre n'a pas diminué au cours de l'année écoulée. FEPRABEL travaille constamment à l'amélioration de ses différents moyens de communication afin de veiller à la bonne information de chacun de nos membres.

La Fédération offre ainsi pas moins de 7 sources d'informations pour les membres et/ou non membres, sans compter les différents congrès, colloques, assemblées générales et formations :

1. Principium : Le magazine sort à raison de 11 numéros par an envoyés aux membres et aux abonnés du secteur qui peuvent également le télécharger en PDF sur le site (www.feprabel.be/principium).

2. Risk : Ce magazine spécialiste de l'assurance, la réassurance, la finance et le risk management est envoyé à nos membres depuis le mois de février 2016 à raison de 6 numéros par an.

3. Flash Info : Cette newsletter est réservée aux membres et est le moyen privilégié pour transmettre les informations stratégiques et réagir à l'actualité du secteur. Nous envoyons entre 20 et 30 Flash Info par an.

4. Site internet : Notre site est la source centrale d'information et regroupe, entre autres, toutes nos publications Principium, Flash info, Assurances News, etc. Nous travaillons à une nouvelle version revue en profondeur avec pour objectif une amélioration certaine des fonctionnalités actuelles et de nombreuses nouveautés.

5. Page Facebook : La communauté s'est encore agrandie avec 23 % d'abonnés en plus. Sur cette page, nous privilégions le partage des articles de presse et l'annonce de nos différents événements.

6. Page LinkedIn : Nous avons passé le cap des 1240 abonnés sur le réseau privilégié des professionnels ! Vous y retrouverez en particulier les liens vers l'actualité du secteur et des nouvelles technologies sélectionnés pour vous sur le web.

7. Compte Twitter : Nous y partageons nos actualités « publiques » et diverses actualités du secteur sélectionnées pour vous.

COMPOSITION 2018

- › Rédacteur en chef : Patrick Cauwert
- › Membres : Denis Gouzée, Pierre Hens, Emmanuel De Harlez, Florence Bille, Valéry Lamotte, Pascal Lasserre, Olivier Ruysen, Paul Verdois, Jean-Luc Schwartz, Dimitri Psallidas, Alain Winand, Eric Vanhalle, Ivan Hallez et Sabine Gantois

OBJECTIFS 2018-2019

- › Poursuivre la diversification du contenu du Principium.
- › Mise en ligne d'un nouveau site internet.

LIENS UTILES

- › www.facebook.com/feprabel
- › www.linkedin.com/company/feprabel (page entreprise)
- › www.twitter.com/feprabel
- › www.feprabel.be
- › www.feprabel.be/principium

Liste des Principium pour la période de septembre 2017 à août 2018.



Principium n°8 - Septembre 2017



Principium n°9 - Octobre 2017
(Rapport annuel)



Principium n°10 - Novembre 2017



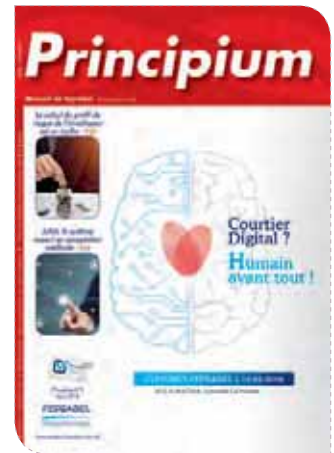
Principium n°11 - Décembre 2017



Principium n°1 - Janvier 2018



Principium n°2 - Février 2018



Principium n°3 - Mars 2018



Principium n°4 - Avril 2018



Principium n°5 - Mai 2018



Principium n°6 - Juin 2018



Principium n°7 - Juillet-Août 2018

Commission mixte de suivi & Groupe de travail normalisation



ACTIVITÉS 2017-2018

Les années se suivent et se ressemblent... Malheureusement. Le pouvoir législatif est resté prolifique dans ses réglementations. Les contacts avec les autres commissions techniques d'Assuralia ont été trop peu nombreux pour nous permettre d'avoir l'efficacité espérée. (Oui c'est le même titre que l'an dernier, rien n'a changé)

Outre le suivi des travaux de la commission de normalisation et la préparation du release effectif au 1^{er} janvier 2020, une attention particulière a été portée sur le suivi des versions précédentes du Telebib2. Ce point d'attention est d'autant plus important qu'il est impératif de suivre les évolutions législatives. Ainsi la réglementation Anti-Blanchiment (ABT/FT) nous a rappelé l'importance d'un bon échange des données. Les discussions ont aussi été intenses pour la préparation de la RC10 qui a demandé une grande débauche d'énergie en peu de temps. L'année écoulée nous a aussi permis d'avancer dans l'évolution de la future norme européenne portant sur les échanges transfrontaliers de documents. Nous suivons ce dossier de près avec Assuralia, NBN (Institut de la norme belge) et les conseils techniques de Portima (plus d'info sur le travail du CEN en p.90).

Les réunions internationales sont très fréquentes et nos connaissances sont appréciées et reconnues. En ce qui concerne la commission de normalisation, où sont présents les représentants des firmes de soft courtier, les travaux sont soutenus au rythme d'une réunion tous les mois en moyenne. Force est de constater qu'un trop grand nombre de compagnies ne respectent pas ses engagements. C'est regrettable pour l'ensemble du marché. En tant que Président du groupe de normalisation, je ne peux accepter de voir les accords pris depuis plus de 10 ans, respectés à géométrie variable par nos compagnies partenaires. Sans respect des règles pourtant connues et signées, pas de moyen de transmettre les informations « coûts et frais ». Nos approches ont été adaptées tenant compte de la vue « consommateur » qui prend une place de plus en plus importante. Enfin, la modification continue des règles impose une adaptation en continu de nos normes d'échange. L'évolution digitale devient également indispensable pour les courtiers et nombre d'entre vous a fortement amélioré ses process de travail. Un traitement continu des messages permet une information fiable aux clients et aide au respect des règles qui nous sont imposées. Je regrette aussi que des groupes d'acteurs liés à notre métier ne se soucient aucunement des échanges avec le courtage, ce qui pénalise nos clients, quand on ne les détourne pas implicitement. La CMS a également organisé une réunion digitale dans les locaux d'Assuralia au début de l'année 2018. Ce fut l'occasion d'échanger librement sur les besoins et suggestions des acteurs du marché.

COMPOSITION 2018 COMMISSION MIXTE DE SUIVI

- › **Président** : Joris Smeulders (Baloise Insurance)
- › **Représentations** : FVF, UPCA, Assuralia, diverses compagnies pour compte des autres

COMPOSITION 2018 COMMISSION DE NORMALISATION

- › **Président** : Michel Pirson
- › **Représentations** : Centre Telebib2 (Michel Bormans), FVF, UPCA, Assuralia, fournisseurs de logiciels, Allianz, AG Insurance, Baloise Insurance, Generali...)
- › Les réunions sont ouvertes à toutes les compagnies et fournisseurs de logiciels.

OBJECTIFS 2018-2019

- › Suivi des dossiers.
- › Suivi de la mise en oeuvre des normes au fur et à mesure des adaptations législatives.
- › Harmonisation du suivi des releases.
- › Assistance à ceux qui le demandent pour faciliter le travail de tous.



Commission professionnelle technique n°30

ACTIVITÉS 2017-2018

L'activité et les réflexions de la Commission CPT30 ont été particulièrement riches et variées durant cet exercice. Un travail a été mené d'adaptation du programme de formation, une réflexion sur les valeurs de la formation ainsi que de nombreux contacts pour présenter une certification agréée au terme du cursus.*

L'actualisation des programmes est un des points d'attention qui a occupé le groupe de travail. Le passage de la formation sous la forme de modules de compétences est une opportunité saisie par la Commission CPT30 pour mener une réflexion en profondeur sur la cohérence programmatique, la complémentarité des produits et des techniques. Le choix des modules étant laissé à la discrétion des candidats à la formation, il nous semblait fondamental d'imposer l'acquisition de matières telles que le droit civil ou l'organisation d'un contrat d'assurance avant d'entamer les apprentissages des branches d'assurances.

Le défi de maintenir l'attrait pour la formation en alternance alors que la certification des IFAPME/SFPME/IAWM avait été oubliée par le législateur, a permis de redéfinir les valeurs et les avantages liés à ce modèle : un apprentissage bénéficiant de l'expérience de professionnels actifs dans le secteur, enrichie d'exemples pratiques apportant un relief à une matière complexe, une répartition géographique des centres de formation ainsi qu'une possibilité de stages en entreprise durant la période de la formation. Pour bénéficier des avantages de ce dernier point, un cadre strict et limitatif a été défini pour ne permettre un accès des avantages sociaux qu'aux apprenants ayant souscrit à une formation complète de minimum deux années reprenant l'ensemble des modules.

Les discussions avec les Ministères ne laissent entrevoir que peu d'espoir, durant cette législature fédérale, que la Loi du 4 avril 2014 soit modifiée, rétablissant le diplôme IFAPME et SFPME dans la liste diplôme donnant accès à la profession. Pour pallier à cet immobilisme politique, des négociations ont été menées avec succès pour offrir, à un coût raisonnable, un accès à l'examen unique aux étudiants dans les centres. La personne de contact à la FSMA, nouvellement nommée depuis 2016, a déjà pris connaissance du dossier des formations agréées et nous a confirmé être attentive à nos remarques. Wait and see !

* La Commission Professionnelle Technique Candidats Courtiers en Assurances « CPT30 » régie par un arrêté du Gouvernement Wallon du 30-08-2000 est le relais entre les professionnels et les institutions afin de déterminer les programmes de formation de base et la formation permanente relatifs à la profession de courtiers en assurances. Tous ces aspects sont revus et suivis par la CPT-30 afin que la formation des courtier d'assurances dans les Instituts (IFAPME, SFPME et IAWM) soit conforme à ce qui est attendu d'un professionnel compétent et au fait des modifications légales et avancées technologiques du métier.

COMPOSITION 2018

- › Président : Marcel Schoonbrodt
- › Rapporteur : Laurie Delstanche
- › Membres : Bruno Decléyre, Alfonso Terrasi, Carmelo Terrasi, Fabrice Olivier, Claude Olivier, Pierre Desy, Vinciane Hervers, Christine Rolain, Patrick Cauwert, Armand Koch, Philippe Bernard, Josef Schmatz, Chantal Fijalkowski, Philippe Royer et Eric Vanhalle

OBJECTIFS 2018-2019

- › Poursuivre les contacts avec les instances politiques.
- › Poursuivre la construction de solutions pour valoriser les atouts de la formation des IFAPME.
- › Adapter l'organisation des formations en fonction des évaluations continues suite à la mise en place de la formation en modules.
- › Mettre en place une nouvelle formule d'examen unique commune à FEPRABEL et l'IFAPME/le SFPME.

Agences de souscription



ACTIVITÉS 2017-2018

Un statut souhaité, un statut en création, un statut espéré.

BAUA estime qu'il est prématuré de parler du futur statut des souscripteurs étant donné que la réflexion de la FSMA est en cours et nous donne rendez-vous dans le rapport annuel 2018-2019. Nous pensons toutefois que le statut de ces sociétés est important et que des avancées sont intervenues cette année, c'est pourquoi FEPRABEL a rédigé le texte ci-dessous, qui n'engage bien entendu aucun souscripteur ni BAUA et ne reflète que la position de FEPRABEL dans ce dossier.

Pour FEPRABEL, les souscripteurs sont des acteurs importants qui ne sont ni des entreprises d'assurances (contrôle BNB), ni des intermédiaires. Ces structures doivent avoir un ou des statuts propres qui tiennent compte de leurs spécificités. Elles sont agiles, réactives et jouent un rôle important pour l'assurance en Belgique. Nous demandons cela depuis de nombreuses années, car la plupart des « accidents » qui sont survenus avaient leurs origines dans des structures travaillant sous cette forme, citons KOBELCO et I RISK-ATHOS.

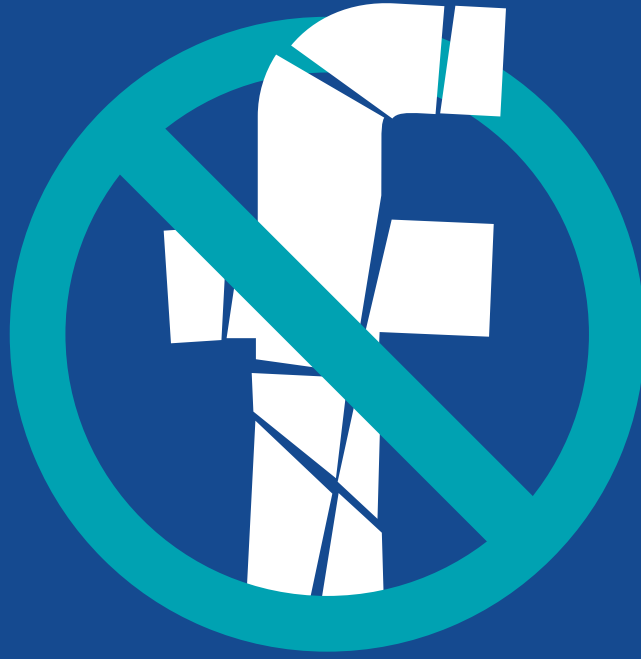
FEPRABEL est toujours prête à apporter son aide aux souscripteurs qui désireraient se faire représenter dans un mouvement de lobbying ou même des négociations avec les autorités. Il suffirait d'avoir une chambre spécifique pour les souscripteurs. La FSMA a aussi analysé le marché et examine l'opportunité de créer un statut/catégorie séparée. Ceci s'explique non seulement par les cas de fraudes dans le passé, mais aussi par l'éventuel intérêt d'intermédiaires étrangers souhaitant suivre le Lloyd's dans sa démarche de demander une licence d'assureur en Belgique.

Mais revenons au fond du problème et à la position de FEPRABEL. FEPRABEL estime que les AS devraient former une catégorie séparée de l'agent ou du courtier et être contrôlées de manière plus approfondie sur leur organisation et leurs pouvoirs réels (délégations, TOBAS). Notons aussi qu'à chaque problème ou fraude, les plaintes chez l'Ombudsman sont comptabilisées chez les intermédiaires.

La définition du métier d'agent souscripteur est délicate, car les formes sont multiples ce qui témoigne de l'imagination, de la richesse et de la diversité des solutions. Il ne faut pas non plus tomber dans l'extrême et inclure dans ce statut les mandats ordinaires que les assureurs donnent fréquemment aux courtiers (carte verte, gestion dossier sinistre, etc.). FEPRABEL ne souhaite pas interdire le cumul de l'activité de courtage avec l'activité de souscription. Mais alors une séparation de ces activités par exemple à travers l'obligation d'avoir des séparations juridiques et organisationnelles étanches entre les activités et notamment l'interdiction de passer les informations concernant l'activité de souscription à ceux qui font la distribution.

OBJECTIFS 2018-2019

- ▶ Obtenir un statut fonctionnel, opérationnel et équitable des souscripteurs en Belgique.
- ▶ Suivre ce dossier au niveau du BIPAR - L'idéal serait un statut européen vu la nature des activités.
- ▶ Aider BAUA ou une autre structure à faire avancer ce dossier.
- ▶ Défendre ces positions dans notre mémorandum politique.



Facebreak



JE SUIS UN SMARTY!

En avion, vous êtes habitué à éteindre votre portable ou à le passer en mode avion. Vous ne vous posez jamais de questions à ce sujet. Mais que faites-vous en voiture ? Dans votre voiture, c'est vous le pilote, chargé de votre sécurité et de celle de vos passagers.

Ne manquez rien et gardez les yeux sur la route. Soyez un smarty. Votre vie en ligne attendra bien un peu, non ?

Activités des Cercles & Bourses d'assurance de Wallonie et Bruxelles

BOURSE D'ASSURANCE DU BRABANT WALLON : B.A.B.W.

ACTIVITÉS 2017-2018



Nous avons commencé notre « saison » en septembre 2017 avec « La co-propriété : principes et études de cas liés à des sinistres » par Arnold de Looz-Corswarem, administrateur délégué d'Expert-Bel. En octobre, nous avons reçu Laurent Verheyen, CEO de l'agence éponyme : « Le patrimoine et les passions, un secteur de niche en croissance ». Pour novembre, c'est Toni Cordaro, attaché de Direction Amelife Lux qui nous a expliqué dans quelle mesure l'assurance patrimoniale luxembourgeoise répond aux 5 préoccupations les plus importantes du client privé belge. Traditionnellement, décembre est consacré à la détente : nous sommes allés rire avec Dany Boon.

Retour aux choses sérieuses en janvier 2018 : Philippe de Longueville nous a expliqué l'influence de Solvency II sur l'offre d'assurance. Février a été consacré à la problématique des pensions qui nous a été détaillée par le Ministre Bacquelaine. En mars, Sébastien Collard de la firme BDO est venu nous expliquer les impacts de la réforme de l'impôt sur les sociétés et nous faire découvrir quelques pistes d'optimisation fiscale.

En avril, Hanna Vleeschouwers de B-Cover Building Insurance nous a présenté un paquet d'assurances unique pour couvrir TOUS les risques relatifs aux immeubles à appartements et à bureaux en copropriété. En mai, Thierry Grognet d'AXA nous a détaillé la Full Machinery & IT qui remplace le Bris de Machines et la Tous Risques Électroniques. Nous sommes également partis en voyage à Bergame.

Autre tradition de la BABW : la journée sportive de juin qui a été cette année consacrée à un tournoi de golf.

Nous n'avons pas d'activité prévue pour les mois de juillet et août et nous reprenons nos activités en septembre.

Plus d'infos sur la B.A.B.W. : www.babw.be

COMPOSITION 2018

- > **Président** : Georges Desorbay
- > **Vice-président** : Dominique Vanderavero
- > **Secrétaire** : André Burakas
- > **Trésorier** : Dominique Vanderavero
- > **Responsable formation** : Yves Rigaux
- > **Responsable Relations commerciales** : Christel Verbergt
- > **Administrateurs** : Pascal Henry, Jacky Smets et Olivier Pollart
- > **Grand Chambellan** : Michel Pletinckx

OBJECTIFS 2018-2019

- > Réunions attractives et intéressantes.
- > Voyage dans le Périgord.
- > Journée sportive en juin.
- > Soirée théâtrale en décembre.
- > Fidélisation de nos membres.
- > Recrutement de nouveaux membres.

BOURSE DE L'ASSURANCE DE LA PROVINCE DE NAMUR : B.A.N.

ACTIVITÉS 2017-2018



Pour la B.A.N., l'année 2017-2018 était riche en conférences et activités :

- › Le 8 septembre 2017 : « Les assurances tous risques chantier » par Hugo De Cupere (BDM-ASCO).
- › Le 6 octobre 2017 : « La digitalisation, risque ou opportunité pour le courtage » par Philippe Landrain (Ageas).
- › Le 3 novembre 2017 : « Le prix à tout prix et après » (réflexion personnelle d'un membre du cercle) par Fabian Demoulin.
- › Le 1^{er} décembre 2017 : Traditionnelle dégustation de vins couplée à un lunch gastronomique chez un caviste de la région namuroise.
- › Le 5 janvier 2018 : « Taux d'intérêt - fin de cycle ou bas pour toujours ? » et « La brique ou le portefeuille d'investissement - ou les deux ? » par Éric Pittomvils (Flossbach Von Storch).
- › Le 2 février 2018 : « Les recours en cas de sinistres » par Daniel Demeulenaere (expert associé bureau Verstichel).
- › Le 2 mars 2018 : Assemblée générale.
- › Le 6 avril 2018 : déjeuner bistrannique.
- › Le 5 mai 2018 : sujet « Vie » par Dominique Lenaerts et Olivier Lemaitre (AG Insurance).
- › Et le 15 juin 2018 : visite de l'Abbaye d'Orval avec le Cluxa.

COMPOSITION 2018

- › **Présidente** : Sandra Jaspart
- › **Vice-Président** : Christian Bottin
- › **Secrétaire** : Luc Dedobbeleer
- › **Trésorier** : Loïc de Dorlodot
- › **Responsable journée Wallonne 2018** : Philippe Motquin

OBJECTIFS 2018-2019

- › Organisation de la Journée wallonne 2018 en septembre.
- › Stabilisation du nombre de membres.
- › Recherche de conférenciers pointus et de sujets en rapport avec l'actualité.
- › Organisation de réunions inter-cercles.

BOURSE ROYALE DE L'ASSURANCE DE MONS ET DU CENTRE : B.R.A.M.

ACTIVITÉS 2017-2018



Durant la période 2017-2018, la BRAM a poursuivi ses activités en mettant l'accent sur la formation et les liens entre les membres et professionnels de la région.

Cela s'est traduit par l'organisation de conférences sur des sujets variés tels que la motivation du personnel par les défis sportifs, la nouvelle convention de pension pour travailleurs indépendants, PRIIPS, les conventions « Auto » Assuralia (Victimes innocentes, RC Auto/RC Exploitation, heurts de véhicules, carambolage...) ou le GDPR.

La bourse a également organisé des activités ludiques et culturelles dont un après-midi à l'hippodrome de Wallonie ainsi que la visite du canal du centre historique et de la brasserie « La Binchoise ».

La bourse a continué à organiser ses « Master Class » pour les élèves de dernière année de bachelier en assurances de la Haute École Condorcet. Ces « Master Class » se matérialisent par l'organisation d'ateliers pratiques donnés par des courtiers, représentants de compagnie et experts destinés à faire le lien entre le cursus académique et la pratique professionnelle.

En janvier 2018, l'assemblée générale a reconduit le conseil d'administration en place.

Plus d'infos sur la B.R.A.M. : www.labram.be

COMPOSITION 2018

- › **Président** : David Depry
- › **Vice-présidents** : François Ronvaux et Christine Loison
- › **Secrétaire** : Vincent Denuit
- › **Trésorier** : Michel Gobert
- › **Conseiller** : Pierre Bernard

OBJECTIFS 2018-2019

- › L'objectif de la BRAM pour 2018-2019 est de poursuivre les activités de formations.
- › Nous organiserons une conférence au mois d'octobre dont le thème traitera du management et de la gestion d'entreprise.
- › Nous poursuivrons également notre programme de rencontres sous forme de petits déjeuners de l'assurance qui connaissent un certain succès.
- › La BRAM renouvellera également sa Master Class Condorcet afin de renforcer les liens avec les futurs professionnels de l'assurance ainsi que le corps enseignant.
- › Une activité festive surprise sera également organisée en fin d'année.



CERCLE DES ASSUREURS DE CHARLEROI : C.A.C.**ACTIVITÉS 2017-2018**

En 2017-2018, le C.A.C. a organisé quelques conférences-réunions telles que :

- > En septembre 2017 : « Les recours en cas de sinistre » par Daniel Demeulenaere.
- > En novembre 2017 : « MyBroker, les rapports adéquats - Quels outils pour répondre à la nouvelle législation ? » par Valérie Urbain.
- > En janvier 2018 : « La digitalisation : une menace ou une opportunité pour le courtage ? » par Philippe Landrain.
- > En mars 2018 : « Le RGPD, serez-vous prêts ? » par C. Boeraeve.
- > En juin 2018 : Initiation au golf suivi d'une présentation sur « La nouvelle législation en matière de RC auto et circulation routière » par B. Delwart.

Plus d'infos sur le C.A.C. : www.c-a-c.be

COMPOSITION 2018

- > **Président** : Luc Dedobbeleer
- > **Vice-Présidente** : Sonia Faes
- > **Secrétaire** : Catherine Dandois
- > **Trésorier** : Paul Gobert
- > **Secrétaire adjoint et trésorier adjoint** : Bernard Guillaume
- > **Responsable commission d'admission** : Florence Bruart
- > **Responsable organisation conférences et événements** : Jean-Luc Meunier

OBJECTIFS 2018-2019

- > Satisfaire au maximum nos membres par la qualité de nos présentations-séminaires et du repas.
- > Faire connaître davantage notre cercle dans la région de Charleroi.

CERCLE DES ASSUREURS DU HAINAUT OCCIDENTAL : C.A.H.O.**ACTIVITÉS 2017-2018**

Après l'organisation de la journée wallonne de l'assurance du 15 septembre 2017, le Cercle des Assureurs du Hainaut Occidental a repris son rythme de croisière avec l'organisation d'une réunion mensuelle le premier lundi de chaque mois, et ce d'octobre 2017 à mai 2018. Le mois de juin a vu l'organisation de la traditionnelle journée extérieure, qui nous a emmené cette fois vers Tourcoing, à la découverte de la Villa Cavrois, chef-d'œuvre de l'architecture moderniste.

COMPOSITION 2018

- > **Président** : Vincent Mestdag
- > **Past-Président** : Michel Ramaekers
- > **Vice-Présidents** : Arthur Michez et Emmanuel Houssière
- > **Secrétaire** : Thierry D'hondt
- > **Trésorier** : Philippe Quintin
- > **Chef du protocole** : Philippe Delem
- > **Conseillers** : Vincent Favot, Olivier Labis et Bruno Decléyre

OBJECTIFS 2018-2019

- > L'année 2018 s'est ouverte le 10 septembre dernier par une conférence sur les nouvelles réglementations en matière de RC Décennale. Les activités se poursuivront au rythme d'une réunion mensuelle.

CERCLE LIEGEOIS DES ASSUREURS : C.L.A.

ACTIVITÉS 2017-2018



Nous avons débuté l'année par une réunion de rentrée amicale avec l'intronisation de 3 membres et une conférence « L'évolution du marché des collectionneurs et des voitures de collection, un potentiel insoupçonné ? ». Ensuite, nous décollions pour la Corse, destination de notre voyage biennal. Nous nous sommes retrouvés fin de l'année pour un tournoi de Padel, un concert de Bouldou et pour notre soirée annuelle médecins/avocats/experts (exposé : « Quelques recommandations pour réussir la transmission d'un bureau de courtage »).

Début 2018, se sont succédé 2 réunions statutaires : l'une intronisant 5 membres et la seconde ayant pour thème : « Digitalisation : Risque ou Opportunité pour le Courtage ? ». Une excursion en Champagne précéda les activités sportives : tournoi de tennis/padel, tournoi de golf national au Mont Garni golf Club, ainsi qu'une initiation de golf au Haras. L'assemblée générale de fin juin à la Brasserie Curtius clôtura notre année par l'intronisation de 2 membres et l'élection du nouveau comité qui reprendra le flambeau dès septembre 2018 !

Plus d'infos sur le C.L.A. : www.cla-liege.be

COMPOSITION 2018

- › **Président** : Selim El-Hani
- › **Vice-Président** : Laurent Brugmans
- › **Secrétaire** : Nicolas Renzonnet
- › **Trésorier** : Jean-Michel Woos
- › **Conseillers** : Barbara Christophe, Joseph Fassotte et Christian Gillard

OBJECTIFS 2018-2019

- › Le CLA restera fédérateur, convivial, dans la joie et la bonne humeur. Il organisera à nouveau les traditionnelles réunions-conférences et activités sportives/récréatives afin d'animer le Cercle. Un voyage sera prévu en 2019.

CERCLE LUXEMBOURGEOIS DES ASSUREURS : C.LUX.A.

ACTIVITÉS 2017-2018



Nous avons démarré notre année académique en septembre 2017 avec Stéphane Slits qui avait pour sujet d'exposé « Board d'AXA, sur le développement, l'adaptation et la digitalisation du courtage ». En Octobre, Carmelo Mangione du bureau d'expertise CED Arbis nous a présenté les « Principes de recherche de cause en matière d'incendie ».

En novembre : Baudouin Platiau d'Envirotop sprl, nous a exposé les « méthodes de traitement suite aux pollutions aux hydrocarbures ». Nous avons terminé l'année 2017 en décembre, par une visite du Marché de Noël à Durbuy.

2018 a commencé en janvier avec une présentation d'Alain Jehay de DELA, « le pourquoi et le comment de l'assurance obsèques ». En février Eric Pittonvils de Flossbach nous a parlé de la branche 23 pour les Nuls suivi en mars de Daniel Demeulenaere d'expertise Verstichel sur « Les recours en assurance incendie ». En mai, Gaël de Miomandre nous a parlé des « garanties de loyers impayés, dégâts locatifs ». Nous avons terminé l'année académique par une Visite de l'abbaye d'Orval avec la BAN. Septembre 2018 sera consacré à l'assemblée générale qui élira le nouveau comité 2018/2019 suivie d'une conférence de B-Cover par Hanna Vleeschouwers.

Plus d'infos sur le C.Lux.A. : www.cluxa.be

COMPOSITION 2018-2019

- › **Président** : Thierry Thône
- › **Vice-Président** : Jean-Michel Dieudonné
- › **Secrétaire** : Nicolas Lepine
- › **Trésorier** : Guy Laroche
- › **Recrutement et organisation** : Eric Vanaertenryck
- › **Past-Président et organisation events** : Philippe Motquin
- › **Autres membres** : Michel Schmitt, Pierre Lamotte, Patricia Jadot et Fabrice Sépult

OBJECTIFS 2018-2019

- › L'objectif 2018-2019 est de concrétiser le passage en ASBL par le nouveau comité.
- › 8 conférences professionnelles et deux réunions plus récréatives, un voyage de 4 jours est aussi au programme. Quelques sujets sont en cours de concrétisation, comme RDR, RGPD...



CERCLE VERVIETOIS DES ASSUREURS PROFESSIONNELS : C.V.A.P.

ACTIVITÉS 2017-2018



Nous avons organisé le 8 septembre 2017, un refresh de la Loi Verwilghen (bis) et du devoir d'information, présenté par Yves Fardeau société DKV. Le 13 octobre, Madame Belleflamme, spécialiste en conseils fiscaux de chez BDO nous a présenté les « Trucs & Astuces pour la meilleure optimisation de son bureau de courtage ». Ensuite, le vendredi 10 novembre 2017,

la compagnie Arena nous a présenté les assurances pour les clubs. Pas de conférence en décembre étant donné que nous nous sommes réunis pour l'assemblée générale.

Pour commencer 2018, la compagnie SFS Belgique, Société spécialisée en assurances Tous Risques Chantier, Garantie Décennale des Ouvrages,... nous a présenté le 12 janvier des solutions sur mesure en assurance construction.

Le 9 février 2018, présentation de Fidea par Carine Job, Distribution Manager Retail South relative à la prévention dans la vie de tous les jours. Frédéric Fassotte, Sales & Support Manager Liège-Luxembourg chez LAR nous a présenté le 9 mars 2018 : « Le GDPR c'est pour demain, application de la nouvelle réglementation Européenne au 25/05/2018 ! ». Le 20 avril, fût le jour de notre réunion festive pour accueillir les anciens membres du cercle. Suivra le vendredi 18 mai 2018, la présentation de Jean Lelotte, Architecte indépendant, Expert Judiciaire : « En quête d'indices »... la piste des foyers ! recherches de causes et circonstances d'incendie ». Pour terminer, le 8 juin, Maître Vincent Dupont, Avocat nous a expliqué « Les infractions d'urbanisme : nouveau régime » - Le CoDT a remplacé le CWATUP.

Plus d'infos sur le C.V.A.P. : www.cvap.be

COMPOSITION 2018

- > **Président** : Olivier Schmatz
- > **Vice-Président** : Jean-Michel Colson
- > **Secrétaire** : Johan Ferretti
- > **Trésorière** : Frédérique Lamotte
- > **Relations publiques** : Olivier Colson

OBJECTIFS 2018-2019

- > 14/09/18 : conférence sur : « Copropriété et sinistres » par Arnold de Looz (Expert Bel) et Hélène de Looz, avocate.
- > 5-6-7/10/18 : organisation d'un voyage à Lisbonne.
- > 12/10/18 : conférence : « CPTI » par Atilla Önal.
- > 09/11/18 : conférence : « Les incidences pratiques de la réforme du droit successoral » par Frédéric Magnus, Notaire.
- > 14/12/18 : Activité récréative.

GROUPEMENT D'ASSUREURS CONSEILS INDEPENDANTS : G.A.C.I.

ACTIVITÉS 2017-2018



L'année 2017-2018 s'est écoulée au rythme de nos réunions mensuelles (le dernier jeudi du mois).

Ainsi en septembre 2017, Maître Jacques Bertone nous a parlé de l'article 29 bis - 11§2 et en octobre nous avons eu un exposé de Maître Mikael Gossiaux sur les donations - gérer les parts de société. En novembre, nous avons accueilli Hilde Vernailen, CEO du groupe P&V, pour un exposé sur la digitalisation.

En ce début 2018, nous avons organisé une soirée ludique : repas suivi de la pièce « Sois Belge et Tais-Toi ». En février Aline Couture et Serge Moortgat, Inspecteurs Vie chez Vivium, nous ont présenté la C.P.T.I.. En mars, Vincent Locus d'ARAG, nous a présenté les conventions UPEA. Pour avril, nous avons accueilli J-P Derni, Gérant DS-Consulting qui nous a parlé des normes INCERT. Au mois de mai, Patrick Cauwert, CEO FEPRABEL, est venu nous informer sur le RGPD. L'année s'est terminée par un repas festif.

COMPOSITION 2018

- > **Président** : Patrick De Wachter
- > **Secrétaire** : Pierre Savoné
- > **Trésorier** : Paul Thissen

OBJECTIFS 2018-2019

- > Chaque réunion est suivie d'un repas dans la joie et la bonne humeur.
- > Vous avez un stagiaire, un ami, collègue ? Ils sont les bienvenus même s'ils ne sont pas (encore) membre.

AUTRES CERCLES ET BOURSES

CERCLE ROYAL DES ASSUREURS DE BELGIQUE : C.R.A.B.

ACTIVITÉS 2017-2018



Chacun de nos quatre meetings annuels a été l'occasion d'accueillir des orateurs de haut vol dans des endroits de prestige.

En octobre 2017, 8 CEO's de compagnies et de bureaux de courtage ont partagé leurs points de vue lors d'échanges très animés. En janvier 2018, nos membres et leurs invités se sont passionnés pour l'exposé du Professeur Gino Van Ossel de la Vlerick Business School sur le thème Retail & Digital Revolution. Au printemps, nous avons redécouvert - lors d'une visite exclusive - le magnifique Théâtre Royal de la Monnaie après rénovation. Enfin, pour clore en beauté la saison 2017-2018, c'est au Stade d'Anderlecht que nous avons rejoint pour un exposé très intéressant Jo Van Biesbroeck et Matthijs Keersebilck, respectivement CEO et Head of Sales & Marketing du RSCA. Chaque meeting se prolonge par un walking lunch (ou dinner) favorisant le networking.

Pour plus d'infos, n'hésitez pas à consulter notre site : www.crab-kkvb.be

COMPOSITION 2018

- › **Président** : Wilfried Neven
- › **Vice-Président** : Denis Casterman
- › **Secrétaire - Trésorier** : Diederik Moris
- › **Administrateur - représentant compagnies** : François-Valéry Lecomte
- › **Administrateur - représentant courtiers** : Steve Startor
- › **Conseillers** : Gaëlle Auriel, Filip Serbruyns et Luc Fierens

OBJECTIFS 2018-2019

- › 03/10/2018 : Assemblée générale CRAB + CEO's meeting - Dolce Resort La Hulpe.
- › Vous souhaitez nous rejoindre ? www.crab-kkvb.be/fr/devenir-membre

ROYAL CERCLE DES JEUNES ASSUREURS DE BELGIQUE : R.C.J.A.B.

ACTIVITÉS 2017-2018



La transmission intergénérationnelle et les modèles disruptifs, deux concepts opposés ? Nous sommes tous conscients des évolutions digitales dans la distribution, de la valeur ajoutée indispensable pour maintenir nos modèles en place. Les jeunes eux aussi sont beaucoup plus émancipés qu'auparavant et n'hésitent pas à faire du « job hopping » et à tout remettre en question. Bref, tout au long de cette année, nous avons tenté d'approcher ce

thème par un ensemble de speakers issus d'un succès familial dans les affaires, le sport ou la culture. Quelques questions que nous nous sommes posées cette année : Quelles sont les valeurs importantes pour assurer cette transmission dans un tel contexte vers les générations familiales futures ? Est-ce que nos modèles traditionnels sont davantage mis en risque ? Quelles leçons tirer pour nous inspirer et en faire un succès ?

