

Principium

Mensuel de Fepabel (Ne paraît pas en août)

RAPPORT ANNUEL BILAN & PERSPECTIVES

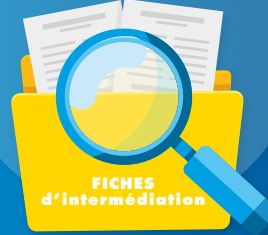
AML

Anti-Money Laundering

Lutte contre le blanchiment de capitaux
et le financement du terrorisme



Devoir de
diligence



brio PORTIMA



Principium N°9
Octobre 2020

FEDRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique



« Adaptation et réactions »

Sommaire - Rapport annuel 2019-2020



- P.4 Éditorial : Seuls nous ne pouvons rien, ensemble nous pouvons tout !
- P.6 Mot de la Présidente : Bilan et perspectives
- P.8 Conseil d'Administration de FEPRABEL
- P.9 Organigramme de FEPRABEL
- P.10 L'équipe de FEPRABEL
- P.11 Adhésion à FEPRABEL
- P.14 Liste des nouveaux membres 2019-2020

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.23 Union professionnelle des courtiers de crédits (UPCC)

COMMISSIONS TECHNIQUES :

- P.24 Commission communication
- P.26 Commission mixte de suivi & Groupe de travail normalisation
- P.27 Commission professionnelle technique n°30

ACTIVITÉS DE FEPRABEL :

- P.28 Ligne du temps 2019-2020
- P.30 Rapport des actions de FEPRABEL
- P.32 FEPRABEL en chiffres
- P.36 RGPD : La protection des données à caractère personnel
- P.38 Les flash infos FEPRABEL
- P.39 Les newsletters « Assurance News » vie et non vie
- P.40 Les fiches pratiques de FEPRABEL
- P.41 Rencontres avec les compagnies
- P.42 Testimonium FEPRABEL

CERCLES ET BOURSES D'ASSURANCE :

- P.44 Activités des Cercles et Bourses d'assurance de Wallonie et Bruxelles

FORMATION :

- P.52 Bachelors en assurance
- P.54 Centres de formations des classes moyennes : une alliance gagnante !
- P.56 La formation en alternance au service de votre entreprise
- P.57 En alternance, formons vos futurs collaborateurs en assurance !
- P.58 Cepom... (post) Covid
- P.59 AXA Business Training & Coaching s'est réinventée pendant la crise de la Covid-19

BROCOM :

- P.60 Brocom : En 2020, « Votre Courtier » vous assure sur toute la ligne !



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance





FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

EUROPE :

- P.68 Europe : Quelques sujets clés du BIPAR en 2019-2020
- P.74 Décisions relatives à des procédures d'infraction prises par la Commission européenne

CHIFFRES ET RAPPORTS :

- P.78 AG : Résultats du premier semestre 2020 et retour sur 2019 : AG garde le cap !
- P.80 Allianz : une présence affirmée en Belgique
- P.82 AXA : Se dépasser en toute confiance
- P.84 Euromex : Protection Juridique : assistance et service au courtier et ses clients
- P.86 Ibis Insurance
- P.88 Vivium et ses courtiers, ensemble c'est sûr
- P.90 En moins de 6 mois, 35 souscripteurs mandatés se sont inscrits à la FSMA
- P.92 Portima fait le point sur l'année écoulée
- P.94 Portima : une nouvelle identité visuelle pour une société en pleine transformation
- P.96 CEN/TC445
- P.97 Le CluSIB, le Club de la Sécurité Informatique Belge
- P.98 Ligne du temps digitale
- P.100 Rapport annuel 2019 de la FSMA
- P.106 Mises en garde et règlements transactionnels de la FSMA
- P.107 Rapport sur le fonctionnement de la Centrale des Crédits aux particuliers (2019)
- P.110 Les assurances enregistrent la plus forte progression au sein de la fortune des Belges
- P.111 Légère diminution du nombre de demandes auprès du Bureau de tarification Auto
- P.112 Les Trophées Decavi de l'Assurance Vie et Non-Vie
- P.114 Activités de l'Association des Juristes de l'Assurance (AJA)
- P.115 Rapport annuel 2019 du Conseil Supérieur des Indépendants et des PME (CSIPME)
- P.116 Rapports d'EIOPA, d'ESMA et d'EFMA
- P.117 Rapport annuel d'Insurance Europe 2019-2020
- P.118 Rapport annuel 2019 de l'INASTI
- P.119 Rapport annuel 2019 du SPF Finances
- P.120 Rapport annuel 2019 de Datassur
- P.122 Chiffres des professions libérales

LÉGISLATION :

- P.123 Les avis de la Commission des assurances

DIVERS :

- P.124 Ce que vous avez pu lire dans Principium en 2019-2020
- P.129 Lexique & Liste des autorités de contrôles européennes
- P.135 Renseignements FEPRABEL/Principium



Seuls nous ne pouvons rien, ensemble nous pouvons tout !

L'an dernier, le titre de cet édito était : « Après la pluie, le beau temps ». Titre non prémonitoire et qui faisait référence à la période compliquée que nous avons vécue depuis 2013. Période de mise en place de nouvelles réglementations assez complexes. On allait enfin revenir à notre métier. Malheureusement l'accalmie fut de courte durée au niveau réglementation. Et le tsunami de la Covid-19 nous a tous surpris.

Aujourd'hui je n'ose même plus reprendre ce titre au niveau de la pandémie tant la situation est préoccupante. Nous devons maintenant nous inscrire dans la durée et vivre avec. Il faudra éviter les hauts et bas, j'ouvre, je ferme, on confîne, on déconfîne, présentiel, télétravail, tout va trop vite ou trop lentement.

Le monde change

On est passé d'un monde compliqué, mais prévisible à un monde complexe et imprévisible.

On ne peut donc pas encore tirer les conclusions de cette crise.

Un rapport annuel fait le bilan et tire les perspectives. Ce rapport fait 136 pages d'informations, c'est une belle carte de visite, c'est l'image de FEPRABEL que nous devons transmettre et montrer au secteur et surtout à tous les courtiers qui ne sont pas encore membres.

Vous lirez en pages 11 à 13 tous les avantages qui sont destinés aux membres. Mais le plus important n'est pas écrit, c'est surtout le vécu de se sentir soutenu et aidé,

“ **« Tout le monde a appris car cette pandémie est inédite. L'humilité est de mise. Ne revoyons pas les connaissances passées à l'aune de celles d'aujourd'hui, elles ont quasiment changé chaque jour. Quand on mène un combat on doit tous être unis. »**

Emmanuel Macron

d'avoir des réponses indépendantes des compagnies et des autorités, d'avoir un support personnel en cas de problème ou de contrôle, d'avoir enfin des informations fiables quand il faut répondre à un client, à une compagnie ou à la FSMA.

Nous avons traité plus de 50 dossiers au cours de cette année, bien souvent avec des sous-dossiers et souvent beaucoup de rebondissements. Nous en avons retenu 7 dont vous lirez l'essentiel en pages 30-31.

Le travail ne suffit pas toujours pour obtenir le succès. Le dossier de l'offre conjointe en est un bel exemple. Pourtant c'est un dossier pour lequel nous avons beaucoup travaillé et nous continuerons afin d'éradiquer cette pratique déloyale. On constate d'ailleurs que le terme d'offre conjointe est dépassé. Dès qu'un client demande un crédit, les banques, avant même de regarder la demande, se jettent voracement sur TOUTES les assurances. C'est de l'abus de position dominante et ce n'est pas admissible.

La communication

Vous lirez aussi en pages 60 à 67, tout ce que BROCOM a réalisé au cours de l'année. La communication en période de crise est une arme à double tranchant, une action, une phrase peut être perçue comme positive par certains et cette même expression peut être ressentie très négativement par d'autres. Nous avons donc pris nos responsabilités et assumé nos choix. Cette campagne de communication en pleine période de Covid-19 est unique en Europe, nos Fédérations consœurs au BIPAR nous en ont félicités.

Le digital

Un progrès certain est l'avancée digitale, qui nous a montré les bienfaits du système, mais aussi ses limites.

Les réunions digitales, quel que soit le système, ont certes leurs limites, mais sont malgré tout très utiles.

Cela démontre la complémentarité de l'humain et du digital, ce qui nous rappelle la manière dont nous voyons le courtage du futur.

Mais nous sommes encore loin d'avoir à notre disposition des outils performants, nos concurrents principaux que sont les banques et le direct sont loin devant, certains se vantent même d'avoir la meilleure APPs du monde. C'est sans doute juste du marketing, mais ça percole.

Le défi est donc d'avoir fin 2021, la meilleure APPs en assurance de Belgique. Même si paradoxalement, nous estimons que l'humain passe avant. De cette complémentarité naîtront la performance, la rentabilité et la pérennité de notre canal de distribution.

La formation et la relève

Enfin, n'oublions pas la formation et la relève. La formation est au centre de nos préoccupations et la mise en route d'Insurance Academy (voir p.53) sera notre outil pour vous donner les moyens de vous former, vous et votre personnel de manière moderne, complète et rationnelle et gratuit.

Mais nous devons aussi veiller à la relève et attirer de nouveaux talents dans notre secteur et surtout dans les bureaux de courtage malgré la complexité et les freins qui sont mis par les autorités au niveau de l'accès au statut. Il est paradoxal de voir un niveau de pouvoir (la Région Wallonne) décréter que la profession est en pénurie et voir un autre niveau de pouvoir (Le Fédéral par l'entremise de la FSMA) mettre des contraintes sur les stages et les examens.

L'année qui arrive ne sera pas simple, ni surtout prévisible, elle s'écrira au fil du temps, le comportement des assurés va évoluer, mais la première qualité des courtiers a toujours été son adaptabilité. Ce sera nécessaire.

Pour terminer, je citerai Victor Hugo :

“ *« Dans ce moment de panique, je n'ai peur que de ceux qui ont peur. »*

Victor Hugo

Bonne lecture.

Patrick Cauwert
CEO FEPRABEL
patrick.cauwert@feprabel.be



**RESTEZ PRUDENTS,
MONTREZ L'EXEMPLE !**

LES GESTES BARRIÈRES RESTENT PRIMORDIAUX !

ENSEMBLE ON EST PLUS FORTS, AUSSI FACE AU CORONAVIRUS



Pour votre sécurité et celle des autres, veuillez suivre les mesures de précaution.

Bilan et perspectives



« **Un flambeau qui passe de contraintes légales à des contraintes sanitaires** »

Nous voilà déjà une bonne année plus tard... Et je me souviens des mots de Philippe Muys en me passant le flambeau de FEPRABEL.

« Tu auras plus de chance que moi, car le législatif est derrière nous ou du moins le plus dur est passé... ».

Mon programme était d'ailleurs orienté vers le futur et mes objectifs étaient d'apporter un nouvel élan vers le recrutement, la présence sur le terrain pour les membres, la communication avec les chambres. Ce programme a été bien chahuté par l'arrivée de la Covid-19.