Nous avons commencé l'année par la performance familiale des Borlée, avons suivi par une balade artistique au MIMA, ensuite nous avons savouré quelques spéculoos de la maison Dandoy et nous avons terminé par déguster une coupe sur la terrasse de Ruffus début mai. Toutes de belles histoires familiales belges... Chaque fois, nous avons été surpris par l'énergie et les valeurs profondes qui vivent au sein de ces succès intergénérationnels. Et la conclusion tirée par le Cercle est que oui, les histoires d'entreprises familiales occupent toujours une place importante et plus que jamais dans le secteur des assurances. Car au fond, nous vendons de la confiance et celle-ci ne se transfère-t-elle pas de la meilleure des façons dans un schéma familial ? Concernant la vie de notre Cercle, nous avons continué à recruter de nouveaux jeunes et le taux de présence aux réunions atteint des records. Cette année nous avons opté pour un équilibre entre les événements au B19 et des activités et visites, ce qui a offert pas mal de dynamisme à nos rencontres. Je souhaite une très belle année à Charles Gersdorff et à son comité qui nous ont déjà séduit avec un programme qui s'annonce très intéressant. Longue vie au Cercle ! *Laurent Verheyen (Président 2017-2018)*

COMPOSITION 2018

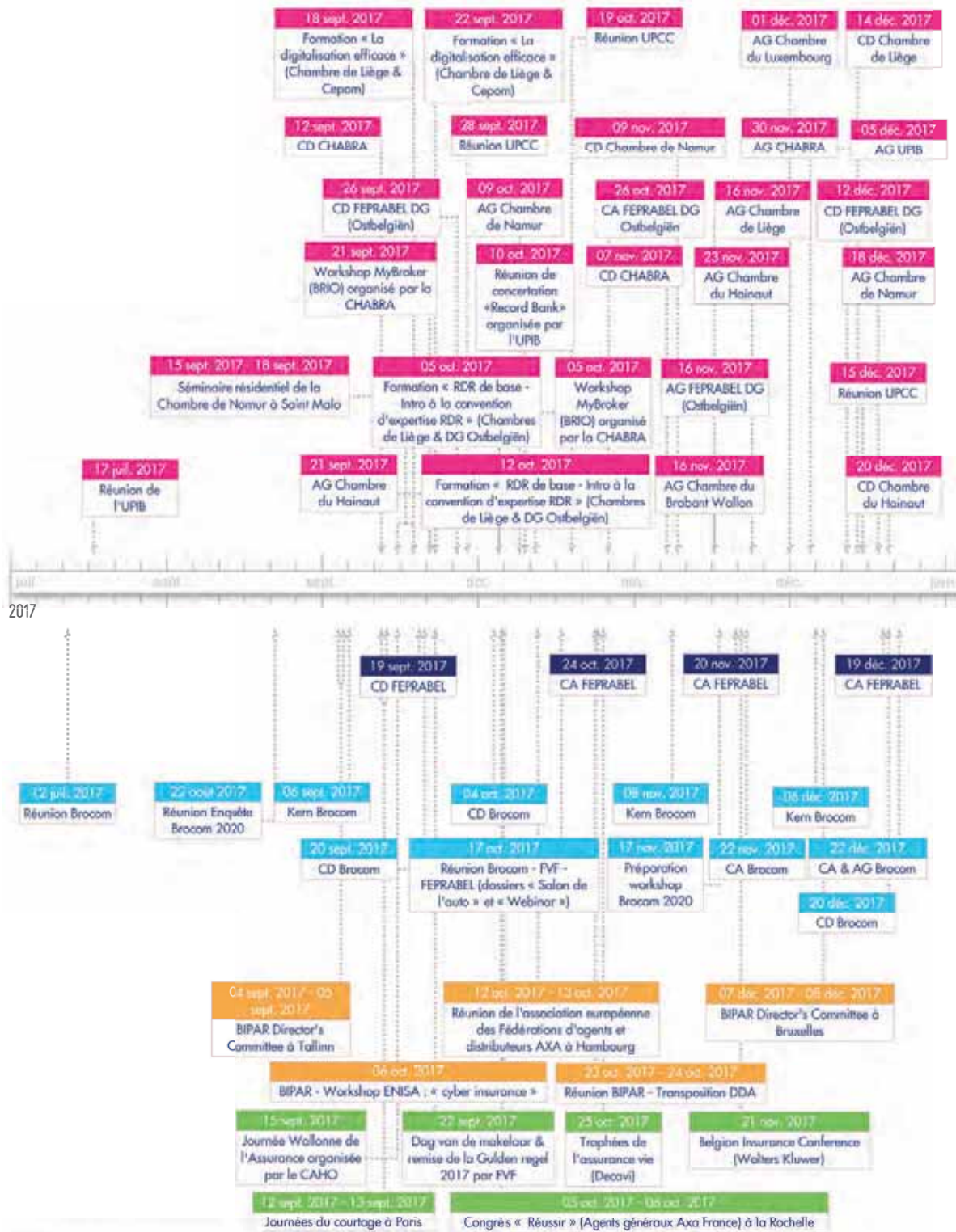
- › **Président** : Laurent Verheyen
- › **Vice-Président** : Charles Gersdorff
- › **Secrétaire-Trésorier** : Benoît Desmedt
- › **Conseiller-Courtier** : Pascale Pechard
- › **Conseiller-Compagnie** : Mireille Urlus

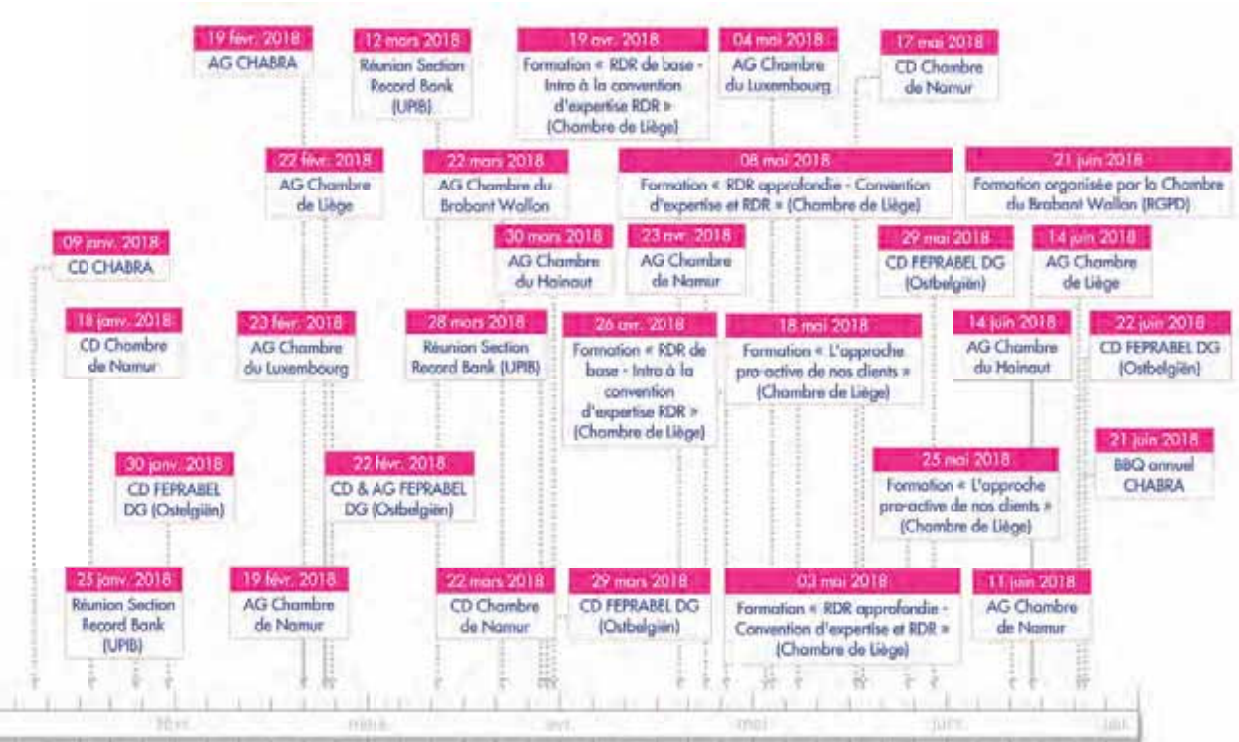
OBJECTIFS 2018-2019

- Thème du mandat 2018/2019 :
- › Performances aux multiples facettes.
 - › Les premières dates des déjeuners-conférences :
 - › 07/09/18 : Justine Henin
 - › 18/10/18 : Pascal Devalkeneer & Amid Faljaoui
 - › 22/02/2019 : Didier de Radiguès
 - › ...
- Rendez-vous sur www.rcjab.be pour découvrir notre programme dans sa globalité.

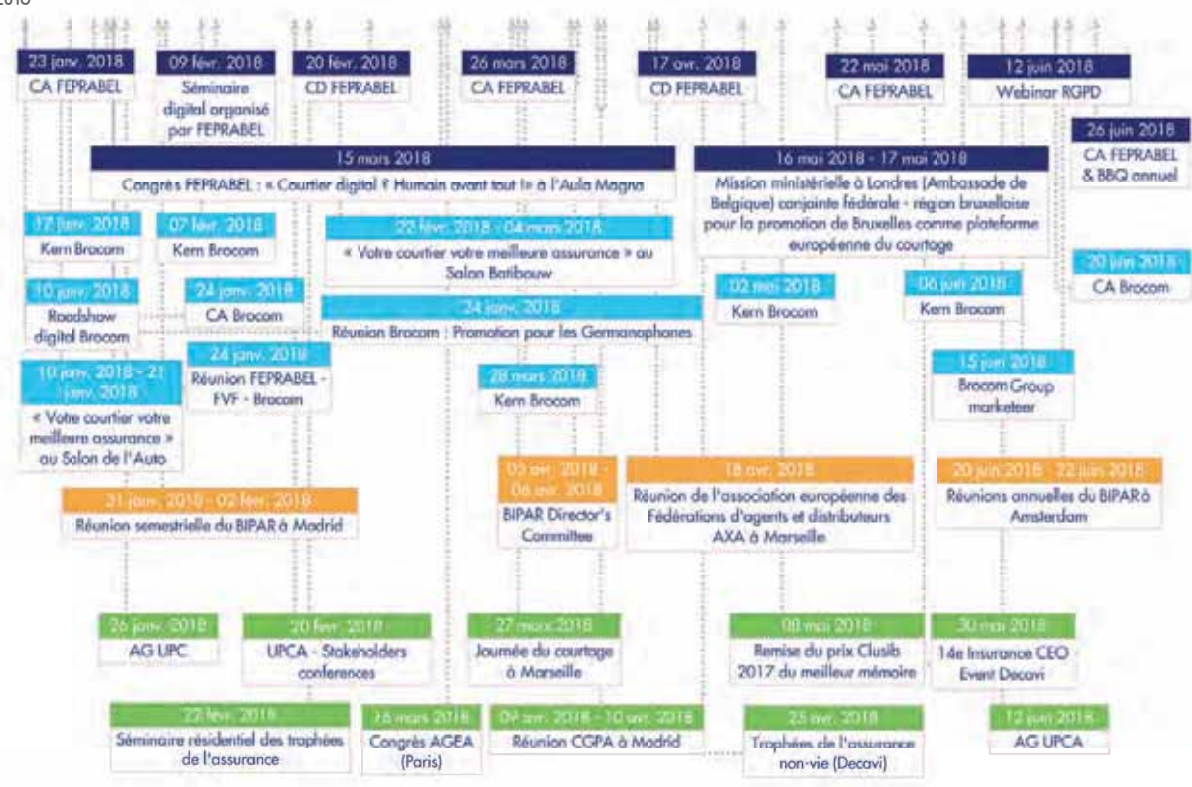


Ligne du temps 2017-2018





2018



Rapport des actions de FEPRABEL

Comme vous le savez et le vivez, l'année a été chargée, très chargée et même surchargée. La plupart des thèmes ont été abordés au cours de l'année dans des Flash Infos, le Principium ou lors des réunions dans les Chambres ou au Congrès. Beaucoup de points sont aussi repris dans ce rapport annuel. Vous trouverez ci-dessous, l'énoncé des principaux sujets traités ou en cours de discussion.

1

« TRANSPOSITION DDA »

C'est évidemment le sujet qui a mobilisé toute notre énergie, au moment de boucler ce rapport le texte définitif n'est PAS encore voté, mais le projet déposé à la chambre laisse entrevoir des modifications positives.

Voir p.80 à 82.

4

« OUTILS »

Des outils communs et transversaux sont indispensables pour permettre aux courtiers de continuer à travailler en toute indépendance avec les partenaires de son choix SANS augmenter ses coûts de gestion ni ceux des compagnies. Il faut aussi pouvoir donner aux clients des outils dignes du 21^e siècle et communs à toutes les parties (catalogue sectoriel, MyBroker, PortiSign on Mobile, BRIO Analytics, Portima, CMS, Normalisation, évolution TELEBIB).

Voir p.28 et p.86 à 90.

2

« RGPD »

Ce fut aussi un très gros dossier, car il fallait permettre à tous de pouvoir se mettre en ordre pour le 25 mai à un prix raisonnable. Nous l'avons fait plus vite que l'Autorité pour la Protection des Données Vie Privée qui est encore en gestation. Profitons-en pour parfaire cette mise en conformité avant des contrôles ou des mises en cause de consommateurs.

www.gdprfolder.eu

Voir p.45 à 48 et p.82-83.

3

« FSMA »

Comme vous le lirez par ailleurs nos contacts avec notre autorité de tutelle furent nombreux pour vous défendre et améliorer les procédures. Nous avons aussi eu de nombreux échanges sur la mise en œuvre des nouvelles réglementations (coûts et frais, transparence, inducement, rapports adéquats, CABRIO, AML, définition des agents, agents liés et courtiers (dossier Statuts), etc.).

Voir p.43 et à partir de la p.94.

5

« COMBAT SYNDICAL »

Nous sommes intervenus auprès des compagnies, chaque fois que l'indépendance et le respect du courtage étaient mis en cause, chaque fois que des entreprises tentaient d'imposer des clauses ou des conditions inacceptables, chaque fois que la présence même du courtage était remise en cause comme quand un partenaire traditionnel du courtage commence à vendre en direct sur le net.

Voir p.42 et p.56.

6

« DÉFENSE DES AGENTS BANCAIRES »

L'année a été marquée par la fin de Record Bank et les actions que nous avons menées pour défendre les agents. Vu le contexte économique, nous suivons aussi attentivement le comportement des toutes les enseignes et plus particulièrement AXA Banque.

Voir p.25.

7

« RELATIONS AUTRES FÉDÉRATIONS »

Comme vous pourrez le lire en page 38-39 nous avons de nombreux contacts avec les autres Fédérations du secteur que ce soit l'UPCA, FVF, BZB et Assuralia. Ces réunions parfois complexes sont importantes pour apporter de la cohésion à nos revendications et permettre de mieux défendre et faire avancer le secteur.

Voir p.38-39 et p.48.

8

« COMMUNICATION EXTERNE »

La nouvelle dynamique de BROCOM nous a permis de replacer le courtier dans les médias, tant par la publicité, que par notre présence au Salon de l'Auto et à Batibouw, mais aussi sur les réseaux sociaux. De plus, nous menons des actions précises vers la presse qui nous donnent une visibilité de plus en plus grande dans les journaux, à la radio et à la tv.

Voir p.50 à 52 et p.72 à 79.

9

« COMMUNICATION INTERNE »

On ne communique jamais assez, la preuve : vous êtes de plus en plus nombreux à nous suivre et à interagir (Congrès, Webinar, fiches pratiques, Assurances News, Flash Infos, Principium, réunions des Chambres, etc.).

Voir p.16 à 25, p.26-27, p.43 à p.47 et p.54-55.

10

« BIPAR »

Notre activité au BIPAR est très importante, la Belgique est souvent citée en exemple pour son dynamisme et l'activité qu'elle déploie dans les aides à ses membres.

Voir p.80 à 84.

11

« FORMATION »

La formation est essentielle pour avoir un métier au top, que ce soit au niveau de la formation de base que de la formation permanente des intermédiaires et de leurs collaborateurs (contact avec AEDES Academy, mise en place de Broker Academy, révision des questions de l'examen unique, adaptation des socles de compétences, activités des centres IFAPME et du CEPOM).

Voir p.60 à 69.

12

« ANTI-BLANCHIMENT »

La mise en œuvre de la nouvelle Loi anti-blanchiment a nécessité des ressources importantes. La matière est complexe et comme le secteur n'est pas le plus exposé au blanchiment, l'inertie est d'autant plus grande. Mais ce sera pour le prochain rapport...

Voir Principium n°10, Novembre 2018.

« FEPRABEL EN CHIFFRES »

Membres

846

Au 14/09/2018

Nouveaux membres

59

Du 01/09/2017 au 31/08/2018

ACTIVITÉS DE LA FÉDÉRATION ET DE SES CHAMBRES SYNDICALES EN 2017-2018

Comités de direction

3

Assemblée générale FEPRABEL

1

Conseils d'administration

7

Assemblées générales
des chambres

22

Rencontres avec les compagnies

52

« FEPRABEL EN CHIFFRES »

FSMA - SPF ECONOMIE

Questions « Inscriptions -
Contrôles - Enquêtes »

237

« Assurance & Crédit »

Rencontres avec La FSMA

19

FORMATION

Formations

16

Formations organisées par les chambres syndicales de FEPRABEL, dans le cadre du recyclage permanent.

Supports/formations
informatiques & AssurMifID

137

Supports/formations auprès de nos membres : 137 visites courtiers, en ce compris une trentaine de sites web « Brocom » activés et plus d'une quarantaine de catalogues sectoriels activés.

Congrès 2018

758

758 personnes se sont inscrites au Congrès FEPRABEL 2018.



>>>

« FEPRABEL EN CHIFFRES »

COMMUNICATION

Principium

11

FEPRABEL publie annuellement 11 Principium (Bulletin mensuel de la Fédération des courtiers en assurances & intermédiaires financiers de Belgique).
www.feprabel.be/principium

Risk

6

Risk magazine, ce magazine spécialiste de l'assurance, la réassurance, la finance et le risk management est envoyé à nos membres depuis le mois de février 2016 à raison de 6 numéros par an.

Assurances news

108

Plus de 54 Assurances News vie et plus de 54 Assurances News non vie sont disponibles on line pour nos membres.
www.feprabel.be/assurancenews

Facebook

23%

La communauté Facebook s'est encore agrandie avec 23 % d'abonnés en plus.
www.facebook.be/feprabel

Flash infos

20

Plus de 20 flash infos envoyés aux membres !
Ils sont tous consultables sur :
www.feprabel.be/flashinfo.

Fiches process

50

50 Fiches process (Productivité & informatique) sont mises à disposition des membres sur www.feprabel.be/fiches-process.

LinkedIn

1240

Le cap des 1240 abonnés sur la page LinkedIn est presque franchi.
www.linkedin/company/feprabel

« FEPRABEL EN CHIFFRES »

DATA PROTECTION - RGPD

Réunions

7

7 réunions d'information « RGPD » données dans les chambres syndicales de FEPRABEL et dans les cercles & bourses d'assurance.

Contacts membres

150

Plus de 150 contacts individuels avec les membres FEPRABEL pour leur dossier RGPD.

Webinar RGPD

493

493 participants au Webinar RGPD.

Dossiers

420

Plus de 420 dossiers en cours d'élaboration sur l'outil gdprfolder.eu.

Support sur le terrain

30

Plus de 30 visites* sur place pour aider les membres à compléter leur dossier RGPD (* au 30/09/2018).

Nominations

6

6 nominations de FEPRABEL comme DPD.

FAQ

205

205 questions répondues dans le FAQ RGPD.

Flash infos RGPD

7

7 flash infos « RGPD en pratique » envoyés aux membres ! Ils sont tous consultables sur : www.feprabel.be/rgpd-en-pratique.



RGPD : Règlement Général sur la Protection des Données

Le 24 mai 2016, le Règlement Général sur la Protection des données (« RGPD ») est entré en vigueur sur tout le territoire de l'Union européenne. Toutefois, une période de transition de 2 ans à compter de cette date avait été prévue afin de permettre à tous les acteurs concernés (Commission de la Vie Privée, entreprises et organisations) de se mettre en conformité.

Depuis le 25 mai 2018, le RGPD est donc d'application dans toute l'Union européenne. Elle affecte toutes les entreprises qui y exercent leurs activités. En cas de non mise en conformité, le législateur a prévu des sanctions assez sévères, en ce compris sur le plan pénal. Le courtier étant amené à traiter les données personnelles de ses clients est bien entendu concerné par cette nouvelle réglementation.

Dans le cadre de cette nouvelle réglementation relative à la protection des données (RGPD), plusieurs entreprises ont contacté nos membres en leur proposant des solutions de mise en conformité.

Mais comme cela avait été décidé par le Conseil d'Administration, FEPRABEL a mis au point avec un consultant externe, le Professeur Jacques Folon, une solution de mise en conformité complète et neutre (outil de mise en conformité adapté à nos métiers - documents de mise en conformité adaptés aux bureaux de courtage). L'ajout d'un volet assurance cyber très complet, qui couvre notamment le montant de la sanction administrative éventuelle, s'ajoute à cette formule qui garantit aux membres une parfaite conformité à la réglementation.

FEPRABEL a pu vous offrir cette solution indépendante à ses membres, à la fois simple et pratique, mais qui fut le fruit d'un long travail.

La volonté de FEPRABEL a été ici de mutualiser les ressources, car nous faisons tous le même métier, mais aussi de mutualiser les coûts, afin d'éviter que chaque bureau ne doive prendre seul, des dispositions à des tarifs beaucoup plus onéreux et avec des solutions moins complètes.

Avec notre consultant, Edge Consulting, nous avons mis au point un logiciel simple et efficace, permettant de préparer son dossier RGPD via : www.gdprfolder.eu.

Mi-juillet un tiers de nos membres avaient entamé la procédure de mise en conformité, il restait donc encore un travail à fournir par les autres courtiers à qui nous avons demandé de ne pas tarder, afin de ne pas courir le risque de les voir sanctionner par l'autorité de contrôle. C'est pour cela aussi que FEPRABEL a engagé un chef de projet pour gérer la mise en oeuvre du RGPD qui est chargé entre autres d'aider les courtiers en cas de problème.

Dans le cadre de la sensibilisation au sujet, FEPRABEL a envoyé régulièrement des communications sur le RGPD.

L'information s'est axée sur les aspects pratiques de l'outil, mais aussi par rapport aux grands principes autour du thème :

1. Faire un inventaire de tous les traitements et des données traitées ainsi que leurs objectifs.
2. Traiter les données enregistrées de manière loyale et transparente.
3. Enregistrer uniquement les données nécessaires et ne pas les conserver au-delà de la période utile.
4. Prendre les mesures adéquates de protection des traitements et des données.
5. Informer clairement les personnes concernées par les données.
6. Mettre en place une politique de protection des données et de la vie privée en interne.
7. Au besoin, désigner une personne responsable de la protection des données et de la vie privée.



De gauche à droite : Dirk Joris (Chef de projet FEPRABEL), Patrick Cauwert (CEO FEPRABEL), Eric Vanhalle (CEO Adjoint FEPRABEL) et Jacques Folon (Edge Consulting)

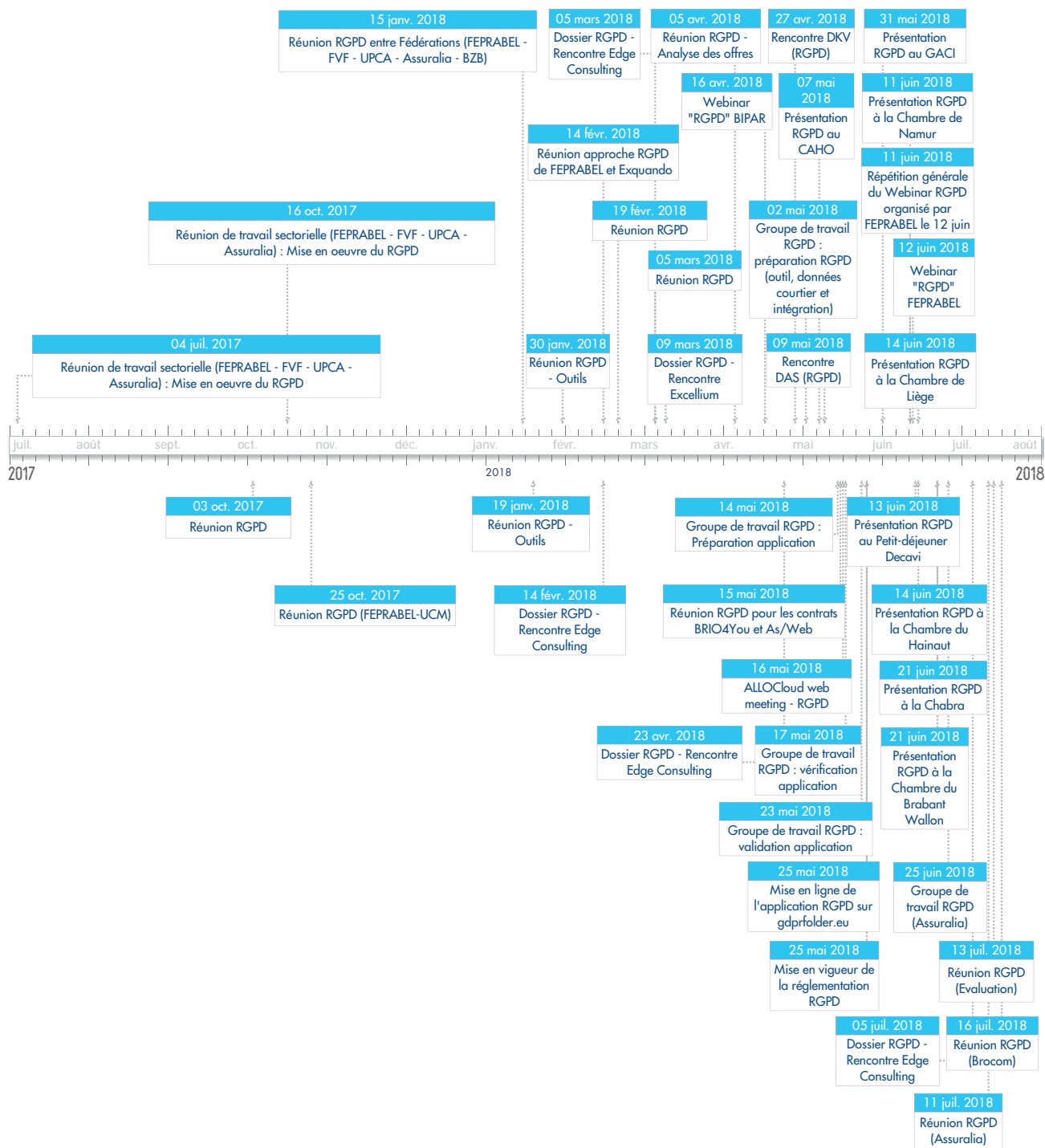
Le 12 juin 2018, un Webinar sur le sujet du RGPD a été organisé. Ce fut un très grand succès de participation qui s'est traduit par une note de satisfaction très importante donnée par les participants aussi bien par rapport au contenu que par rapport à la formule même du Webinar. Enfin, par rapport à l'approche pratique de formation et de conscientisation sur le sujet, plusieurs réunions ont été organisées à l'initiative des chambres FEPRABEL, suite au Webinar. Le grand nombre de participants à ces réunions prouve que le sujet a été pris très sérieusement par les courtiers en assurances et qu'on y attache l'importance nécessaire.

Quelques bureaux ont exprimé le souhait de nommer un DPD (Délégué à la Protection des Données) puisqu'ils rentrent dans les conditions pour devoir en nommer un. À cet effet, FEPRABEL peut être nommé comme DPD et sera représenté par Dirk Joris (Chef de projet). Dans ce cadre, une lettre de mission a été développée qui décrit le rôle de chaque partie et la mission précise de FEPRABEL en tant que DPD.

Une Étude d'Impact (AIPD) est en voie d'élaboration au niveau de FEPRABEL afin d'analyser la nécessité de l'implémenter également dans les dossiers RGPD de chaque bureau. L'article 35 du RGPD prévoit la conduite d'une analyse d'impact relative à la protection des données (AIPD - Data Protection Impact Assessment), lorsqu'un traitement de données personnelles est susceptible d'engendrer un risque élevé pour les droits et libertés des personnes concernées.

Dirk Joris
Chef de projet FEPRABEL

« LIGNE DU TEMPS RGPD »



Allianz Bonus Drive.

La première assurance auto qui place votre client aux commandes.



Grâce à notre assurance auto intelligente, votre client a sa prime entre ses mains.

- L'application gratuite donne aux clients un aperçu de son type de conduite.
- Une réduction possible jusqu'à 50% sur base du score personnel de conduite.
- Période d'essai sans engagement.

Téléchargez
l'app dès
maintenant !



Assurances

Allianz



FEPRABEL dans les médias



Un Belge sur deux n'aurait pas encore pensé à planifier sa pension



De Belgique, deux sur deux n'aurait pas encore pensé à planifier sa pension. © Jean-Henri / Contrôleur - (S) 2017/12/12

RTBF La Première

Publié le 16/12/2017 à 10h38

C'est un sondage Sofres pour la banque CBC qui l'affirme : un Belge sur deux n'aurait pas encore pensé à planifier sa pension. Selon ce sondage, la plupart des Belges sous 65 ans ont besoin pour maintenir leur niveau de vie de retraités. Ils table 1.600 euros nets par mois. Cette somme semble un peu juste en cas de pépin placement en maison de repos, sachant que la pension mensuelle moyenne l'ordre de 1.100 euros brut, et moins de 1.000 euros bruts pour les indépendants chaque mois.

Épargner d'avantage

La solution idéale serait d'épargner davantage. Par exemple avec l'épargne-pension individuelle, le troisième pilier, qui bénéficie d'un soutien fiscal non négligeable. Particulièrement dans le cas où l'on entre tôt dans le système, car il est possible de se constituer un capital de plusieurs dizaines de milliers d'euros pour la retraite.

Belon Jean Hindriks, professeur d'économie à l'UCL et spécialiste des pensions, il faut commencer cette épargne le plus tôt possible. "L'avantage à commencer plus tôt est double. Chaque euro que vous mettez plus tôt peut générer un rendement sur une plus longue période de temps. Le deuxième avantage est que vous étalez votre épargne sur une plus longue période, donc vous arrivez avec un capital suffisant pour compléter de manière adéquate la pension légale, qui ne sera pas suffisante pour assurer un train de vie comparable à celui que vous avez lorsque vous étiez actif."

Mais tout le monde n'a pas les moyens de mettre de l'argent de côté. "Beaucoup de ménages ont des revenus insuffisants pour nourrir une épargne-pension individuelle. Pourquoi l'Etat n'aidait-il pas financièrement les moins aisés à se constituer cette épargne-pension individuelle ? On pourrait imaginer que les augmentations à venir des allocations sociales puissent, en partie, être converties sous forme d'une épargne. Cette épargne serait investie dans une pension complémentaire, qui donnerait un capital complémentaire à la pension légale pour ces bas revenus. Ceux-ci se retrouveraient aussi avec une pension légale proportionnelle à leurs revenus assez faibles."

Assurances-groupe proposées par des entreprises

Trois quarts des salariés du pays ont accès à ces systèmes d'assurance-groupe ou à un régime assimilé, ce qui signifie tout de même qu'un million de salariés en sont privés.

Mais qu'il s'agisse d'épargne-pension individuelle ou d'entreprises, le porte-parole de l'association des courtiers en assurances, Patrick Cauwert, lance un appel aux pouvoirs publics. "Il faut de la stabilité fiscale. On veut des choses aujourd'hui, on explique les choses au consommateur avec une déductibilité fiscale et une taxation qui est évidemment réduite, et qui existe. Ce qui est inquiétant, c'est que ça puisse se modifier."

Assurer la stabilité fiscale du système d'épargne-pension sur plusieurs décennies est un défi pour les pouvoirs publics.

Mais combien faut-il mettre de côté par mois pour avoir quelque chose d'intéressant ? Pour une épargne-pension individuelle il faut compter environ 80 euros par mois. Et sur 30-40 ans de carrière, on peut effectivement arriver à un capital de plusieurs dizaines de milliers d'euros.

Mais le problème reste le même, tout le monde n'a pas l'occasion de commencer très tôt ni à mettre de l'argent tout au long de la vie.

www.rtbf.be, 28/11/2017

Quelle formule pour compléter sa pension ?

Ne souscrivez pas n'importe quel produit. Un courtier vous aidera à obtenir un impact optimal en fonction de votre profil et des objectifs poursuivis.

Vous êtes très nombreux à vous être égarés sur mypension.be et à vous être égarés en découvrant le montant de votre future pension légale. Le ministre des Pensions, Daniel Bacquelaire (MR) estime pourtant que chacun sera désormais responsable de ses choix et devra les assumer. Vous devrez donc travailler plus longtemps et compléter votre pension. « Mypension est un fabuleux outil de prise de conscience, mais le déclin ne se fera jamais que dans le cadre de ce qui est possible pour les gens, nuance Patrick Cauwert, CEO de Feprabel (Fédération des courtiers en assurances), déplorant l'instabilité du cadre réglementaire et fiscal, peu stimulante pour

l'épargne à long terme.

Il y a en outre 6 options possibles pour étoffer sa pension: épargne-pension, épargne à long terme, PLCL, PLCI sociale, EIP, assurance-groupe. Et bientôt la pension libre complémentaire pour salariés et EIP pour indépendants en personne physique. « Selon que l'on opte pour une formule plutôt qu'une autre, il peut y avoir des différences d'impact significatives parce que la couverture sociale et/ou l'impact fiscal diffèrent, parce que des plafonds sont prévus, etc. »

Se faire conseiller peut permettre de gagner beaucoup d'argent. Un exemple pour s'en convaincre ? « Pour

la plupart des assurances vie, il faut tenir compte de l'impact des droits de succession qui peut être phénoménal: pour un couple de cohabitants de fait, le conjoint sera taxé à 80% ! » Encore faut-il le savoir... et savoir qu'il est aussi possible de contourner le problème. Il suffit de dissocier la partie épargnée de la partie couverture décès en les logrant dans des contrats séparés. La taxation aux droits de succession est en effet générée par la stipulation de droit pour autrui. Dans un contrat où l'assuré est aussi le bénéficiaire, il n'y a pas de stipulation pour autrui. Par contre si une femme souscrit une assurance vie sur l'assuré (son compagnon) à son profit à elle, il n'y aura pas de droits de succession. La composante décès a été extirpée de la fiscalité. L'opération peut aussi être intéressante pour un couple marié qui a un certain patrimoine et qui atteint alors vite les tranches les plus élevées, conclut-il.

Se faire conseiller par un courtier peut faire gagner beaucoup d'argent.

L'Echo, 16/12/2017

Signer son contrat d'assurance en ligne

Le tout premier outil européen de signature électronique de contrat d'assurance a été lancé. Mode d'emploi.

« Marie-Laure MATROI

Comment signer son contrat d'assurance ? Avec un stylo ? Pas forcément. Brocom, la plateforme de collaboration regroupant les fédérations de courtiers et la plupart des compagnies d'assurances belges viennent de lancer une application pour smartphone permettant de signer son contrat d'assurance électroniquement. « Le premier en Europe », souligne la plateforme.

1. Comment ça marche ? Signatures manuscrites scannées, reconnaissance vocale, reconnaissance de l'iris de l'œil ou des empreintes digitales... les sortes de signatures électroniques se multiplient depuis que l'Europe a créé un cadre juridique pour les rendre valides en 2014. En 2016, la Belgique l'a transposé chez nous. La signature électronique que l'on connaît le mieux est le bouton pour se connecter à sa banque et faire ses virements en ligne. Mais



Les courtiers en assurance se sont rassemblés pour utiliser le même système de signature électronique.

dans le cas de Brocom, pas de boîtier où l'on introduit sa carte, explique Patrick Cauwert, porte-parole des courtiers en assurance. « On reçoit un code par sms pour se connecter à l'application. On photographie sa carte d'identité avec son téléphone dans le système qui doit valider cette photo en la comparant aux données qui se trouvent dans le dossier du courtier en assurance. On choisit alors un code PIN. » Ce code sera ensuite utilisé à chaque nouvelle connexion sans envoyer de photo de carte d'identité. « Tous les documents sont ensuite déposés électroniquement sur l'application. »

2. Est-ce sécurisé ? Tout risque qu'une signature manuscrite, le système de signature électronique doit être reconnu par un système d'experts européens et validé par le STT Economie. C'est le cas ici.

3. Et si on veut le téléphone ? « Il faut déjà se connecter à l'application, puis le code PIN est toujours requis », répond Patrick Cauwert.

4. Qui est concerné ? Pour ce qui est du système de Brocom, toutes les compagnies d'assurances sont concernées. « En certifiant le système, on certifie tous les courtiers de Belgique », explique le porte-parole. C'est quelque chose d'exceptionnel en Europe: on ne doit pas jongler avec différents types de signatures électroniques si on est chez Assis ou chez Allianz. Ce n'est pas pratique pour les clients d'avoir plusieurs codes PIN. « Il faut un système qui fonctionne pour toutes les compagnies. » ■

L'Avenir - entre Sambre et Meuse, 13/12/2017

LA PAPERASSE, C'EST FINI chez le courtier d'assurances

Vous pourrez désormais signer un contrat avec votre smartphone

Tapoter un code secret sur son smartphone ou sa tablette peut désormais être suffisant pour signer en bonne et due forme un contrat d'assurance. "Cette application est disponible pour tous les courtiers", explique Patrick Cauwert, CEO de Feprabel, la Fédération des courtiers en assurances. "C'est très facile et très simple et ne remet pas en cause notre modèle. Nous jouons la carte du digital mais l'humain reste primordial dans la relation avec les clients."

Chaque courtier est libre d'offrir ce service à ses clients. "Nous sommes une fédération. Nous ne pouvons rien imposer", souligne à ce propos Patrick Cauwert. Mais la demande des clients est bien là: les banques sont bien plus en pointe sur le digital et les courtiers ont tout intérêt à montrer qu'ils jouent dans la même division.

LE PRINCIPE de cette simplification est simple. Via l'application Mybroker, votre courtier vous adresse un contrat d'assurance. Vous pouvez donc le signer électroniquement. Comment? Via le numéro de GSM et le scanning de sa carte d'identité. "Ce sont des informations en

possession du courtier", explique Claude Rapoport, administrateur-délégué de Portima, la société qui a mis au point la sécurisation de la transmission de données. Les données peuvent donc être récupérées. "Le client choisit ensuite un code secret, qui lui suffira par la suite pour toute nouvelle signature d'un contrat auprès de son courtier." Cela permet à la fois au courtier et au client de gagner pas mal de temps. "Si vous achetez par exemple une nouvelle voiture, vous en informez votre courtier qui effectue les modifications et vous envoie le contrat à signer", explique Patrick Cauwert.

Le courtier y trouve également son compte: il gagne du temps – un gain estimé à 40 % – qu'il peut consacrer à conseiller ses clients et faire tourner son business, plutôt que de s'occuper de paperasse. Cette possibilité vaut pour tous types de contrats d'assurances: qu'il s'agisse de produits IARD (auto, habitation...) ou vie, et quelle que soit la compagnie. Elle permet en tout cas d'avoir sous la main tous vos contrats plutôt que de devoir les chercher au fond d'un tiroir.

P.D.O.

Vérifiez vos assurances avant de vous lancer dans l'économie collaborative



Aujourd'hui que l'économie de partage est en pleine croissance, augmentent eux aussi. Que ce soit pour celui qui propose usage. Du coup, êtes-vous suffisamment couvert par les par votre assureur? Le point avec quelques exemples de

Vérifiez vos assurances avant de vous lancer dans l'économie collaborative

Covoiturage
Même partage en train, souvent les frais sont des collectifs de 10 à 20 personnes. Une assurance individuelle ne suffit pas. Il faut une assurance collective. Les assurances collectives sont plus chères, mais elles couvrent mieux les risques. Elles sont souvent proposées par certains plateformes de partage comme BlaBlaCar. Elles sont souvent proposées par certains plateformes de partage comme BlaBlaCar. Elles sont souvent proposées par certains plateformes de partage comme BlaBlaCar.

Location de voiture
La plupart des assurances ne couvrent pas la location de voiture. Vérifiez bien votre contrat. Certaines assurances couvrent la location de voiture, mais pas toutes. Vérifiez bien votre contrat.

Location d'un logement
Certaines assurances ne couvrent pas la location d'un logement. Vérifiez bien votre contrat.

Une possibilité également intéressante... La possibilité également intéressante... La possibilité également intéressante... La possibilité également intéressante... La possibilité également intéressante...

Conclusion
Il est important de vérifier votre contrat d'assurance avant de vous lancer dans l'économie collaborative. Vérifiez bien votre contrat.

La Dernière Heure, 13/12/2017

Suite de l'article de L'Echo, 20/01/2018

Location de véhicule
La plupart des assurances ne couvrent pas la location de véhicule. Vérifiez bien votre contrat.

Location de bureau
Certaines assurances ne couvrent pas la location de bureau. Vérifiez bien votre contrat.

L'Echo, 20/01/2018



Interview de Patrick Cauwert, CEO FEPRABEL par Canal Z Lors du salon Batibouw, 28/02/2018



Radio RTBF Matin première - Le Journal de l'éco - Les revers de l'économie de partage - Conseils de Patrick Cauwert, CEO FEPRABEL, 16/01/2018



Dossier dans L'Echo, 10/03/2018



Intervention de Patrick Cauwert, CEO FEPRABEL Radio La 1ère, 30/04/2018

Questions de lecteurs

Vous avez une question relative à l'immobilier? Envoyez-la à redaction@monami.be

- 1 Refus de prêt**
Je suis propriétaire d'un appartement à Bruxelles. Je souhaite le louer à un étudiant étranger. Le propriétaire refuse de louer à un étranger. Est-ce légal? **Patrick Cauwert**
- 2 Millipremia**
Je suis titulaire d'une assurance vie. Je souhaite savoir si je peux bénéficier de la prime de rachat. **Patrick Cauwert**
- 3 Assurance**
Je suis titulaire d'une assurance habitation. Je souhaite savoir si je peux bénéficier de la prime de rachat. **Patrick Cauwert**



La Dernière Heure Namur-Luxembourg, 20/03/2018

Primes impayables à cause d'un handicap...

Recommandations et chiffres clés issus du rapport 2017 de l'ombudsman des assurances.

6120
Nombre d'interventions En 2017, l'ombudsman des assurances a reçu 8.120 demandes d'interventions écrites.

Assurance et garantie locative
Parmi les produits vendus par les courtiers en assurance qui ont posé problème, relevons les assurances branches 21 ou 26, qui sont proposées comme garanties locatives (plutôt que le traditionnel livret d'épargne). Le locataire estime notamment avoir été mal informé sur les pénalités liées à une sortie anticipée d'une assurance vie branche 21. "Il s'agit de produits qui ne sont pas adaptés, qui ne sont pas encore parfaitement adaptés. Le ministre a promis un statut pour ce type de produit", commente Patrick Cauwert.

AVC

La Libre, 24/04/2018

Un smartphone tout de suite, le payer plus tard

Châlon Le nombre de ventes à tempérament a augmenté en 2017

Le nombre de ventes à tempérament a augmenté en 2017. Les ventes à tempérament ont augmenté de 10% en 2017 par rapport à 2016. Le nombre de ventes à tempérament a augmenté de 10% en 2017 par rapport à 2016.

Le nombre de ventes à tempérament a augmenté de 10% en 2017 par rapport à 2016. Le nombre de ventes à tempérament a augmenté de 10% en 2017 par rapport à 2016.

Le Soir Wallonie, 03/03/2018

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



... en pratique

Les fiches pratiques de FEPRABEL



Dans le but d'améliorer la performance de gestion des bureaux de courtage et d'aider ses membres, FEPRABEL étudie certains sujets liés soit à l'utilisation de l'informatique et de la normalisation, soit aux processus de gestion.

La fédération en informe régulièrement ses membres par des fiches pratiques qui sont envoyées par voie électronique. Elles sont bien entendu disponibles sur le site de FEPRABEL : www.feprabel.be/fiches-process.

Index des fiches pratiques :

A. Matériel

- A.01 : Choix d'un scanner dans le cadre de l'usage du PLW
- A.02 : Choix d'une imprimante
- A.03 : Les imprimantes logiques et fax électroniques

B. Les risques

- B.01 : Immatriculation d'un véhicule par l'entremise du module web de la DIV
- B.02 : Le risque et l'intervenant unique
- B.03 : A quel preneur attribuer les objets de risque ?
- B.04 : Regroupement des objets de risques multiples
- B.05 : L'accès à vos données par le client, à quoi faire attention !
- B.06 : Résoudre les transferts de véhicule entre clients

C. Conseils divers

- C.01 : Optimisation du processus VPS ou PDF
- C.02 : Avantages à utiliser l'outil courrier de votre logiciel de gestion
- C.03 : Reprise d'un portefeuille, comment l'intégrer dans votre logiciel de gestion ?
- C.031 : Reprendre un portefeuille
- C.04 : A quoi faire attention pour encoder un contrat vie (1) ?
- C.05 : Encoder un contrat vie (2) ?
- C.06 : Un suivi optimal
- C.07 : Comment encoder une assurance assistance ou une annulation de voyage ?
- C.08 : Comment encoder une police mandatée ?
- C.09 : Encoder un contrat INAMI ?
- C.10 : Comment encoder une police mandatée en faveur ?
- C.11 : Un client décède, comment adapter vos données ?
- C.12 : Devoir d'information
- C.13 : La gestion des utilisateurs de votre logiciel

D. Gestion sans papier

- D.01 : La gestion sans papier (1)
- D.02 : La gestion sans papier (2) des risques à assurer
- D.03 : La gestion sans papier (3) des contrats
- D.04 : La gestion sans papier (4) des intervenants
- D.05 : La gestion sans papier (5) des sinistres
- D.06 : La facturation électronique via Zoomit
- D.07 : La gestion sans papier... et l'évolution dans le temps de l'endroit de stockage des documents
- D.08 : Liste des documents à scanner
- D.09 : Passer à la gestion sans papier
- D.10 : Gestion des fiches clients
- D.11 : La signature électronique des documents - Procédure BRIO
- D.12 : La gestion sans papier... et les champs servants à décrire le document

E. Prospection : optimisation de vos données

- E.01 : Quels champs faut-il encoder au niveau client ?
- E.02 : Quels champs faut-il encoder au niveau police ?
- E.03 : L'usage des agendas
- E.04 : Usage connexe de l'agenda au document lié
- E.042 : L'importance des notes personnelles
- E.05 : Perdre du temps pour en gagner au centuple ?
- E.06 : L'intégration des blocs retour ?
- E.07 : Pourquoi compléter certaines données ?
- E.08 : Rechercher facilement les données indispensables à votre gestion
- E.09 : Aides aux tarifications des prospects

F. Internet et e-marketing

- F.01 : Intégrer le catalogue dans votre site web
- F.02 : À quoi faire attention lors de la création de votre site web ?
- F.03 : Twin Peaks et les conditions générales

S. Sinistres

- S.01 : Comment encoder les débours en RC ?
- S.02 : Les communications sinistres



Les newsletters « Assurance News » vie et non vie



Les newsletters « Assurance News » vie et non vie sont des analyses de produits mises gratuitement à la disposition des membres par FEPRABEL et rédigées en collaboration avec DECAVI.

Sont parues cette année les « Assurance News » non vie suivantes :

- ◆ N° 47 - L'assurance de la RC Vie Privée : quelles garanties ?
- ◆ N° 48 - La garantie catastrophes naturelles du risque habitation : quelles conditions ?
- ◆ N° 49 - Assurance annulation : quelles garanties ?
- ◆ N° 50 - Assurances moto : quelles garanties ?
- ◆ N° 51 - Assurance « accidents du travail » : quels services complémentaires ?
- ◆ N° 52 - Assurance RC Auto : quelles échelles Bonus-Malus ?
- ◆ N° 53 - Assurance RC Auto : quelles échelles Bonus-Malus ? (suite)
- ◆ N° 54 - Assurance incendie Copropriété : quelles garanties ?



Nous vous présentons au sein de ce rapport annuel, quelques titres des Assurances News parues ces derniers mois.

Nous vous invitons à consulter l'index complet ainsi que toutes les assurances news sur www.feprabel.be/assurancenews.

Sont parues cette année les « Assurance News » vie suivantes :

- ◆ N° 47 - L'engagement individuel de pension : quels avantages ?
- ◆ N° 48 - Assurance décès : quelles formules spécifiques ?
- ◆ N° 49 - Assurance-vie : quelles innovations ?
- ◆ N° 50 - L'épargne-pension : quelle rentabilité ?
- ◆ N° 51 - Assurance-vie : quels taux garantis ?
- ◆ N° 52 - Assurance frais funéraires : quelles garanties ?
- ◆ N° 53 - L'Assurance Universal Life à taux majoré : quelles formules ?
- ◆ N° 54 - Branche 21/Branche 23 : quelles formules ?























Rencontres avec les compagnies

Du 05/07/2017 au 16/07/2018

Rencontres avec Les compagnies



Nous rencontrons régulièrement les directions des entreprises d'assurances. Certaines de ces réunions sont provoquées suite à des problèmes ou des crises bien précises, d'autres sont plus structurelles et nous permettent de faire le point sur les actions et relations avec ces compagnies. Le dialogue et l'échange d'idées, de contradictions sont à la base de nos réflexions et actions. Pour mieux travailler ensemble, on doit se parler, mieux se connaître et ainsi mieux se comprendre.

	12/10/2017		05/02/2018
	06/07/2017, 17/10/2017, 13/11/2017, 26/02/2018, 22/03/2018, 10/07/2018		23/01/2018
	21/09/2017		19/03/2018
	05/03/2018		16/11/2017
	12/12/2017, 22/01/2018		25/09/2017
 et 	05/07/2017, 29/09/2017, 05/10/2017, 06/10/2017, 12/10/2017, 13/10/2017, 13/11/2017, 14/11/2017, 16/11/2017, 23/11/2017, 13/12/2017, 15/12/2017, 03/01/2018, 16/01/2018, 08/02/2018, 02/03/2018, 22/03/2018, 18/04/2018, 08/05/2018, 19/06/2018, 16/07/2018		28/11/2017, 19/01/2018
	16/11/2017, 15/02/2018, 11/07/2018		18/06/2018
	14/12/2017, 09/05/2018		04/12/2017
	27/04/2018	 Assurance santé chien et chat	08/02/2018, 19/04/2018, 23/05/2018
			16/11/2017, 07/02/2018



Cindy
enseignante

lutteuse

Personne n'entre dans une seule case. Parce que tant de choses vous rendent unique. Voilà pourquoi nous voulons être l'assureur le plus personnel, en proposant une offre qui vous correspond vraiment. Pour en savoir plus, rendez-vous sur [nn.be](https://www.nn.be)

Pour tout ce qui vous rend unique



NN

Assurances et investissements



Merci pour vos nombreux messages !

Ci-après, une liste non exhaustive de messages reçus durant l'année écoulée.

« TESTIMONIUM FEPRABEL »

...
Permettez-moi de vous remercier de vos excellents conseils. Grâce à ceux-ci, la FSMA m'a inscrit, sans aucun problème, comme sous-agent d'assurance.

...
02/08/2017

...
Bonjour Patrick,
Je viens de recevoir le rapport de la FSMA sur notre contrôle et nous avons obtenu un rapport sans aucune remarque ...
Julien se joint à moi pour te remercier vivement pour ton aide précieuse.

...
13/09/2017

...
Merci Isabelle, pour ton analyse pointue et rapide.

...
14/09/2017

...
Merci pour votre réactivité, évidemment je m'arrange pour être présent demain.

...
19/09/2017

...
Super merci Isabelle pour cette réunion fructueuse pour moi, ma fille et mes bureaux.

...
17/10/2017

...
Bonjour Madame,
Un grand merci pour vos précieux conseils.

...
24/10/2017

...
Nous te remercions de ton accueil et de tes précieux conseils.

...
26/10/2017

...
Chère Madame,
Quelle efficacité ! Super et un tout grand merci.

...
27/10/2017

...
Bonjour Madame,
Nous venons de recevoir les 4 exemplaires du mois d'octobre.
Encore un tout grand merci pour les bons soins.

Bien à vous,

...
02/11/2017

...
Bonsoir Madame Scohy,
Je veux juste vous dire que je suis extrêmement satisfait du soutien de Feprabel. Je ne peux que me réjouir de faire partie de cette fédération. Je remarque que quand vous dites que vous travaillez dans l'intérêt de notre profession, ce n'est vraiment pas un vain mot !! Merci beaucoup.

...
02/11/2017

...
Bonjour,
Je tenais encore à vous remercier de vous être déplacés dans notre bureau pour préparer la visite de la FSMA.

...
En vous remerciant encore pour votre aide, je vous pris d'agréer en ma parfaite considération.

...
08/11/2017

« TESTIMONIUM FEPRABEL »

...
J'ai suivi vos conseils ! Ci-dessous la réponse de la FSMA. Merci!!

...
13/11/2017

...
Merci bien Isabelle,
Tu es une « perle »

...
27/11/2017

...
Bonjour Madame Schoy,
Un grand merci pour vos recherches fructueuses.

...
14/12/2017

...
Chère Madame,
Je reviendrai encore probablement vers vous.
Merci pour votre temps.

...
18/01/2018

...
Ouah, quelle efficacité ! Merci.

...
13/02/2018

...
Bonjour Isabelle,
Merci beaucoup pour ton aide et ces précieuses informations. C'est super gentil. Je vais m'éclater à lire ça... ça va être très chouette. Super pour le News flash.

...
22/02/2018

...
Un TOUT TOUT grand merci !!

...
28/02/2018

...
Merci pour ton dévouement... et ton efficacité.

...
06/03/2018

...
C'est un soulagement pour tous les membres d'être épaulé par une fédération. Tout a été mis en place par Feprabel sans que le courtier ne doive lever le petit doigt => travail, importance et nécessité de la fédération à mettre en avant et en valeur.

...
03/05/2018

...
Bonjour Patrick,

La communication tant attendue pour démystifier le RGPD n'est pas passée inaperçue et quelques réactions que j'ai reçues témoignent d'un accueil favorable.

Le concept « all in » pour une contribution acceptable constitue après les travaux en rapport avec TP II, AssurMifid et IDD une nouvelle occasion pour les membres FEPRABEL de prendre conscience de l'importance d'une Fédération professionnelle dynamique et efficace.

Permet-moi de te présenter, ainsi qu'à toute l'équipe, mes félicitations, aussi bien au nom de notre Chambre, de son Comité directeur qu'en en mon nom personnel.

...
04/05/2018

...
Chère Madame,
Merci beaucoup pour votre aide précieuse...

...
19/06/2018

...
Merci pour ta célérité.

...
27/06/2018

...
Je te reviens concernant notre dossier FSMA que j'ai régularisé en mai.

Je voulais sincèrement te remercier pour ton aide avec tes recherches et tes précieuses informations.

Je sais que tu es fort occupée avec tous ses dossiers en cours et tu as pris le temps de m'aider.

Merci beaucoup !! Grâce à toi, tout est en ordre.

...
16/07/2018

...
Bonjour Patrick,

Je tiens à vous féliciter pour ce dossier GDPR et le Webinar. Vous nous avez été ici d'une aide exceptionnelle.

...
08/08/2018

Bachelors en assurance



Nous relayons ci-dessous, les Hautes Écoles qui proposent un baccalauréat en assurances. Dans le cas de l'Ephec, il s'agit d'un cursus qui s'étale sur 4 ans en soirée.



EPFC, Enseignement de Promotion Sociale et de Formation Continue
3 ans, horaire décalé : 2/3 soirées en semaine + samedi matin
 Sous forme modulaire : possibilité d'étaler les cours sur + de 3 années

www.epfc.eu/formations/18-assurances/63-bachelier-assurances.html
 Avenue de l'Astronomie 19, 1210 Bruxelles (métro Madou)
 Tél. : 02/777 10 10 - E-mail : bac-assurances@epfc.eu
 Pouvoir Organisateur : ULB - BECI



EPHEC
4 ans en cours du soir.

Le bachelier en assurances est organisé sous forme modulaire en 4 niveaux et comporte un total de 180 ECTS (p. = périodes de 50 minutes).
www.ephec.be/promotion-sociale/nos-formations-2/assurances
 Avenue Konrad Adenauer 3, 1200 Woluwe-Saint-Lambert
 Tél. : 02/775 97 01 - E-mail : eps@ephec.be
 Pouvoir Organisateur : EPHEC asbl



Haute École Francisco Ferrer
3 ans en journée.

www.he-ferrer.eu/formations/economique/bachelier-en-assurances
 Place Anneessens 11, 1000, Bruxelles
 Tél. : 02/551 02 10 - Fax : 02/551 02 16 - E-mail : heff.economique@he-ferrer.eu
 Pouvoir Organisateur : Ville de Bruxelles



HELMO - Haute École Libre Mosane
3 ans en journée.

www.helmo.be/CMS/Formations/Economique/Bachelier-en-Assurances/Formation.aspx
Campus Guillemins
 Rue de Harlez 35, 4000 Liège
 Tél. : 04/229 86 50 - Fax : 04/229 86 65 - E-mail : campus.guillemins@helmo.be
 Pouvoir Organisateur : HELMO asbl



Haute École Provinciale de Hainaut Condorcet
3 ans en journée.

www.condorcet.be/assurances/description.html
Implantation de Mons
 Chemin du Champ de Mars 15, 7000 Mons
 Tél. : 065/88 12 26 - E-mail : secr_mons.eco@condorcet.be
 Pouvoir Organisateur : Province du Hainaut



E-LEARNING ASSURANCE

WWW.INSURANCEACADEMY.BE

15/11/2018
**INSURANCE
ACADEMY FAIT
PEAU NEUVE!**

Animé par la volonté de se mettre à la disposition de l'ensemble du secteur, car après tout, la formation est l'affaire de tous, Insurance Academy évoluera très prochainement vers le libre accès.

Riche d'un catalogue de plus de 40 formations agréées FSMA et accompagné de partenaires forts, **Insurance Academy** devient ainsi la **plateforme incontournable de formation à distance.**

NOS DERNIÈRES FORMATIONS

- La déclaration du risque et ses corollaires
ALINE CHARLIER
- De 19bis à 29ter: l'indemnisation en cas d'accident sans responsable
QUENTIN DE THYSEBAERT
- La loi relative à l'amélioration de la sécurité routières du 6 mars 2018
BERNARD DEWIT
- L'indemnisation du dommage corporel en droit commun
ANNE-MARIE NAVEAU

LES AVANTAGES EN QUELQUES MOTS



Où et quand vous le voulez



Les meilleurs professeurs et experts



Accréditation FSMA



Facilité d'usage



Diversité de l'offre de formation



Catalogue en constante évolution



Complément idéal
à l'offre de formation existante

VOUS SOUHAITEZ VOUS FORMER
À VOTRE RYTHME D'OÙ VOUS LE
VOULEZ, QUAND VOUS LE VOULEZ...

REJOIGNEZ-NOUS!
www.insuranceacademy.be

ENVIE D'EN SAVOIR PLUS,
DE VOUS JOINDRE AU PROJET,
DE DEVENIR PARTENAIRE... ?

CONTACTEZ-NOUS!
info@insuranceacademy.be



Centres de formations des classes moyennes : une alliance gagnante !

Pour vous garantir des collaborateurs formés en assurance et - cerise sur le gâteau - sensibilisés à l'esprit d'entreprendre, FEPRABEL roule en tandem avec les centres de formations des classes moyennes.

Ces centres sont regroupés sous l'égide de l'IFAPME en Wallonie, du ZAWM en Communauté germanophone et de l'EFPM à Bruxelles. Chaque année, ce sont une

cinquantaine de nouveaux confrères qui entrent dans le secteur porteurs du diplôme de candidat courtier. Vous lirez ci-dessous, sous forme de tableau synoptique, les informations factuelles concernant chaque institut de ce réseau. En cette période de rentrée académique, la fédération s'enorgueillit de compter sur l'investissement et les compétences de nombreux enseignants-courtiers de FEPRABEL.

Plus d'infos ? www.ifapme.be, www.efp-bxl.be, www.zawm.be et www.feprabel.be/starter.

WALLONIE : IFAPME



CENTRE IFAPME DE CHARLEROI

Chaussée de Lodelinsart, 417 - 6060 Gilly (Charleroi)
Tél. : 071 28 10 00 - www.charleroi.ifapme.be
E-mail : info.charleroi@ifapme.be



CENTRE IFAPME DE LIBRAMONT

Rue de la Scierie, 32 - 6800 Libramont
Tél. : 061 22 33 36 - www.luxembourg.ifapme.be
E-mail : lux@ifapme.be



CENTRE IFAPME LIEGE (FORMATION PME LIÈGE « CHÂTEAU MASSART »)

Rue du Château Massart, 70 - 4000 Liège
Tél. : 04 229 84 10 (Apprentissage) ou 04 229 84 00 (Chef d'entreprise)
www.centrelhw.ifapme.be
E-mail : liege@centrefapme.be

WALLONIE : IFAPME (SUITE)



CENTRE IFAPME DE NAMUR

Rue Henri Lemaître, 69 - 5000 Namur
Tél. : 081 74 32 14 - www.centrenbw.ifapme.be
E-mail : centre.namur@ifapme.be



CENTRE IFAPME DE GEMBOUX

Parc Scientifique Créalys, Rue Saucin, 66 - 5032 les Isnes
Tél. : 081 58 53 63 - www.centrenbw.ifapme.be
E-mail : centre.gembloux@ifapme.be



CENTRE IFAPME DE TOURNAI (FOCLAM)

Rue Guillaume Charlier, 132 - 7500 Tournai
Tél. : 069 89 11 11 - www.tournai.ifapme.be
E-mail : foclam@ifapme.be

BRUXELLES : EFP



BRUXELLES : ESPACE FORMATION PME

Rue de Stalle, 292b - 1180 Uccle
Tél. : 02 370 85 11 - www.efp-bxl.be
E-mail : info@efp-bxl.be

RÉGION GERMANOPHONE : ZAWM



EUPEN : ZAWM (ZENTRUM FÜR AUSUND WEITERBILDUNG DES MITTELSTANDES IN EUPEN)

Vervierser Straße, 73 - 4700 Eupen
Tél. : 087 59 39 89 - www.zawm.be
Email : zawm@zawm.be



Remise des diplômes aux étudiants de l'école de courtage d'AXA Belgium



C'est en présence de FEPRABEL, qu'AXA Belgium a décerné le 4 septembre 2018 les diplômes « École de courtage » aux 11 participants de sa 10^e édition francophone.

Grâce à ce parcours de formation, ces jeunes diplômés pourront devenir courtiers indépendants, après leur année de stage pratique.

Accompagnés par les formateurs d'AXA Business Training & Coaching, les étudiants ont fait de cette année une réussite personnelle, tout en passant leurs examens via la plateforme Certassur dans le centre d'examens d'AXA Belgium.

« Le métier de courtier en assurances reste, encore et toujours, un métier d'avenir même si le courtage se

digitalise de plus en plus. Le courtier restera toujours l'intermédiaire privilégié des clients vis-à-vis des compagnies d'assurances ». C'est ce que Patrick Cauwert, CEO de FEPRABEL, a tenu à rappeler lors de son allocution le 4 septembre dernier, avant de remettre en mains propres les diplômes aux futurs courtiers et de porter un toast à leurs succès actuels et futurs.

Depuis 2009, ce sont plus de 230 jeunes qui ont participé à l'école de courtage d'AXA Belgium et chaque année un trajet démarre fin septembre. Alors pourquoi pas vous ?

Pour toute information, envoyez un mail à alexia.zeler@axa.be.

Patrick Plantefeve-Castryck
Head of AXA Business Training & Coaching



Buildimo / Buildimax

L'assurance sur mesure
pour immeuble
à appartements.
Plus d'info sur www.axa.be

Mieux protéger votre immeuble



DEPUIS 5 ANS
meilleure
assurance
pour
copropriétés*

* buildimo/buildimax : Trophée Decavi de l'Assurance Non Vie 2018 dans la catégorie incendie copropriétaires publié le 25 avril 2018 sur www.decavi.be

AXA Belgium, S.A. d'assurances agréée sous le n° 0039 pour pratiquer les branches vie et non-vie (A.R. 04-07-1979, M.B. 14-07-1979)
Siège social : Place du Trône 1, 1000 Bruxelles (Belgique) www.axa.be • Tél. : 02 678 61 11 • Fax : 02 678 93 40 • N° BCE: TVA BE 0404.483.367 RPM Bruxelles



La formation en alternance au service de votre entreprise

Indépendants, patrons de TPE ou PME, vous souhaitez répondre au besoin de croissance de votre entreprise et aux exigences de votre clientèle ? Un collaborateur compétent et qualifié représenterait pour vous une aide précieuse ? Rejoignez l'équipe des patrons formateurs du SFPME, de l'IFAPME et de l'IAWM et formez ensemble votre futur stagiaire !

Basé sur le principe de l'alternance, l'IFAPME, le SFPME et l'IAWM proposent une large palette de formations parmi lesquelles figure le candidat courtier d'assurances. Cette formation combine à la fois pratique en entreprise et cours techniques et théoriques en centre de formation.

Dans un tel système, tout le monde est gagnant ! Le stagiaire perçoit une allocation mensuelle et bénéficie de l'expérience et des connaissances d'un professionnel pour le guider au quotidien. L'employeur, de son côté, peut compter sur le dynamisme de son collaborateur et le former aux spécificités de son entreprise,

à la culture de votre secteur. Dès le début de la procédure, un délégué à la tutelle sera à vos côtés et vous accompagnera dans vos démarches. Ce dernier vérifiera, tout d'abord, que votre entreprise offre bien toutes les garanties en matière d'organisation et d'équipement pour permettre la formation du jeune. Il vous aidera, ensuite, à trouver le profil idéal en tenant compte de vos critères (compétences, expérience, durée...). Enfin, le délégué à la tutelle servira d'intermédiaire à la conclusion du contrat d'alternance ou de la convention de stage.



INSTITUT WALLON DE FORMATION EN ALTERNANCE ET DES INDEPENDANTS ET PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

Un réseau de Services et de Centres de formation répartis sur 16 sites dans toute la Wallonie.

www.ifapme.be

Toutes les informations sur les coûts de l'alternance pour le patron :

www.ifapme.be/allocations

Tout sur les formations et l'alternance. Appelez **gratuitement** nos conseillers (du lundi au vendredi, de 8h à 16h15) au **0800 90 133**.



SERVICE FORMATION P.M.E.

Le SFPME est le service de la Commission communautaire française (COCOF) qui organise, en collaboration avec le centre de formation efp, des formations en alternance.

www.sfpme.sfpb.brussels

Contact auprès de la déléguée à la tutelle, Madame Stéphanie OVART : **02 370 60 32**.



INSTITUT FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG IM MITTELSTAND UND IN KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN

Service de tutelle de toutes les activités de formation en alternance pour la Communauté germanophone.

www.iawm.be

Pour tout renseignement détaillé concernant la formation en alternance en communauté germanophone veuillez prendre contact avec Madame Chantal Fijalkowski, conseillère pédagogique.

Tél. : **087 30 68 80**.
chantal.fijalkowski@iawm.be

En alternance, formons vos futurs collaborateurs en assurance !

Vos besoins...

Responsable d'un bureau de courtage, avec une clientèle en croissance ou des projets de développement de votre bureau qui se concrétisent. Pour les mener à bien, vous recherchez des candidats courtiers qualifiés qui répondent à vos exigences ?

Et si nous les formions ensemble ?

Une solution !

Une formation proposée en Wallonie, à Bruxelles et en communauté germanophone ! L'IFAPME (à Tournai, Charleroi, Gembloux, Libramont, Liège, Verviers), le SFPME et l'IAWM proposent une formation en alternance de candidat courtier d'assurances pour aider les entreprises qui cherchent ce profil.

L'apprenant renforce durablement et valablement vos équipes et intègre la culture de votre entreprise.

En complément à l'apprentissage du métier dans vos bureaux, l'apprenant suit un programme de formation dynamique en prise directe avec le secteur des assurances. Le programme de formation est adapté et enseigné par des experts et professionnels en activité. Ils sont préparés à passer les examens reconnus par la FSMA et peuvent les passer directement dans tous les centres de formation – validés par CERTASSUR ou FEBELFIN.

Devenir « patron-formateur », c'est avoir envie de transmettre un savoir et de partager son expérience. C'est aussi donner à un jeune la chance d'apprendre un métier à vos côtés et apprécier la richesse de cet échange.

Les compétences

Au terme de la formation, l'apprenant maîtrisera les techniques de vente d'assurance, de gestion de sinistre, de négociation avec les agences et de défense des droits de ses clients et de gestion d'un bureau de courtage.

Dès le début de sa formation, l'apprenant sous convention de stage peut être en contact avec le public sous la supervision de son maître de stage.

Le contrat de Formation en alternance : candidat courtier d'assurances en Wallonie et à Bruxelles

- › **Accessibilité** : être titulaire du CESS.
- › **Durée contrat d'alternance** : 2 ans.
- › **Age de l'apprenant** : dès 18 ans.
- › **Horaire décalé possible** : 10 à 12h de cours et 28 à 26h dans votre bureau = 38h semaine.
- › **Rétribution mensuelle à payer au stagiaire** :

	1 ^{ère} année	2 ^e année
Non qualifié	447,16€	756,73€
Qualifié*	756,73€	894,31€

*Qualifié : il possède déjà des compétences

Il vous est loisible de dépasser ces montants, mais au-dessus de 541,09€, le jeune ne touchera plus ses allocations familiales.

Frais de déplacements

L'employeur intervient pour :

- › Train 5 à 75 % du prix du titre de transport (domicile <-> entreprise).
- › Bus/Tram idem si la distance est de minimum 5 km.
- › Voiture : pas d'obligation.

Vacances « légales »

Vacances annuelles pro-méritées sur base de prestations de l'année précédente (20 à 24j) dont 2 semaines consécutives entre le 1/05 et 31/10. Pécule de vacances payé par l'employeur : 92 % du brut mensuel selon l'année civile précédente.

Le contrat de Formation en alternance : candidat courtier d'assurances en Communauté germanophone

- › **Accessibilité** : disposer d'un CESS.
- › **Durée du contrat** : 2 ans (ou 3 ans pour la formation bachelier).
- › **Age de l'apprenant** : dès 18 ans.



Se former, c'est avancer. Faites passer le message !

Le nouveau CEPOM se prépare et se transforme pour faire de ses obligations de belles opportunités.

LE CEPOM EN CHIFFRES*

Révision de l'organisation

- › La mission du CEPOM s'adaptera à la transposition de la DIA et/ou aux exigences de la Loi PEETERS.
- › Les niveaux qualitatifs et quantitatifs escomptés sont surveillés en permanence : il s'agit de répondre à un objectif de 600 jours de formations dès 2018 tout en gardant notre qualité.
- › L'objectif de participations est revu à la hausse et passe de 3.000 à ± 4.500 participations en 2018 tout en tenant compte des contraintes budgétaires.

Révision stratégique appliquée au modèle de fonctionnement

- › Sachant que le nombre d'utilisateurs du CEPOM augmentera dans les 3 ans ainsi que le nombre de prescripteurs potentiels, DDA et Loi Peeters obligent, il est évident que tous les acteurs et les prescripteurs potentiels (anciens et nouveaux) de nos formations seront mobilisés et que l'offre s'adaptera plus que jamais aux besoins et aux perspectives.
- › Notre « cible » reste inchangée : le personnel des Courtiers quelle que soit la taille du bureau et quel que soit le niveau de formation initial des collaborateurs.

Consolidation et adaptation de la gouvernance

- › Malgré une équipe en pleine mutation, le CEPOM fera respecter ses valeurs et ses règles, à fortiori en période de croissance.
- › Il s'organisera pour conserver une visibilité suffisante par le biais de participations efficaces aux événements sectoriels rassemblant le plus grand nombre de nos prescripteurs-cibles.

Participants

5135

Jours de formation

422

Heures de formation

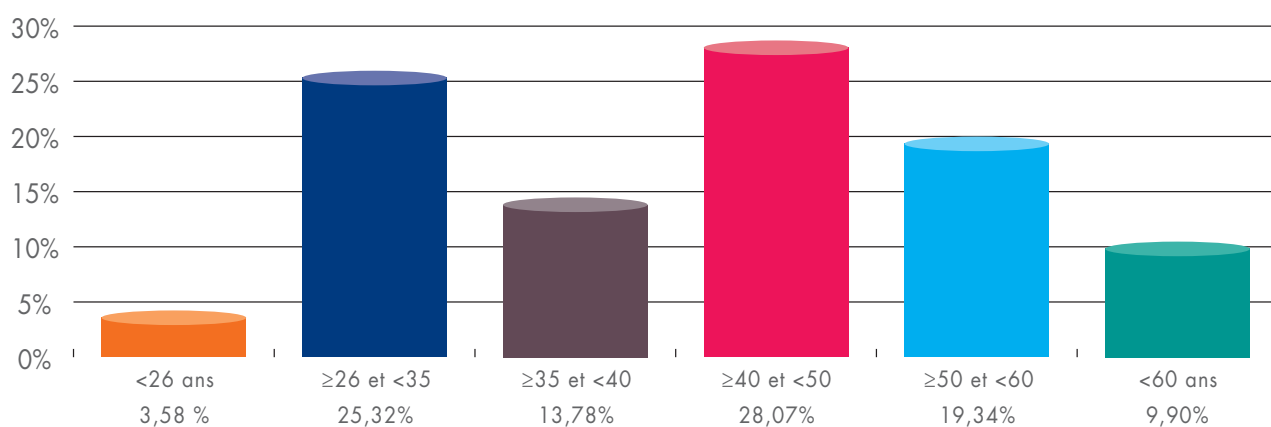
3378

Participations/Jours

8,08

* Chiffres 2017

Pourcentage des participants par groupes d'âge



Vision et scénarios vers de nouvelles actions & de nouveaux projets 2018-2019

- › Le CEPOM s'étant alloué des ressources supplémentaires, il s'engage à répondre aux challenges imminents : plus de bénéficiaires directs et indirects, plus d'utilisateurs, plus de participants et plus de collaborations avec tous les partenaires externes.
- › Il restera une réponse à la demande globale du Secteur en matière de « formation continuée » mais n'entrera pas, comme le prévoient ses règles, dans une approche « sur mesure » et continuera, dès lors, à interpeller tous les interlocuteurs privilégiés du Secteur (les Fédérations et leurs représentants directs et indirects, nationaux et régionaux).