Mais elle ne nous a pas empêchés d'accomplir de belles choses et de surtout être proches de nos membres tout au long de cette période de confinement, d'adapter notre manière de fonctionner que ce soit au travers de flashs info ou en digital.

Tout au long de cette période, toute l'équipe s'est démenée pour informer sur les différentes pistes à prendre quant à l'organisation des bureaux, du personnel et des aides mises en place par le gouvernement.

Une réalité en ressort : notre métier est reconnu comme essentiel au même titre que les banques et toute autre activité liée à notre secteur.

Nous avons gardé un contact permanent avec nos clients, nous les avons informés des démarches à suivre pendant les semaines très difficiles pour certains secteurs.

Certes nous aurions aimé obtenir encore plus de réactions sectorielles communes... Ça nous aurait certainement simplifié notre quotidien et aurait donné une image plus claire et positive du secteur.

Mais tournons-nous vers le futur et voyons tout ce qui a été réalisé pendant cette année...

C'est l'objet de ce volumineux rapport qui reprend toutes les activités de FEPRABEL que ce soit de manière directe ou indirecte.

Brocom & Portima

Quelle magnifique évolution, un visuel, un dynamisme et une implication de toute l'équipe.

Des campagnes toutes aussi dynamiques et adaptées aux circonstances. L'aide aux courtiers pour le matériel spécial Covid-19... (Voir p.60 à 67)

Et sans transition, allons vers l'évolution de MyBroker et surtout l'association du sigle « Mon Courtier » dans MyBroker... Une union parfaite.

Portima prépare sa mue que ce soit au niveau conception (API et « orienté vente » pour BRIO), nouveau logo, nouvelle manière de travailler (Agile), adaptation des outils etc.

Cet espoir ne peut pas être déçu, il va falloir délivrer vite et bien. (Voir p.92 à 95)

FSMA

Notre autorité de contrôle et d'audit reste un poids lourd de nos préoccupations, même en période de Covid, la pression sur le secteur est restée permanente, ce qui est compréhensible, car lié aux obligations légales qui définissent les missions de la FSMA.

Il reste encore pas mal de travail et d'évolution. Il faut aussi encore beaucoup former et informer et nous y travaillons beaucoup.

Beaucoup de projets sont encore en cours avec le comité de direction pour amener des nouveaux concepts, des nouveaux contacts pour encore montrer l'importance de notre fédération.

Notre congrès a dû être reporté mais nous restons confiants pour nous retrouver tous, dès que ce sera possible.

Martine Gilson
Présidente de FEPRABEL
president@feprabel.be

Le droit des catastrophes

Bruxelles ou à distance
Le lundi **16 novembre 2020**
De 14h00 à 18h00

Sous la présidence de **Marcel Fontaine**, professeur émérite à l'UCLouvain

Programme

13:30 Accueil des participants

14:00 **Introduction**

Marcel Fontaine, professeur émérite à l'UCLouvain

Partie I : les différents types de catastrophes et leurs réglementations

14:15 **Les catastrophes dans le secteur des transports**

Jean Pierre Kesteloot, avocat au barreau de Bruxelles, chargé d'enseignement à l'UCLouvain
FUCaM Mons

14:45 **Le terrorisme et les assurances: loi de 2007 et loi de 2017**

Eric Jacques, avocat au barreau de Bruxelles

15:15 **L'assurance et les risques industriels**

Christophe Verdure, docteur en droit, chargé de cours associé à l'Université du Luxembourg

15:45 **Les catastrophes sanitaires:
balises pour commencer là où finit la tragédie**

Marc Snoeck, avocat au barreau de Bruxelles

16:15 Pause

Partie II : approche transversale

16:40 **La réparation en matière d'accidents du travail des dommages subis
par les victimes de catastrophes et d'actes de terrorisme**

Steve Gilson, avocat au barreau de Namur, maître de conférences à l'UCLouvain, chargé de
cours à l'ICHEC, juge suppléant au Tribunal du travail de Liège, division de Namur et **Zoé
Trusgnach**, avocate au barreau de Namur

17:10 **Les actions collectives: des régimes variés selon la catastrophe concernée**

Xavier Taton, avocat au barreau de Bruxelles et **Florence Danis**, avocate au barreau de
Bruxelles

17:40 **Conclusion générale: vers un droit des catastrophes**

Jean-Luc Fagnart, avocat au barreau de Bruxelles, professeur émérite de l'ULB

18:00 Clôture du colloque

Informations pratiques

Lieu (À distance ou en présentiel)

En présentiel:
Université libre de Bruxelles
Campus du Solbosch
Salle Dupréel - Institut de sociologie
Avenue Jeanne, 44 - 1050 Bruxelles

Inscription

- par courrier: Anthemis - Place Albert 1^{er}, 9 - 1300 Limal
- par fax: 010/40 21 84
- par e-mail: commande@anthemis.be
- en ligne: www.anthemis.be, rubrique «Formations»

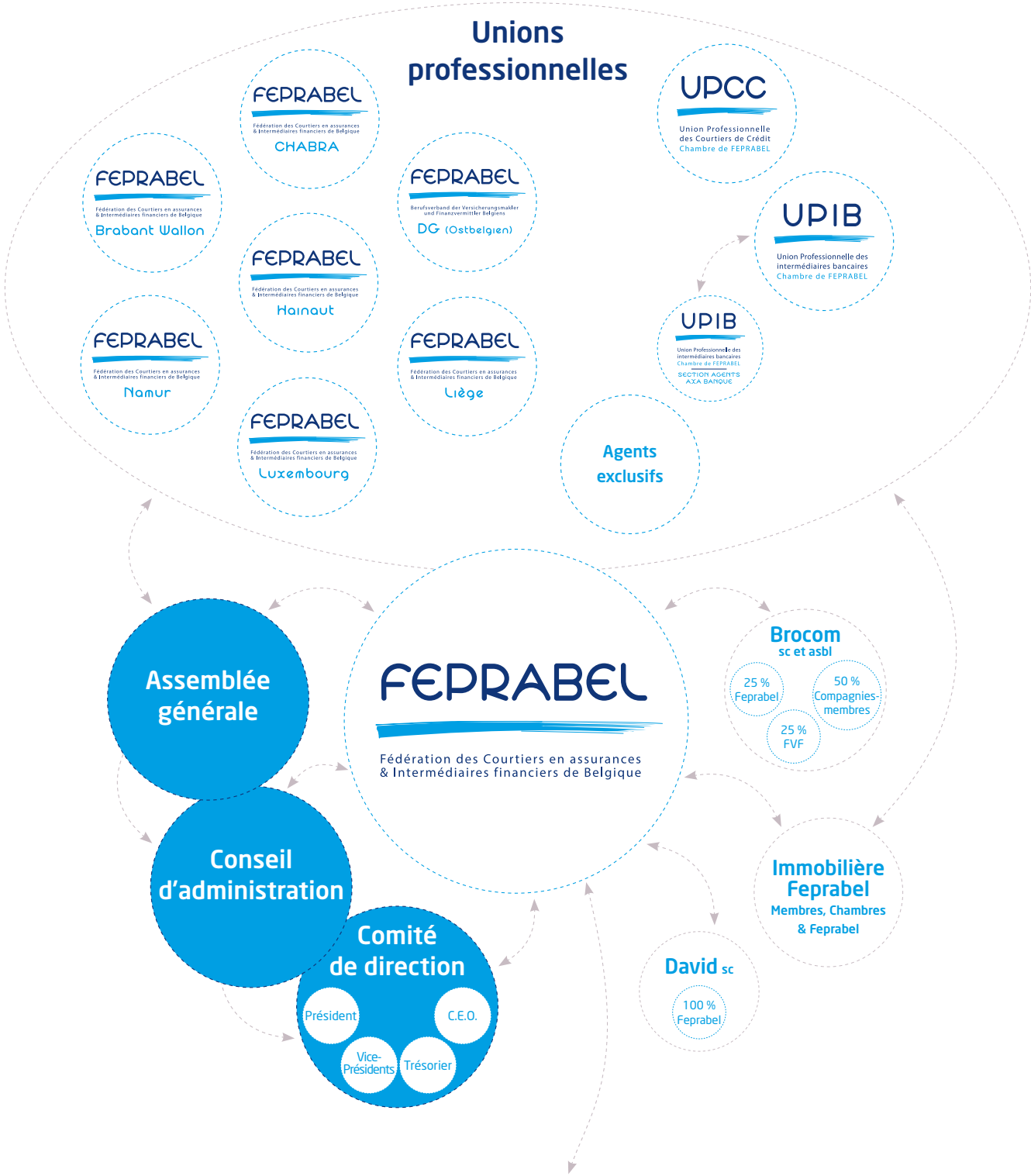
Frais d'inscription

- 165 € TVAC (136,36 € HTVA) pour les abonnés au *Forum de l'assurance*.
- 235 € TVAC (194,24 € HTVA) pour les non-abonnés au *Forum de l'assurance*.



PRÉSIDENTS HONORAIRES

- † Alain de Miomandre
- Réginald Van Ingelgem
reginald@van-ingelgem.eu
- André Lamotte
al@groupassur.net
- Vincent Magnus
vincent.magnus@sa-magnus.be
- Philippe Muys
philippe.muys@saag.be
- Conseil juridique FEPRABEL
Denis Gouzee
denis.gouzee@legalex.bes
- Consultant FEPRABEL
Michel Pirson
michel@apicinsurance.be



Représentations et mandats

AJA - Association des juristes d'assurance : www.aja-wj.be • ALTIS : 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.fsm.a.be • Commission mixte de normalisation : www.telebib2.org • Commission mixte de suivi • Commission mixte Examens • Commission paritaire 307 : www.emploi.belgique.be • Commission professionnelle ALTIS : 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 • GEBCAI : membre du jury de l'association belge d'experts en règlement de sinistres incendies, accidents, risques divers (IARD) : www.gebcai.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 • Portima : www.portima.com • Service Ombudsman des assurances : www.ombudsman.as • Organe de concertation 3 fédérations : FEPRABEL - FVF - UPCA/ BVVM - BZB Fedafin (NOUCONEC) • WE MEDIA : www.wemedia.be • WFII - World Federation of Insurance Intermediaries : www.wfii.org



FEPRABEL, c'est aussi du personnel à votre écoute

Chief Executive Officer

Patrick Cauwert

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, BZB-Fedafin, Assuralia, Febelfin-UPC)



Chef de projet

Dirk Joris

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



Responsable production graphique

Sabine Gantois

sabine.gantois@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



Chief Executive Officer Adjoint

Eric Vanhalle

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
- › Membre de la Commission Mixte de Normalisation, de la Commission Mixte Examens et de la Commission Mixte de Suivi
- › Membre de la Commission Paritaire 307
- › Membre de la Commission Professionnelle Technique n°30
- › Trésorier du Clusib



Assistante de direction

Virginie Scohy

virginie.scohy@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
- › Coordination événements



Directrice juridique

Isabelle Dastot

isabelle.dastot@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
- › Secrétaire de l'asbl Service Ombudsman Assurance



Responsable support informatique

Yves Colpaert

informatique@feprabel.be

yves.colpaert@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.)



Les avantages d'être membre de FEPRABEL

FEPRABEL est la fédération des courtiers en assurances et des intermédiaires financiers de Belgique. Son rôle est de représenter et de défendre les intérêts de ces professions. Être membre de FEPRABEL, c'est bénéficier d'une série d'avantages tels que :

1. UNE REPRÉSENTATION DE LA PROFESSION

En tant que fédération la plus importante de courtiers présente en Wallonie et à Bruxelles, nous organisons une défense syndicale active vis-à-vis de tous les interlocuteurs du secteur :

- › les entreprises d'assurances ;
- › fournisseurs du secteur ;
- › la FSMA ;
- › l'Autorité de Protection de Données (APD) ;
- › ...

2. UNE REPRÉSENTATION NATIONALE ET INTERNATIONALE

FEPRABEL est membre du BIPAR, la fédération européenne des intermédiaires d'assurance. Elle regroupe 50 associations membres dans 30 pays. Le BIPAR défend les intérêts des agents et courtiers en assurance ainsi que des intermédiaires financiers auprès des autorités européennes. La mission principale du BIPAR est la promotion d'un environnement légal européen dans lequel les intermédiaires peuvent prospérer et qui assure en même temps une concurrence équitable, un niveau adéquat de protection du consommateur et un marché de l'assurance en bonne santé.

3. LA GARANTIE DE VOIR VOS INTÉRÊTS DÉFENDUS AU NIVEAU POLITIQUE

En tant qu'union professionnelle reconnue, FEPRABEL jouit de l'attention et de la reconnaissance des autorités politiques, instances officielles et groupes financiers du

secteur. Les contacts qu'elle entretient avec le Ministère des Affaires économiques, l'Autorité des services et marchés financiers (FSMA), la Commission des Assurances et la Commission paritaire 307 sont nombreux et importants.

4. UNE RÉFLEXION STRATÉGIQUE SUR L'AVENIR DE LA PROFESSION

Le CEO de FEPRABEL, Patrick Cauwert, est présent sur tous les terrains : contacts avec les pouvoirs publics, les compagnies d'assurance et tous les intervenants actifs dans le monde de l'assurance et financier. Il est assisté par Eric Vanhalle, CEO adjoint.

5. UNE VISION ACTIVE DES DÉVELOPPEMENTS INFORMATIQUES ET DES OUTILS FUTURS POUR LE COURTAGÉ

FEPRABEL est un acteur indéniable et incontournable pour le futur développement des outils du courtage et intervient en tant que représentant des courtiers auprès des entreprises concernées.

6. UN RÉSEAU DE CONTACTS ENTRE CONFRÈRES

FEPRABEL est composé de différentes sections qui organisent des activités tout le long de l'année et qui constituent un forum d'échanges d'informations, formations et réseautage pour nos membres. Elles sont très actives au niveau régional et sont des acteurs du développement de l'économie.

>>>

>>> 7. UNE DÉFENSE INDIVIDUELLE DANS LES PROBLÈMES QUOTIDIENS

FEPRABEL vous propose son appui juridique. Notre juriste ainsi qu'un bureau d'avocats spécialisés en la matière sont à votre disposition.

8. UNE INFORMATION COMPLÈTE ET INDÉPENDANTE

- › Principium, le magazine de référence du secteur de l'assurance. Au-delà des aspects spécifiques liés au courtage en assurances et à l'intermédiation financière, Principium va plus loin et analyse de manière pointue l'actualité et pose un regard éclairé sur l'avenir du secteur.
- › Des séances d'informations sur des sujets d'actualité en lien avec l'assurance et les services financiers.
- › Des flashs info et des dossiers de fond.
- › Des fiches process.
- › Des lettres d'info : « Assurances News » vie et non vie qui proposent une 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.

9. UN CONGRÈS ANNUEL

Le congrès de FEPRABEL est un événement annuel reconnu dans la profession. Des invités de haut niveau du monde académique et politique, mais aussi des compagnies d'assurances interviennent tout au long du congrès. Des dizaines de workshops à destination de nos membres et une occasion unique de rencontres entre courtiers et acteurs du monde de l'assurance et de la banque. Un événement à ne pas rater.

10. UN APPUI PRATIQUE SUR LE TERRAIN

- › **Le Vade-mecum des contrôles FSMA** : FEPRABEL a édité et suit l'ensemble des contrôles organisés par la FSMA et assistent ses membres individuellement ou collectivement à cette occasion. L'édition d'un guide pratique, mis à jour en permanence, est un outil indispensable pour la mise en conformité de votre bureau.
- › **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).
- › **L'accès gratuit aux formations en ligne** via notre plateforme Insurance Academy.
- › **Support informatique** sur le terrain pour former nos membres aux outils numériques. Yves Colpaert rencontre les courtiers dans leurs bureaux, pour les aider et à les conseiller en la matière.
 - * Explication des outils informatiques spécifiques.
 - * Assistance pour la mise en route des procédures administratives.
 - * Préparation des dossiers réglementaires.
- › **RGPD**
 - * FEPRABEL est la seule fédération professionnelle dans notre métier qui a réellement préparé une approche pratique et complète, permettant à chaque membre de se mettre entièrement en conformité avec un dossier RGPD complet. Dirk Joris assiste de façon pratique, et dans les bureaux, les courtiers pour préparer l'ensemble de la démarche.
 - * Une application développée par FEPRABEL est mise à disposition pour la mise en conformité au RGPD.
 - * Une police Cybersécurité spécifique fait partie intégrante de votre cotisation.
- › **Support Contrôles FSMA - SPF Économie - APD**. L'appui pratique de nos spécialistes qui assistent les membres qui le souhaitent, lors de contrôles par des organismes officiels. Individuellement ou collectivement (par la publication de guides pratiques et des fiches d'information).
- › **Un service juridique et des experts à votre écoute**. Isabelle Dastot, directrice juridique de FEPRABEL, a une très grande expérience du monde de l'assurance et assiste les membres le cas échéant à trouver une solution en cas de problème. Elle représente FEPRABEL dans les négociations avec les différents intervenants du marché (FSMA, APD, Assuralia...) et prépare les dossiers juridiques de la fédération.
- › **Une équipe d'appui disponible à tout moment** : Virginie Scohy assiste le CEO de FEPRABEL et Sabine Gantois est la responsable de production graphique de FEPRABEL en charge des publications et de la préparation du Congrès. Cette équipe permet à l'ensemble des collaborateurs de FEPRABEL d'assister nos membres.
- › **Reprobel** : une prise en charge de la taxe de reprographie par FEPRABEL incluse dans la cotisation.

11. AFFILIATION GRATUITE À BROCOM

Tout membre est automatiquement partenaire BROCOM.



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** dans différents médias (online inclus) et lors d'événements nationaux. Budget en 2020 : 2,2 millions €.
- › La marque « **Votre Courtier, Votre meilleure Assurance** ».
- › 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 d'installer une enseigne).
- › Des **packs marketing** qui comprennent tout le matériel promotionnel quels que soient les canaux de communication de votre bureau (spots TV, annonces publicitaires, affiches, dépliants, bannières, contenu/blogs, vidéo YouTube, signature mail, mailings, posts médias sociaux, site internet...).
- › Une présence permanente sur le moteur de recherche **Google** via une indexation performante.
- › Un portail consommateur plus interactif www.courtierenassurances.be avec un moteur de recherche de courtiers membres 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 pour vous aider à répondre aux obligations légales.
- › Un écran digital personnalisé qui donne accès à du contenu de Brocom et des compagnies partenaires.
- › Des formations digitales gratuites.
- › Le **référencement des courtiers membres** dans le moteur de recherche de l'application d'**immatriculation** BROCOM-DIV et la possibilité d'immatriculer des véhicules en ligne.
- › Un **Portail** www.brocom.be offrant un accès horizontal à de nombreux services : revue de presse, matériel publicitaire, les logos, le webshop, enseigne...

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



Liste des nouveaux membres 2019-2020

FEPRABEL est heureuse d'accueillir les nombreux nouveaux membres qui ont rejoint ses Chambres syndicales entre septembre 2019 et août 2020. 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)	
AGIFRA NAMUR	François GILLARD
ASSURANCES BOUSMAN SPRL	Michel BOUSMAN
ASSURAVIS SPRL	Delphine RAHIER
BUREAU SEGHERS SPRL	Jean-Marc SEGHERS
GLW SPRL	Sébastien LAMBERT
ID ASSURFIN SPRL	Antoine VAN VYVE
MYASSURANCE.BE SPRL	Julien VERGNANI
RFC GROUP SPRL	Vincent REYNAERTS
THREE CAPITAL SPRL	Philippe VAN ERKEL

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Hainaut

BUREAU (SOCIÉTÉ)	
ANNE STEVENS ASSURANCES SPRL	Anne STEVENS
APM FINANCES SPRL	Adeline POLLET
ASSURANCES ZIMMER SA	Xavier ZIMMER
AUORE DEGAND ASSURANCES	Aurore DEGAND
BERTRAND A VIESVILLE SPRL	Constantin BEGASSE
BIEVELEZ AND CO SPRL	Philippe LELEU
BUREAU OLIVIER MATHIEU	Olivier MATHIEU
DEWAGEMACKER ASSURANCES SPRL	Christine DEWAGEMACKER
DURANT ROLAND ASSURANCES SRL	Guillaume DURANT
SCAC SPRL	Sezgin CAN
SERDIBEL SPRL	Julien POTVIN
VG ASSUFINANCES SPRL	Giuseppe VACCARELLA
WAP INSURANCE SPRL	Valérie DELAVALLEE
WAPI SERVICES SPRL	Pierre DEPARIS

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

CHABRA

BUREAU (SOCIÉTÉ)	
BUREAU D'ASSURANCES FOCANT - 4 TREFLES SRL	Michael FOCANT
CGA INTERNATIONAL SPRL	Bénédicte HUWE
CLASSIC FINANCIAL SOLUTIONS SPRL	Graham REID
ECO FINANCES SPRL	Sevil GOKTAS
GECAFIN SPRL	Gulcan BULDUK
INFOPROCONSEIL SPRL	Laurent CAMBRON
J.V. VANDEVELDE SPRL	Valérie VANDEVELDE
SERAPHIN SA	Tanguy BOCQUET

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Liège

BUREAU (SOCIÉTÉ)	
BUREAU DE CONSEILS ADMINISTRATIFS ET FINANCIERS SPRL	Alain JEHAY
CREDIT HABITAT SPRL	Pierre THONON
EMILE JACQUES ASSURANCES SCRL	Jean-Vincent HERVE
FAMILIAS SPRL	Laura PORTELLA
FINAGEST SRL	Xavier BEAUJEAN
GEORGES FOSSOUL & FILS	Georges-Henry FOSSOUL
WEERTS EMMANUELLE SCS	Emmanuelle WEERTS

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Luxembourg

BUREAU (SOCIÉTÉ)

ASSURANCES LEONARD SPRL	Jean-Marie LEONARD
LIBERT SRL	Mickaël LIBERT

UPIB

Union Professionnelle des
intermédiaires bancaires
Chambre de FEPRABEL

BUREAU (SOCIÉTÉ)

BASSER FINANCES SPRL	Pierre D'HOOGHE
DUMON FINANCIERE SPRL	Alexia DE LA KETHULLE
SAINT-HENRI FINANCE SPRL	Benoit DESMEDT

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Namur

BUREAU (SOCIÉTÉ)

BASSER ASSURANCES SPRL	Pierre D'HOOGHE
BERNARD VANOVERSCHELDE	Bernard VANOVERSCHELDE
BUREAU D'ASSURANCES PREUDHOMME ET ASSOCIES SPRL	Christelle SIRIMARCO
DERIDDER ASSURANCES SPRL	Jean-Luc DERIDDER
ERIC TILLIEUX	Eric TILLIEUX
W FORCES SRL	Thibaud VANDENBERGHE



Vous êtes courtier en crédit habitation?