Notre leitmotiv pour 2018-2019 :

- › « **Faites passer le message** », parlez-en à tous ceux, petits et grands courtiers, anciens et nouveaux souscripteurs, élèves et formateurs... pour que, in fine, plus personne ne puisse ignorer qu'un fonds d'existence au service de l'Intermédiation en Assurances, des entrepreneurs du Secteur et des collaborateurs de ceux-ci ne demandent qu'à répondre à leurs besoins.

Découvrez le rapport annuel 2017 sur notre site: www.cepom.be.

Daniel Brullemans
Manager Cepom



Foyer et Avise : des solutions d'assurance exclusives

Aujourd'hui, Foyer développe sa gamme grâce à la création d'une toute nouvelle offre en habitation et à l'acquisition de l'agence de souscription Avise.

Enjoy home insurance : une assurance modulaire

Créée en étroite collaboration avec les courtiers partenaires de Foyer, **enjoy home insurance** s'adapte aux exigences de chaque client. Bien que très complète, la gamme **enjoy home insurance** se veut aussi simple et transparente, pour simplifier la souscription et la compréhension.

enjoy home insurance se décline en deux formules, auxquelles viennent s'ajouter deux packs complémentaires :

- **La formule smart** : excellente protection pour les habitations classiques offrant des garanties très larges.
- **La formule XL** : assurance extra-large spécialement dédiée aux biens de standing jusqu'à 1,5 million €, avec des services d'assistance haut de gamme.
- **Le pack jardin et piscine** : une protection étendue du jardin et des aménagements extérieurs

- **Le pack prêt hypothécaire** : une exclusivité Foyer qui permet de protéger le prêt hypothécaire en cas de perte d'emploi involontaire.

Cette gamme se complète, pour les biens plus spécifiques, par les solutions développées par Avise :

- **LuxHOME** : une offre haut de gamme dédiée aux villas et appartement d'exception (plus de 1 million €).
- **Holiday Homes** : une solution pour les secondes résidences en Europe, garantissant au propriétaire une complète tranquillité d'esprit
- **Real** : un haut niveau de protection pour les immeubles résidentiels ou de bureaux/commerces
- **FineART** : une protection exclusive pour les œuvres d'art, les objets de collection et les biens précieux.

Partenariat avec l'agence de souscription Avise

Grâce à la récente acquisition de l'agence de souscription Avise, Foyer est en mesure de proposer à ses courtiers partenaires un large éventail de produits et services dédiés aux biens d'exception : voitures de loisir et de collection, bateaux de plaisance, villas de

luxe, secondes résidences, œuvres d'art, objets de collection et biens précieux.

Les points forts de ce partenariat :

- Des produits qui se complètent parfaitement pour proposer une solution globale au client.
- Un seul point de contact au niveau commercial et des processus de souscription et de gestion sinistre harmonisés et fluides.

Qui est Foyer ?

N°1 de l'assurance au Grand-Duché de Luxembourg, Foyer est un groupe solide, qui bénéficie de la stabilité de son actionnariat familial.

L'activité de Foyer en Belgique

En Belgique, Foyer commercialise depuis une dizaine d'années une offre auto et habitation en libre prestation de services, distribuée exclusivement via un réseau de courtiers sélectionnés pour leur expertise, qui garantissent un service haut de gamme à leur clientèle. Foyer entretient avec ses courtiers une relation de partenariat basée sur la proximité, la confiance et la co-création.

Un produit auto attractif et reconnu

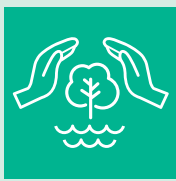
- Formules kilométriques très attractives
- Avantages smartcar
- Outil de tarification et de souscription très intuitif et convivial



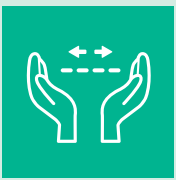
Pour que vos clients profitent pleinement de leur habitation



FORMULE SMART
100% bon plan
Couverture très complète.
Excellent rapport qualité-prix
pour la plupart des biens.



PACK JARDIN & PISCINE
Parfait pour l'extérieur
Protection étendue du jardin
et de la piscine.





FORMULE XL
Top qualité
Assurance haut de gamme.
Dédiée aux biens de standing.



PACK PRÊT HYPOTHÉCAIRE
Exclusivité emprunteurs
Prêt hypothécaire protégé en
cas de perte d'emploi.

**Essayer nos services, c'est les adopter !
Contactez-nous !**

 www.assurancesfoyer.be
 marketing@assurancesfoyer.be

Simplement là pour vous





En 2018, « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » a démarré sur les chapeaux de roue !

Dès janvier 2018, lors d'un roadshow digital, Frédéric Van Dieren, Président Brocom, Patrick Cauwert, CEO FEPRABEL et Annie Courbet, Managing et Marketing Director Brocom, vous présentaient le plan marketing et les ambitions 2018.



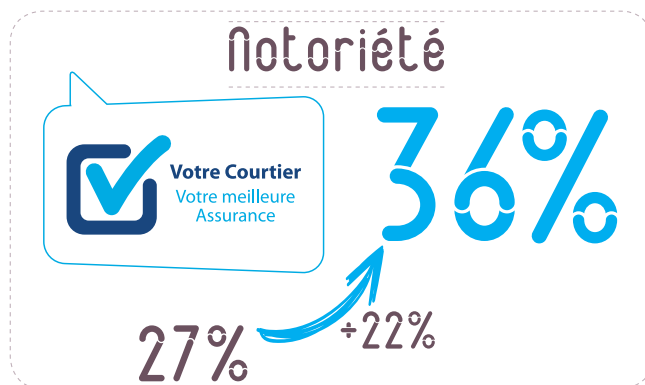
De gauche à droite : Patrick Cauwert, Frédéric Van Dieren et Annie Courbet

Les objectifs se situaient à 3 niveaux :

1. Créer de la notoriété pour VOTRE marque « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance ».
2. Faire évoluer l'image du Courtier dans un contexte de plus en plus digital.
3. Créer le réflexe « Courtier » pour toutes les questions d'Assurance.

VOTRE MARQUE « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » augmente en notoriété : 36 %

La marque continue à croître en notoriété grâce à vos enseignes et aux campagnes médias. Cet élément de reconnaissance commun à tous les courtiers est votre force pour accroître VOTRE notoriété. Plus vous utilisez le matériel marketing mis à votre disposition, plus vous renforcez votre identification et reconnaissance.



LES CAMPAGNES MEDIA : « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » à la TV et en ligne

Position dominante du courtage parmi les canaux de distribution

Le courtage peut rester confiant, sa place reste dominante sur le marché tant pour l'Assurance IARD que pour l'Assurance vie avec une part de marché globale de près de 50 %. Les courtiers restent indéniablement le mode de distribution principal pour les produits d'Assurance non vie pour 61,3 % et cette préférence est encore plus marquée pour les entreprises avec 72 %. Toutefois, on constate encore un potentiel certain en Assurances vie, même si la part de marché dépasse celle de la bancassurance depuis 2015. Ces chiffres ont été confirmés par l'étude d'Assuralia en 2017.

Bon impact de la campagne

L'étude de BROCOM menée fin 2017 sur la perception de la marque confirme cette tendance favorable.

- 21 % des personnes interrogées pensent spontanément à leur courtier en matière d'assurances.
- 61 % des personnes s'informent ou souscrivent de préférence auprès d'un courtier pour leurs produits d'assurance.

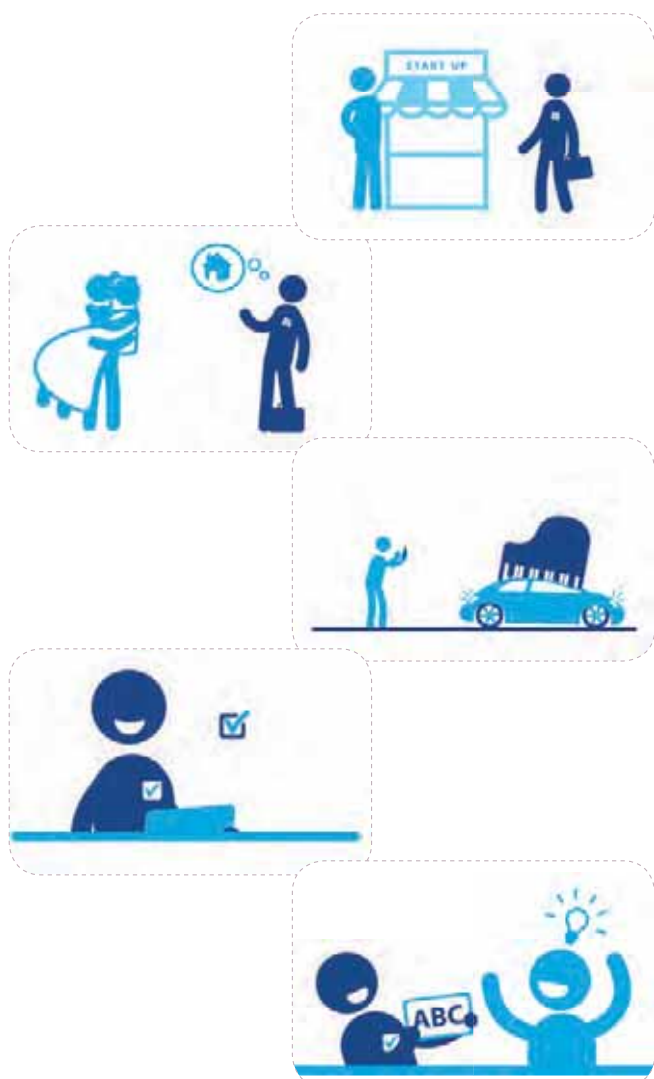
Les campagnes publicitaires sont considérées comme faciles à comprendre, crédibles et modernisent l'image du courtier.

Campagne de notoriété

L'objectif était de poursuivre sur cette lancée en 2018 en misant sur notre position dominante.

5 spots de notoriété « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » ont été développés pour mettre en avant le rôle du courtier dans un contexte évolutif en fonction des attentes des clients : la proactivité pour les particuliers et pour les entreprises, la compétence et le conseil, la réactivité lors d'un accident ainsi que la clarté et la transparence.

Ces spots ont été diffusés à la TV sur les chaînes principales pour atteindre les 35-64 ans : La Une, La Deux et RTL/TVI, en 2018, on aura touché 1,8 millions de personnes 10 fois. Par ailleurs, le spot a aussi été diffusé en online vidéo sur un grand nombre de sites pour toucher les plus jeunes de 25 à 44 ans, soit un total de 690.224 vues en 2018 sur internet dans le sud.



Un branding modernisé et un pin's commun

Pour moderniser votre image, nous avons fait évoluer le logo d'une carte avec trombone pour la remplacer par une « bulle digitale » ; qui symbolise le dialogue sous différentes formes y compris digitales. Ce n'est pas tout, BROCOM et les 2 Fédérations se sont également entendues pour utiliser le même pin's comme moyen de reconnaissance de la marque du Courtier. Une belle avancée pour renforcer notre présence sur le marché. Ensemble, nous sommes plus forts !



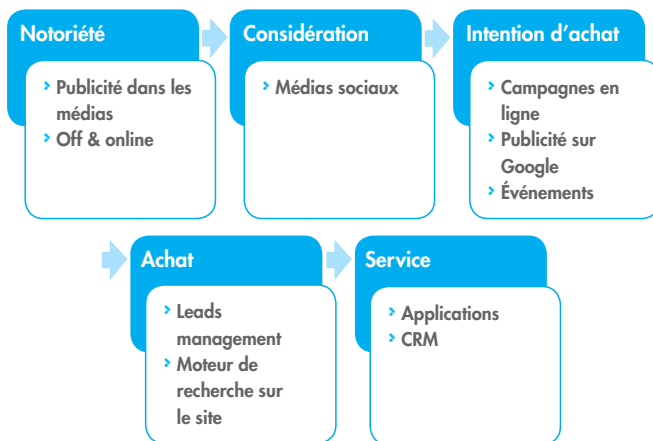
Évolution du pin's

>>>

>>> Et une dynamisation sur les médias sociaux

La perception des courtiers est très positive, il est considéré comme compétent, au service et à l'écoute de ses clients, efficace et fiable. Par contre, son rôle n'est pas toujours connu ou reconnu, en particulier pour la maîtrise des outils digitaux. **Le 2^{ème} objectif est de faire évoluer l'image et la considération vis-à-vis du courtier.**

Le flux marketing



Pour accroître la considération et mieux faire comprendre le rôle du courtier, nous avons eu recours à des témoignages, des histoires vraies que nous ont racontés des courtiers et clients.



Pour chacun des scénarios, nous expliquons la valeur ajoutée du courtier et sa relation de proximité avec son client ; celui-ci témoigne d'ailleurs de sa satisfaction. Des spots courts de 10'' ont été diffusés sur les médias sociaux pour inciter les clients à parler de leur propre expérience et à regarder les histoires plus détaillées sur le site, car 87 % des clients sont prêts à recommander un courtier à un ami ou à un proche (étude BROCOM 2017). Nous comptons sur cette dynamique pour que de nombreux courtiers et clients le fassent savoir. Les messages ont été vus 32.569 fois sur 102.433 personnes atteintes après la diffusion de juin, 4.379 vues complètes et 384 clics vers le site ont été enregistrés.

Après un an, les médias sociaux ont connu une croissance continue pour atteindre près de 1.500 fans sur nos pages Facebook « courtier en assurances » et 880 connections sur LinkedIn avec un partage de plus en plus fréquent par de nombreux courtiers connectés. Au total, plus de 215.000 clics ont été enregistrés sur nos pages Facebook en un an et nos pages LinkedIn ont été visionnées plus de 1.200 fois ces 6 derniers mois ! Bien entendu, ceci n'est qu'un début, le but est maintenant d'enregistrer de vraies expériences, les vôtres. À suivre...

Les campagnes thématiques

Selon l'étude BROCOM en 2017, les campagnes incitent à l'action :

49%

envisagent de souscrire une assurance auprès d'un courtier

23%

recherchent de l'information sur internet, sur Google et courtierenassurances.be

Comme l'étude Assuralia 2017 nous l'a confirmé aussi : le consommateur recherche ses informations sur internet pour comparer les produits et services avant de souscrire chez son courtier. **Le 3^{ème} objectif est donc de provoquer le réflexe courtier auprès des consommateurs.**

Les campagnes ont été axées sur des besoins spécifiques : Salon de l'Auto, Batibouw, la semaine de l'Argent, vacances, mobilité, pension pour les indépendants et pour les particuliers.

Ces 6 thèmes ont été animés sous forme d'événements et/ou de campagnes en ligne sur Google ou de sites ciblés pour amener des leads chez le courtier. Les vidéos online ont pour but d'attirer un public plus jeune.



Salon de l'Auto

27.800 sacs
3.619 clicks
2.500 moniteurs de l'automobile envoyés aux courtiers
1.344 leads
100 courtiers à la 'Nocturne du Courtier'



Pension pour Indépendants

250.573 impressions de la bannière
326 clicks



Batibouw 2018

22.000 sacs
3.331 clicks
9m² et 4 x 34m² d'affichage
1.242 photos de l'animation
600 leads
50 courtiers à la 'Nocturne du Courtier'



Vacances

1.505.594 impressions de la bannière
1.022 clicks



Mobilité

972.834 impressions
672 clicks vers le site



Semaine de l'Argent

2.400 étudiants
4 gares
250 appels sur RTL
115.520 impressions de la bannière
149 clicks



Google Search

284.754 impressions
10.372 clicks vers le site
1.366 conversions
chiffres pour la période de février à juin 2018

Au total cela représente :
6,8 millions de vues,
25.800 clicks pour les campagnes online,
et **3.310** leads envoyés via Google ou les événements.



>>> VOTRE MARKETING : un marketing pack mis à votre disposition lors de chaque campagne !

Pour chaque campagne, un pack marketing est mis à votre disposition pour tous vos canaux de communication. Ce pack comprend des affiches, dépliants, bannières à placer sur vos propres sites web, signatures e-mail, checklists et articles sur le blog, posts sur les médias sociaux... à partager. À utiliser pour faire découvrir aux clients et prospects, votre proactivité et disponibilité, via tous les canaux ! Imaginez l'impact sur le marché si chacun d'entre nous fait la promotion de « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance ».

Ce matériel est placé dans la bibliothèque de campagnes sur le site web brocom.be ou dans le catalogue sectoriel. Vous y trouvez aussi un toolkit : un manuel expliquant pas à pas comment organiser votre propre campagne !



En route vers le courtier 4.0

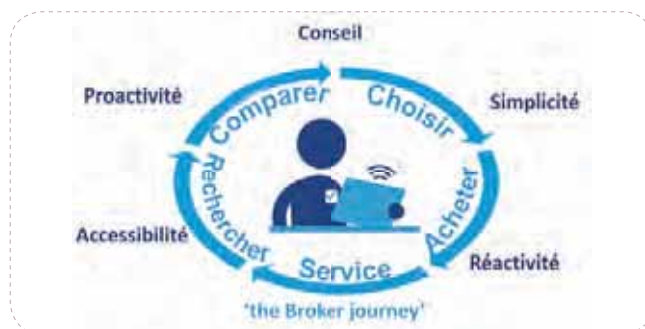
L'étude BROCOM 2020 menée avec les partenaires, courtiers et consommateurs de plus de 55 ans et de moins de 35 ans nous a permis de tirer les conclusions suivantes :

- › Jeunes et moins jeunes souhaitent avoir recours à un courtier, car l'assurance est une matière difficile.
- › Par contre, ils souhaitent que ce courtier soit connecté et réponde à leurs attentes : accessible, proactif, compétent, clair dans ses explications et réactif.

Tout au long de sa relation avec son client, le courtier, encore plus qu'avant, devra être attentif à rendre l'expérience du client positive dans toutes ses interactions, qu'elles soient en face à face ou via les contacts digitaux.

Son comportement, son organisation commerciale devront dès lors s'adapter en exploitant les outils adéquats lors de la recherche d'informations de son client, lors de la comparaison des offres, lors de la souscription du contrat, lors du conseil d'expert et en cas de sinistre.

Un groupe de travail digital a récemment été créé avec le Comité BROCOM pour élaborer le trajet du courtier 4.0 : les sites IBP, le site brocom.be, le moteur de recherche et la gestion des leads, le développement d'écrans digitaux, les médias sociaux, le CRM, les applications... Le programme vous sera communiqué pour 2019.



Le prix de la meilleure campagne publicitaire

En 2018, la campagne « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » a, à côté d'une compagnie d'assurance, gagné le prix de la meilleure campagne publicitaire. Une belle reconnaissance vis-à-vis du réseau du courtage et de la nouvelle dynamique mise en place avec les Fédérations et les Compagnies d'Assurance partenaires.



« Votre courtier » dans la presse

Mais encore... BROCOM en collaboration avec FEPRABEL a été actif dans la presse à l'occasion de publications ou d'événements. De nombreux articles ont été publiés tout au long de l'année dans trends-tendances, netto-mon argent... Toutes ces publications ont été valorisées pour un montant de 126.000 € pour le 1^{er} semestre. Patrick Cauwert, en tant que porte-parole, a été régulièrement sollicité par la presse quotidienne, les magazines financiers, la radio, Canal Z...



MOT DU CEO FEPRABEL, PATRICK CAUWERT

« En tant que CEO de FEPRABEL, je me réjouis de la collaboration avec BROCOM et les Compagnies d'Assurance qui soutiennent le courtage pour, ensemble, faire évoluer notre métier. Le courtage doit progresser pour garder sa place de faveur sur le marché. Nous ferons tout pour y contribuer et faire face aux défis qui nous attendent comme le RGPD, les nouvelles réglementations (AML, Transposition DDA), mais aussi le défi digital, la gestion du Big Data et le développement de l'intelligence artificielle. »

MOT DU PRÉSIDENT DE BROCOM, FRÉDÉRIC VAN DIËREN

« Je suis très fier de l'évolution que « BROCOM a connu en 2018, nous y avons insufflé la dynamique que je vous avais promise. « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » VOTRE marque, évolue très bien et consolide votre position. De nombreuses campagnes ont été mises en place en 2018 pour accroître votre notoriété, faire évoluer votre image ou encore amener du business grâce aux campagnes thématiques régulières. Des événements d'envergure ont été mis en place : le Salon de l'auto, Batibouw... avec succès. Du matériel publicitaire est mis à votre disposition pour vous rendre plus accessible via tous les canaux, y compris digitaux. La voie est prise vers le courtier 4.0. Nous vous remercions pour votre soutien et pour l'enthousiasme dont vous avez fait preuve avec nous, les Fédérations et compagnies, pour faire du courtage le canal du futur ! ».

Les nouveaux administrateurs



Peter Venneman
(Allianz)



Bart Walraet
(Balaise)



François Lecomte
(AXA)



Dorsan Van Hecke
(Generali)

Nous remercions par la même occasion Erik Vanpoucke (Euromex), Diederik Moris (Allianz), Philippe Lison (Ergo) pour l'implication et l'engagement dont ils ont fait preuve pour Brocom.

Annie Courbet
Marketing & Managing Director Brocom
annie.courbet@brocom.be

« BROCOM EN CHIFFRES »

(EN COLLABORATION AVEC FEPRABEL)

Membres courtiers

2516

Compagnies d'assurances

10

Une campagne

1,35

Million d'euros htva

Une campagne de 1,35 million au nom du courtier icône porte-voix

Enseignes

1550

Le Branding de votre communication avec 1.550 enseignes

Notoriété

36%

Une notoriété de la marque « Votre Courtier, Votre meilleure assurance » qui passe de 27 % à 36 %

« BROCOM EN CHIFFRES »

(EN COLLABORATION AVEC FEPRABEL)

Packs marketing

7

1 pack marketing reprenant le matériel publicitaire avec VOTRE marque pour tous VOS canaux de distribution (print et online) mis à votre disposition pour chacune des 7 campagnes

Courtierenassurances.be

161824

Visites

Un site pour les clients « courtierenassurances.be » : 161.824 visites entre le 30/06/2017 et le 30/06/2018

Brocom.be

32048

Visites

Un site brocom.be pour votre support : 32.048 visites entre le 30/06/2017 et le 30/06/2018

facebook

1651

Une page Facebook en médias sociaux :
Courtier en Assurances : 1.651 fans
(en date du 28/09/2018)

LinkedIn

99%

Une page LinkedIn en médias sociaux :
Courtier en Assurances : 996 followers
(en date du 28/09/2018)

Sites IBP des courtiers

430

Quelques sujets clés du BIPAR en 2017-2018

Les travaux et activités du BIPAR touchent essentiellement aux rouages du secteur de l'intermédiation en assurance et financière et aux différentes législations européennes qui peuvent l'affecter directement ou indirectement. La transposition de la Directive sur la distribution en assurance (DDA) et du Règlement général sur la protection des données (RGPD) sont les dossiers clés du BIPAR en ce moment.

Directive sur la distribution d'assurances (DDA)

La DDA introduit de nouvelles règles pour la distribution d'assurances. Elle est entrée en vigueur le 23 février 2016, et les États membres ont jusqu'au 1^{er} juillet 2018 pour la transposer en droit national. En ce qui concerne sa date d'application, les États membres doivent appliquer les règles nationales pour le 1^{er} octobre 2018.

La DDA abroge la Directive sur l'intermédiation en assurance (DIA) et est une Directive d'harmonisation minimale. En d'autres termes, lors de la transposition en droit national de la DDA, les États membres ne peuvent aller en deçà de ce que prévoit la Directive, mais peuvent introduire des mesures supplémentaires s'ils le jugent nécessaire afin d'assurer la protection des consommateurs sur leur marché. Les intermédiaires d'assurance déjà immatriculés en application de la DIA auront jusqu'en février 2019 pour se conformer aux dispositions pertinentes du droit national respectif mettant en œuvre les exigences professionnelles et organisationnelles de la DDA (articles 40 et 10.1 de la DDA).

Habilitée par la DDA, la Commission a adopté en 2018 deux **Règlements délégués** qui apportent davantage de précisions aux dispositions de la DDA relatives à la gouvernance et surveillance des produits (POG), aux conflits d'intérêts, aux incitations, à l'évaluation de l'adéquation et du caractère approprié, et aux informations des clients pour les produits IBIPs. La Commission a par ailleurs également

adopté une **norme technique d'exécution (NTE) concernant le format normalisé du document d'information sur le produit d'assurance (PID)**. Elle adoptera des **normes techniques de réglementation (NTR)** pour réviser les montants minimums de l'assurance responsabilité civile professionnelle et de la capacité financière des intermédiaires. EIOPA a élaboré les projets de ces Règlements délégués, ces NTE et ces NTR.

DDA : report des dates de transposition et d'application

Initialement, les États membres étaient tenus de transposer la DDA en droit national pour le 23 février 2018 au plus tard et de l'appliquer à partir de cette date. Toutefois, en raison de l'incertitude juridique créée par le retard dans la finalisation des deux Règlements délégués de la DDA, l'industrie, et en particulier les intermédiaires PME, n'ont pas pu commencer à mettre en œuvre avant décembre 2017 les changements structurels importants que la DDA nécessite. Suite aux demandes de l'industrie de l'assurance, et notamment du BIPAR et de ses associations membres, les co-législateurs de l'UE ont approuvé le report des dates de transposition et d'application de la DDA respectivement au 1^{er} juillet 2018 et au 1^{er} octobre 2018 au plus tard.

La Directive (« quick fix ») reportant les dates de transposition et d'application de la DDA n'a pas pu être adoptée et publiée au Journal Officiel de l'UE avant le 23 février 2018. Toutefois, cette Directive prévoit une application rétroactive de la DDA à partir du 23 février. Cette clause de rétroactivité est cruciale et vise à éviter toute insécurité juridique.

DDA : Règlements délégués sur POG et IBIPs, NTE sur l'IPID et NTR sur l'assurance RC pro et la capacité financière

Règlements délégués

Le 21 septembre 2017, la Commission a adopté un **Règlement délégué relatif à la surveillance et gouvernance des produits (POG) et un autre Règlement délégué sur**

les conflits d'intérêts, les incitations, l'évaluation de l'adéquation et du caractère approprié ainsi que sur les informations des clients pour les produits IBIPs.

Les deux Règlements d'exécution de la DDA sont contraignants pour les États membres et seront d'application au 1^{er} octobre 2018 :

› Règlement délégué POG

Les règles POG du Règlement (les **règles POG**) concernent tout d'abord les **concepteurs** qui mettent au point des produits d'assurance. En vertu de ces règles, les concepteurs doivent en particulier maintenir, appliquer et réviser un processus d'approbation des produits, qui doit être consigné dans une politique POG. Les règles POG s'appliquent également aux **distributeurs** qui fournissent des conseils ou proposent des produits d'assurance conçus par d'autres. En vertu des règles POG, les distributeurs doivent notamment mettre en place des dispositifs de distribution des produits afin de garantir qu'ils disposent des informations nécessaires pour les vendre conformément à la politique de POG mise en place par les concepteurs.

› Règlement délégué IBIPs

Outre les normes établies pour tous les produits d'assurance, la DDA prévoit un ensemble d'exigences spécifiques s'appliquant en particulier à la distribution de produits d'investissement fondés sur l'assurance (« **IBIPs** »). Le Règlement délégué complétant la DDA en matière d'exigences d'information et de règles de conduite applicables à la distribution de produits d'investissement fondés sur l'assurance (**Règlement IBIPs**) introduit des exigences généralisées et directement applicables en droit communautaire de distribution d'assurance en ce qui concerne la gestion des conflits d'intérêts, les incitations et l'évaluation de l'adéquation et du caractère approprié et les informations des clients pour les produits IBIPs.

NTE de la DDA sur l'IPID

Conformément à l'article 20 de la DDA, le **distributeur d'assurance** (c'est-à-dire l'intermédiaire ou l'assureur ou l'intermédiaire à titre accessoire) est tenu de fournir au client des informations pertinentes sur un produit d'assurance non-vie sous une forme compréhensible. Ces informations pertinentes doivent être fournies au moyen d'**un document d'information normalisé sur le produit d'assurance (IPID), sur support papier ou sur un autre support durable**. C'est le concepteur du produit d'assurance non-vie qui doit élaborer l'IPID. L'IPID ne remplacera pas le document contractuel fourni avec une police d'assurance.

Le 11 août 2017, la Commission a adopté sa **norme technique d'exécution sur le document d'information sur**

le produit d'assurance dans la DDA (IPID). La NTE a été publiée le 12 août au Journal officiel de l'UE et est entrée en vigueur le 20^e jour suivant sa publication. Cette NTE, basée sur le projet de NTE d'EIOPA sur l'IPID, a été adoptée par la Commission en tant que **Règlement d'exécution**, c'est-à-dire un texte contraignant et directement applicable dans tous les États membres de l'UE.

Le but de l'IPID est de fournir des informations pertinentes sur le produit et de permettre au client de prendre une décision en connaissance de cause. **La NTE traite du format de l'IPID alors que son contenu est prévu dans l'article 20 de la DDA**, qui précise que l'IPID doit inclure les informations suivantes : informations sur le type d'assurance, résumé de la couverture (avec les risques principaux couverts), la somme assurée et le cas échéant la couverture géographique et les risques exclus, les moyens et durées de paiements, les exclusions dans lesquelles un sinistre ne peut être déclaré, les obligations de début de contrat, les obligations sur la durée du contrat, les obligations durant le contrat, les obligations en cas de déclaration de sinistre, les dates de début et de fin de contrat ainsi que sa durée et les moyens de mettre fin au contrat.

En ce qui concerne le **type de clients** concernés par l'IPID, la DDA ne parle que de « clients » en général (les grands risques étant exclus - article 22). Il est intéressant toutefois de noter que dans sa consultation sur la NTE relative à l'IPID, EIOPA précise qu'« *au final, il reviendra aux États membres de déterminer à quels types de « clients » l'IPID devra être fourni. En réalité cependant, il est difficile d'envisager les avantages de l'IPID pour des clients commerciaux et il a été demandé à EIOPA de conduire des tests auprès de consommateurs, ce qui signifie que le consommateur de détail est la vraie cible de ce document* ». Dans sa réponse à la consultation d'EIOPA sur son projet de NTE, le BIPAR a approuvé et soutenu pleinement l'approche d'EIOPA.

NTR de la DDA sur l'assurance RC pro et la capacité financière

En vertu de la DDA (article 10.7), EIOPA est tenue d'élaborer des NTR qui adaptent les montants de base en euros de l'assurance RC professionnelle et de la capacité financière des intermédiaires d'assurance. Le 1^{er} février 2018, EIOPA a publié **un document de consultation sur son projet de NTR**. Sur base d'une révision effectuée par EIOPA, qui tient compte de l'évolution de l'indice européen des prix à la consommation établi par Eurostat, les **nouveaux montants proposés sont pour l'assurance RC professionnelle, de 1 300 370 EUR par sinistre et de 1 924 550 EUR globalement, pour l'ensemble des sinistres survenus pendant une année, et de 19 510 EUR pour la capacité financière**. EIOPA doit soumettre ses projets >>>

>>> de NTR à la Commission européenne au plus tard le 30 juin 2018, qui devrait les adopter (avec ou sans amendements) d'ici l'été 2018.

Transposition de la DDA par les États membres - Suivi du BIPAR

Au cours des douze derniers mois, la Commission a organisé des ateliers sur la transposition de la DDA avec des experts des autorités compétentes des États membres afin de faire le point sur la transposition du texte. Les 23 et 24 octobre 2017, le BIPAR a organisé à Bruxelles pour ses associations membres un atelier axé sur la transposition de la DDA. Selon la Commission européenne, l'Estonie, la Finlande, la Hongrie, la Pologne et la République Slovaque sont les 5 pays à avoir communiqué jusqu'à présent l'intégralité de leurs mesures de transposition de la DDA à la Commission. La Belgique, l'Allemagne, et la Lituanie les ont partiellement communiquées.

Règlement général sur la protection des données (RGPD)

Le Règlement général sur la protection des données (RGPD) a été adopté en avril 2016. **Il est applicable depuis le 25 mai 2018 dans tous les États membres de l'UE. Il est contraignant dans son entièreté et directement applicable dans les États membres.** Il a abrogé la Directive sur la protection des données qui définissait les règles sur la protection des données dans l'UE.

Le Règlement, qui est un texte transsectoriel, n'a pas tenu compte des spécificités du secteur de l'assurance. La mise en conformité avec le RGPD pourrait donc s'avérer difficile pour les intermédiaires. Certaines de ses dispositions risquent d'avoir des conséquences imprévues sur le secteur de l'assurance et sur les particuliers et d'entraîner des charges administratives excessives et inutiles, surtout pour les PME. Bien que le respect de la protection des données ne soit pas nouveau pour les intermédiaires, le RGPD introduira de nouvelles obligations et responsabilités pour les intermédiaires. Les sanctions applicables en cas de violation de la protection des données seront beaucoup plus sévères qu'auparavant.

Le RGPD et les intermédiaires d'assurance

> Responsables du traitement ou sous-traitants ou responsables conjoints ?

Les intermédiaires d'assurance, de grande ou petite taille, sont confrontés au quotidien à des problèmes liés au traitement des données personnelles et sont donc concernés directement par le RGPD. Les données

traitées par les intermédiaires sont nécessaires pour fournir des devis, une couverture d'assurance, pour gérer les sinistres et la relation avec le client, etc. Dans la plupart des cas, les intermédiaires traiteront les données à caractère personnel de leur propre chef et agiront en tant que **responsables du traitement**. Dans d'autres cas, ils agiront uniquement sur instruction claire d'un responsable de traitement (par exemple un assureur) et seront des **sous-traitants**. **Les intermédiaires peuvent aussi être des responsables conjoints du traitement.** Le RGPD requiert que les responsables conjoints définissent de manière transparente leurs obligations respectives aux fins d'assurer le respect des exigences du RGPD.

Dans le cadre de la transposition du RGPD, il a été observé que, dans certains marchés, en imposant unilatéralement aux intermédiaires le rôle de sous-traitant, c'est-à-dire le traitement des données personnelles des clients pour le compte d'un responsable de traitement, certains fournisseurs de produits/assureurs cherchent à restreindre l'accès des intermédiaires aux données des clients, surtout dans le trafic de données entre le client et l'assureur. Il s'agit d'un problème sérieux, c'est pourquoi le BIPAR a sensibilisé ses associations membres en mai 2018 au fait que **si l'intermédiaire remplit les conditions nécessaires, il peut être un responsable du traitement, un responsable conjoint ou un sous-traitant de données personnelles pour le compte d'un responsable du traitement en vertu du RGPD.** Le cas échéant, la répartition des responsabilités et l'accès aux données entre l'intermédiaire et l'assureur ou le fournisseur de produits peuvent être traités, par exemple, au moyen d'accords ou de codes de conduite de l'association.

> Délégué à la protection des données (DPD)

L'une des nouveautés du RGPD est l'obligation pour les **responsables du traitement et les sous-traitants de nommer un « délégué à la protection des données »**. Le BIPAR a demandé au cabinet d'avocats DALDEWOLF d'écrire un article pour le BIPAR sur la question et d'examiner les conditions selon lesquelles une organisation doit désigner un DPD pour se conformer au RGPD, étant donné que la réponse à cette question n'est pas évidente pour les intermédiaires d'assurance.

Selon DALDEWOLF, « *un intermédiaire d'assurance dispose d'une certaine marge pour évaluer si ses activités nécessitent ou non la désignation d'un DPD. Quelle que soit la conclusion, il est essentiel que l'analyse interne soit documentée, et que le raisonnement et les facteurs pris en considération pour l'analyse soient apparents dans la documentation. En outre, un intermédiaire peut considérer qu'il n'est pas obligatoire pour lui de nommer un DPD, mais il peut très bien voir les avantages de le faire sur une base volontaire. Les autorités de contrôle de*

la protection des données et le Groupe de travail Article 29 encouragent la désignation volontaire d'un DPD pour faciliter le respect des règles ».