Demetris est à votre disposition avec le **Crédit Habitation Souple de BNP Paribas Fortis**, qui peut être adapté ⁽¹⁾ selon la situation familiale et financière de vos clients:

- raccourcir ou prolonger la durée
- stopper temporairement les remboursements du capital
- récupérer le capital déjà remboursé

(1) sous conditions: voir le prospectus de BNP Paribas Fortis sur www.demetris.be

Toujours pas de collaboration avec Demetris?

Prenez rendez-vous via brokers@demetris.be ou enregistrez-vous sur demetris.be

DEMETRIS | BNP PARIBAS GROUP
partenaire du courtier en crédit habitation

Demetris SA, P. Bayensstraat 51, 1702 Groot-Bijgaarden, RPM Bruxelles - TVA BE0452.211.723. Demetris SA, intermédiaire en assurances, P. Bayensstraat 51, 1702 Groot-Bijgaarden, RPM Bruxelles - TVA BE0452.211.723, est inscrit sous ce numéro auprès de la FSMA, rue du Congrès 12-14, 1000 Bruxelles, et agit comme agent d'assurances lié, rémunéré par des commissions, pour 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 2019-2020



De gauche à droite : Nathalie Waterschoot, Benoît Desmedt, François Gillard, Sabrina Milo, Patrick Delhaye et Luc Petit

En septembre 2019, une réunion de présentation d'OPEN Broker a réuni et intéressé plus de 40 courtiers.

En novembre, nous avons organisé le **1^{er} séminaire de l'Assurance du Brabant Wallon**. Dans un cadre idyllique (Château de la Poste à Maillen), différents conférenciers (avocats et représentants de compagnies) ont animé toute la journée des ateliers. Chaque courtier pouvait choisir entre divers thèmes proposés (médiats sociaux, réforme successions, fonds dédiés, activités Brocom, refresh responsabilité civile).

Plus de 60 personnes étaient présentes et ont apprécié cette nouvelle formule. Les plus téméraires (ou les moins sages 😊) ont logé sur place.

COMPOSITION 2020

- › **Président** : Patrick Delhaye
- › **Vice-présidents** : François Gillard et Luc Petit
- › **Secrétaire** : Nathalie Waterschoot
- › **Trésorier** : Benoît Desmedt
- › **Membre** : Sabrina Milo

OBJECTIFS 2020-2021

- › Le Covid a empêché toute réunion alors qu'un beau débat sur la distribution était planifié avec des interlocuteurs de qualité... dommage dommage.
- › Notre activité a donc été très réduite et a consisté à répondre aux demandes individuelles de nos membres et à participer aux conseils d'administration de FEPRABEL (via visio conférence).
- › Notre comité s'est élargi et renforcé avec la présence de Sabrina Milo.
- › Nous espérons vivement pouvoir reprendre nos réunions en novembre.

ACTIVITÉS 2019-2020



Frédéric Cools



Nadine Wynsberghe



Jessica Terrasi



Geneviève Lissens



Luc Vermeylen



Evelyne Lombard



Sébastien Colard



Carmelo Terrasi



Pierre Steylemans



Philippe Muys

COMPOSITION 2020

- › **Président** : Frédéric Cools
- › **Vice-présidentes** : Nadine Wynsberghe et Jessica Terrasi
- › **Secrétaire** : Geneviève Lissens
- › **Trésorier** : Luc Vermeylen
- › **Membres** : Evelyne Lombard, Sébastien Colard, Carmelo Terrasi, Pierre Steylemans et Philippe Muys

OBJECTIFS 2020-2021

- › Assemblée générale le 20/10/2020 ayant pour thème la mobilité, les informations suivront.
- › Nous continuerons sur la lancée des formations à proposer à nos membres en fonction de la suite de l'évolution du Covid-19.

Le 20 novembre 2019, la Chabra a tenu sa deuxième assemblée générale de 2019.

Stéphane Slits nous a présenté sa vision de l'évolution du courtage et l'Ombudsman des assurances, Laurent de Barys, nous a présenté le quotidien de cette importante institution sectorielle.

Comme pour tout un chacun, cette année 2020 est bien particulière.

Nous avons tenu nos réunions mensuelles comme d'habitude une fois par mois et ensuite... le confinement est venu. Certaines réunions se sont tenues par vidéoconférence.

Nous avons malheureusement dû annuler notre assemblée générale du mois de mars et nous l'avons reportée au 20 octobre en maintenant le thème choisi. Thème qui aura quand même connu des développements durant le confinement en ce qui concerne la mobilité douce à Bruxelles.

La Chabra était évidemment présente auprès de FEPRABEL afin de l'aider durant cette période aux nombreuses inconnues.

FEPRABEL DG (Ostbelgiën)

ACTIVITÉS 2019-2020



De gauche à droite : Armand Koch, Danny Balter, Raymond Leisten, Josef Schmatz,
† Herbert Heck, Johnny Debey et Daniel Hauseux.
(Absents sur la photo : Frédéric Heuschen, François Stoffels et Laurent Verlaine)

Dans le but de clarifier et d'améliorer l'usage de la langue allemande dans la Communauté Germanophone, la commission en charge poursuit son travail d'échange avec de nombreux intervenants.

Nous remercions la Chambre de Liège pour leur accueil lors de nos assemblées générales communes et les nombreuses réunions de travail.

COMPOSITION 2020

- › **Président (ff)** : Armand Koch
- › **Past-président** : Raymond Leisten
- › **Trésorier** : François Stoffels
- › **Représentant Brocom** : Johnny Debey
- › **Membres** : † Herbert Heck, Josef Schmatz, Danny Balter, Daniel Hauseux, Frederic Heuschen et Laurent Verlaine

OBJECTIFS 2020-2021

- › Formations en alternance en Communauté germanophone.
- › Formations ciblées pour nos membres et leur personnel.

Hainaut

ACTIVITÉS 2019-2020



De gauche à droite : Pauline Dincq, Henri-Philippe Dincq, Caroline Dossche, Stéphanie Dossche, Frédéric Keppers, Renaud Peron, Maxime Demaret, Christophe Delobelle, Benjamin Gilbert et Frédéric Claeysens

COMPOSITION 2020

- › **Président** : Maxime Demaret
- › **Vice-présidents** : Frédéric Keppers et Pauline Dincq
- › **Secrétaire** : Stéphanie Dossche
- › **Trésorier** : Frédéric Claeysens
- › **Membres** : Amaury Lejeune, Florence Bille, Benjamin Gilbert, Henri-Philippe Dincq, Renaud Peron, Christophe Delobelle et Elise Braeckmans

OBJECTIFS 2020-2021

- › Tenir au courant les membres de l'actualité générale du secteur.
- › Continuer à soutenir les membres FEPRABEL dans cette période Covid et certainement espérons-le « après Covid ».
- › Accompagner la nouvelle génération dans le challenge digital mais aussi dans la reprise et le développement de bureau.

Une année peu commode à la suite de cette épidémie... Il a fallu s'adapter.

Lors de notre assemblée générale de rentrée, en septembre 2019, rappel de l'importance du rôle de notre fédération, par Dirk Joris. Cette assemblée était très gourmande et instructive grâce à la présence d'un torréfacteur chocolatier, Cédric de Taeye. Fin octobre, a eu lieu notre première réunion « jeunes membres » avec des chaperons de qualité : Martine Gilson et Patrick Cauwert. La nouvelle génération a exprimé son point de vue sur l'avenir du courtage.

Pour finir l'année en beauté, une assemblée générale sur la transformation numérique, l'innovation et la manière d'optimiser les canaux digitaux, fut animée par une sommité, Fred Colantonio. Une photographe était invitée afin de proposer aux participants des photos professionnelles. Malheureusement, les différentes assemblées prévues pour la suite de l'année 2020 ont dû être annulées.

Notre président, Maxime Demaret, ainsi que le vice-président, Frédéric Keppers, ont continué le travail avec FEPRABEL national via des réunions virtuelles régulières. Notre Comité de direction s'est également réuni virtuellement. De nombreuses informations résultant de ce travail continu vous ont été communiquées via newsletters.

Frederic Keppers est également administrateur chez Brocom. Il a veillé et contribué à ce que la communication du courtage s'adapte et se poursuive.

Pour nos prochaines assemblées, nous attendons plus d'informations des autorités compétentes. Votre santé nous tient à cœur et nous espérons tous vous revoir bientôt.

ACTIVITÉS 2019-2020



Monique Charlier



Renaud Gasquard



Vincent Toussaint



Fernande Galler



Valéry Lamotte



Selim El-Hani



Karl Galler



Manon Moise

La crise sanitaire a démontré l'importance et l'urgence d'être prêts au niveau digital.

Forte de cette conviction, la chambre de Liège a invité en novembre 2019, des sociétés actives dans la digitalisation de notre secteur. Ces sociétés collaborent d'ailleurs étroitement avec les compagnies. Il est important que notre réseau soit également proactif et soutenant par rapport à ces initiatives. We group et Open Broker ont pu nous faire une démonstration de leurs logiciels.

En mars 2019, nous avons eu l'occasion d'organiser in extremis notre deuxième assemblée générale. Nous l'avons voulue technique car c'est par sa haute compétence que notre réseau pourra assurer le rôle de conseil que nos clients professionnels attendent. Maîtres Stas de Richelle et Flagohier ont fait une remarquable synthèse du nouveau droit des sociétés.

Et puis le confinement est arrivé et nous avons dû annuler notre assemblée générale de juin. Nous sommes cependant restés proactifs lors des réunions digitales avec les représentants des différentes chambres de notre fédération.