› Base juridique pour le traitement de catégories spéciales de données personnelles

L'un des plus grands défis pour les intermédiaires d'assurance est le traitement de données personnelles sensibles. En vertu du RGPD, il est en principe interdit de traiter des données sensibles. Des exceptions à cette interdiction générale sont prévues dans les circonstances décrites de manière exhaustive à l'article 9§2. Toutefois ces exceptions n'autorisent pas automatiquement le traitement des données sensibles (par exemples relatives à la santé) par les intermédiaires d'assurance et il convient par conséquent de vérifier si cette activité peut être couverte par l'une de ces dérogations. L'enjeu est de taille : si le traitement de données sensibles dans le cadre des activités des intermédiaires n'est pas couvert par les dispositions de l'article 9§2, le principe général s'applique alors et ce traitement est interdit. En outre, la personne concernée pourrait exiger de l'intermédiaire que ce dernier efface les données sensibles au motif qu'elles font l'objet d'un traitement illicite. En outre, l'intermédiaire serait exposé à des amendes. Le BIPAR a demandé au cabinet d'avocats DALDEWOLF de rédiger un article pour le BIPAR sur cette question. Dans son article, DALDEWOLF examine plusieurs bases juridiques pour la dérogation à l'interdiction générale du traitement des données sensibles : le consentement (solution incomplète), les droits en justice (solution incomplète), les raisons d'intérêt public (solution éventuellement complète, mais nécessitant une mise en œuvre nationale, qui peut être limitée et insuffisante pour couvrir tous les aspects des activités des intermédiaires), les raisons de santé (solution éventuellement complète, mais plusieurs points à vérifier, notamment l'existence d'une obligation de secret professionnel pour les compagnies d'assurance et les intermédiaires).

Les lignes directrices du G29

Le RGPD est complété par des lignes directrices publiées par le Groupe de travail Article 29 (G29), le Comité européen de la protection des données. Jusqu'à présent, le G29 a publié des lignes directrices sur : l'étude d'impact sur la vie privée, sur la portabilité des données, sur le délégué à la protection des données (DPD), sur l'autorité de contrôle chef de file, sur le consentement, sur la transparence, sur l'application et la fixation des amendes administratives, sur la prise de décision et le profilage individuels automatisés ainsi que sur la notification de la violation des données à caractère personnel.

Avant de publier ses lignes directrices, le G29 a consulté les parties prenantes concernées. Le BIPAR a soumis ses

commentaires sur certaines des lignes directrices. Afin de fournir une interprétation sur d'autres aspects du RGPD, le G29 poursuivra ses travaux concernant les lignes directrices sur la certification, la portée territoriale du RGPD et les codes de conduite. En outre, le G29 a reçu le mandat d'élaborer des orientations relatives à l'article 6(1)b du RGPD, en particulier dans le contexte de la fourniture de services en ligne « gratuits ».

Position du G29 sur l'article 30(5) du RGPD

Le 19 avril, le G29 a publié sa position sur l'article 30(5) du RGPD. L'article 30 traite de l'obligation pour les responsables du traitement et les sous-traitants des entreprises de tenir un registre des activités de traitement. Toutefois, le paragraphe 5 précise que cette obligation ne s'applique pas aux entreprises comptant moins de 250 employés et si le traitement des données à caractère personnel « n'est pas occasionnel ». L'UEAPME (association européenne représentant les PME, dont le BIPAR est membre) et le BIPAR craignent qu'une lecture stricte de cette condition ne conduise à la perte de l'exemption pour toutes les PME. Dans sa position, le G29 a une interprétation stricte de l'article 30.5 du RGPD, mais « (...) pour de nombreuses micro, petites et moyennes entreprises (...) reconnaît que l'article 30 représente une nouvelle exigence administrative pour les responsables de traitement et les sous-traitants, et encourage donc les autorités de surveillance nationales à soutenir les PME en leur fournissant des outils pour faciliter l'établissement et la gestion des enregistrements des activités de traitement ».

Autres sujets clés du BIPAR

Ces sujets ne sont pas abordés dans cet article, mais des informations complètes sur ces autres sujets importants pour notre secteur sont disponibles au secrétariat de FEPRABEL ou sur le site du BIPAR : www.bipar.eu.

- › Directive sur les marchés d'instruments financiers (MiFID II)
- › Règlement UE sur les documents d'informations clés relatifs aux produits d'investissement packagés de détail et fondés sur l'assurance (PRIIPs)
- › Produit paneuropéen d'épargne-retraite individuelle (PEPP)
- › Cyber-sécurité et libre circulation des données
- › Directive sur l'assurance automobile
- › Directive sur la lutte contre le blanchiment de capitaux
- › Brexit

Isabelle Audigier
Directrice juridique du BIPAR



Conseil d'Administration 2018-2019

COMITÉ DE DIRECTION



PRÉSIDENT
Ulrich Zander
Agent allemand et
Vice-Président du BVK



PRÉSIDENT SORTANT
André Lamotte
Courtier belge et Président
honoraire de FEPRABEL



PRÉSIDENT ENTRANT
Juan Ramón Plá
Courtier espagnol et
Vice-Président d'ADECOSE



SECRÉTAIRE GÉNÉRAL
Dominique Sizes
Courtier français et membre du
Conseil National de la CSCA



TRÉSORIER
Christoph Berghammer
Président de la Fachverband
Versicherungsmakler

ATTACHÉS AU COMITÉ DE DIRECTION



**PRÉSIDENT DE LA COMMISSION
UE DU BIPAR**
Paul Carty
Courtier irlandais



**PRÉSIDENT DE LA COMMISSION
AFFAIRES INTERNATIONALES**
Jaap Meijers
Courtier néerlandais



**PRÉSIDENT DE LA COMMISSION
DES AGENTS DU BIPAR**
Jean-François Mossino
Agent italien et membre du SNA



DIRECTEUR PERMANENT DU BIPAR
Nic De Maesschalck

AUTRES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION :

Nicolas Bohême, Hans-Georg Jenssen, Yossi Manor, Davide Pilotti, Roger van der Linden, André Van Varenberg (Président de la Commission des Courtiers du BIPAR) et Elie Ziade.

MEMBRES HONORAIRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION :

Gérard Lebegue, David Harari et Manuel Vila.

Nombreux sont les représentants belges actifs au sein du BIPAR. Citons, par exemple, André Lamotte (ancien Président FEPRABEL) qui est actuellement le Président sortant du BIPAR. Patrick Cauwert, CEO FEPRABEL, actuellement membre du Comité des Directeurs du BIPAR. André Van Varenberg, ancien Secrétaire Général de l'UPCA, actuel Président de la Commission des Courtiers du BIPAR.



MyBroker

Pas de paperasse
en plus pour moi !

- ✓ Mes clients peuvent accéder et modifier leurs données **comme exigé par le RGPD**
- ✓ Mes clients **signent électroniquement** des documents en quelques clics
- ✓ Nous échangeons des **messages** via l'app

Vous aussi, donnez accès à **MyBroker** à vos clients et gagnez du temps pour ce qui compte vraiment !

Découvrez MyBroker en surfant sur
www.brio4you.be/fr/MyBroker

Portima fait le point sur l'année écoulée

Depuis le 30 novembre 2017, Portima fait partie de la « European Union Trustlist ». En effet, le SPF Économie a reconnu Portima comme « Prestataire de services de confiance QUALIFIES », c'est-à-dire que Portima émet des certificats qualifiés de signature électronique.

Parmi les entreprises reconnues en Europe comme « Qualified Trust Service Provider », Portima est la seule à fournir une solution de signature électronique de documents

sur smartphone : PortiSign on Mobile. Conforme à la loi européenne (eIDAS) et à la loi belge (Digital Act), la signature électronique via PortiSign on Mobile a la même valeur qu'une signature manuscrite.

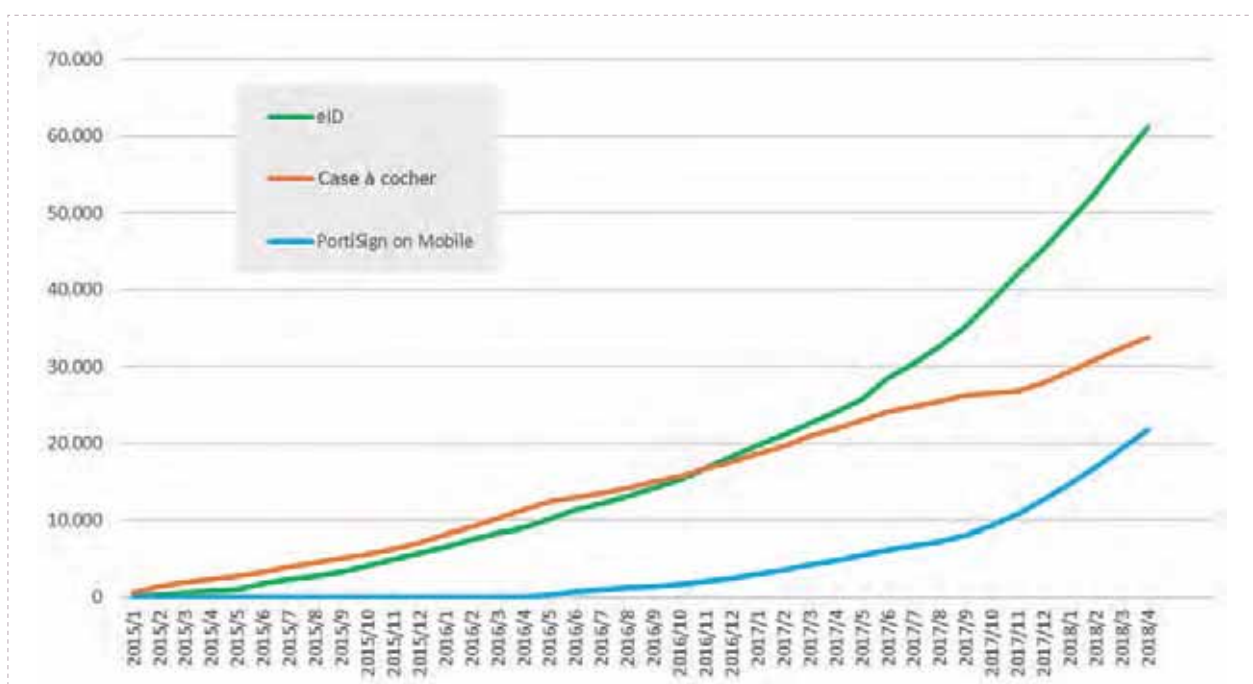
Le consommateur est habitué à signer des transactions financières sur son smartphone. Grâce à PortiSign on Mobile il peut maintenant, aussi simplement, signer des contrats d'assurance de façon tout à fait fiable.

Petit à petit, la digitalisation gagne du terrain et le courtier peut se concentrer sur l'essentiel : l'accompagnement du client et le conseil professionnel.

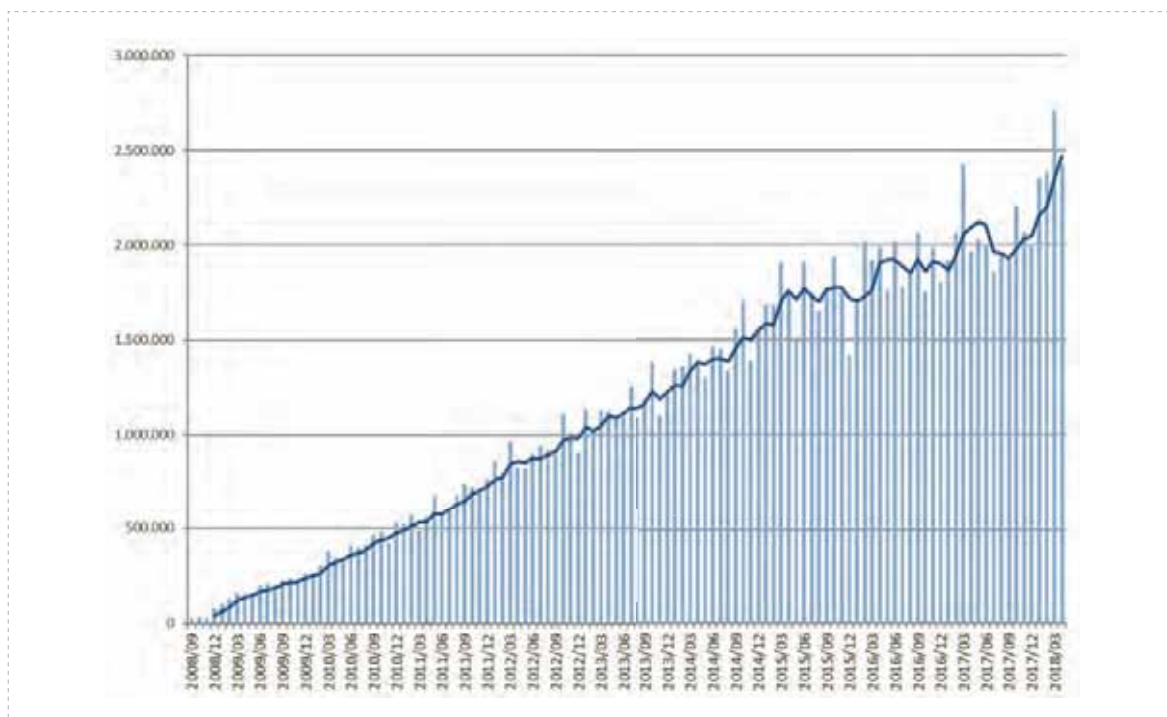
Les chiffres de fin 2017 confirment la tendance « sans papier » avec 7.861 (+11 %) utilisateurs du bureau sans papier (PLW) et 81.800 (+63 %) clients « sans papier » qui accèdent à leurs informations d'assurance grâce à l'app MyBroker.

Les règlements publiés par la FSMA imposent de nouvelles obligations aux assureurs et aux courtiers avec, entre autres, les rapports adéquats et l'arrêté royal « coûts et frais ». En concertation avec le groupe de Normalisation, Portima adapte rapidement ses outils BRIO4YOU et MyBroker pour respecter ces obligations.

ÉVOLUTION PORTISIGN (SIGNATURES ÉLECTRONIQUES)



BRIO4YOU : NOMBRE DE DOCUMENTS CHARGÉS PAR MOIS



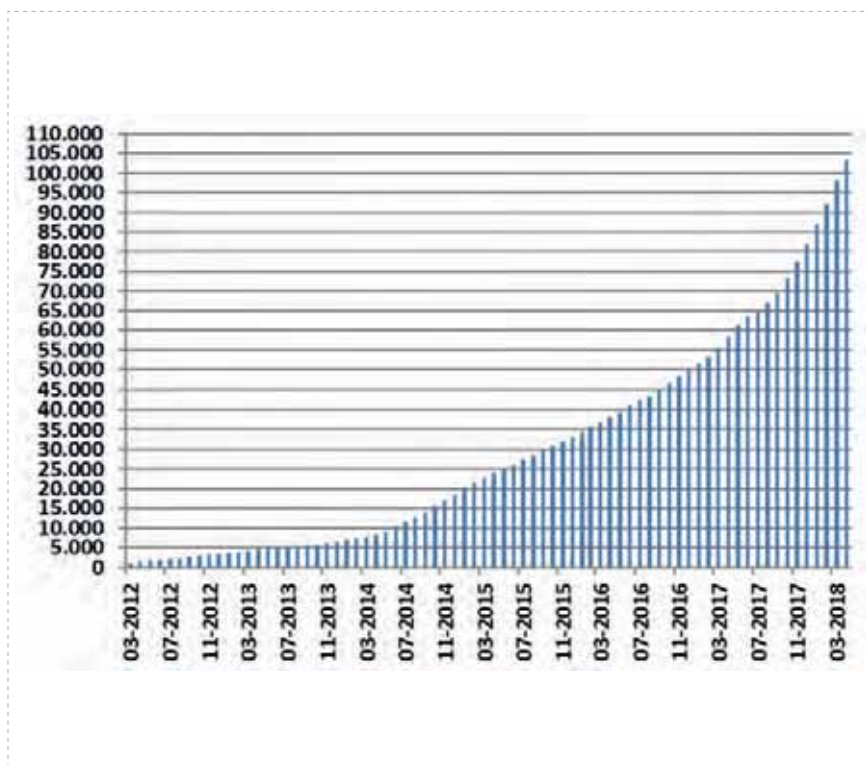
La gamme BRIO4YOU est appréciée par le marché et le nombre d'utilisateurs est passé à 9.453 (+9 %) fin 2017. Ainsi 2017 est devenue pour BRIO4YOU la meilleure des 10 dernières années.

Les investissements de Portima en matière de sécurité et de protection des données se sont poursuivis à la fois dans les outils techniques, mais aussi dans les règles et les processus décrits dans la « Politique de Sécurité de l'Information de Portima ».

Ceci a permis à Portima en 2017 de passer avec succès l'audit pour les certificats électroniques QUALIFIES et positionne très bien Portima pour le respect du Règlement Général pour la Protection des Données (RGPD).

Pour l'avenir, Portima veut continuer à amener le courtage dans le monde digital pour qu'il soit et reste le canal de distribution par excellence pour les consommateurs et pour les compagnies d'assurance.

NOMBRE DE CLIENTS AVEC ACCÈS MYBROKER



Claude Rapoport
CEO Portima



BRIO Analytics

Voici l'outil de l'année, indispensable pour gérer son bureau en connaissance de cause, pour mieux connaître ses clients et améliorer ses performances commerciales. La table des matières ci-dessous en dit long !

Table des Matières	
1. Analyse Portefeuille : Structure & Couverture	6. Profitabilité d'un Preneur
2. Evolution du Portefeuille	7. Digitalisation et Qualité d'encodage du Portefeuille
3. Segmentation du Portefeuille	8. Identification des questions clés pour un enjeu de client
4. Politique Fournisseurs Compagnies	9. Analyse à la demande
5. Analyse des Sinistres	10. Analytics Avancés (Option)



**ANALYSE PORTEFEUILLE :
STRUCTURE & COUVERTURE**



ÉVOLUTION DU PORTEFEUILLE



**SEGMENTATION DU
PORTEFEUILLE**

POLITIQUE FOURNISSEURS COMPAGNIES



ANALYSES DES SINISTRES



PROFITABILITÉ D'UN PRENEUR



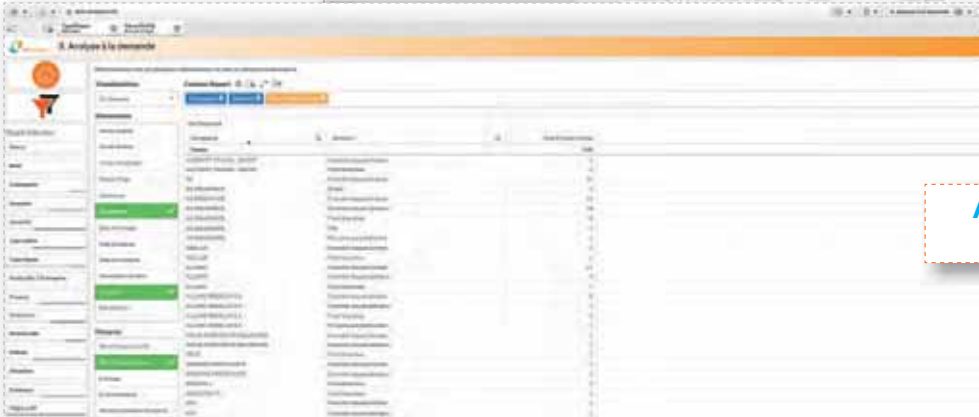
DIGITALISATION ET QUALITÉ D'ENCODAGE DU PORTEFEUILLE



IDENTIFICATION DES GARANTIES ABSENTES DANS UN OBJET DE RISQUE



ANALYTIQUES AVANCÉS (OPTION)



Patrick Cauwert
CEO FEPRABEL
patrick.cauwert@feprabel.be



CEN/TC445

Le centre européen de normalisation a fait appel aux différents instituts de normalisation nationaux pour se pencher sur la normalisation des échanges au niveau européen (DIN, AFNOR, NBN, etc.).

Le travail a commencé en 2016 et s'est prolongé depuis lors.

Divers dossiers ont fait part d'une étude de besoins et d'impacts. Le dossier « Electronic premium invoice » ayant été transféré à un autre comité technique (CEN-TC/434) il suit son trajet administratif.

Key information document (KID) for PRIIP's

Ce dossier n'a finalement pas été retenu après sa suspension. Il reviendra probablement prochainement et nous l'espérons. Pour rappel, les divers pays européens se prononcent par vote à travers leurs instituts de normalisation respectifs.

Transfert of electronic documents

La Belgique a pris la main dans ce dossier que nous maîtrisons bien. Michel Bormans, coordinateur du centre Telebib2, gère ce groupe de travail avec l'appui technique de Portima et des fédérations.

Le principe était de reprendre l'existant que nous connaissons tous, de le confronter et de l'améliorer avec le contenu technique existant dans d'autres pays dont principalement l'Allemagne et les Pays Bas. Ces discussions très techniques se sont achevées en juin 2018 et le dossier est au vote des normalisateurs européens. Nous avons donc logiquement voté favorablement pour ce dossier technique qui devra alors suivre les voies législatives. Cette décision devrait nous permettre d'échanger automatiquement les documents les plus courants de manière transfrontalière. Nous y avons bien entendu incorporé les données de signature électronique que vous connaissez tous et pour lesquels nous sommes clairement en avance sur nos voisins. Ne perdons pas de vue que l'intermédiation est différente dans certains pays et que cela complique aussi les discussions.

L'introduction d'un transport utilisable pour des documents à usage des compagnies, intermédiaires, consommateurs et autres intervenants indirects, impose une grande prudence dans les choix retenus. Nous attendons donc le résultat des votes des autres pays (la pondération des votes est extrêmement complexe).

Ce travail est essentiel si nous ne voulons pas perdre les avantages qui sont actuellement les nôtres. Je termine par un remerciement à Pina Vitanza (Portima) pour son support technique. Depuis juin, Pina est remplacée par Michèle Lengele qui, elle aussi, a un excellent bagage technique.

MEMBRES DE LA DÉLÉGATION BELGE

- > **Head of delegation :**
Michel Bormans (Telebib2 centre)
- > **Nominated delegates :**
Michel Pirson (Chairman GT Normalisation) et Benoît Montens (Assuralia)
- > **Observers :**
Pina Vitanza et Michèle Lengele (Portima)

Michel Pirson
Président du groupe
de travail Normalisation

E-aperçu 2007 du SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie

Chaque année, le SPF Economie publie son rapport annuel relatif aux activités menées au cours de l'année précédente.

Depuis 2017, ce rapport a pris la forme d'une publication succincte interactive, du nom de « e-aperçu », qui vise à mettre en lumière une sélection de thématiques phares de l'année écoulée.

L'édition de cette année s'intéresse entre autres à des sujets portant sur l'approvisionnement en gaz naturel, la simplification administrative, le Brexit, la promotion de l'artisanat, la gestion de la crise des œufs au fipronil, l'accompagnement des entreprises, les statistiques, l'information du citoyen, etc.

Nouveauté 2018 : l'e-aperçu se décline désormais aussi en une version optimisée pour la lecture sur smartphone. Elle est accessible, tout comme la version pour tablettes, via l'application « FPS Economy » disponible gratuitement dans l'App Store et le Google Play Store.



Vue sur Google Play Store de l'App « FPS Economy »

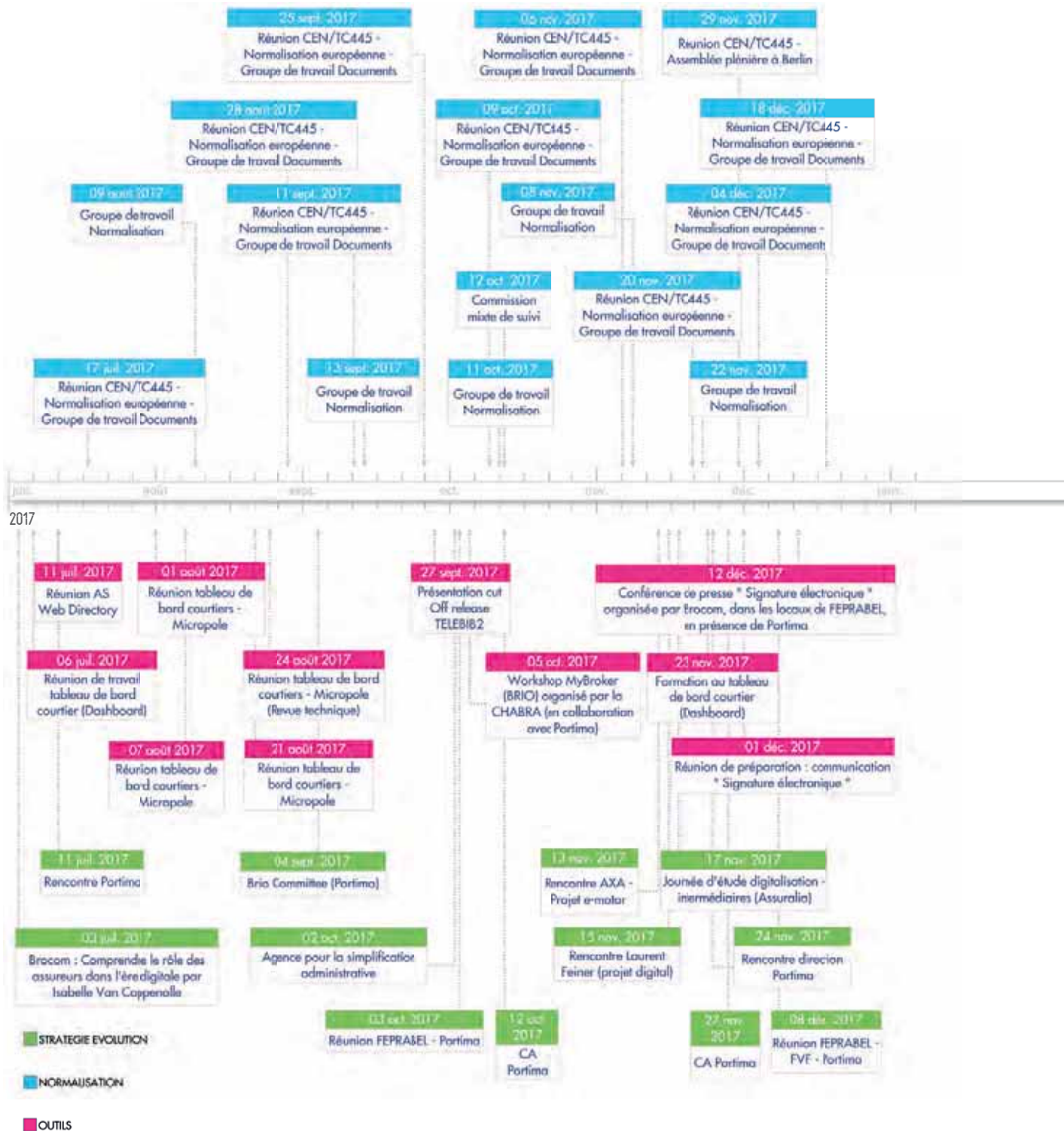
Nous vous invitons dès lors, si vous ne l'avez pas encore fait, à télécharger dès à présent cette application et à découvrir l'« e-aperçu 2017 ». Notez que cette publication est également consultable sur le site web du SPF Economie : <https://economie.fgov.be/fr/publications/e-apercu-2017>.

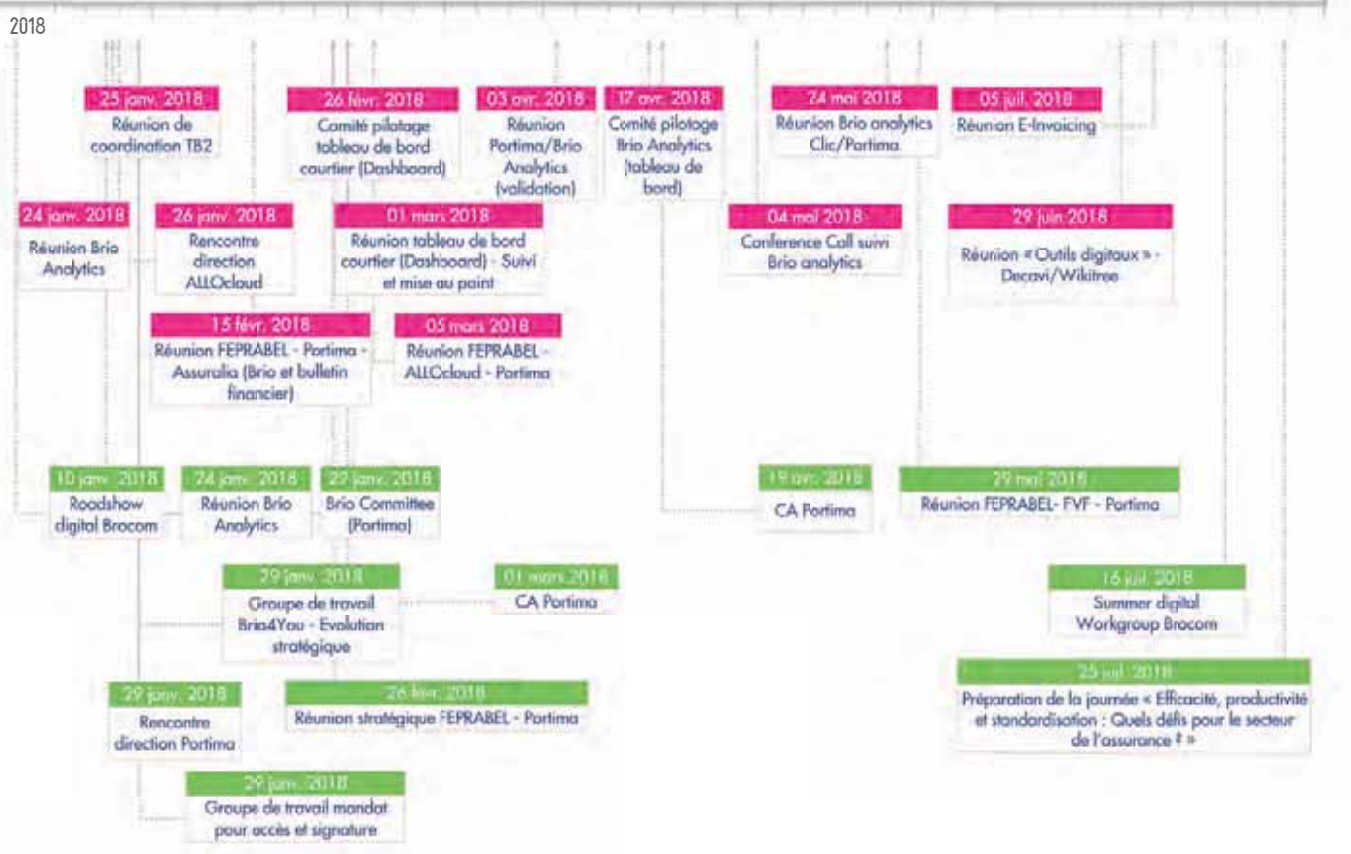
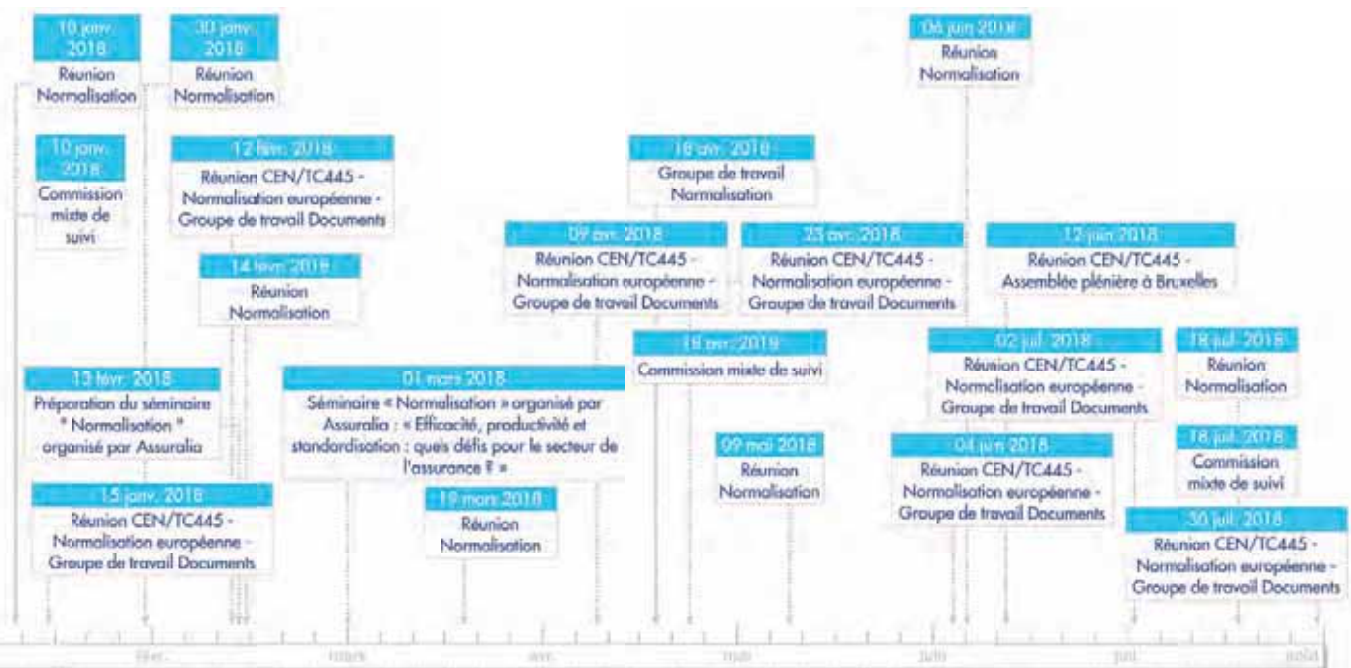


Vue de l'E-aperçu 2017 sur le site web du SPF Economie



Ligne du temps digitale





Rapport annuel 2017 de la FSMA

L'Autorité des services et marchés financiers (FSMA) a publié son rapport annuel 2017. Lors de la présentation de ce rapport, la FSMA a commenté l'action préventive et répressive qu'elle a menée en 2017. Elle a également fourni des précisions sur un certain nombre de sujets traités au cours de l'année écoulée.

La FSMA a pour mission essentielle de contribuer au traitement honnête et équitable du consommateur financier et de veiller à la transparence des marchés financiers. Ses domaines de compétence s'articulent autour de six axes : le contrôle des produits financiers, le contrôle du respect des règles de conduite, la surveillance des marchés, le contrôle des prestataires de services financiers et des intermédiaires, le contrôle des pensions complémentaires et la contribution à l'éducation financière du public.

Pour accomplir sa mission, la FSMA dispose de tout un arsenal de moyens d'action. Elle les met en œuvre en s'efforçant d'intervenir dans la mesure du possible de manière préventive.

Son action préventive s'illustre notamment dans le contrôle a priori de la publicité faite pour les produits financiers. Ce contrôle permet d'éviter la diffusion de publicités trompeuses ou non conformes aux exigences légales. Les publicités préalablement

approuvées par la FSMA suscitent dès lors très peu de plaintes. En 2017, la FSMA a approuvé plus de 3 200 communications à caractère publicitaire avant qu'elles ne soient diffusées.

L'interdiction de commercialisation de produits structurés trop complexes constitue un autre exemple de l'action préventive de la FSMA. Sur les 50 produits soumis en 2017 à une analyse approfondie en raison de caractéristiques inédites en Belgique, 20 ont été rejetés parce qu'ils étaient trop complexes. L'adoption de nouvelles réglementations, comme l'interdiction de commercialisation d'options binaires sur le marché belge, traduit la même volonté de la FSMA. Cette initiative a induit une baisse considérable du nombre de questions et plaintes portant sur ces produits. La publication de mises en garde contre l'offre potentiellement illicite de produits et services financiers s'inscrit elle aussi dans le cadre de cette action préventive. En 2017, la FSMA a publié 116 mises en garde, contre 54 en 2016. L'augmentation des mises en garde s'explique notamment par le nombre accru de notifications de consommateurs, lesquels ont de plus en plus souvent le réflexe de s'adresser à la FSMA.

Lorsqu'une intervention préventive n'est pas possible, la FSMA a la faculté d'agir de manière répressive. Elle peut notamment infliger des sanctions administratives. En 2017, la FSMA a imposé 13 sanctions de ce type, pour un montant total de

2,15 millions d'euros. Depuis la mi-2012, elle a infligé 50 sanctions administratives, pour un montant total de 16,2 millions d'euros. L'action répressive de la FSMA peut également se concrétiser par la radiation de l'inscription d'intermédiaires. En 2017, la FSMA a radié l'inscription de 285 intermédiaires.

Lors de la présentation de son rapport annuel, la FSMA a également exposé les enquêtes sectorielles qu'elle a réalisées dans le domaine des assurances et celui des pensions. Elle a en outre évoqué le nouveau point de contact pour les lanceurs d'alerte. Depuis le lancement de ce point de contact à la fin du mois de septembre 2017, la FSMA a reçu 51 signalements de lanceurs d'alerte portant sur des infractions potentielles à la législation dont elle contrôle le respect.



Le rapport annuel est consultable sur le site web de la FSMA : www.fsmabefr/rapports-annuels.

« LA FSMA EN CHIFFRES »

CONTRÔLES

Contrôles

Établissements de crédit et entreprises d'assurances de droit belge

102

Contrôles

Sociétés cotées

192

Contrôles

Intermédiaires inscrits

26094

Contrôles

Fonds de pension

202

3,6

millions de travailleurs salariés et indépendants affiliés à un plan de pension belge

PAYSAGE FINANCIER

Dépôts

auprès des établissements de crédit de droit belge (septembre 2017)

622,4
milliards d'euros

Montant sous gestion

auprès des fonds de droit belge :

155
milliards d'euros

Établissements de crédit

Total du bilan :

993,8
milliards d'euros

Fonds de pension

Total du bilan :

29,78
milliards d'euros

Valeur de marché

d'Euronext Brussels :

403
milliards d'euros

Montant des primes d'assurance encaissées

sur le marché belge :

26,6
milliards d'euros



>>>

« LA FSMA EN CHIFFRES » (SUITE)

MONTANTS DES COTISATIONS FSMA

Montant première inscription

Assurance

658
euros

Banque

658
euros

Crédit conso

658
euros

Crédit hypothécaire

658
euros

SOIT **2632** euros

pour simplement demander à pouvoir exercer les métiers !
(Montants NON remboursés si inscription refusée)

« LA FSMA EN 2017 : BREF APERÇU »

50

La FSMA a soumis **50 produits structurés présentant des caractéristiques inédites** à une analyse approfondie. Elle a jugé 20 de ces produits particulièrement complexes. Ceux-ci n'ont donc pas été commercialisés sur le marché de détail. Depuis le lancement du moratoire en 2011, 4 522 produits structurés ont été commercialisés en Belgique.

80

La FSMA a ouvert **80 (pré-)analyses** visant à détecter un éventuel abus de marché. Elle a procédé à 39 reprises à la suspension de la négociation d'une action.

« LA FSMA EN 2017 : BREF APERÇU » (SUITE)

116

La FSMA a publié **116 mises en garde**, qui concernaient 99 sociétés. Ces publications visent à avertir le public des dangers d'offres (potentiellement) illicites.

513

La FSMA a reçu **513 notifications de transparence**. Il s'agit de notifications du franchissement vers le haut ou vers le bas d'un seuil légal ou statutaire concernant l'actionnariat d'une société cotée.

1603

La FSMA a traité **1 603 notifications** de transactions de dirigeants.

26094

A la fin de l'année écoulée, la FSMA contrôlait **26 094 intermédiaires**. En cours d'année, elle a radié l'inscription de 285 intermédiaires et suspendu celle de 10 autres intermédiaires. Elle a en outre refusé d'inscrire 43 candidats-intermédiaires.

1710

La FSMA a reçu **1 710 notifications** de consommateurs portant sur des matières financières diverses. Près de la moitié de ces notifications concernaient des fraudes et des offres illicites de produits et services financiers. Une notification sur huit avait trait à des investissements et une notification sur dix se rapportait à des pensions.

2,1 Mio

En 2017, le site web www.wikifin.be a été visité près de **2,1 millions de fois**, ce qui représente une augmentation de 12,6% par rapport à l'année précédente. Depuis son lancement en 2013, le site a été visité près de 7 millions de fois.

3278

La FSMA a traité **3 278 communications à caractère publicitaire** concernant des fonds, des comptes d'épargne réglementés et des produits d'assurance.

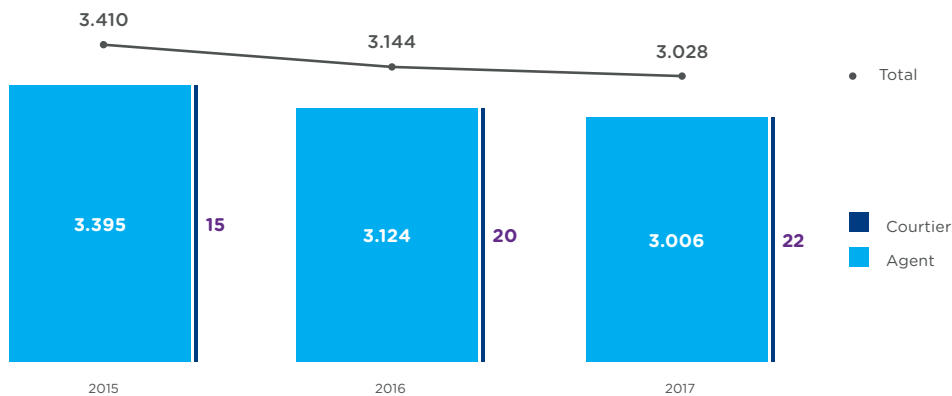
2151000

La FSMA a infligé treize sanctions administratives sous la forme de règlements transactionnels. Ces règlements prévoient le paiement d'une amende et une publication nominative sur le site web de la FSMA. Les règlements transactionnels ont rapporté au Trésor un montant total de **2 151 000 euros**.

>>>

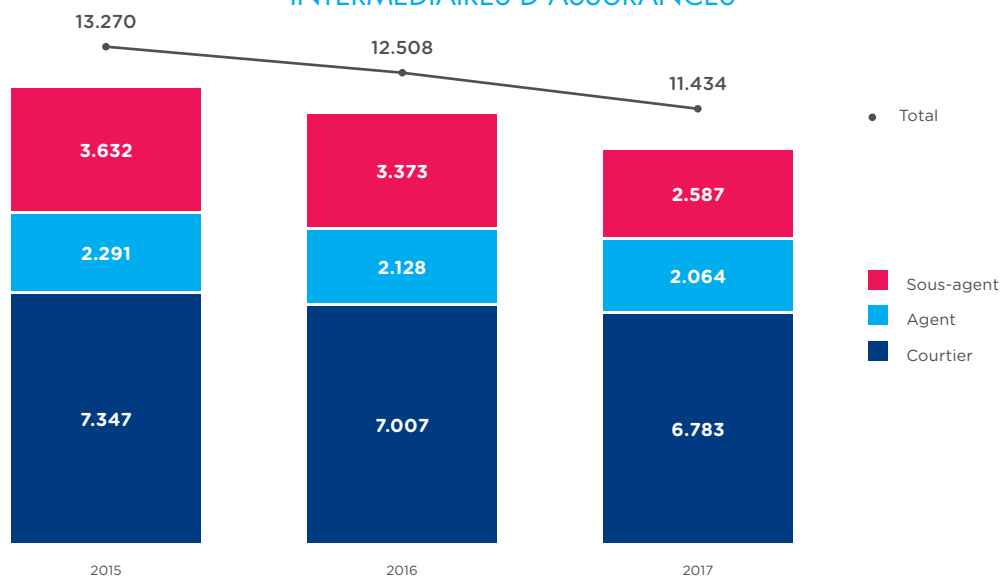
APERÇU CHIFFRÉ DES INTERMÉDIAIRES

INTERMÉDIAIRES EN SERVICES BANCAIRES ET EN SERVICES D'INVESTISSEMENT



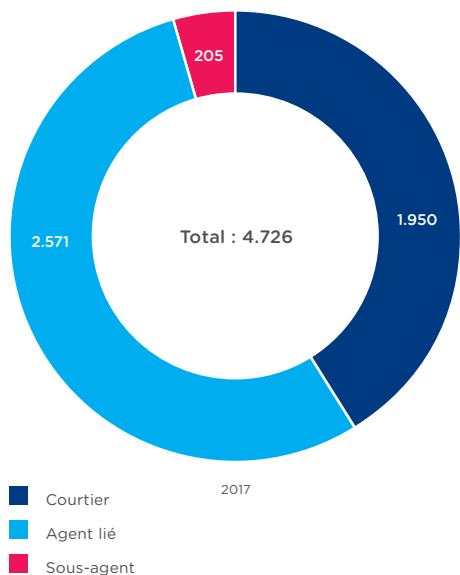
Source : Rapport annuel 2017 de La FSMA

INTERMÉDIAIRES D'ASSURANCES

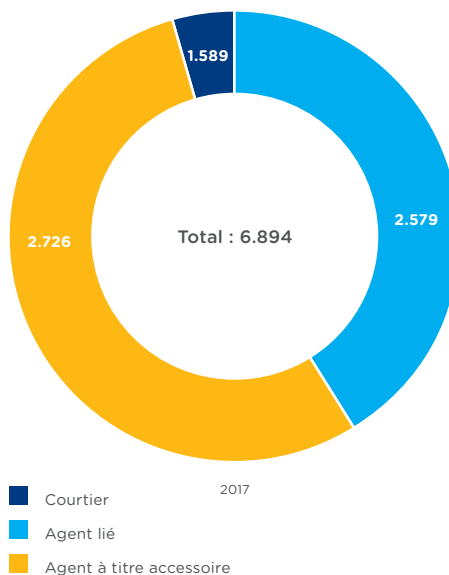


Source : Rapport annuel 2017 de La FSMA

INTERMÉDIAIRES EN CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE



INTERMÉDIAIRES EN CRÉDIT À LA CONSOMMATION



Source : Rapport annuel 2017 de La FSMA

APERÇU CHIFFRÉ DES INTERMÉDIAIRES (SUITE)

Nombre d'intermédiaires de 2012 à 2017

INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCES	31/12/12	31/12/13	31/12/14	31/12/15	31/12/16	31/12/17	
Inscriptions collectives	6.219	6.200	4.822	3.929	3.608	n.c.(*)	
Agents	1.228	1.086	888	813	791	n.c.(*)	
Sous-agents	4.991	5.114	3.934	3.116	2.817	n.c.(*)	
Inscriptions individuelles	10.933	10.338	9.931	9.341	8.900	n.c.(*)	
Courtiers	8.215	7.997	7.721	7.347	7.007	6.783	
Agents	2.071	1.817	1.655	1.478	1.337	2.064	
Sous-agents	647	524	555	516	556	2.587	
TOTAL	17.152	16.538	14.753	13.270	12.508	11.434	
INTERMÉDIAIRES EN SERVICES BANCAIRES	31/12/12	31/12/13	31/12/14	31/12/15	31/12/16	31/12/17	
Inscriptions collectives	3.087	2.973	2.920	2.788	2.584	n.c.(*)	
Agents	3.087	2.973	2.920	2.788	2.584	n.c.(*)	
Inscriptions individuelles	821	738	678	622	560	n.c.(*)	
Courtiers	14	15	16	15	20	22	
Agents	807	723	662	607	540	3.006	
TOTAL	3.908	3.711	3.598	3.410	3.144	3.028	
INTERMÉDIAIRES EN CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE ET EN CRÉDIT À LA CONSOMMATION	31/12/12	31/12/13	31/12/14	31/12/15	31/12/16	31/12/17	
Courtier en crédit hypothécaire	-	-	-	-	1.008	1.950	
Courtier en crédit à la consommation	-	-	-	-	882	1.589	
Agent lié en crédit hypothécaire	-	-	-	-	2.014	2.571	
Agent lié en crédit à la consommation	-	-	-	-	2.023	2.579	
Agent à titre accessoire	-	-	-	-	716	2.726	
Sous-agent en crédit hypothécaire	-	-	-	-	78	205	
Prêteur en crédit hypothécaire	-	-	-	-	9	109	
Prêteur en crédit à la consommation	-	-	-	-	10	75	
TOTAL					6.740	11.620	
CHIFFRES FSMA	2012	2013	2014	2015	31/12/16	31/12/17	
Nombre ETP	265	282	300	319	312	330	
Frais de personnel	43.540.000 €	49.094.000 €	54.785.000 €	56.441.000 €	57.032.000 €	58.650.000 €	
IN	60.385.000 €	68.725.000 €	72.931.000 €	80.135.000 €	87.246.000 €	91.699.000 €	
OUT	56.183.000 €	61.116.000 €	69.095.000 €	73.161.000 €	75.138.000 €	76.927.000 €	
Excédent budgétaire	3.012.000 €	6.304.000 €	2.270.000 €	5.447.000 €	10.641.000 €	13.335.000 €	
COÛT INSCRIPTION INTERMÉDIAIRES	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Droit d'inscription de base	255,50 €	311,5 €	298,49 €	349,89 €	378,21 €	381,89 €	378,68 €
Droit d'inscription particulier (par RD) (20 %)	51,10 €	62,3 €	59,70 €	69,40 €	75,64 €	76,38 €	75,74 €
Droit d'inscription particulier (par PCP) (15 %)	38,33 €	46,73 €	44,77 €	52,48 €	56,73 €	57,28 €	56,80 €
CFI CTIF	15,80 €	16,04 €	16,22 €	16,11 €	16,39 €	16,83 €	17,11 €
Contributions Ombudsman des assurances					+/- 30 €*	14,55 €	15,66 €
Frais généraux FSMA				33,55 €	34,45 €	35,72 €	32,29 €
Contributions (Art20 de l'AR du 17/5/2012)		12,41 €	31,29 €				

(*) Ces chiffres ne sont pas repris dans le rapport de la FSMA sans doute en prévision de la suppression prochaine des inscriptions collectives.

Source : Rapport annuel 2017 de La FSMA

Mises en garde et règlements transactionnels de la FSMA

Outre ses missions de contrôle, la FSMA a aussi publié des mises en garde sur certaines pratiques et a proposé des règlements transactionnels à différents acteurs du secteur.

Citons par exemple :

MISES EN GARDE DE LA FSMA

- 18/07/2018 : La FSMA met le public en garde contre les Boiler Rooms.
- 21/06/2018 et 07/05/2018 : Attention aux crypto monnaies.
- 27/12/2017 : Mise en garde contre une tentative d'escroquerie en utilisant le logo de la FSMA.
- 01/12/2017 : Une société vous propose des opérations portant sur des options binaires, des produits forex ou des CFD : attention aux arnaques !
- 25/10/2017 : L'Autorité des services et marchés financiers (FSMA) met le public en garde contre les activités d'Investments. Cette société ne dispose pas en Belgique d'un agrément en qualité d'établissement de crédit ou d'entreprise d'investissement. L'Investments n'est donc pas autorisée à fournir des services bancaires ou d'investissement en Belgique ou à partir du territoire belge.

L'ensemble des mises en garde se trouve sur le site de la FSMA : www.fsma.be/fr/warnings.

RÈGLEMENTS TRANSACTIONNELS DE LA FSMA

- 30/03/2017 : Règlement transactionnel - BNP Paribas Fortis SA - **Montant : 700.000 €**
« La banque a vendu des obligations d'Etat grecques sous conseil en investissement à toutes les catégories d'investisseurs non-professionnels indépendamment de leur profil de risque. Après le 24 novembre 2011, les obligations d'Etat grecques étaient classifiées comme des produits très risqués dans le modèle de cotation des risques de la banque. Cependant, après cette date, des investisseurs présentant une aversion au risque ont encore pu acquérir ces obligations sous conseil en investissement, à l'encontre du code interne en matière de conseil. »
- 12/10/2018 : Règlement transactionnel - Fidea SA - **Montant : 75.000 €**
« Ce règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que l'entreprise d'assurances Fidea SA collaborait avec deux intermédiaires d'assurances non inscrits auprès de la FSMA. »
- 30/08/2017 : Règlement transactionnel - Charles Bouaziz - **Montant : 14.000 €**
- 28/11/2017 : Règlement transactionnel - ABN Amro Bank NV - **Montant : 40.000 €**
Le règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que le contenu de l'Appli Epargne MoneYou ne répondait pas aux exigences légales minimales et qu'il n'avait pas été préalablement soumis à l'approbation de la FSMA.
- 11/10/2018 : Règlement transactionnel - IRP Telenet - **Montant : 50.000 €**
Ce règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que l'institution de retraite professionnelle Telenet (IRP Telenet) a procédé tardivement à la déclaration de données relatives à des pensions complémentaires.
- 23/08/2017 : Règlement transactionnel - AVA TRADE EU Ltd et iCFD Ltd - **Montants : 175.000 €** pour AVA TRADE EU et **200.000 €** pour ICFD LTD
Les règlements transactionnels trouvent leur origine dans le fait que AVA TRADE EU Ltd et iCFD Ltd ont, selon la FSMA, effectué une offre publique d'instruments de placement sur le territoire belge sans avoir publié le prospectus requis à cet effet. À cela s'ajoute qu'AVA TRADE EU Ltd et iCFD Ltd n'ont soumis aucune publicité ni autre document relatif à cette offre publique à l'approbation préalable de la FSMA.
- 02/11/2017 : Règlement transactionnel - AXA IM Benelux SA - **Montant : 80.000 €**
Le règlement transactionnel trouve son origine dans le fait qu'une vidéo a été publiée sur le site internet d'un journal belge alors qu'elle n'avait pas été définitivement approuvée. De plus, la vidéo contenait toujours un hyperlien vers la page internet non approuvée par la FSMA et qui ne contenait pas toutes les informations minimales requises.
- 02/11/2017 : Règlement transactionnel - Pure Capital SA - **Montant : 50.000 €**
Le règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que les publicités n'avaient pas été soumises à l'approbation préalable de la FSMA, contrairement aux exigences légales. Ces publicités ne contenaient pas les informations minimales imposées par la loi. Elles pouvaient en outre être considérées comme trompeuses car les publicités ne mentionnaient pas que la récompense était spécifiquement décernée pour les parts « FC ». Elles pouvaient donc induire en erreur les investisseurs de détail.

RÈGLEMENTS TRANSACTIONNELS DE LA FSMA (SUITE)

- ▶ 10/07/2018 : Règlement transactionnel - Axa Belgium - **Montant : 250.000 €**
En tant qu'organisme de pension, l'entreprise d'assurances Axa Belgium est soumise aux dispositions de la loi relative aux pensions complémentaires et doit communiquer à SIGeDIS, l'asbl qui gère la banque de données des pensions complémentaires (DB2P), des données relatives aux pensions complémentaires. Chaque citoyen peut, depuis la fin de l'année 2016, consulter ses droits de pension complémentaire dans cette banque de données. La FSMA a cependant constaté au début de l'année 2017 que certaines données concernant des contrats d'affiliés salariés sortis de l'engagement de pension avant 2004 n'avaient pas été communiquées à temps par Axa Belgium. Concrètement, Axa Belgium devait communiquer ces données à SIGeDIS pour le 30 septembre 2016. Axa Belgium n'a toutefois déclaré les données qu'entre le 15 mai 2017 et le 24 juillet 2017, soit avec un retard de 8 à 10 mois selon les cas. Le règlement transactionnel précise en outre que le montant de 250.000 euros ne pourra d'aucune manière être reporté sur les affiliés.
- ▶ 25/04/2017 : Règlement transactionnel - Plus500 - **Montant : 550.000 €**
Le règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que Plus500 a, selon la FSMA, effectué une offre publique de CFD sur le territoire belge sans avoir publié le prospectus requis à cet effet. A cela s'ajoute que Plus500 n'a soumis aucune publicité ni autre document relatif à cette offre publique à l'approbation préalable de la FSMA.
- ▶ 30/11/2017 : Règlement transactionnel - Luc Switten - **Montant : 30.000 €**
- ▶ 22/03/2018 : Règlement transactionnel - William Dierickx - **Montant : 55.000 €**
- ▶ 15/05/2018 : Règlement transactionnel - Patrimonia SPRL - **Montant : 40.000 €**
Patrimonia est une SPRL de droit belge inscrite au moment des faits en tant que courtier d'assurances dans le registre des intermédiaires d'assurances tenu par la FSMA[1]. La FSMA a constaté que les informations diffusées sur le site web de Patrimonia ne respectaient pas les dispositions légales et réglementaires en matière d'assurances et de publicités. Ainsi, plusieurs informations reprises sur le site internet allaient par exemple à l'encontre du principe selon lequel les publicités et informations ne peuvent être trompeuses ou inexactes ou ne respectaient pas les exigences en matière de contenu minimum.
- ▶ 10/10/2018 : Règlement transactionnel - Partners Assurances SA - **Montant : 75.000 €**
Partners Assurances SA est une entreprise d'assurances de droit belge agréée pour des activités d'assurances non-vie. A ce titre, elle a l'obligation de désigner un compliance officer, qui doit être agréé au préalable par la FSMA. Il s'agit d'une fonction clé au sein d'une entreprise et d'un maillon essentiel du dispositif visant à assurer le respect des règles de conduite. Le compliance officer agréé de Partners Assurances SA a démissionné avec effet au 31 décembre 2015. Une personne a alors été désignée par l'entreprise pour occuper provisoirement cette fonction, qui a ensuite été confiée pour une durée indéterminée à une autre personne en date du 31 mars 2016. Or, Partners Assurances SA n'a adressé à la FSMA une demande d'agrément d'un nouveau compliance officer qu'en date du 15 février 2018. Pendant plus de 22 mois, Partners Assurances SA n'a donc communiqué aucune information à la FSMA au sujet de la démission du compliance officer et des désignations successives de deux personnes à ce poste. Elle n'a pas non plus introduit de demande d'agrément préalablement à ces désignations.
- ▶ 03/05/2017 : Règlement transactionnel - GROUPE COMPAGNIE DU BOIS SAUVAGE - **Montant : 100.000 €**
- ▶ 06/06/2018 : Règlement transactionnel - Hamon SA - **Montant : 275.000 €**
- ▶ 09/01/2017 : Règlement transactionnel - ThromboGenics NV - **Montant : 250.000 €**
- ▶ 30/11/2016 Règlement transactionnel - Carmignac Gestion SA - **Montant : 60.000 €**
Carmignac Gestion SA est une société de gestion d'organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) de droit français. L'organisme a publié des publicités dans des quotidiens et hebdomadaires belges concernant l'offre publique de Carmignac Patrimoine, un fonds commun de placement de droit français, sans approbation préalable de la FSMA.
- ▶ 07/02/2017 : Règlement transactionnel - OIM - **Montant : 125.000 €**
Le règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que OIM, un holding coté sur Euronext Brussels et ayant son siège statutaire au Royaume-Uni, a diffusé entre le 22 mai 2014 et le 16 juillet 2014 des informations inexactes et trompeuses sur le paiement d'un dividende.
- ▶ 22/02/2017 : Règlement transactionnel - Beobank - **Montant : 25.000 €**
Le règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que Beobank a publié le 18 février 2016 des informations actualisées concernant le rendement de plusieurs comptes d'épargne réglementés. Ces informations et leurs mises à jour ne peuvent être mises à la disposition des épargnants qu'après avoir été approuvées par la FSMA. Dans le cadre de son contrôle, la FSMA a constaté que les informations publiées le 18 février n'avaient pas été préalablement soumises à son approbation.
- ▶ 02/06/2016 : Règlement transactionnel - AXA Belgium SA - **Montant : 75.000 €**
Ce règlement transactionnel trouve son origine dans le fait qu'AXA Belgium SA a continué à collaborer avec deux intermédiaires d'assurances qui n'étaient plus inscrits au registre des intermédiaires d'assurances. Le statut d'intermédiaire implique le respect d'obligations spécifiques, dans l'intérêt de la protection des consommateurs. Le fait, pour une entreprise d'assurances, de poursuivre la collaboration avec un intermédiaire non inscrit, suspendu ou radié est susceptible de porter atteinte aux intérêts des consommateurs et est, de ce fait, interdit.
- ▶ 09/06/2016 : Règlement transactionnel - Merit Capital SA - **Montant : 120.000 €**
Ce règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que Merit Capital SA a publié sur son nouveau site web des avis, publicités et autres documents portant sur une offre publique de fonds d'investissement (OPC) sans demander l'approbation préalable de la FSMA et sans respecter les exigences légales de fond et de forme prévues en la matière. La législation impose différentes exigences concernant le contenu et la forme des publicités relatives à des instruments financiers, afin que le consommateur reçoive une information correcte et complète sur ces instruments. Ces publicités ne peuvent par ailleurs être diffusées qu'après avoir été approuvées par la FSMA, qui vérifie si toutes les exigences légales sont remplies.
- ▶ 10/08/2016 : Règlement transactionnel - Rodeler Limited - **Montant : 140.000 €**
Le règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que Rodeler Limited a effectué en Belgique une offre publique d'options binaires, de CFD et de produits forex sans avoir publié le prospectus requis à cet effet. De plus, Rodeler Limited n'a soumis aucune publicité ni autre document relatif à cette offre publique à l'approbation préalable de la FSMA.

L'ensemble des règlements transactionnels est disponible sur le site de la FSMA : www.fsma.be/fr/sanctions-administratives.

Source : www.fsma.be



Institutions de retraite professionnelle : aperçu sectoriel 2017

L'année passée, le total bilantaire du secteur des institutions de retraite professionnelle (IRP) a continué à augmenter. Cette augmentation résulte principalement de la hausse des activités transfrontalières. C'est ce que révèle l'aperçu statistique annuel publié par l'Autorité des services et marchés financiers (FSMA).

La FSMA assure le contrôle des IRP, encore appelées « fonds de pension ». Elle publie chaque année un résumé des données statistiques dont elle dispose concernant les IRP. La huitième édition de cet aperçu statistique est disponible dès aujourd'hui sur son site web.

Les principaux éléments de cet aperçu sont les suivants :

1. Fin 2017, l'on dénombrait 201 IRP, contre 199 fonds de pension en 2016.

2. Ces IRP comptaient 1.734.315 affiliés, ce nombre ayant augmenté de près de 4 % en l'espace d'un an. Près d'un quart de cette augmentation est imputable aux fonds de pension exerçant également des activités transfrontalières.

3. Le total bilantaire de l'ensemble des IRP atteignait, fin 2017, un montant de 35,1 milliards d'euros, ce qui représente une hausse de 18 % par rapport à l'année précédente. Cette hausse sensible résulte principalement de transferts de patrimoine provenant d'organismes de pension étrangers. Les IRP exerçant des activités transfrontalières dans le cadre de la gestion de plans de pension étrangers ont ainsi vu leur total bilantaire grimper jusqu'à 8,9 milliards d'euros.

4. Les IRP belges ont investi environ trois quarts de leurs actifs dans des organismes de placement collectif (OPC), principalement des fonds d'actions et d'obligations. Elles ont en

outre placé directement 11 % de leurs actifs dans des obligations et 9 % de leurs actifs dans des actions. En 2017, le rendement de ces investissements s'élevait à 5,3 %.

5. Le faible niveau des taux d'intérêt oblige les IRP à affecter un montant plus important pour pouvoir honorer leurs futures obligations de pension. C'est ce qui explique la légère diminution du taux de couverture à 124 %. Le taux de couverture indique le pourcentage de moyens dont dispose un fonds de pension pour pouvoir satisfaire à toutes ses obligations.

Outre l'aperçu sectoriel 2017, les comptes annuels et quelques statistiques établies au niveau du secteur sont également consultables sur le site web de la FSMA : www.fsma.be.

Source : Communiqué de presse de La FSMA, 21/09/2018

ÉVOLUTION DU TOTAL BILANTAIRE





RC DÉCENNALE



OMNINATURE&GLASS

Les solutions
d'AG Insurance
répondent aux
nouveaux besoins
de vos clients.



C.P.T.I.



ÉCONOMIE DE PARTAGE



PACK OMNIMOBILITY

SUPPORTER DE VOTRE VIE



Bien conseillés, vos clients sont biens assurés.

AG Insurance sa - Bd. E. Jacqmain 53, B-1000 Bruxelles - RPM Bruxelles - TVA BE 0404.494.849 - www.aginsurance.be
Tél. +32(0)2 664 81 11 - Fax +32(0)2 664 81 50
Entreprise d'assurance agréée sous code 0079, sous le contrôle de la Banque nationale de Belgique, Bd. de Berlaumont 14, 1000 Bruxelles
Editeur Responsable : Johan Adriaen





Le CluSIB, le Club de la Sécurité Informatique Belge

Les risques informatiques de toute nature (hacking, cyber extorsion, vol de données, phishing, cyber attaques) menacent plus que jamais les entreprises. Le CluSIB s'est fixé pour objectif général de prendre toute initiative susceptible de contribuer à la promotion de la sécurité de l'information et des réseaux.

Fondé le 4 décembre 1989, le Club de la Sécurité Informatique Belge (CluSIB) a pour objet « de prendre toutes initiatives susceptibles de contribuer à la promotion de la sécurité informatique », comme nous l'indique ses statuts.

Plus concrètement, le CluSIB a pour but de rédiger et de diffuser des méthodes et des recommandations techniques concernant la sécurité de l'information et des réseaux ; de réaliser des synthèses sur l'état de l'art et des technologies en la matière ; de promouvoir, entre ses membres, des échanges d'expériences et d'idées ; d'assurer la formation permanente de ses membres, notamment par l'organisation de séminaires et la publication de documents d'information.

Ses membres sont des entreprises, qu'elles soient privées ou publiques, des groupements professionnels, des personnes physiques telles que des consultants en informatique, des réviseurs d'entreprises, des avocats et des professeurs d'université, ainsi que des représentants des pouvoirs publics.

À ce titre, FEPRABEL y adhère et y est représentée par son CEO et son CEO adjoint qui occupent respectivement une fonction d'administrateur et de trésorier. Notre soutien dynamique à une digitalisation accrue dans l'activité du courtage implique une sécurisation de plus en plus sophistiquée tant de l'outil (matériels et logiciels) que du contenu (échange et conservation des données).

L'action du CluSIB consiste d'abord à conscientiser les entreprises (et le public) aux risques encourus par les systèmes informatiques et aux conséquences dramatiques qu'ils peuvent engendrer (pertes financières, voire survie de l'entreprise).

Les dangers auxquels les entreprises sont exposées peuvent être de différents types : accidents (p.ex. destruction du matériel informatique à la suite d'un incendie), erreurs (p.ex. erreur de transmission, effacement de fichiers) ou encore, malveillance (par ex. : virus, falsification de données, vol de supports informatiques).

Le CluSIB effectue également un travail de fond en constituant des groupes de réflexion chargés d'examiner les multiples aspects de la sécurité des systèmes d'information et qui font l'objet de publications destinées à guider les entreprises dans la prévention et le traitement des risques informatiques.

Afin de soutenir la recherche dans le domaine, le CluSIB récompense également chaque année depuis 2015, en décernant un prix de 2.000 €, le meilleur mémoire de Master qui constitue une contribution originale à la sécurité des systèmes d'information.

En 2017, au terme de sa délibération, le jury n'a pas réussi à départager les deux meilleurs mémoires et a donc décidé de les récompenser tous les deux. Le prix a été remis aux lauréats le mardi 8 mai 2018 à 11 heures dans la salle de conférences de FEPRABEL, à l'issue de la présentation du contenu de leurs recherches dont les intitulés sont :

1. « **A security mechanism for the Internet of Things in a smart home context** », un prototype de système de sécurité dans le cadre de l'internet des objets.
2. « **Secure MultiPath TCP** », un protocole de transport de données sécurisées sur le réseau.

Enfin, puisque la cyber menace est mondiale, le CluSIB adhère au réseau des associations CLUSIB qui traite de la sécurité de l'information dans d'autres pays de l'Union Européenne mais aussi en dehors.

La sécurité est donc plus que jamais l'affaire de tous.

Eric Vanhalle
CEO Adjoint FEPRABEL
Trésorier du CluSIB



Les élites du travail

Le 28 février 2018, un souhait exprimé depuis longtemps s'est réalisé, l'IRET a lancé « Place des Jeunes ». Les jeunes, on ne le répétera jamais assez, sont l'avenir. Nous devons nous mobiliser pour qu'ils puissent prendre avec raison leur place, car nous l'avons constaté, ils « en veulent » !

S.M. le Roi nous a fait l'honneur ce jour-là d'entrer en dialogue avec de jeunes Lauréats du Travail et de participer à la séance plénière qui suivit. Une expérience que peu d'entre eux auront l'occasion de vivre encore une fois. Ils en sont fiers et nous aussi.



Place des Jeunes est un événement pensé avec les jeunes et pour les jeunes. Une centaine de Cadets et Lauréats du Travail ont été contactés. Au final, ce sont 18 jeunes exerçant des métiers différents et venant des 4 coins du pays qui se sont engagés dans la préparation de l'événement sous la conduite de Luc De Moor, Group Managing Director Educam.

Ensemble nous avons d'abord exploré le sens de leur participation aux procédures de sélection de Lauréats du Travail et leur motivation à participer à la mise sur pied de Place des Jeunes. Nous avons cherché avec eux, comment est née la passion pour leur métier, identifié les valeurs qui leur tiennent à cœur et écouté leur témoignage sur les obstacles qu'ils rencontrent, ainsi que leurs idées sur ce qui devrait changer dans le monde de l'enseignement et de l'entreprise pour leur donner toute la place qu'ils méritent.

Forts de ce travail, ils ont partagé leur vision avec S. M. le Roi. Très attentif, le Roi a évoqué avec eux des questions de formation, de motivation et d'appréhension des défis qu'ils rencontrent dans leur jeune vie professionnelle. L'analyse des jeunes

lauréats a été élargie et amplifiée au cours de la séance plénière où d'autres jeunes ont témoigné de leur expérience. Devant un parterre mixte composé de jeunes, de Doyens d'honneur du Travail et de partenaires parmi lesquels on pouvait compter FEPRABEL, tous les sujets ont été abordés, aucun n'était tabou. Chacun s'est exprimé avec trop peu de temps sans doute, mais avec force. Leur enthousiasme au terme de cet événement est une source d'inspiration pour l'IRET. L'action a déjà eu des prolongements. Parmi ceux-ci la tenue d'un stand d'information dans le Village des 5 ans de règne de S.M. le Roi, pendant les festivités du 21 juillet. Le Collège des Doyens d'honneur du Travail intègre dorénavant cette préoccupation dans ses activités. Il s'est lancé un nouveau défi : s'ouvrir aux jeunes générations.

L'action se poursuit également au sein de l'IRET qui, à travers You and Us for Youth, cherche des partenaires pour des actions sectorielles. Une piste à explorer sans doute avec le secteur des intermédiaires d'assurances.

Martine Voets
Directrice générale de
l'Institut royal des Élités du travail



Les Trophées Decavi de l'Assurance Vie et Non-Vie

Chaque année, Decavi organise les trophées de l'assurance. L'objectif est de récompenser les meilleurs produits d'assurance de l'année écoulée parmi différentes catégories de produits. Tout le secteur en sort grand puisque la promotion des produits vainqueurs est assurée auprès du public et du personnel des entreprises lauréates.

Deux éditions sont organisées chaque année : les Trophées Decavi de l'assurance Vie et les Trophées Decavi de l'assurance Non-Vie. Rappelons-nous ci-après, les lauréats par catégorie des 2 dernières éditions.

Trophées

34

Lauréats des Trophées Decavi de l'Assurance Vie 2017 (octobre 2017)

MA PENSION PARTICULIERS	
	Mon épargne : Formules à versements et retraits libres (<i>taux garanti - épargne</i>) - Vita Pension
	Gamme Multi-supports branche 21-23 - Pension plan fisc
MA PENSION INDÉPENDANT	
	Pension Libre Complémentaire pour Indépendants - P.L.C.I.
	Engagement individuel de pension (EIP) - F-Manager VIP
MES RISQUES	
 	Mon décès lié à un prêt hypothécaire (assurance de type solde restant dû) - Hypo Cover (NN) - Protectim (Afi Esca)
 	Assurance frais funéraires : - Plan de Prévoyance obsèques (DELA) - Kiétis (Afi Esca)
	Mon Revenu Garanti - Plan RG Continuity + Exo
TROPHÉE DE L'INNOVATION (services, gestion des sinistres, produits...)	
	Gestion portefeuille Branche 23 : Route 23 Tools
TROPHÉE DIGITAL	
	Marketing : Allianz Benelux (parcours client)
	Process : BNP Paribas Cardif Belgium (Medical Scoring)
TROPHÉE DU COURTAGE	
	Ce trophée est décerné non pas par le jury, mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers de Belgique membres de FEPRABEL (Fédération des Courtiers en assurances et Intermédiaires financiers de Belgique).