Les formations organisées avant le confinement ont été très appréciées : « Gestion plus efficiente des boîtes mail » - « Vente : comment faire un client complet ».

COMPOSITION 2020

- › Présidente : Monique Charlier
- › Vice-président : Renaud Gasquard
- › Secrétaire : Vincent Toussaint
- › Trésorière : Fernande Galler
- › Membres : Valéry Lamotte (également Vice-Président de FEPRABEL national), Selim El-Hani, Karl Galler et Manon Moise

OBJECTIFS 2020-2021

- › Impliquer la nouvelle génération de courtiers dans la défense de notre profession.
- › Nous entendons donc restructurer le comité de direction de la chambre.
- › Vu le succès des formations, nous comptons continuer en collaboration avec le CEPOM à proposer des thèmes demandés par nos membres.
- › Continuer à soutenir les développements digitaux du secteur et plus particulièrement les outils développés par Portima tout en veillant à rester ouverts aux nouveaux outils qui apparaissent sur le marché.

Luxembourg

ACTIVITÉS 2019-2020



Rudy Bauvir



François Magnus



Serge Lamock



Benoît Jacques



Charlie Lambrecht



Lysandre Hubermont



Anne Glaude

COMPOSITION 2020

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

OBJECTIFS 2020-2021

- › Pour 2020, nous avons reprogrammé plusieurs dates de formations dont les thèmes seront le cyber risque, les assurances techniques, la RC10...
- › D'autres événements suivront en fonction de l'évolution de la crise sanitaire.

En 2019, nous avons pour objectif d'organiser des formations de haute qualité.

C'est chose faite avec l'organisation de deux formations à savoir :

- › « Désintox ton inbox » par le formateur Gunnar Michielssen : Une formation en une demi-journée pour apprendre à accroître la qualité et l'efficacité du mail en changeant son comportement.
- › « Vendre un frigo à un esquimau » : Les clients attendent de l'écoute, de l'empathie et de la considération. Ils ne veulent plus de vendeurs, mais des conseillers. C'est désormais une certitude au sein de FEPRABEL Luxembourg.

Enfin, nous avons renforcé nos contacts avec la Chambre de Commerce de la province du Luxembourg en continuant de rédiger des articles à destination des entreprises sur des domaines techniques de l'assurance.

ACTIVITÉS 2019-2020



De gauche à droite : Christine Rolain, Jean-Marc Boccart, Olivier Ruyssen, Patricia Vounckx, Sophie Hens, Bernard Salières, Jean-François Martin, Roland Laduron et Maurice Burton.
(Absents sur la photo : Simon Denoël et Pierre-Hugues Cambier)

Tous les deux ans, la Chambre de Namur organise un séminaire hors frontières. Septembre 2019 fut donc l'occasion pour nos membres de se retrouver dans la belle région du Beaujolais, entre professionnels, mais surtout entre amis dans un contexte plus convivial que nos assemblées générales traditionnelles.

Outre l'aspect syndical de nos assemblées générales, où l'on met en exergue les travaux accomplis par le National, mais aussi dans les différentes commissions techniques dont plusieurs de nos membres font partie, nos réunions se terminent par une table ronde, opportunité pour chacun de prendre la parole. À l'issue de celle-ci, nous recevons un orateur de qualité qui aborde un sujet directement en lien avec notre profession.

Lors de notre première assemblée générale d'octobre 2019, Clarisse Rondia, juriste à l'Agence Wallonne pour la sécurité routière, nous a entretenus du réseau professionnel mis en place et de la médiation réparatrice dans le cadre de la prise en charge des victimes de la route. Patrick Cauwert et Eric Vanhalle furent nos invités de décembre pour un bilan annuel et une projection pour 2020.

En février, Georges Schmits du bureau DEF Expertises et expert en bijoux nous a expliqué comment obtenir la plus juste valorisation dans l'intérêt de l'assuré. Deux autres assemblées générales étaient inscrites à l'agenda pour avril et juin, mais le Covid-19 et la crise sanitaire qu'il a engendrée en ont décidé autrement. Le confinement ne nous a pas empêchés de rester en contact avec nos membres, essentiellement par le biais des appels à l'équipe organisés par notre secrétariat.

COMPOSITION 2020

- ▶ **Président** : Maurice Burton
- ▶ **Vice-présidents** : Olivier Ruyssen et Simon Denoël
- ▶ **Secrétaire** : Patricia Vounckx
- ▶ **Trésorière** : Sophie Hens
- ▶ **Membres** : Christine Rolain, Jean-Marc Boccart, Bernard Salières, Jean-François Martin, Roland Laduron et Pierre-Hugues Cambier

OBJECTIFS 2020-2021

- ▶ Avant tout retrouver nos membres en présentiel.
- ▶ Fidéliser nos membres en leur apportant des solutions concrètes dans leur travail au quotidien.
- ▶ Utiliser l'intelligence collective pour trouver des solutions.
- ▶ Fédérer encore un plus grand nombre de nos confrères.
- ▶ Choisir des sujets de conférence ciblés et des orateurs de qualité.
- ▶ Assurer le relais vers la base des actions menées par FEPRABEL.
- ▶ Continuer à sensibiliser et à soutenir les jeunes courtiers afin de pérenniser notre profession.
- ▶ Préparer notre prochain séminaire extra-muros qui se déroulera en septembre 2021.

Union professionnelle des courtiers de crédits (UPCC)

ACTIVITÉS 2019-2020



Jean-Claude Livémont



Bernard de Maleingreau



Pascal Lasserre



Emmanuel de Harlez

COMPOSITION 2020

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

OBJECTIFS 2020-2021

- › Etude de l'impact des mesures gouvernementales sur les quotités en PH.
- › Recherche d'un programme commun en crédit à la consommation.
- › Accès des « petits courtiers » auprès des sociétés.

Nos activités ont été suspendues en mars 2020 suite à la crise sanitaire.

Néanmoins, nous avons eu plusieurs réunions très constructives et notamment sur les contrôles et les relations avec les caisses de crédit.

Nous avons participé à une réunion avec le gouverneur de la BNB et rencontré des courtiers d'autres fédérations.

Nous avons répondu à plusieurs questionnaires sur le crédit à la consommation en collaboration avec le BIPAR.

Commission communication



ACTIVITÉS 2019-2020

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 8 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 9 % 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 1406 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 2020

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

OBJECTIFS 2020-2021

- › 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 2019 à août 2020.



Principium n°8 - Septembre 2019



Principium n°9 - Octobre 2019
(Rapport annuel)



Principium n°10 - Novembre 2019



Principium n°11 - Décembre 2019



Principium n°1 - Janvier 2020



Principium n°2 - Février 2020



Principium n°3 - Mars 2020



Principium n°4 - Avril 2020



Principium n°5 - Mai 2020



Principium n°6 - Juin 2020



Principium n°7 - Juillet-Août 2020



Commission mixte de suivi & Groupe de travail normalisation

ACTIVITÉS 2019-2020

Les années se suivent et ne se ressemblent pas nécessairement Covid oblige... Malgré (ou à cause de) la situation, le pouvoir législatif est resté prolifique dans ses réglementations. Les contacts avec les autres commissions techniques d'Assuralia restent trop peu nombreux pour nous permettre d'avoir l'efficacité espérée.

Depuis le 16 mars 2020, nous avons dû aussi adapter notre mode de fonctionnement aux circonstances nées de la crise du Covid-19. Toutes les réunions se déroulent par vidéoconférence.

Cette année, l'attention s'est surtout portée sur l'échange de documents. Qu'il s'agisse de pièces comptables, d'attestations, d'informations relatives aux produits vie ou les conditions générales, IPID ou autres KID.

Cela de nous permet de parler de 2 autres chantiers importants à savoir :

- › La constitution du groupe de travail vie Adhoc au sein de la normalisation ;
- › L'amélioration du catalogue sectoriel.

Malgré l'importance que ces points-là (et les autres) constituent pour l'entièreté du secteur, force est de constater que seuls quelques compagnies participent activement aux travaux de ces commissions.

Et comme chaque année, revient cette même question : « Comment toucher et convaincre les entreprises d'assurances non représentées ? »

Nous déplorons le laxisme et la non-implication de ces compagnies, cela affecte directement l'efficacité et la qualité du travail de tout le secteur.

Cette année est également une année de transition. Après plus de 15 ans de présidence à la tête du GT Normalisation, Michel Pirson a cédé le flambeau à son successeur David De Cock de FVF. Nous remercions Michel pour son engagement et sa contribution inestimable en la matière pendant toutes ces années. Il garde néanmoins toujours un œil vif et critique sur l'évolution de la normalisation et distille ses précieux conseils à Eric Vanhalle, qui occupe désormais le siège de FEPRABEL dans ces commissions.

Nous constatons une évolution constante et positive de la digitalisation au sein de l'activité des bureaux de courtage, chiffres du centre Telebib2 à l'appui. Cela constitue à coup sûr une motivation supplémentaire quant à l'engagement et la conviction de FEPRABEL au sein de ces instances sectorielles.

COMPOSITION 2020 COMMISSION MIXTE DE SUIVI

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

COMPOSITION 2020 COMMISSION DE NORMALISATION

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

OBJECTIFS 2020-2021

- › Suivi des dossiers.
- › Suivi de la mise en œuvre des normes au fur et à mesure des adaptations législatives.
- › Adaptation du contenu des échanges « Vie » .
- › Amélioration du catalogue sectoriel.

Commission professionnelle technique n°30



ACTIVITÉS 2019-2020

L'activité de la Commission Professionnelle Technique en assurances (CPT30) a été particulièrement riche et bousculée durant cet exercice. La crise du Coronavirus n'y est évidemment pas étrangère. Un travail a été mené d'adaptation du programme de formation au nouveau système d'examen par module, lui-même adapté au changement de calendrier imposé par la situation sanitaire. La réflexion sur les valeurs de la formation se poursuit 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 CPT30 pour mener une réflexion en profondeur sur la cohérence programmatique, la complémentarité des produits et des techniques. 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 et signé une convention de stage entre l'apprenant, l'entreprise et l'IFAPME/SFPME. Ce stage suivi dans le cadre de la formation IFAPME/SFPME est reconnu par la FSMA comme expérience pratique obligatoire condition à l'accès professionnel.

Les discussions avec les Ministères concernés, durant la législature fédérale précédente, afin que la Loi du 4 avril 2014 soit modifiée, rétablissant le diplôme IFAPME et SFPME dans la liste diplôme donnant accès à la profession n'ont pas abouti. La mise en place d'un nouveau gouvernement fédéral nous permettra de relancer les démarches en vue de reprendre ce combat garantissant l'accès professionnel à des jeunes parfaitement formés par des professionnels en activité.