Lauréats des Trophées Decavi de L'Assurance Non-Vie 2018 (avril 2018)

RC AUTO	
	RC Auto
ASSURANCE AUTO DÉGÂT MATÉRIEL - OMNIUM	
	Assurance Omnium à prime dégressive
ASSURANCE PROTECTION JURIDIQUE AUTO	
 <small>OBJECTEUR DE BON SENS</small>	L'Article 1
ASSURANCE MOTO	
	Assurance moto
ASSURANCE INCENDIE (multirisques habitation - risques simples)	
	Confort habitation Flex
ASSURANCE INCENDIE LOCATAIRE	
	Assurance Locataire
ASSURANCE INCENDIE (COPROPRIÉTAIRES)	
	Buildimo-Buildimax
ASSURANCE RC VIE PRIVÉE	
	Ethias Familiale
ASSURANCE ACCIDENTS DU TRAVAIL	
	Assurance Accidents du Travail
PACKAGE ENTREPRISE	
	Modulis Easy
ASSURANCE ASSISTANCE AUX PERSONNES	
	World Royal Protection
ASSURANCE SOINS DE SANTÉ	
	DKV Hospi Select
ASSURANCE VOYAGE	
	Assurance annulation de voyage annuelle NoGo
TROPHÉE DE L'INNOVATION	
 	Courtiers : Generali Quick Quote Entreprises : Zurich Connect
TROPHÉE DIGITAL	
 	Particuliers : Allianz Bonus Drive Employeurs, employés et courtiers : MyAXA Healthcare & Dail Healthcare
TROPHÉE PRÉVENTION	
	Allianz Connect Home
TROPHÉE DE LA MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE	
 	« N'attendez pas une autre vie. Vivez pleinement avec AG ! » (AG Insurance) « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » (Brocom)
TROPHÉE DU COURTAGE	
	Ce trophée n'a pas été octroyé par le jury mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers, membres de FEPRABEL.



Du nouveau avec un produit « FINE ART » chez I.B.I.S. Insurance



I.B.I.S. Insurance élargit sa gamme de produits avec une Tous Risques « FINE ART ».

Rencontre avec son Administrateur Délégué, Thierry Van der Straeten.

Principium : Avec qui lancez-vous ce produit « Fine Art » ?

TVdS : Nous avons conclu un partenariat avec la Société Circles Group, spécialiste mondial pour les couvertures d'assurances pour les films, les événements, les chevaux, les diamants, les risques politiques, etc... Et aussi pour tout ce qui concerne le Fine Art .

Principium : Mais que sous-entend le vocable « Fine Art » ?

TVdS : le « Fine Art » concerne les oeuvres d'art, les tableaux de Maîtres, les livres précieux, les sculptures, les tapisseries, le mobilier remarquable, les collections privées, les collections de Sociétés ou de Musées, l'orfèvrerie, etc... Bref tout bien précieux qui sort de l'ordinaire.

Principium : Quel type de garantie offrez-vous ?

TVdS : Il s'agit d'une véritable couverture « Tous Risques Sauf », les

capitaux sont assurés en valeur agréée sur base d'une expertise de ces biens (existante ou à réaliser) avec une couverture automatique Transport.

Principium : Comment et où s'intègre cette garantie « Fine Art » ?

TVdS : En complément de notre produit réputé « First of I.B.I.S. » qui offre une véritable formule « Tous Risques Sauf » pour les maisons et villas de standing (sans minimum de capitaux pour le bâtiment couvert), nous intégrons, selon le souhait du client, la garantie « Fine Art » dans le contrat « First of I.B.I.S. » ou nous créons un contrat à part pour le contenu et les biens précieux à assurer.

Principium : Mais le Monde de l'Art est déjà fort courtisé par les assureurs, comment se distinguer ?

TVdS : En effet, le marché de l'Art fait l'objet de nombreuses possibilités de couvertures d'assurances et beaucoup d'Assureurs s'y intéressent.

Cependant, nous sommes convaincus que nous pouvons lui apporter une dimension et une touche complémentaires et innovatrices. D'abord grâce à l'outil de gestion online tout à fait innovateur, développé par notre

partenaire Circles Group. En quelques clics, via la tarification on line et l'outil inventaire on line, nous pouvons émettre une offre de façon très rapide avec une tarification très attractive et compétitive, donnant un rapport garanties-primaires excellent. Le collectionneur pourra gérer l'inventaire de sa collection personnellement via un accès unique et sécurisé. Application unique dans le monde de l'assurance de l'Art .

Ensuite, fidèles à notre règle de base de canal de distribution exclusif et unique avec les courtiers, nous pouvons leur offrir une réponse adéquate et idéale pour les besoins d'assurances de tous les objets d'art et/ou de collections de leurs clients .

Principium : Quand est prévu le lancement de ce nouveau produit ?

TVdS : Dès le mois d'octobre 2018, nous pouvons répondre à toutes les demandes émanant des courtiers qui nous font déjà confiance pour le contrat « First of I.B.I.S. » mais aussi à tous ceux spécialisés dans ce type de risques.

Cocoon of I.B.I.S



First of I.B.I.S



DM Transport



... + Incendie, Bris de machine, TRC, Grêle, ...

★ **Nouveau produit 2018 : Fine Art** ★

I.B.I.S.

**La certitude d'une solution assurances idéale
pour vos clients**

Exclusivement pour et avec les courtiers

Pour une offre sur mesure ou plus d'informations
Contactez-nous :



Avenue Brugmann, 24
B-1060 Bruxelles



+ 32-2-340.30.00



+ 32-2-345.28.08

www.ibis-insurance.be

info@ibis-insurance.be
FSMA 105599A



Activités de l'Association des Juristes de l'Assurance (AJA)

Créée en 1952, l'Association des Juristes de l'Assurance regroupe, pour l'ensemble du pays, des juristes actifs dans le secteur des assurances ou des avocats spécialisés en cette matière.

Outre des déjeuners-causeries périodiques sur des thèmes d'actualité, l'AJA organise également des conférences-débats en collaboration avec les Universités. Ces manifestations sont accessibles aux membres ; les non-membres y ont également accès moyennant une contribution financière supplémentaire.

Objectifs

À l'heure actuelle, les juristes sont confrontés à des difficultés inhérentes à notre modèle de société :

- › Les matières grandissent en difficulté et en quantité ;
- › Le droit, dans son ensemble, doit faire face à de substantielles évolutions, de plus en plus fondamentales et fréquentes ;
- › Les horloges de nos vies professionnelles donnent l'impression de tourner de plus en plus vite alors que le temps devient sans cesse plus précieux, notamment en matière de recyclage, de formation permanente et de documentation.

Dans pareil contexte, l'AJA ambitionne de jouer un rôle non négligeable. Elle se veut en effet un lieu de rencontre, un lieu de formation et d'information, un lieu de réflexion scientifique.

En bref

L'AJA joint l'utile à l'agréable. Les conférences ont lieu sur l'heure de midi avec pour objectif de favoriser les relations humaines et scientifiques.

Le climat est convivial. Vous trouverez ci-après, la liste des conférences qui se sont déroulées de septembre 2017 à juin 2018.

- › 24 novembre 2017 - L'assurance des Cyber-risques à l'aune du GDPR
- › 15 décembre 2017 - Assurance RC Auto : nouvel article 29ter et autres innovations introduites par la loi du 31 mai 2017 - Lignes de force
- › 27 février 2018 - Nouvelle loi anti-blanchiment – Lignes de force et contrôle : à quoi les entreprises doivent-elles s'attendre ?
- › 29 mars 2018 - La loi Peeters du 31 mai 2017 : du nouveau dans les assurances de la construction ?
- › 07 juin 2018 - La réforme des sûretés réelles mobilières : traits généraux et impacts sur le droit et la pratique des assurances

Le programme des conférences à venir de l'AJA est disponible sur www.aja-vvj.be.

Isabelle Dastot
Directrice juridique FEPRABEL
isabelle@feprabel.be

Rapport annuel 2017 du Conseil Supérieur des Indépendants et des PME (CSIPME)

Au cours des assemblées générales qu'il a tenues en 2017, le Conseil Supérieur des Indépendants et des PME a rendu vingt-trois avis sur un large éventail de sujets soit de sa propre initiative, soit à la demande des Ministres compétents.

Ces avis sont présentés de manière succincte ci-dessous et peuvent être consultés dans leur version intégrale sur le site web du Conseil Supérieur : www.csipme.fgov.be.

En plus de la présentation de ces avis, le rapport annuel 2017 du CSIPME reprend en ces pages un chapitre très complet d'indices. Celui-ci se borne à présenter des données statistiques concernant les indépendants et les entreprises tels que le nombre d'indépendants, le nombre de personnes débutant et cessant leur activité, les professions libérales, le nombre d'entreprises, le nombre de faillites, le volume de travail, etc.



LISTE DES AVIS DU CSIPME

- › Avis relatif aux priorités de développement durable au SPF Economie.
- › Avis sur l'économie collaborative.
- › Avis sur la consultation de la Commission européenne concernant l'évaluation intermédiaire du programme PME européen COSME.
- › Avis sur un avant-projet de loi portant réforme du droit des entreprises.
- › Avis sur une consultation de la Commission européenne sur la réglementation du commerce de détail dans un environnement caractérisé par des canaux de vente multiples.
- › Avis relatif à une évaluation de la loi du 19 mars 2014 portant définition légale de l'artisan.
- › Avis sur une fiscalité juste pour l'économie numérique.
- › Avis relatif à l'accès direct pour certaines professions de santé.
- › Avis sur les principes à appliquer aux prestations des traducteurs/interprètes jurés.
- › Avis relatif à l'accès direct pour les acupuncteurs.
- › Avis concernant différentes questions relatives aux soldes.
- › Avis sur des propositions visant à renforcer la garantie légale des biens de consommation.
- › Avis sur un projet d'arrêté royal modifiant l'arrêté royal du 19 mars 2004 relatif aux produits de cacao et de chocolat destinés à l'alimentation humaine.
- › Avis sur une modification du Code de droit économique : Règles de protection B2B : Action en réparation collective.
- › Avis sur la révision de l'arrêté royal du 30 juin 1996 relatif à l'indication du prix des produits et des services et au bon de commande.
- › Avis concernant une proposition de révision de l'arrêté royal du 8 juillet 1996 réglant l'étiquetage des matériaux utilisés dans les articles chaussants proposés à la vente au consommateur.
- › Avis sur deux projets d'arrêtés royaux relatifs respectivement à la dénomination et aux caractéristiques du gasoil destiné au chauffage, et à la dénomination et aux caractéristiques du gasoil diesel et des essences.
- › Avis sur un avant-projet d'arrêté royal modifiant l'arrêté royal du 8 mai 2014 relatif à la mise à disposition sur le marché et à l'utilisation des produits biocides.
- › Avis sur un avant-projet de loi portant enregistrement des prestataires de services aux sociétés.
- › Avis relatif au projet de programme 2018-2022 du Plan d'Action National de Réduction des Pesticides (NAPAN).
- › Avis relatif au taux de TVA applicable à la fourniture de plantes et de fleurs destinées à l'aménagement et à l'entretien de jardins.
- › Avis concernant une enquête européenne sur de potentielles restrictions aux paiements importants en espèces.
- › Avis sur les revenus complémentaires non taxés.

Source : Rapport annuel 2017 du CSIPME



Rapport annuel d'Insurance Europe 2017-2018

Insurance Europe, l'union professionnelle européenne du secteur de l'assurance, a publié son rapport annuel 2017-2018.

Outre les positions officielles d'Insurance Europe, le rapport annuel renferme des articles de spécialistes concernant la sous-assurance, les investissements durables, la réglementation, l'éducation financière, la numérisation, le reporting financier, la libre prestation de services en Europe, le commerce international et enfin « les assureurs et le G20 ».

À côté de nombreuses autres initiatives, les thèmes et dossiers suivants retiennent également l'attention d'Insurance Europe en 2018 :

Révision de Solvabilité II

Deux révisions sont prévues à court terme, à savoir (i) la « révision 2018 » qui se concentre sur des problèmes techniques liés au calcul des exigences en matière de capitaux et (ii) la plus vaste « révision 2020 » qui englobe des modifications plus fondamentales comme le traitement des garanties et des placements à long terme.

Dans le cadre de la révision 2018, Insurance Europe plaide pour une réduction du coût du capital pour la marge de risque et pour des exigences de capitaux moins élevées pour les investissements à long terme en actions.

Pour la révision 2020, l'union professionnelle estime qu'il faut utiliser une approche holistique afin de veiller à ce que le caractère à long terme des activités d'assurance soit correctement reconnu dans Solvabilité II. Dans ce cadre, la priorité doit être donnée au calcul de la marge de risque et aux courbes des taux des provisions techniques.

Auto

La quantité de données que les véhicules génèrent et échangent avec des tiers augmente, ce qui offre des opportunités au secteur de l'assurance en matière de développement de produits et services innovants et d'amélioration des services. Insurance Europe souligne que le consommateur doit pouvoir choisir librement avec qui il partage ses données afin que de telles évolutions positives puissent voir le jour. Une autre problématique concerne la relation entre les nouveaux développements technologiques, comme les véhicules autonomes, et le cadre législatif (cf. révision de la directive sur l'assurance automobile).

Produits de pension paneuropéens (PEPP)

Insurance Europe souligne que le PEPP doit tout d'abord être un produit sûr et fiable, avec des exigences prudentielles solides reflétant le caractère à long terme d'un produit d'épargne-pension. La possibilité de



changer de fournisseur doit également être en phase avec le caractère à long terme d'un véritable produit de pension. Enfin, Insurance Europe attire l'attention sur le fait que l'exigence d'ouvrir un compartiment par État membre aboutira à un produit coûteux avec peu de fournisseurs.

Le rapport annuel d'Insurance Europe 2017-2018 est téléchargeable sur le site suivant : www.insuranceeurope.eu/annual-report-2017-2018.

Source : Assurinfo n°25, 30/08/2018

Rapports d'EIOPA, d'ESMA et d'EFMA



Rapport annuel 2017 d'EIOPA



L'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (**EIOPA**) a publié à la mi-juin 2018 son rapport annuel pour 2017, qui expose en détail ses activités dans le cadre de son mandat et de son programme de travail 2017.

Les travaux d'EIOPA étaient axés l'année dernière sur le renforcement de la convergence en matière de surveillance, sur l'amélioration de la protection des consommateurs et sur le maintien de la stabilité financière. Elle a poursuivi ses travaux avec les autorités nationales de surveillance afin de définir les principales caractéristiques d'une surveillance efficace et de qualité.

Le rapport est disponible sur : eiopa.europa.eu =>Publications.

Rapport annuel 2017 d'ESMA



L'Autorité européenne des marchés financiers (**ESMA**) a publié le 3 juillet 2018 son rapport annuel, qui présente ses objectifs, ses activités et ses principales réalisations en 2017. L'année dernière, ESMA a poursuivi sa mission d'améliorer la protection des investisseurs et de promouvoir des marchés financiers stables et ordonnés. Elle s'est concentrée sur la réalisation des priorités de son programme de travail annuel 2017 : convergence de la supervision : mise en oeuvre de la MiFID II et de MiFIR - Évaluation des risques : accent mis sur la qualité des données - Règlement uniforme : critères de référence et Union des marchés de capitaux - Surveillance directe : surveillance des agences de notation et des référentiels centraux et de leurs activités connexes.

Le rapport est disponible sur : www.esma.europa.eu.

Rapport mondial 2018 sur l'assurance par Capgemini/EFMA



Fin mai 2018, Capgemini, en coopération avec **EFMA**, a publié le rapport mondial 2018 sur l'assurance. Il en ressort que près de 30 % des clients sont disposés à acheter des produits d'assurance auprès de BigTechs telles qu'Amazon et Google. Selon le rapport, en améliorant leur agilité digitale et en développant des modèles opérationnels évolutifs, les assureurs ont la possibilité d'attirer et de fidéliser leurs clients et, ainsi, faire face à cette nouvelle concurrence. L'étude a été menée dans 20 marchés et couvre l'assurance vie, non-vie et santé. Elle présente les données sur les préférences, les attentes et le comportement des clients vis-à-vis de certaines opérations spécifiques en assurance. Le rapport est disponible sur : www.worldinsurancereport.com/download.

Source : Bipar Presse Juil.Let 2018

L'assurance dans le monde en 2017

Solide, mais les marchés d'assurance vie matures pèsent sur la croissance

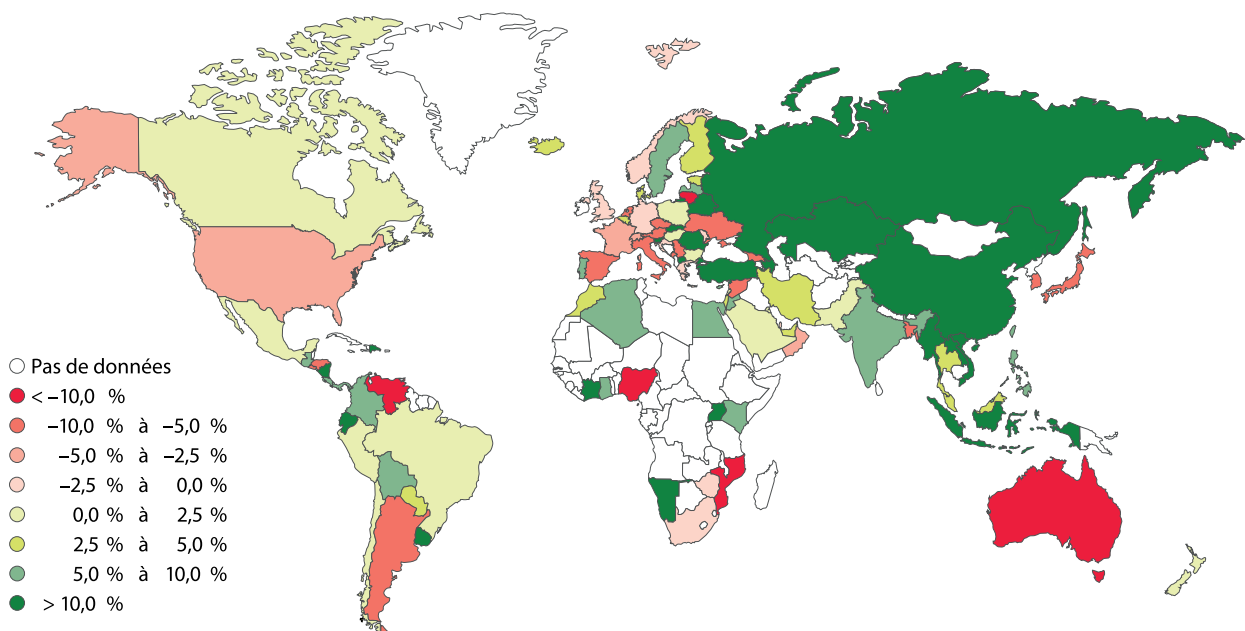
Un rapport annuel fait le point de la situation surtout en Belgique, mais il est aussi utile dans un monde « globalisé » de dépasser nos frontières et regarder le monde.

Les trois tableaux ci-après nous montrent que la croissance est surtout en Asie et que les pays les plus performants ne sont pas toujours ceux qu'on croit.

Nous avons aussi repris l'évolution des taux d'intérêts à long terme qui sont un facteur important et pertinent du contexte économique de notre secteur.

Le tout devant être remis dans le contexte régional et national en tenant compte de la sécurité sociale de chaque pays et de l'environnement sociologique et fiscal.

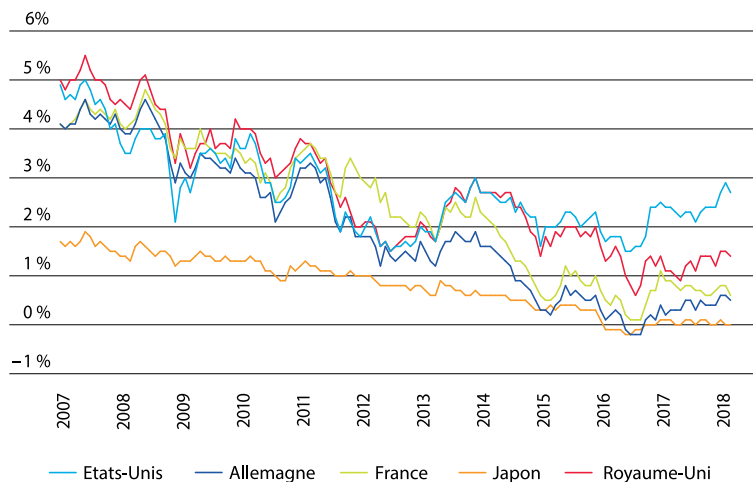
CROISSANCE RÉELLE DES PRIMES VIE, 2017



Source : Swiss Re Institute

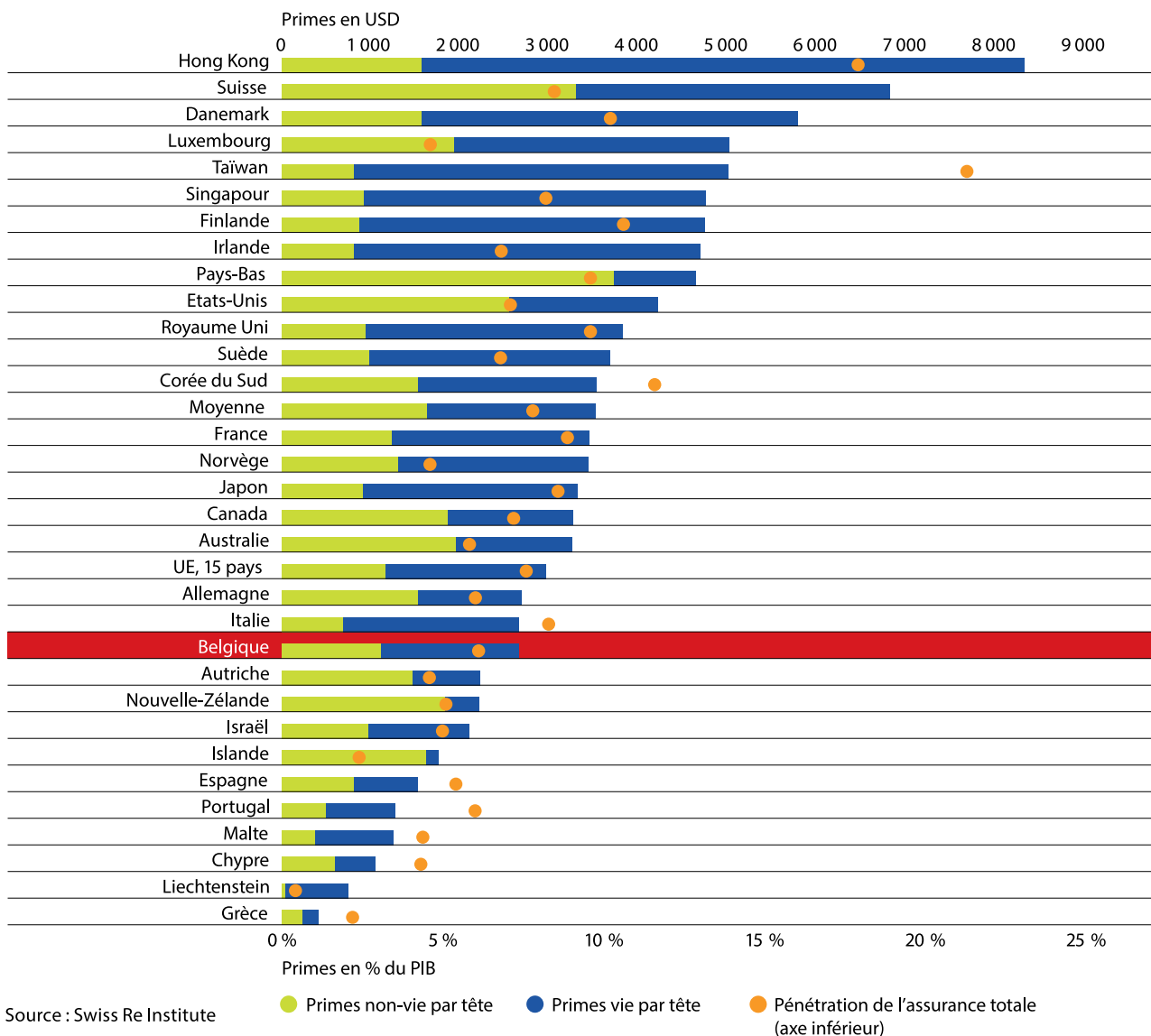
TAUX D'INTÉRÊT À LONG TERME, JANVIER 2007 À AVRIL 2018

Les taux d'intérêt ont commencé à remonter, mais restent bas



Source : Datastream

DENSITÉ ET PÉNÉTRATION DE L'ASSURANCE DANS LES MARCHÉS AVANCÉS, 2017



Source : Swiss Re Institute

Source : Swiss Re Institute



Rapport annuel 2017 du Bureau du suivi de la tarification

Le Bureau du suivi de la tarification assurance solde restant dû a reçu en 2017, au cours de sa troisième année de fonctionnement, 454 demandes d'intervention, dont 315 ont été jugées recevables. Ainsi, 134 dossiers relatifs à des surprimes médicales supérieures à 75 % de la prime de base et 181 dossiers concernant des refus d'assurance ont été examinés.

En ce qui concerne les 134 dossiers relatifs à des surprimes, le Bureau du suivi a estimé dans 70 % des dossiers que la décision prise par l'assureur était justifiée. Dans 37 dossiers, la surprime a été revue, soit suite à la proposition du Bureau du suivi, soit lorsque l'entreprise d'assurance a pu améliorer sa proposition initiale et repris contact avec son client. Parmi les 181 dossiers portant sur un refus d'assurance qui ont été examinés, le Bureau du suivi a estimé dans 82 % des cas que la décision prise se justifiait d'un point de vue médical et au vu de la technique de l'assurance. Pour 18 dossiers l'entreprise d'assurance concernée a mis en oeuvre la nouvelle proposition faite par le Bureau du suivi. Aussi, dans neuf dossiers l'entreprise d'assurances concernée a revu sa propre position et

a repris contact avec son client avec une adaptation de son refus initial. Il est également constaté que la majeure partie des propositions de révision faites par le Bureau du suivi sont exécutées. Le Bureau du suivi a dès lors une forme de mission de régulation, tandis qu'il peut également informer le candidat-preneur d'assurance que la décision de son assureur est fondée, suite à son investigation neutre et objective.

Cette année encore, plus de la moitié des dossiers relatifs à des surprimes concernent des dossiers de personnes atteintes par une forme de cancer, une combinaison d'affections (polypathologie), d'affections cardiovasculaires ou du diabète. Les trois types de maladies les plus fréquentes à l'examen des refus d'assurance concernent, à l'instar de 2016, les formes de cancer, les combinaisons de plusieurs maladies (polypathologie) et les affections cardiovasculaires. Ces trois catégories représentent ensemble 66 % des refus examinés.

Au cours de ses trois années de fonctionnement, le Bureau du suivi a examiné plus de mille dossiers, parmi lesquels 463 concernent une



Demandes d'intervention

454

surprime et 605 un refus. Globalement, près de un dossier sur cinq fait l'objet d'une proposition de révision suite à l'intervention du Bureau du suivi.

Le rapport est disponible sur : www.bureaudusuivi.be => Publications.

Source : Assurinfo n°19, 07/06/2018



Les assureurs maritimes contents de 2017

Les assureurs maritimes belges ont rassemblé leurs résultats individuels afin de constituer les statistiques du marché 2017.

Leurs activités se répartissent sur quatre secteurs :

- › les transports de marchandises par bateau (Cargo) ;
- › les transports de marchandises par voie routière (CMR) ;
- › les assurances corps de navires fluviaux (Inland Hull) ;
- › les assurances corps de navires de mer (Ocean Hull).

Les chiffres révèlent l'évolution de l'encaissement des primes et la qualité des résultats à l'aide du rapport entre le coût des sinistres et le montant des primes encaissées (S/P). A partir de cette année les chiffres ne subissent plus l'influence de nouvelles agences venant de l'étranger, mais répertoriées en Belgique. Ils reflètent donc mieux l'évolution du marché.

Les assurances de marchandises représentent la majeure partie du marché, soit 74 %. Malgré la relance de l'économie mondiale, l'encaissement des primes n'a guère évolué l'an dernier. Les frais d'acquisition par contre ont augmenté. Le S/P de 2017 s'avère heureusement être le meilleur des dernières années. D'après les tableaux qui se rapportent aux sinistres antérieurs en cours de règlement, le S/P des années précédentes aussi évolue favorablement.

De par leur objet, les assurances de marchandises opèrent dans un contexte international, où la concurrence se fait de plus en plus sentir et où l'impact du dollar complique les comparaisons. L'Association belge des assureurs maritimes (ABAM) a le sentiment de détenir un joli portefeuille, d'autant plus que les S/P ne dépassent pas vraiment la barre de 65 % qui est l'objectif de ses membres.

À l'inverse des assurances de marchandises hors transport routier, les assurances CMR reflètent bien la

situation de haute conjoncture. Le chiffre d'encaissement a progressé de 4 %, ce qui démontre que le secteur se porte assez bien. Dans cette activité, les années précédentes connaissent toutes un bon développement, sauf pour 2015 où les chiffres tournent au rouge. Cette année-là a été marquée par un grand nombre de sinistres graves. L'ABAM garde néanmoins l'espoir que même cette année se terminera avec un résultat favorable en descendant sous les 65 %.

Les coûts de gestion importants de la branche limitent cependant la marge bénéficiaire. Il y a une tendance à l'extension des couvertures très au-delà des limites traditionnelles de la CMR, car les transporteurs deviennent de plus en plus des opérateurs logistiques à tout faire. En outre, de gros clients ne se satisfont plus de la couverture CMR simple. Les assureurs doivent par conséquent veiller à ce que les primes tiennent compte de ces extensions.

Depuis le début de 2018 le nombre de sinistres augmente rapidement. Le professionnalisme des chauffeurs de camion est un motif de préoccupation. La profession perd de son attrait et a besoin d'une bonne formation et d'un encadrement solide, d'autant plus qu'une vague de mises à la retraite s'annonce.

ANNÉE COMPTABLE AU 31 DÉCEMBRE 2017

	Primes (P) (en euros)	Charge de sinistres (S) (en euros)	S/P en %
Cargo	215.837.075	115.939.345	53,72
CMR	26.729.878	13.210.762	49,42
Corps fluviaux	14.446.429	13.943.816	96,52
Corps maritimes	34.497.675	26.043.163	75,49
Total	291.511.057	169.137.086	58,02

Source : Assurinfo n°21, 21/06/2018



Rapport annuel 2017 de Datassur

Datassur a sorti son rapport annuel 2017. Nous vous livrons ci-après, un bref aperçu chiffré de ses activités.

Rappelons que créé à l’initiative des entreprises d’assurances, Datassur compte actuellement 45 membres qui représentent ensemble près de 90 % du marché si l’on tient compte de leur encaissement toutes branches d’assurances confondues.

Datassur contribue avant tout à accélérer le règlement des sinistres pour le plus grand avantage de toutes les parties concernées en ce compris les assurés, victimes de dommages. Datassur pilote aussi des bases de données destinées à ses membres, les entreprises d’assurances. L’assureur a en effet un besoin vital de décider en connaissance de cause. Bien connaître le risque pour s’engager sans réserve ni sans surprise dans l’intérêt de tous, telle est l’utilité des bases de données de Datassur. Le rapport est disponible sur : www.datassur.be.



« DATASSUR EN 2017 : BREF APERÇU »

79734

En ce qui concerne le **fichier des risques spéciaux en Assurances Non-Vie (RSR)**, les entreprises d’assurances ont effectué 79.734 enregistrements en 2017 contre 78.856 enregistrements en 2016, soit une augmentation de 1,1 %.

1046

Fichier Discover : en 2017, 1.046 véhicules ont été signalés volés et 184 ont été désignés, soit un taux de récupération de 17,6 %. De ces 184 véhicules, 179 étaient récupérés par les assureurs, ce qui représente une économie de près de 1.400.000 € pour le secteur.

281054

Fichier Find@car : en 2017, le fichier a été consulté 281.054 fois, soit un chiffre en augmentation de 9 % par rapport à l’année précédente.

« DATASSUR EN 2017 : BREF APERÇU »

3 La plate-forme **Siabis** : l'utilisation de cette plate-forme se limite à ce jour aux provinces de Namur, du Luxembourg et du Brabant wallon ainsi que, partiellement, en région bruxelloise. À ce stade, on compte environ trois interventions d'assistants par jour via la plate-forme Siabis.

832 800 La plate-forme **Car@ttest** : vingt-neuf entreprises d'assurances pratiquant la branche RC auto ont adhéré à Car@ttest. Elles représentent plus de 97 % du marché concerné. En 2017, les entreprises d'assurances ont délivré quelque 832.800 attestations dans Car@ttest.

298 497 La **caisse de compensation RDR** : le nouveau mécanisme de compensation mis en production le vendredi 1^{er} avril 2016 est désormais pleinement opérationnel. Le nombre de cas compensés en 2017 s'élève à 298.497. Les cas compensés en 2017 représentent une charge sinistre de l'ordre de 515,8 millions d'euros.

10 000 **Crashform** est disponible sur Google Play (Plus de 10.000 téléchargements) et sur l'App Store. L'application permet de compléter à l'avance vos données personnelles et d'assurance afin de les avoir à portée de main en cas de sinistre. Désormais les conducteurs ne sont plus obligés d'utiliser le constat d'accident sous format papier lors d'un sinistre.

349 000 90 entreprises, dont 21 entreprises d'assurances utilisent quotidiennement la plateforme d'**Identifin** pour envoyer leurs requêtes aux registres. En 2017, 349.000 requêtes ont été réalisées dans le cadre de la recherche des fonds dormants contre 334.000 en 2016.

1 000 **Code fédéral des Droits de succession** : en 2017, 1.000 requêtes ont été effectuées par les entreprises d'assurances.

- Dans le cadre de la loi sur la couverture des catastrophes naturelles, les assureurs ont mis au point un mécanisme permettant de répartir le résultat de la gestion des risques tarifés aux conditions du Bureau de Tarification (BT) entre tous les assureurs pratiquant la branche incendie risques simples en Belgique. La gestion de cet organisme de « compensation » a été confiée à l'asbl **Canara**.
- Un mécanisme de compensation a été développé au sein de Datassur pour les dommages résultant d'attentats terroristes touchant les portefeuilles des assureurs membres de l'asbl **Trip**.
- **Accesso** est une caisse de compensation constituée sous forme d'asbl et qui est une émanation concrète de la loi « Partyka » du 21 janvier 2010 (reprise dans la loi assurances du 4 avril 2014). Cette loi prévoit un accès plus aisé à l'assurance « solde restant dû » pour les personnes atteintes de maladie chronique, et ce lors de la conclusion d'un emprunt en vue de l'achat ou de la rénovation d'une habitation propre et unique. La caisse de compensation facilite l'accès à une telle assurance pour les personnes présentant un risque de santé accru.



L'UPCA renforce sa représentativité

On aurait pu se demander si l'Union professionnelle des courtiers d'assurances s'était fixé comme objectif « 18 d'ici 18 », mais c'est devenu entre-temps un fait : avec l'arrivée de ADBM et du Centre interdiocésain (en abrégé IC Assurances) et le retour de Aon, le nombre de membres de l'association des courtiers qui offrent principalement des services aux entreprises s'élève à 18.

Le rapport annuel de l'UPCA rend compte comme chaque année de l'importance du chiffre d'affaires enregistré par le biais de ses membres : ce chiffre progresse d'un peu plus de 25 millions d'euros, soit de quelque sept pour cent, pour s'établir à un peu moins de 400 millions d'euros, alors que les primes sous-jacentes représentent pratiquement trois milliards d'euros. L'UPCA estime la part de marché de ses membres à quelque 10 % et même 18 % si l'on ne prend en considération que les affaires « corporate ».

Le rapport entre les affaires placées en Belgique et celles placées à l'étranger évolue à l'avantage du marché local qui représente un peu plus de 85 % de ces encaissements.

Lors de la présentation du rapport annuel (pour plus de détails, surfez sur www.upca.be), le président Mark Leysen a attiré l'attention sur les principaux développements vécus par ses membres, parmi lesquels évidemment le cortège de directives et de règlements européens et leur impact dans la réglementation nationale, les efforts sur le plan de la collaboration entre fédérations de courtiers, d'une part, et avec les « porteurs de risques », de l'autre,

comme en attestent par exemple les procédures de travail à l'aide d'une signature électronique en assurances maritimes. Le rapport souligne également que le courtage doit s'adapter à des tendances telles que l'alternative entre la branche 21 avec son maigre taux garanti et la branche 23 avec son risque plus élevé, ceci dans le domaine des pensions professionnelles, les défis que posent le cyber-risque et le burn-out, la « souscription sélective » dans des branches telles que les assurances fraude ou au contraire un marché plus commode, par exemple pour la responsabilité des administrateurs.

Tout comme Assuralia, l'UPCA est également une fédération patronale : le nombre d'équivalents temps plein chez ses membres est en hausse et s'établit à 2.115 - si bien qu'il est également possible de calculer le revenu moyen ou la prime par travailleur salarié - l'association faisant valoir en particulier les possibilités plus souples d'affectation du treizième mois comme point à retenir de ces derniers mois.