COMPOSITION 2020

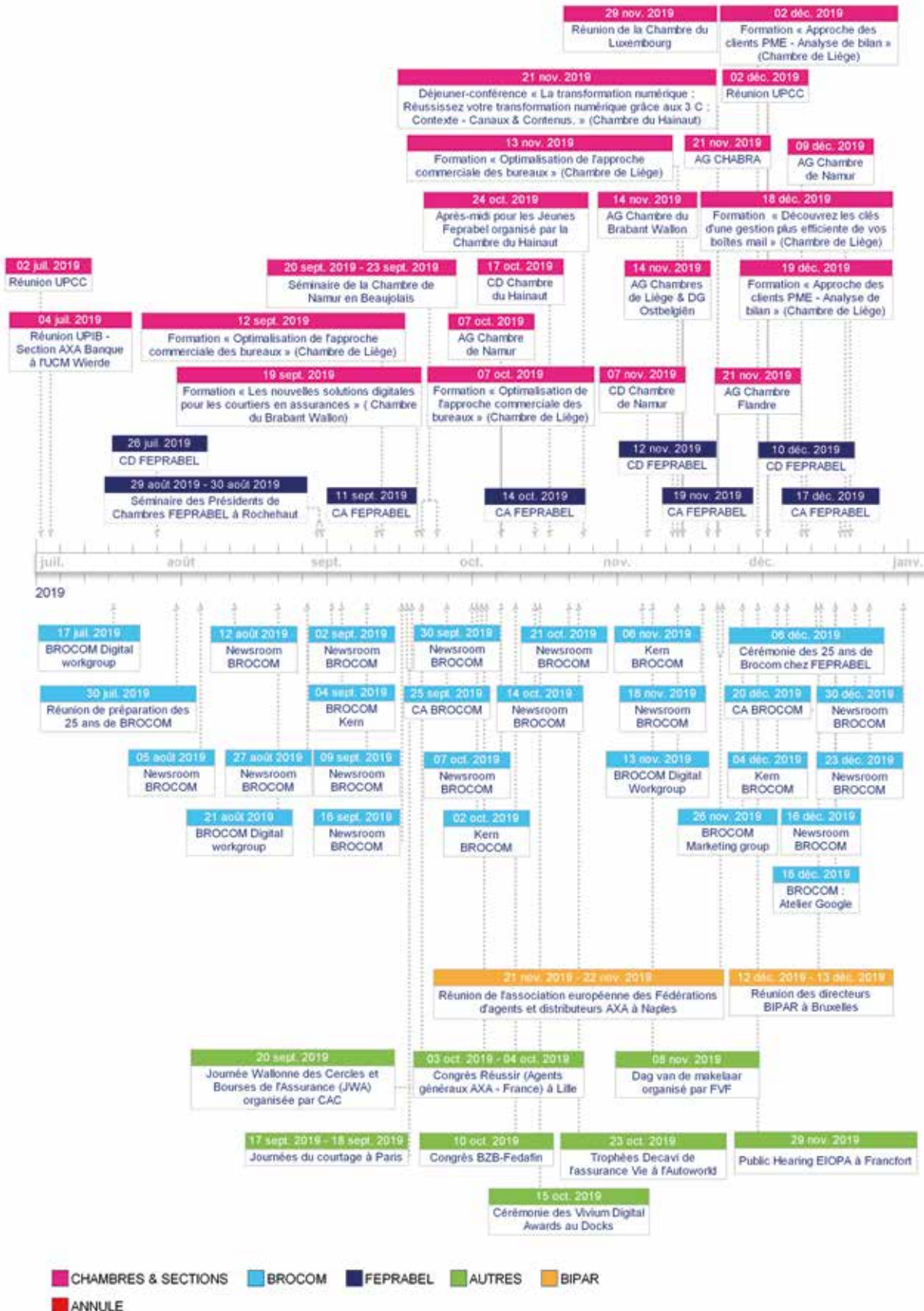
- › **Président** : Marcel Schoonbroodt
- › **Rapporteur** : Laurie Delstanche
- › **Membres** : Christine Rolain, Vinciane Hervers, Armand Koch, Pierre Desy, Philippe Bernard, Eric Vanhalle, Chantal Fijalkowski, Henri-Philippe Dincq, Florence Bille, Joseph Schmatz, Fabrice Olivier, Claude Olivier, Carmelo Terrasi et Mavi Celik

OBJECTIFS 2020-2021

- › Poursuivre les contacts avec les instances politiques en vue de faire reconnaître les diplômes IFAPME/SFPME pour l'agrément FSMA.
- › Poursuivre la construction de solutions pour valoriser les atouts de la formation à l'IFAPME et au SFPME.
- › Adapter l'organisation des formations en fonction des évaluations continues.
- › Mettre en place une nouvelle formule d'examen unique commune à FEPRABEL et l'IFAPME/SFPME.



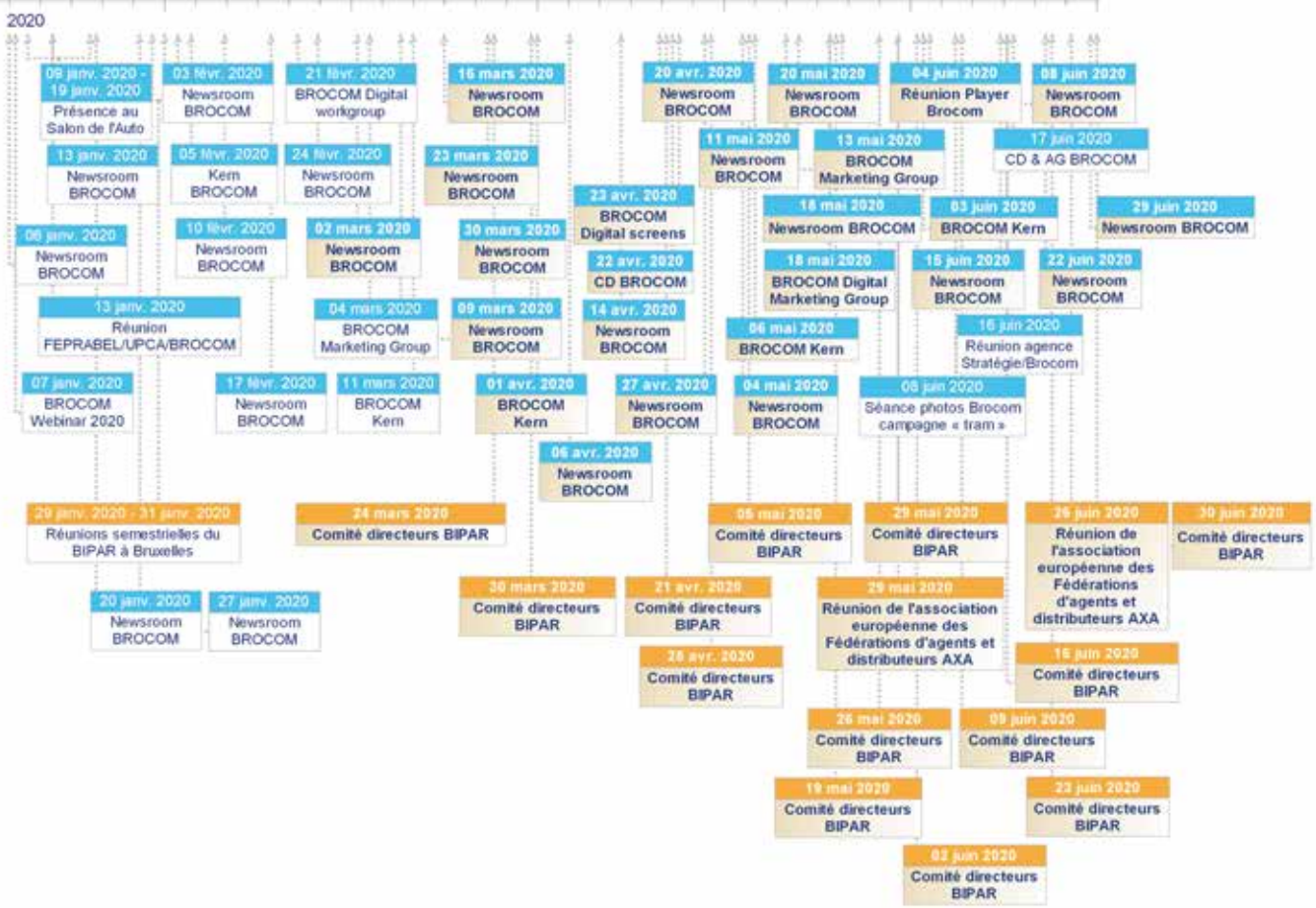
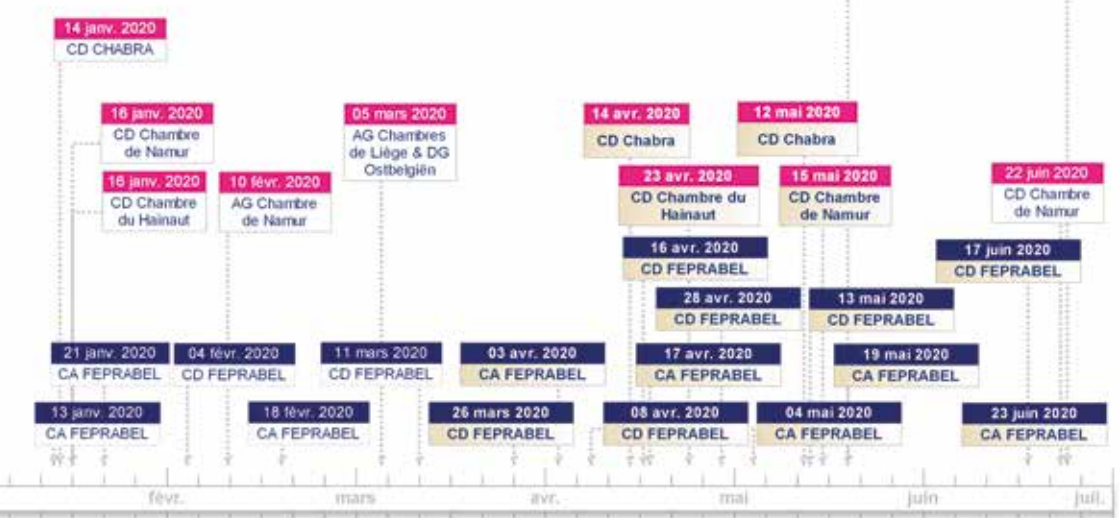
Ligne du temps 2019-2020





ANNULÉ COVID-19
19 mai 2020
CONGRES FEPRABEL

ANNULÉ COVID-19
23 juin 2020
BBQ FEPRABEL



Tous les événements en gras et sur fond coloré se sont déroulés en vidéoconférence.