Source : Assurinfo n°21, 21/06/2018



Les avis de la Commission des assurances

La Commission des Assurances est le comité consultatif institué par la loi qui a pour mission de délibérer sur toutes questions qui lui sont soumises par le ministre ou par la FSMA.

La Commission peut émettre ses avis d'initiative sur toutes questions concernant les opérations d'assurance qui relèvent des compétences de la FSMA (article 301 de la loi du 4 avril 2014 relative aux assurances). La Commission se compose de vingt-six membres effectifs et de vingt-six membres suppléants, nommés par le Roi. Ci-après, nous vous livrons



la liste des avis de la commission publiés de juillet 2017 à juin 2018 en commençant par le plus récent. Vous

pevez consulter les avis dans leur intégralité sur www.fsma.be/fr/avis-de-la-commission-des-assurances.

LISTE DES AVIS DE LA COMMISSION DES ASSURANCES

- ▶ 07/06/2018 - Avis sur l'adaptation de l'article 4 de l'arrêté royal du 27 septembre 2009 relatif aux comptes consolidés des entreprises d'assurances et des entreprises de réassurances.
- ▶ 24/05/2018 - Avis sur l'accès au marché des assurances pour les entrepreneurs indépendants.
- ▶ 18/05/2018 - Avis sur la proposition de la loi modifiant, en ce qui concerne les peines, la loi du 21 novembre 1989 relative à l'assurance obligatoire de la responsabilité en matière de véhicules automoteurs.
- ▶ 18/05/2018 - Avis sur l'avant-projet de loi relatif à l'indemnisation des victimes du terrorisme et à l'assurance contre les dommages causés par le terrorisme.
- ▶ 09/03/2018 - Avis sur l'avant-projet d'arrêté royal précisant la définition de la notion de véhicules automoteurs dans la loi du 21 novembre 1989 relative à l'assurance obligatoire de la responsabilité en matière de véhicules automoteurs.
- ▶ 06/03/2018 - Avis sur l'arrêté royal relatif à l'assurance obligatoire prévue par la loi du 11 février 2013 organisant la profession d'agent immobilier.
- ▶ 22/02/2018 - Avis sur le projet d'arrêté royal déterminant les indices médicaux visés à l'article 204, § 3, de la loi du 4 avril 2014 relative aux assurances.
- ▶ 22/02/2018 - Avis sur le projet d'arrêté royal déterminant les indices médicaux visés à l'article 204, § 3, de la loi du 4 avril 2014 relative aux assurances.
- ▶ 14/12/2017 - Avis sur l'avant-projet de loi transposant la directive (UE) 2016/97 du Parlement européen et du Conseil du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances.
- ▶ 16/11/2017 - Avis sur l'avant-projet de loi relatif à l'assurance obligatoire de la responsabilité civile professionnelle des architectes, des géomètres-experts, des coordinateurs de sécurité-santé et autres prestataires du secteur de la construction de travaux immobiliers et portant modification de diverses dispositions légales en matière de responsabilité civile dans le secteur de la construction.
- ▶ 03/10/2017 - Avis sur l'avant-projet d'arrêté royal précisant l'obligation de notification préalable du document d'informations clés à l'Autorité des services et marchés financiers, en exécution de l'article 37sexies, § 2, alinéa 1er, de la loi du 2 août 2002 relative à la surveillance du secteur financier et aux services financiers.
- ▶ 06/07/2017 - Avis sur la proposition de loi relative à la protection des victimes lors du constat des dommages causés par un accident.
- ▶ 06/07/2017 - Avis sur la proposition de loi modifiant la loi du 4 avril 2014 relative aux assurances afin d'encadrer la reconduction tacite.

Source : www.fsma.be/fr/avis-de-la-commission-des-assurances



Ce que vous avez pu lire dans Principium en 2017-2018

AUTO - MOTO - SECURITE ROUTIERE

2017	N°10	P.36	Sécurité routière : Les nouveaux engins de déplacement en vogue, mais pas sans risques
2017	N°10	P.46	Auto : Essai de la voiture de l'année 2017 : la Peugeot 3008
2017	N°11	P.38	Sécurité routière : Voiture autonome : seuls 4 belges sur 10 préoccupés par leur liberté de conduire
2017	N°11	P.46	Auto : La VW Arteon titille ses grandes soeurs BMW 5 GT, Audi A5 et Mercedes CLE
2018	N°1	P.46	Auto : Essai BMW 530i X Drive
2018	N°2	P.36	Sécurité routière : 2 fois plus de télétravailleurs = 25 tués et blessés graves en moins chaque année
2018	N°2	P.46	Auto : Des nouvelles du Salon
2018	N°3	P.46	Auto : Essai Opel Insigna Sport Tourer
2018	N°4	P.50	Auto : Nissan Leaf 2, bien plus... bien mieux
2018	N°5	P.39	Sécurité routière : Depuis le 31 mars, les nouvelles voitures préviennent elles-mêmes les secours en cas d'accident
2018	N°5	P.46	Auto : essai de la nouvelle Dacia Duster
2018	N°6	P.46	Auto : La nouvelle DS (déesse) française
2018	N°7	P.36	Sécurité routière : Campagne Bob d'été 2018 : « Bob et fier de l'être »
2018	N°7	P.46	Auto : Essai de l'Audi A5 Sportback
2018	N°8	P.34	Sécurité routière : Le nombre de tués sur les routes est historiquement bas en Wallonie en 2017
2018	N°8	P.46	Auto : Ford Focus 4 ^e génération

BROCOM

2017	N°10	P.22	Brocom 2020 : une étude stratégique sur l'évolution du rôle du courtier
2017	N°11	P.32	Brocom : « Votre courtier, Votre meilleure assurance » met le turbo au salon de l'auto !
2018	N°1	P.26	Brocom continue sur sa lancée en 2018 : « Votre courtier, Votre meilleure assurance » dans les médias pendant toute l'année
2018	N°1	P.30	« Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » au Salon de l'auto
2018	N°2	P.26	Brocom : « Votre courtier » : omniprésent au Salon de l'auto... comme à Batibouw
2018	N°3	P.32	Brocom : Après Batibouw, « Votre courtier, Votre meilleure assurance » participe à la Semaine de l'argent !
2018	N°3	P.34	Brocom : « Votre courtier, votre meilleure assurance au salon Batibouw
2018	N°4	P.30	Brocom : Le courtage : bilan 2017 et perspectives 2018
2018	N°5	P.28	Brocom : Des expériences positives avec des clients, des courtiers accessibles et visibles !
2018	N°6	P.26	Brocom : « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » se met en campagne pour l'été
2018	N°7	P.32	Brocom : « Votre courtier, Votre meilleure assurance » toujours plus proche du client !
2018	N°8	P.28	Brocom : C'est la rentrée : « Votre courtier, Votre meilleure assurance » passe à la télé et en pleine mobilité dès le 10 septembre

DROIT ET TECHNIQUE

2017	N°10	P.8	Législation : Pas de responsable connu... le changement
2017	N°11	P.8	Législation : Une erreur est commise dans le PV d'estimation des dommages
2018	N°1	P.8	Législation : Vol de voiture et clés perdues
2018	N°2	P.8	Législation : La priorité... ne peut surprendre
2018	N°2	P.9	Législation : Le passager d'un train ou d'un tram est un usager faible
2018	N°2	P.34	Droit social : La version finale de la réforme de l'Isoc : c'est non !
2018	N°2	P.35	Droit social : La période d'essai est de retour...

DROIT ET TECHNIQUE (SUITE)

2018	N°3	P.8	Législation : Un immeuble en infraction urbanistique a une valeur
2018	N°4	P.8	Législation : Victimes des attentats du 22 mars 2016
2018	N°5	P.9	Législation : Utilisation du téléphone au volant : la loi est floue sur « l'arrêt »... Une absurdité
2018	N°5	P.36	Droit social : Réforme de l'impôt des sociétés : les PME ont été entendues... partiellement
2018	N°6	P.28	Droit social : Une charte pour des contrôles sociaux plus humains
2018	N°7	P.8	Législation : Effraction... Qui doit prouver ?
2018	N°7	P.38	Droit social : Indépendants et protection sociale : c'est mieux, mais ce n'est pas suffisant
2018	N°8	P.8	Législation : Assurance et abandon de recours
2018	N°8	P.26	Droit social : Du personnel ? Je n'en ai pas les moyens !

ÉVÉNEMENTS

2017	N°10	P.12	Événement : Trophées Decavi de l'assurance Vie 2017
2017	N°10	P.16	Événement : La Journée Wallonne de l'Assurance (J.W.A.) - « Tant qu'il y aura des Hommes ... »
2017	N°10	P.18	Événement : Remise de la Gulden Regel
2017	N°10	P.20	Événement : Succès au rendez-vous pour la 16ème édition des Journées du Courtage (à Paris)
2018	N°4	P.12	Événement : Trophées Decavi de l'assurance Non-Vie 2018
2018	N°4	P.18	Événement : Le congrès FEPRABEL 2018, quel beau succès !

INFORMATIONS

2017	N°10	P.6	En Bref
2017	N°10	P.4	Coin lecture
2017	N°10	P.26	Marchés publics
2017	N°10	P.30	La réassurance : Du partage de sort aux captives - Le plein : une notion essentielle
2017	N°10	P.34	In memoriam : Adieu Pévé...
2017	N°10	P.42	L'assurance dans les médias
2017	N°10	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter
2017	N°11	P.6	En Bref
2017	N°11	P.3	Coin lecture
2017	N°11	P.11	Cercles et bourses de l'assurance : Activités du RCJAB
2017	N°11	P.12	Chiffres clés et principaux résultats de l'assurance belge en 2016
2017	N°11	P.22	Check-list sur les nouvelles formes de travail sur www.ABCassurance.be
2017	N°11	P.24	World Insurance Report CapGemini
2017	N°11	P.26	Classements des compagnies : assurance Vie et IARD
2017	N°11	P.30	Réassurance : Du partage de sort aux captives - Les différents traités de réassurance
2017	N°11	P.43	L'assurance dans les médias
2017	N°11	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter
2018	N°1	P.6	En Bref
2018	N°1	P.2	Coin lecture
2018	N°1	P.11	Loi du 31 mai 2017 modifiant la loi du 21 novembre 1989 relative à la R.C. Auto - Un commentaire sur les 26 articles de modification
2018	N°1	P.32	Réassurance : Du partage de sort aux captives - La réassurance non proportionnelle
2018	N°1	P.36	Economie : La compétitivité de la Belgique stable en 2016
2018	N°1	P.38	Prévention : Un jour sans... cambriolage
2018	N°1	P.42	L'assurance dans les médias
2018	N°1	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter
2018	N°2	P.5	En Bref
2018	N°2	P.2	Coin lecture
2018	N°2	P.10	Chiffres : Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2016
2018	N°2	P.20	Assurance emprunteur : Liberté du consommateur : grande victoire en France
2018	N°2	P.22	Etude de réputation du secteur de l'assurance : quels enseignements pour le courtage ?
2018	N°2	P.29	Formation : Former en entreprise, coûte que coûte
2018	N°2	P.30	Réassurance : Du partage de sort aux captives - La Réassurance Financière
2018	N°2	P.42	L'assurance dans les médias
2018	N°2	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter



>>> INFORMATIONS (SUITE)

2018	N°3	P.6	En Bref
2018	N°3	P.4	Coin lecture
2018	N°3	P.20	Économie : Le calcul du profil de risque de l'investisseur est un mythe
2018	N°3	P.26	Humour : Et si on appliquait les règles MiFID à d'autres, comme par exemple le boucher
2018	N°3	P.30	Réassurance : Les acteurs du marché
2018	N°3	P.42	L'assurance dans les médias
2018	N°3	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter
2018	N°4	P.6	En Bref
2018	N°4	P.4	Coin lecture
2018	N°4	P.34	Les rendements 2017 en branche 21 - Une baisse continue
2018	N°4	P.46	L'assurance dans les médias
2018	N°4	P.48	FEPRABEL y était pour vous représenter
2018	N°5	P.6	En Bref
2018	N°5	P.4	Coin lecture
2018	N°5	P.17	Rapport annuel de l'Ombudsman : Chiffres et analyses 2017
2018	N°5	P.26	Places des Jeunes, une initiative de l'Institut Royal des Élités du Travail
2018	N°5	P.42	L'assurance dans les médias
2018	N°5	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter
2018	N°6	P.8	En Bref
2018	N°6	P.4	Coin lecture
2018	N°6	P.10	De l'évolution des métiers et des challenges à relever
2018	N°6	P.14	Exposition universelle 58
2018	N°6	P.18	Formation : Le CEPOM en 2018 : nouveau cap, nouveau défi !
2018	N°6	P.34	Assistance : Les vacanciers belges sont plus nombreux à partir en vacances avec un budget plus élevé
2018	N°6	P.42	L'assurance dans les médias
2018	N°6	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter
2018	N°7	P.6	En Bref
2018	N°7	P.4	Coin lecture
2018	N°7	P.12	Chiffres 2017 de l'Ombudsfin
2018	N°7	P.42	L'assurance dans les médias
2018	N°7	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter
2018	N°8	P.6	En Bref
2018	N°8	P.4	Coin lecture
2018	N°8	P.42	L'assurance dans les médias
2018	N°8	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter
2018	N°8	P.15	FEPRABEL sur les ondes : « On n'est pas des pigeons »
2018	N°8	P.24	Actualités compagnies : Baloise Insurance en chiffres
2018	N°8	P.27	Ensemble, disons les choses clairement !

Assurance News

INFOS - BRANCHES - PRODUITS

Formation continue « Branches & Produits d'assurance en Vie et en Non Vie »



FEPRABEL
Fédération des Courtiers en assurances
à Bruxelles et en Région de Bruxelles-Capitale

Consultez et téléchargez gratuitement*
les assurances News Vie et Non Vie sur
www.feprabel.be/assurancenews

Chaque mois de nouvelles assurances news sont publiées sur le site de Feprabel,
n'hésitez pas à consulter et télécharger ces études de produits.

* Abonnement GRATUIT pour les membres FEPRABEL. Pour toute demande d'abonnement,
contactez Sabine Gantois : 02/743 25 62.

Sont parues récemment les Assurance News :

- ◆ Vie n°52 - Assurance frais funéraires :
quelles garanties ?
- ◆ Non Vie n°52 - Assurance RC Auto :
quelles échelles Bonus-Malus ?



INTERVIEWS

2017	N°10	P.10	Questions de Principium : Michel Ramaekers, Courtier, Président du CAHO
2017	N°11	P.10	Questions de Principium : Laurent Verheyen, CEO de « Jean Verheyen », Membre du Groupe AXA et Président du RCJAB
2018	N°1	P.10	Questions de Principium : Rebekka De Nie, BIPAR EU Policy Manager
2018	N°2	P.17	Questions de Principium : François Lecomte, Directeur clients particuliers AXA
2018	N°2	P.18	Interview : Rencontre avec François Lecomte, Directeur clients particuliers AXA
2018	N°3	P.10	Questions de Principium : Ann De Roeck, Directeur FSMA
2018	N°4	P.10	Questions de Principium : Dorsan van Hecke, Chief Distribution Officer Generali Belgium
2018	N°5	P.10	Questions de Principium : Dirk Joris, Chef de projet FEPRABEL
2018	N°5	P.11	L'équipe de FEPRABEL se renforce
2018	N°6	P.9	Questions de Principium : Jean-Jacques CLOQUET, Directeur de Brussels South Charleroi Airport
2018	N°6	P.21	Assurance : RC Garantie décennale
2018	N°7	P.10	Questions de Principium : Kelly Schamphelaere, Directeur FVF
2018	N°7	P.16	17 ^e édition des Journées du Courtage à Paris
2018	N°7	P.22	Le nouveau dossier « Pensions extralégales » est arrivé !
2018	N°7	P.27	Cepom : Une réponse aux besoins futurs en formation du personnel des courtiers en Assurance (DDA & Loi Peeters)
2018	N°7	P.28	Présentation de l'EPFC : Établissement d'enseignement bruxellois qui propose une formation de bachelier en assurance
2018	N°8	P.10	Questions de Principium : Charles Gersdorff, Associé chez Excel & Co et Président du Cercle Royal des Jeunes Assureurs de Belgique (RCJAB)
2018	N°8	P.12	Interview : Rencontre avec le Président du RCJAB, Charles-Emmanuel Gersdorff

INTERNATIONAL

2017	N°11	P.40	Focus à l'international : Assurance internationale
2018	N°1	P.29	Europe : La Bulgarie prend la présidence du Conseil de l'Union européenne pour 6 mois
2018	N°1	P.41	Focus à l'international : Assurance internationale
2018	N°2	P.41	Focus à l'international : Assurance internationale
2018	N°3	P.28	Europe : Assureurs, préparez-vous au Brexit !
2018	N°3	P.38	Focus à l'international : Assurance internationale
2018	N°4	P.42	Focus à l'international : Assurance internationale
2018	N°5	P.40	Focus à l'international : Assurance internationale
2018	N°6	P.30	Europe : Le Brexit, une opportunité pour les courtiers belges ?
2018	N°6	P.38	Focus à l'international : Assurance internationale
2018	N°7	P.18	Europe : L'Autriche prend la présidence du Conseil de l'Union européenne pour 6 mois
2018	N°7	P.41	Focus à l'international : Assurance internationale
2018	N°8	P.18	Europe : Le Brexit : menace ou opportunité ? L'avis d'un spécialiste
2018	N°8	P.20	Europe : Le Brexit : chaos et instabilité ? L'avis d'une spécialiste
2018	N°8	P.22	Parlons chiffres
2018	N°8	P.36	Focus à l'international : Assurance internationale

NOUVELLES TECHNOLOGIES

2017	N°10	P.29	Digital : Nouvelle évolution du catalogue sectoriel
2017	N°10	P.38	Le site du mois : www.fsma.be
2017	N°10	P.39	Photo numérique : Comment se jouer des lumières en profilant son appareil photo ?
2017	N°11	P.19	La métamorphose de l'assurance contre les cyber-risques
2017	N°11	P.20	Ensemble, luttons pour la cybersécurité ! La cybersécurité au sein de votre entreprise en 10 étapes
2017	N°11	P.41	Photo numérique : La photo de montagne
2018	N°1	P.24	Digital : Les principales évolutions du courtier dans l'ère digitale - Le courtier 4.0
2018	N°1	P.39	Photo numérique : La photo de montagne (suite)
2018	N°2	P.38	Data : Signez pour donner aux conducteurs le contrôle de leurs données embarquées !
2018	N°2	P.39	Photo numérique : Les parcours fléchés
2018	N°3	P.12	Assurez la cybersécurité de votre entreprise et de votre personnel !
2018	N°3	P.18	Téléphonie : De l'histoire, du foot et du Cloud !
2018	N°3	P.24	Digital : Juliet, le système expert en acceptation médicale pour une souscription full digitale



>>> NOUVELLES TECHNOLOGIES (SUITE)

2018	N°3	P.39	Photo numérique : Comment rendre la grande taille des choses en image ?
2018	N°4	P.36	Téléphonie : Feprabel Brabant wallon : le Courtier digital, humain avant tout !
2018	N°4	P.43	Photo numérique : Quel format d'images utiliser lors des prises de vue : RAW ou JPEG ?
2018	N°5	P.12	Data protection : Mise en conformité au RGPD - FEPRABEL vous fournit une solution complète !
2018	N°5	P.14	Digitalisation : Lettre DECAVI : la problématique du digital au niveau de l'assurance et des réseaux de distribution
2018	N°5	P.37	Photo numérique : Acheter un téléobjectif, pour quoi faire ?
2018	N°5	P.41	Productivité & informatique : La gestion sans papier... et les champs servants à décrire le document
2018	N°6	P.20	Digital : Nouvelle évolution du catalogue sectoriel
2018	N°6	P.22	Téléphonie : Du lourd à Bruxelles et en Wallonie pour les professions médicales !
2018	N°6	P.39	Photo numérique : Comment faire revenir dans ses images l'émotion ressentie lors du déclenchement ?
2018	N°7	P.9	Protection des données : Optical Center encore sanctionné par la Cnil
2018	N°7	P.19	Data protection : RGPD ou GDPR peu importe le nom, FEPRABEL a la solution !
2018	N°7	P.30	Digitalisation : Chez Baloise Insurance : Digitaliser, main dans la main avec le courtier
2018	N°7	P.39	Photo numérique : Faut-il choisir un format d'image personnalisé, et si oui, pour quelle raison ?
2018	N°8	P.30	Digital : Stratégie numérique des Services publics de la Wallonie - Un nouvel élan
2018	N°8	P.37	Photo numérique : Comment mettre un sujet en valeur dans le cadrage ?
2018	N°8	P.40	Productivité & informatique : La lutte contre l'anti-blanchiment et le financement du terrorisme

RISK MANAGEMENT

2017	N°10	P.32	Risk management : « Subprimes » : les enseignements de la crise
2017	N°11	P.36	Risk management : Les PME face au risque
2018	N°1	P.34	Risk management : La gestion des flottes
2018	N°2	P.32	Risk management : Quels risques pour les entreprises en 2018 ?
2018	N°3	P.36	Risk management : Le cas Lactalis - Une gestion de risque catastrophique
2018	N°4	P.40	Risk management : Le coût du risque : souvent insaisissable !
2018	N°5	P.34	Risk management : Risk Management ou l'auberge espagnole
2018	N°6	P.36	Risk management : L'entreprise face à la mutation des fonctions
2018	N°7	P.34	Risk management : Catastrophes industrielles - Responsabilité et communication
2018	N°8	P.32	Risk management : Risques émergents et risques cachés

POSITION - RÉFLEXION

2017	N°10	P.5	Éditorial : Homo Roboticus
2017	N°11	P.4	Éditorial : Les chiffres sont comme les gens. Si on les torture assez, on peut leur faire dire n'importe quoi
2018	N°1	P.4	Éditorial : Les 12 travaux d'Hercule COURTIER
2018	N°2	P.4	Éditorial : Le courtier devra relever des défis, mais subsistera longtemps encore
2018	N°3	P.5	Éditorial : L'humain : clé de voûte de la digitalisation
2018	N°4	P.5	Éditorial : À l'heure des choix
2018	N°5	P.5	Éditorial : UNE, DEUX et TROIS couches en plus et je dirais même plus 3 X 3 couches !
2018	N°6	P.5	Éditorial : Loi 1870, Loi 1992, Loi 2014, Code 2018...
2018	N°7	P.5	Éditorial : De l'utilité d'un Ombudsman des assurances
2018	N°8	P.5	Éditorial : Brexit et après ?

Lexique



A

AABR

Association des Actuaire de l'ULB

ABAM

Association belge des Assureurs maritimes

ABE

Autorité bancaire européenne

ACAM

Association des Compagnies d'Assurances moyennes

AES

Autorités européennes de Surveillance

AEVM

Autorité européenne des marchés de valeurs mobilières

AG

Assemblée générale

AGEA

Fédération des Agents généraux d'Assurances (France)

AJA

Association des Juristes de l'Assurance

ALTIS

En 2003, un décret scinde l'IFPME en deux entités wallonne (IFAPME) et bruxelloise (SFPME). Une structure dénommée IFPME et renommée ALTIS subsiste néanmoins et conserve des missions liées à l'harmonisation et la mobilité des apprenants entre les centres wallons et bruxellois

AMICE

Association des sociétés d'assurance mutuelle et des assureurs coopératifs

ANPI

Association nationale de Prévention Incendie et Vol

AS2

Assurnet 2

ASSURALIA

Union professionnelle des Entreprises d'Assurances

AWSR

Agence wallonne pour la sécurité routière

B

BABW

Bourse de l'Assurance du Brabant wallon

BAN

Bourse de l'Assurance de la Province de Namur

BAUA

Belgian Association Of Underwriting Agencies

BBAA

Bureau belge des Assureurs Automobiles

BCTE

Board Coaching to Excellence - BCTE est le réseau belge des entrepreneurs et administrateurs qui partagent leur expérience pour améliorer l'efficacité des conseils d'administration des PME

BIPAR

Bureau international des Producteurs d'Assurances et de Réassurances

BRAM

Bourse Royale de l'Assurance de Mons et du Centre

BRIO

Brokers Remote Insurance Office (Logiciel de gestion)

BZB

Beroepsvereniging voor zelfstandige bank- en verzekeringsbemiddelaars

C

CA

Conseil d'Administration

CAC

Cercle des Assureurs de Charleroi

CAHO

Cercle des Assureurs du Hainaut occidental

CAT NAT

Catastrophes naturelles

CBAWB

Cercles et bourses d'assurance de Wallonie et Bruxelles

CCI

Chambre de Commerce et de l'Industrie

CCR

Cadre commun de référence

CD

Conseil de Direction

CEA

Comité européen des Assurances

CEBS

Comité européen des Contrôleurs bancaires

CEO

Chief Executive Officer (directeur général)

CECAP

Comité européen des Contrôleurs des Assurances et des Pensions de Retraite

CEIOPS

Comité européen des Contrôleurs des Assurances et des Pensions professionnelles



>>> CEPOM

Courtier Education paritaire Opleiding Makelaar

CERS

Comité européen du risque systémique

CERVM

Comité européen des Régulateurs des Marchés de Valeurs mobilières

CESR

Comité européen des régulateurs de valeurs immobilières

CG

Conditions générales

CHABRA

Chambre syndicale des Producteurs d'Assurances du Brabant et Bruxelles

CJCE

Cour de Justice des Communautés européennes

CLA

Cercle liégeois des Assureurs

CLUXA

Cercle luxembourgeois des Assureurs

CMS

Commission Mixte de Suivi

CNUCED

Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

CRAB

Cercle royal des Assureurs de Belgique

CSCM

Conseil supérieur des Classes moyennes

CSIPME

Conseil supérieur des Indépendants et des PME

CTIF

Cellule de Traitement des Informations financières

CVAP

Cercle verviétois des Assureurs professionnels

D

DATASSUR

Datassur gère des bases de données destinées aux entreprises d'assurances. L'assureur a en effet un besoin vital de décider en connaissance de cause. Bien connaître le risque pour s'engager sans réserve ni sans surprise dans l'intérêt de tous, telle est l'utilité des bases de données de Datassur.

DE

Démocrates européens

DECAVI

Nom propre, société active dans les events et l'information en assurance

DG

Direction générale

DIA

Directive sur l'Intermédiation en Assurance

DIV

Division Immatriculation des Véhicules

DPCD

Directive sur les pratiques commerciales déloyales

E

ECON

Commission des Affaires économiques et monétaires

EEE

Espace économique européen

EFPM

Espace Formation PME Bruxelles

EIOPA

Autorité européenne des assurances et des pensions

ESA

Autorité bancaire européenne (European Supervisory Authority)

ESMA

Autorité européenne des marchés financiers (ESMA - European Securities and Markets Authority)

F

FABIN-FZBA

Fédération des Agents bancaires indépendants

FCCI

Fédération des Chambres de Commerce et d'Industrie

FCGA

Fonds commun de Garantie automobile

FEB

Fédération des Entreprises de Belgique

FEBELFIN

Fédération belge du Secteur financier

FEDAFIN

Fédération des Agents financiers indépendants francophones

FEDICT

Service public fédéral technologie de l'information et de la communication

FERMA

Fédération européenne des Associations en Gestion de Risques

FMI

Fonds monétaire international

FNUCM

Fédération nationale des Unions des Classes moyennes de Belgique

FSMA

Financial Services and Markets Authority (Autorité des services et marchés financiers)

FVF

Federatie voor Verzekerings- en financiële tussenpersonen

G

GACI

Groupement des Assureurs Conseils indépendants

GAFI

Groupe d'Action financière sur le Blanchiment de Capitaux

GPF

Groupement des Professionnels francophones (agents indépendants LAP)

GRCA

Fonds de garantie pour la responsabilité de la profession de courtier en assurances et d'intermédiaire indépendant en assurances

GRILLE CORPUS

Outil informatique d'aide à l'évaluation des dommages corporels

GROUPE EGMONT

Le Groupe Egmont est un forum international, créé en 1995 à l'initiative de la CTIF (Belgique) et de FinCEN (Etats-unis), qui réunit, au niveau mondial, les services chargés de recevoir et de traiter les déclarations de soupçon de blanchiment et de financement du terrorisme

GUBERNA

Réseau de et pour les administrateurs fondé sur des bases académiques.

GULDEN REGEL

Récompense annuelle décernée par la FVF

I

IAIS

Association internationale des Contrôleurs des Assurances (International Association of Insurance Supervisors)

IAWM

Institut für Aus- und Weiterbildung im Mittelstand und in KMU

IBP

Internet Broker Projet

ICODA EUROPEAN AFFAIRS

Société qui propose des services de surveillance, de positionnement et de lobbying ainsi que des conseils et vous aide à comprendre l'Europe

IFAPME

Institut wallon de Formation en Alternance et des indépendants et petites et moyennes Entreprises

IMCO

Commission Marché intérieur et protection des consommateurs

INCERT

Label de qualité dans le domaine de la protection des bâtiments et des véhicules contre le vol.

IRP

Institutions de retraite professionnelle

J

JO DE L'UE

Journal officiel de l'Union européenne

JURI

Commission sur les affaires juridiques

K

KERN

Bureau restreint

L

LCAT

Loi sur le Contrat d'Assurances terrestres

LE

Libre Établissement

LIVRES BLANCS

Les livres blancs publiés par la Commission européenne sont des documents contenant des propositions d'action communautaire dans un domaine spécifique. Ils s'inscrivent parfois dans le prolongement de livres verts dont le but est de lancer un processus de consultation au niveau européen. Lorsqu'un livre blanc est accueilli favorablement par le Conseil, il peut alors mener à un programme d'action de l'Union dans le domaine concerné

LIVRES VERTS

Les livres verts sont des documents publiés par la Commission européenne dont le but est de stimuler une réflexion au niveau européen sur un sujet particulier. Ils invitent ainsi les parties concernées (organismes et individus) à participer à un processus de consultation et de débat sur la base des propositions qu'ils émettent. Les livres verts sont parfois à l'origine de développements législatifs qui sont alors exposés dans les livres blancs

LPS

Libre Prestation de Services

LUMINUS

Fournisseur d'électricité verte

M

MIFID

Markets in Financial instruments Directive - Version anglophone de la directive MIF (Marchés d'instruments financiers)

MONEYVAL

Comité d'experts du Conseil de l'Europe sur l'évaluation des mesures de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

N

NAIC

Association nationale américaine des Commissaires à l'Assurance (national Association of Insurance Commissioners)

NOUCONEC

Organe de concertation 3 fédérations : FEPRABEL - FVF - UPCA

NUKM

Nationale Unie van Kredietmakelaars

NVA

Association professionnelle des Courtiers hollandais

O

OCDE

Organisation de Coopération et de Développement économique

OMC

Organisation mondiale du Commerce

OPCVM

Organismes de placement collectif en valeurs mobilières

ORIAS

Registre des Intermédiaires d'Assurance (en France)

P

PASF

Plan d'Action pour les Services financiers

PDECA

Principes du droit européen du contrat d'assurance

PE

Parlement européen

PKI

Manière standard d'authentifier des connexions VPN, des postes de travail connectés sur des réseaux sans fils ou même cablés

PLCI

Pension libre complémentaire des Indépendants

>>> POG

Product Oversight and Governance - Surveillance et gouvernance des produits

POI

Partners of Insurance Intermediaries est une initiative conjointe des associations nationales d'intermédiaires d'assurances en Europe et du BIPAR, le Bureau international des Producteurs d'Assurances et de Réassurances

PME

Petites et moyennes Entreprises

PPE

Parti Populaire européen

PRIIP'S

Package retail investment products (Un PRIIP est un produit dont le montant payable à l'investisseur est exposé à une fluctuation de la valeur de marché d'actifs ou des paiements en provenance d'actifs, par une combinaison ou un encadrement de ces actifs ou par tout mécanisme autre qu'une détention directe.)

PSE

Parti socialiste européen

Q

QBE

Société d'Assurances spécialisée en crédit caution

R

RCJAB

Royal Club des jeunes Assureurs de Belgique

RDC

Relevé de Portefeuille normalisé

RGPD

Règlement Général sur la Protection des Données

RDR

L'appellation RDR est la contraction du français Règlement direct. Convention élaborée par les assureurs en 1972 dans le but d'accélérer l'indemnisation de la victime d'un accident de roulage et de rendre la gestion du dossier plus souple, plus transparente et plus rapide.

REC

Règlement d'exemption par catégorie

REL

Règlement extrajudiciaire des litiges

RGA

Régimes de garantie des assurances

RSE

Responsabilité sociétale des entreprises

S

SEPA

Single euro payments area (espace unique de paiements en euros)

SESF

Système européen de surveillance financière

SIEP

Service d'Information sur les Études et les Professions

T

TAF

Taxe sur les activités financières

TELEBIB2

Le standard TELEBIB2 est la norme sectorielle en matière d'échange électronique de données dans le secteur belge des assurances

TPA

Taxe sur prime d'assurance

TTF

Taxe sur les transactions financières

TVA

Taxe à la Valeur ajoutée

TWIN PEAKS II

Loi du 30 juillet 2013 visant à renforcer la protection des utilisateurs de produits et services financiers ainsi que les compétences de la FSMA et ses arrêtés royaux d'exécution. Application des règles de conduite Mifid au secteur de l'assurance

U

UBAC

Union belge des Agents commerciaux

UCA

Users club Assurnet

UCL

Université catholique de Louvain

UCM

Union des Classes moyennes

UE

Union européenne

ULB

Université libre de Bruxelles

UNCC

Union nationale des Courtiers de Crédits

UPCA

Union professionnelle des Courtiers d'Assurances

UPCC

Union professionnelle des courtiers de crédit

UPIB

Union professionnelle des intermédiaires bancaires

UWE

Union wallonne des Entreprises

W

WEBDIV

Application informatique développée par le SPF Mobilité et Transports qui permet aux courtiers, agents et compagnies d'assurances ainsi qu'aux sociétés de leasing, de réaliser eux-mêmes les immatriculations des véhicules de leurs clients

WFII

World Federation of Insurance Intermediaries

Z

ZAWM

Zentrum für Aus- und Weiterbildung des Mittelstandes in Eupen

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Avenue Albert-Elisabeth 40 - 1200 Bruxelles - Tél : 02/743 25 60
www.feprabel.be - contact@feprabel.be

ADMINISTRATION

CEO : Patrick CAUWERT
patrick.cauwert@feprabel.be

CEO Adjoint : Eric VANHALLE
eric.vanhalle@feprabel.be

Conseiller juridique : Denis GOUZEE
denis.gouzee@legalex.be

Responsable graphique : Sabine GANTOIS
sabine@feprabel.be

Directrice juridique : Isabelle DASTOT
isabelle@feprabel.be

Assistante de direction : Virginie SCOHY
virginie@feprabel.be

Informatique : Yves COLPAERT
informatique@feprabel.be

Chef de projet : Dirk JORIS
dirk.joris@feprabel.be

Retrouvez le **Conseil d'Administration de FEPRABEL** sur :
www.feprabel.be/conseil-administration.

Principium

Avenue Albert-Elisabeth 40 - 1200 Bruxelles - Tél : 02/743 25 60
www.feprabel.be/principium - principium@feprabel.be

RÉDACTION

Rédacteur en chef : Patrick CAUWERT

Rédacteur en chef adjoint : Ivan HALLEZ

Comité de rédaction : Denis GOUZEE, Pierre HENS, Emmanuel DE HARLEZ, Florence BILLE, Valéry LAMOTTE, Pascal LASSERRE, Olivier RUYSSSEN, Paul VERDBOIS, Jean-Luc SCHVARTZ, Dimitri PSALLIDAS, Eric VANHALLE et Alain WINAND

Couverture : Sabine GANTOIS

Photographe : Pierre HENS

Annonces : Aedes, AG Insurance, Allianz, AXA, Dela, Demetris, EB-Lease, Fidéa, Foyer Assurances, Ibis Insurance, NN, Portima, Vivium

PUBLICITÉ & PRODUCTION GRAPHIQUE :

Sabine GANTOIS - sabine@feprabel.be

ILLUSTRATION :

Chris LAMQUET

IMPRESSION :

Graphius Brussels, Hemelstraat 2, 1651 Lot

EXPERT GRAPHIQUE :

James HUGHES - james.hughes@skynet.be

ÉDITEUR RESPONSABLE :

Patrick CAUWERT, 40, Avenue Albert Elisabeth, 1200 Bruxelles



ABONNEZ-VOUS À PRINCIPIUM !

Mensuel de FEPRABEL

www.feprabel.be/principium/abonnement

1 AN
=
11 numéros

Seulement

111 €^{TTC}

ENSEMBLE,
BISONS LES CHOSES
CLAIREMENT !



30.04.2019

CONGRES FEPRABEL

AULA-MAGNA | Louvain-La-Neuve

” SAVE THE
DATE “

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