Rapport des actions de FEPRABEL

Résumer en une page les actions de FEPRABEL pour l'année écoulée est une gageure par rapport aux 136 pages de ce rapport. La plupart des actions importantes font l'objet d'un chapitre spécifique tout comme les activités des organes ou institutions dans lesquels nous sommes très actifs. De plus, certains éléments ont déjà été repris en cours d'année dans les différents Principium (voir en p.124) et enfin, nouveauté pour cette année, nous avons proposé à nos partenaires compagnies de nous livrer leur bilan de l'année (voir p.78 à 89). Retenons 7 points :

1. COVID-19

L'année a été marquée par la pandémie. Cette pandémie a mobilisé beaucoup d'énergie et d'attention pour analyser et décoder les décisions gouvernementales, agir pour en modifier certaines et enfin pour apporter des communications précises et utiles. Et ce n'est pas fini. Nous avons enfin obtenu une circulaire au sujet de la PLCI, mais restons dans l'attente de la position du SPF Finances au sujet de la règle des 80 %.

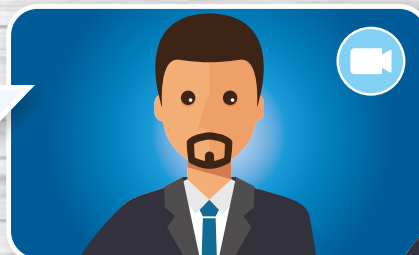
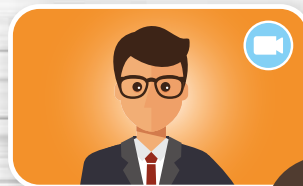
2. OBLIGATIONS LÉGALES ⁽¹⁾

Un travail colossal qui a abouti cette année est bien évidemment la mise à jour des documents sectoriels d'informations au client (voir Flash Info du 25/06/2020).

Ces documents sont à la disposition de tous et permettent de répondre aux obligations légales liées à la transposition de l'IDD.

2. OBLIGATIONS LÉGALES ⁽²⁾ (SUPPORT FSMA)

Malgré la crise, la FSMA est restée très active (voir page 100) et nous avons été très proactifs pour vous aider à remplir l'analyse FIMIS. La rédaction du guide d'aide a été d'une grande utilité pour tous. Nous sommes aussi intervenus lors des contrôles AML chez nos membres. La conclusion que nous en tirons est qu'il est indispensable de revoir le système et de prévoir un régime « allégé » pour les courtiers qui ne vendent que des produits simples (épargne pension, produits fiscaux, SRD, etc.) afin de leur permettre de continuer à exercer et remplir leur mission de prévention auprès de la population sans devoir connaître toutes les arcanes d'une législation extrêmement complexe et risquer un audit de la FSMA qui pourrait être dévastateur.

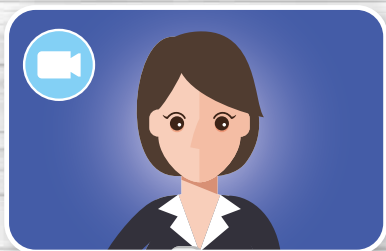
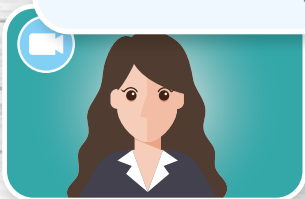


3. FINTECH

Ces structures qui pullulent sont un superbe aiguillon pour nos structures vieillissantes qui se nourrissent du passé et du « on a toujours fait comme ça ». Nous devons en tenir compte et respecter cet apport de sang neuf dans le secteur. Toutefois nous ne devons pas nous bercer d'illusions, la machine Portima/BRIO est bien en place et fonctionne bien, elle résout pas mal de problèmes, notamment le double encodage. Ne perdons donc pas l'acquis de gestion pour une interface client plus conviviale, mais nécessitant à nouveau un double, voire un triple encodage. Toutes ces initiatives sont des adjuvants qui doivent bousculer Portima pour que toutes les fonctionnalités soient rapidement intégrées dans BRIO, soit grâce aux API, soit que BRIO développe en interne ces fonctionnalités. La liste est longue, mais pas autant que l'attente des clients de BRIO. Ces développements sont stratégiques et cruciaux pour le canal du courtage, cela touche à la fois la productivité et le marketing vers le client.

6. CONCERTATIONS

Comme vous le savez, le monde de l'assurance est complexe et FEPRABEL n'est qu'un (petit) maillon dans le jeu du lobbying et de la concertation dans le secteur. Nous devons absolument travailler en commun avec les autres Fédérations d'intermédiaires (FVF, UPCA/BVVM et BZB/FEDAFIN), mais aussi avec ASSURALIA ET FEBELFIN. Nos contradicteurs (Autorités, autres canaux de distribution et nouveaux intervenants) sont nos vrais défis. Il est donc indispensable de s'entendre sur une position minimale. FEPRABEL y travaille sans cesse en cherchant toujours un consensus, sans compromis ni surtout compromission.



4. DIGITAL

En cette période de crise Covid, le digital est devenu indispensable. Nous devons maîtriser l'outil, le partager et en faire bénéficier nos clients. Mais ce n'est qu'un outil, pas une fin en soi. Cela ne change rien à nos relations clients/compagnies. Le courtier reste l'intermédiaire entre son client et la compagnie. Ceux qui fantasment pour, sous couvert d'outils digitaux, s'appropriier la relation client se trompent et mettent en péril l'avenir commun de la distribution avec les courtiers.

5. FORMATION

La formation est le facteur essentiel de la performance et de la qualité du service. Cette formation de base doit être complète et pertinente. Nous ne sommes pas convaincus que le nouveau système d'examen « unique » réponde à cette exigence de qualité. De plus, le fait de ne pas reconnaître comme formation qualifiante l'alternance (IFAPME/EFP) est une injure au système qui fait ses preuves depuis plus de 50 ans. Actuellement, un détenteur d'un Master en éducation physique a les compétences théoriques de courtier en assurance et ne doit plus rien démontrer alors qu'un étudiant d'un centre IFAPME qui a suivi deux années de cours et de stage n'y connaît rien (selon la FSMA) puisqu'il doit passer l'examen « unique ». C'est plus qu'une revendication de FEPRABEL, c'est la rectification d'une injustice profonde.

7. SYNDICAL

Le mot qui fâche, mais qui est l'essence d'une Fédération professionnelle. Nous défendons une profession, nous défendons nos membres, nous défendons certains principes, pas dans un esprit combatif, mais dans un esprit de respect mutuel, dans un partenariat assumé. Nous regrettons parfois qu'il manque un peu de courage politique pour progresser. L'avenir sera à ceux qui osent avancer, et pour cela, prennent parfois des risques... Normal pour des assureurs.

« FEPRABEL EN CHIFFRES »

Membres

854

Au 01/09/2020

Nouveaux membres

49

Du 01/09/2019 au 31/08/2020

ACTIVITÉS DE LA FÉDÉRATION ET DE SES CHAMBRES SYNDICALES EN 2019-2020

Comités de direction

11

Conseils d'administration

8

Assemblées générales
des chambres

9

Rencontres avec les compagnies

53

« FEPRABEL EN CHIFFRES »

FSMA - SPF ECONOMIE

Questions « Inscriptions -
Contrôles - Enquêtes »

23

« Assurance & Crédit »

Rencontres et contacts
avec la FSMA

19

FORMATION

Formations

8

Formations organisées par les chambres
syndicales de FEPRABEL, dans le cadre du
recyclage permanent entre le 01/09/2019
et le 31/08/2020.

Supports/formations
informatiques & AssurMiFID

121

Supports/formations auprès de nos membres :
121 visites courtiers.

>>>

« 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

148

Plus de 74 Assurances News vie et plus de 74 Assurances News non vie sont disponibles on line pour nos membres.
www.feprabel.be/assurancenews

Facebook

9%

La communauté Facebook s'est encore agrandie avec 9 % d'abonnés en plus.
www.facebook.be/feprabel
(Du 01/09/2019 au 31/08/2020)

Flash infos

30

30 flash infos ont été envoyés aux membres ! Ils sont tous consultables sur :
www.feprabel.be/flashinfo.
(Du 01/09/2019 au 31/08/2020)

Fiches process

61

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

LinkedIn

1.406

Le cap des 1400 abonnés sur la page LinkedIn est franchi.
www.linkedin/company/feprabel
(Du 01/09/2019 au 31/08/2020)

« FEPRABEL EN CHIFFRES »

DATA PROTECTION - RGPD

Réunions

16

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

Contacts membres

273

Plus de 273 contacts individuels
avec les membres FEPRABEL pour
leur dossier RGPD.

Dossiers

641

Plus de 641 dossiers en cours
d'élaboration sur l'outil gdprfolder.eu.

Support sur le terrain

253

Plus de 253 visites* sur place
pour aider les membres à
compléter leur dossier RGPD
(* au 31/08/2020).

Nominations

8

8 nominations de
FEPRABEL comme DPD.

Flash infos RGPD

12

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



La protection des données à caractère personnel

La loi RGPD sur la protection des données est entrée en vigueur le 25 mai 2018. Nous venons donc de passer le cap des deux ans.

Où en sommes-nous aujourd'hui ?

Au niveau belge, l'Autorité de Protection des Données (APD) a défini son plan stratégique 2020-2025, axé sur 6 priorités :

1. **Une amélioration de la protection des données grâce à la sensibilisation** : L'APD établit clairement que les connaissances relatives aux droits et obligations en matière de protection des données doivent être renforcées afin qu'un «réflexe vie privée» apparaisse tant chez le citoyen que chez les responsables du traitement et qu'un changement de culture se produise.
2. **Une amélioration de la protection des données grâce à une veille des évolutions** : Cet objectif est lié au fait que certains phénomènes, comme les nouvelles technologies (ou leur développement), ont un impact sur la protection des données. Il est dès lors important de surveiller, bien comprendre et analyser correctement les évolutions, sur les plans tant technologique et économique que sociétal, afin que l'APD puisse y réagir de manière appropriée.
3. **Une amélioration de la protection des données avec l'APD comme leader/guide et centre de référence** : Cet objectif témoigne du fait que l'APD souhaite intervenir en tant que leader et centre de référence reconnu en matière de protection des données. L'intention est qu'elle devienne un partenaire fiable connu pour son professionnalisme en matière de protection des données.
4. **Une amélioration de la protection des données grâce au contrôle et à la sanction du non-respect de la réglementation** : Cet objectif illustre le fait que l'APD passe d'un rôle purement consultatif en tant que

« Commission vie privée » à un rôle de contrôle en tant qu'Autorité. Le but est que les droits du citoyen soient respectés dans la pratique et que cette protection ne soit pas purement théorique. A cet égard, l'APD souhaite être un contrôleur attentif et n'agira donc pas seulement de manière proactive, mais réagira également rapidement en cas de nécessité.

5. **Une amélioration de la protection des données grâce à la coopération** : Cette coopération peut être nationale et/ou internationale. La protection des données au sein d'une société mondialisée doit faire l'objet d'une approche commune. Être un partenaire fiable pour d'autres autorités de protection des données revêt une importance cruciale dans ce monde globalisé. L'APD coopère ainsi avec d'autres autorités, par exemple au niveau du traitement des plaintes.
6. **Une amélioration de la protection des données grâce à un contrôle efficace** : L'APD procédera à une analyse critique de son organisation actuelle et veillera à être plus attentive à mener une approche « méthodique » et flexible des ses activités.

Nous avons rencontré l'APD à plusieurs reprises cette année et nous allons entamer l'élaboration d'un code de conduite en collaboration avec l'APD. Depuis l'entrée en vigueur du RGPD, les projets de codes de conduite peuvent être présentés par des fédérations et des organisations sectorielles à l'autorité nationale de contrôle. L'EDPB a émis des lignes directrices sur les codes de conduites afin d'apporter clarté, transparence et harmonisation sur la procédure ainsi que sur le contenu des codes de conduite.

Le RGPD prévoit que les associations et autres organismes qui ont l'intention d'élaborer un code de conduite ou de modifier ou proroger un code de conduite existant doivent soumettre le projet de code, la modification ou la prorogation à l'autorité de contrôle compétente.



Activités FEPRABEL

Deux ans de RGPD : où en sont nos membres depuis le 25 mai 2018, dans l'approche de mise en conformité de leur dossier RGPD ?

Après une campagne intensive de communication de la part de FEPRABEL en 2018 (webinar-réunions d'information et de formation - flash info), nous avons visité des dizaines de bureaux dans le cadre d'une approche individualisée afin de mettre le bureau en conformité. La majorité de nos membres a entamé cette procédure au moyen de notre application unique sur le marché www.gdprfolder.eu.

En effet, cette application développée sur mesure pour nos membres permet une approche complète du dossier avec une mise en conformité du bureau en quelques heures à peine. Mais il reste encore, pour certains membres, du travail sur la planche : finaliser le dossier ou encore le compléter dans quelques cas. L'aide et support du project manager RGPD est précieux dans ce cas. Il vous aide sur le terrain - chez vous au bureau - pour mettre le dossier en ordre et vous donner les recommandations et informations nécessaires.

Le volet préventif de ce dossier est primordial dans le cadre de votre gestion des données à caractère personnel. C'est important aussi pour pouvoir démontrer dans le cadre d'un sinistre éventuel (vol ou perte de données ou autre cas de data-breach) que vous aviez pris toutes les précautions nécessaires.

Le dossier RGPD est la preuve à fournir lors d'un contrôle éventuel ou un data-breach (perte ou vol de données). C'est au moyen du dossier constitué et complété que le courtier peut démontrer et décrire toutes les mesures prises pour protéger les données à caractère personnel de ses clients, contacts et collaborateurs.

Enfin, tous nos membres profitent également d'une couverture étendue dans le cadre de la police Cyber souscrite dans le cadre du dossier RGPD. Ce contrat a encore été amélioré en 2019 pour y ajouter des garanties complémentaires et importantes. Nous avons connu quelques dossiers de piratage informatique et l'assistance et les conseils de l'assureur ont été appréciés par les membres concernés.

En effet, nous avons constaté que depuis début 2020 plusieurs tentatives de piratage informatique ont eu lieu chez des courtiers. Il s'agissait essentiellement du détournement de la boîte mail du bureau et un blocage du système informatique avec demande de rançon (ransomware). Heureusement, dans tous ces cas, aucune information confidentielle n'a été volée et les mesures de protection et récupération ont pu résoudre rapidement les problèmes. Mais la vigilance reste de vigueur puisque les pirates informatiques deviennent de plus en plus agressifs et personne n'est à l'abri.

Le RGPD va certainement évoluer dans les mois qui viennent (cfr la nouvelle politique en matière de cookies par exemple) et une mise à jour des dossiers RGPD est donc à faire régulièrement. Nous préparons ainsi également une analyse de l'impact du risque (DPIA ou Data Protection Impact Assessment). Cette analyse fera partie intégrante du dossier RGPD, disponible dans l'application gdprfolder.eu mise à disposition de nos membres.

Dirk Joris
Chef de projet FEPRABEL
dirk.joris@feprabel.be



Les flash infos FEPRABEL

Les Flash infos sont envoyés à nos membres pour leur communiquer des nouvelles importantes ou ponctuelles. Ces informations sont généralement très utiles, pertinentes et surtout pratiques. Lisez-les rapidement et communiquez-les à vos collaborateurs.



- › 10.09.2019 : RAPPEL Les Journées du Courtage à Paris
- › **30.09.2019 :** **Communication importante pour WebDIV**
- › 07.10.2019 : Les cours sont maintenus à l'IFAPME Charleroi !
- › **24.10.2019 :** **Nouvelles Conventions Collectives de Travail pour la Commission Paritaire 307**
- › 18.12.2019 : Directive sur la distribution d'assurances : mise à jour des outils
- › 01.02.2020 : QUESTIONNAIRE IDD INAS envoyé par la FSMA
- › **12.02.2020 :** **Enquête IDD INAS de la FSMA**
- › 17.02.2020 : Conséquence de la prolongation des contrats dont le terme est prévu à 60 ans
- › 03.03.2020 : QUESTIONNAIRE IDD INAS FSMA - Complément d'information
- › 11.03.2020 : Coronavirus, des infos pour y voir plus clair !
- › **13.03.2020 :** **Coronavirus, Feprabel au Business Club sur LN24**
- › **16.03.2020 :** **Coronavirus : comment mettre en place le télétravail ?**
- › 18.03.2020 : Coronavirus : mesures sectorielles
- › **18.03.2020 :** **Coronavirus : adaptation des activités économiques aux mesures de confinement**
- › 26.03.2020 : Coronavirus : communication sectorielle importante
- › 27.03.2020 : Coronavirus : dernières nouvelles...
- › 03.04.2020 : Coronavirus : sondage
- › 06.04.2020 : Coronavirus : exprimons notre solidarité
- › 01.05.2020 : Conventions à signer
- › **06.05.2020 :** **Coronavirus : déconfinement, RECOMMANDATIONS IMPORTANTES**
- › **08.05.2020 :** **La nouvelle carte verte devient ... blanche**
- › 19.05.2020 : Coronavirus : Mon courtier, il est toujours à mes côtés
- › **15.06.2020 :** **Fiche d'information pour pension individuelle du 2^{ème} pilier**
- › 16.06.2020 : Coronavirus, la position de Feprabel
- › 18.06.2020 : Securex - convention d'intermédiation pour courtier d'assurance
- › **25.06.2020 :** **Devoir de diligence : nouvelles fiches d'intermédiation**
- › 02.07.2020 : Coronavirus : Sondage sur la tenue du Congrès Feprabel 2020
- › 23.07.2020 : Coronavirus : Le port du masque dans les bureaux de courtage
- › **24.07.2020 :** **Le point sur l'obligation en matière de recyclage**
- › **29.07.2020 :** **Communication importante de la DIV**



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.



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° 65 - Participation bénéficiaire en assurance-vie individuelle : quels taux ?
- ◆ N° 66 - L'Engagement Individuel de Pension : quels avantages ?
- ◆ N° 67 - La Convention de Pension pour Travailleurs indépendants : quelles formules ?
- ◆ N° 68 - Assurance vie - Quelles innovations ?
- ◆ N° 69 - Assurance Décès : quelles formules spécifiques ?
- ◆ N° 70 - L'épargne-pension : quelle rentabilité ?
- ◆ N° 71 - Assurance-vie : quels taux garantis ?
- ◆ N° 72 - Assurance Universal Life : quelles formules ?
- ◆ N° 73 - Pension Libre Complémentaire pour indépendants : quelles garanties ?
- ◆ N° 74 - L'Engagement Individuel de Pension : quels avantages ?

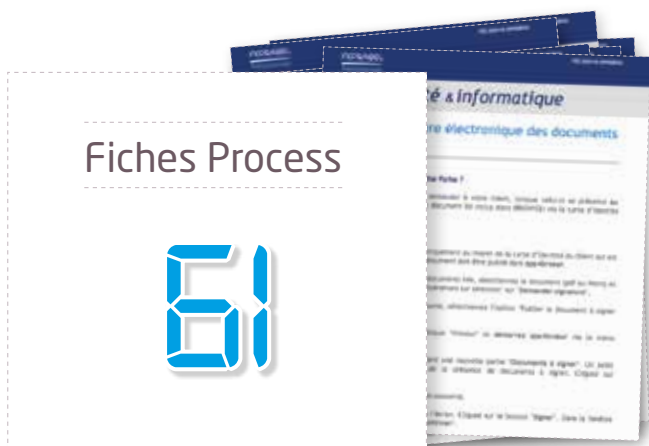
Sont parues cette année les « Assurance News » non vie suivantes :

- ◆ N° 65 - Packages pour particuliers : quelles formules ?
- ◆ N° 66 - Dégâts des eaux et assurance Habitation : quelles garanties ?
- ◆ N° 67 - Dégâts des eaux et assurance Habitation : quelles garanties ? (2)
- ◆ N° 68 - L'assurance Omnium (catégorie Tourisme et Affaires) : quelles garanties ?
- ◆ N° 69 - Assurance Non-Vie : quelles innovations ?
- ◆ N° 70 - Assurances Moto : quelles garanties ?
- ◆ N° 71 - Assurance Cyberrisk : quelles garanties ?
- ◆ N° 72 - Assurance Cyberrisk : quelles garanties ? (2)
- ◆ N° 73 - Garantie Bob en RC Auto : quelles caractéristiques ?
- ◆ N° 74 - Coronavirus (Covid-19) : quelles extensions de couvertures en assurance non-vie ?



... 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
- B.07 : Encoder un contrat vélo

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.08_1 : Envoyer efficacement un avis de changement d'intermédiaire
- 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
- C.14 : La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme
- C.15 : L'évolution d'une tarification, vers l'offre et le contrat
- C.16 : La qualité des données et les contrôles « légaux »
- C.17 : Évitez les doubles emplois dans certaines de vos données et encodez ce qui est indispensable
- C.18 : Encoder correctement les preneurs
- C.19 : Encoder correctement les détails des contrats vie
- C.20 : Immatriculation des véhicules
- C.20-B : Immatriculation des véhicules importés
- C.21 : Relations et groupes

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 servant à décrire le document
- D.13 : Gérer et retrouver les documents avec leur auteur

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
- S.03 : Une garantie touchée n'est pas une circonstance



Rencontres avec les compagnies

Du 02/07/2019 au 26/06/2020

Rencontres avec
les compagnies

53

Nous rencontrons régulièrement les directions des entreprises d'assurances. Certaines de ces réunions sont provoquées suite à des problèmes ou des crises 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, plus structurées et nous permettent de faire le point mieux se comprendre.

	04/07/2019, 29/09/2019, 27/01/2020, 15/05/2020		26/09/2019, 30/09/2019, 22/10/2019, 08/01/2020, 23/03/2020, 25/03/2020, 09/04/2020, 06/05/2020, 15/05/2020, 26/06/2020
	02/07/2019, 29/07/2019, 26/09/2019, 06/11/2019, 12/03/2020, 30/03/2020		25/10/2019
	24/07/2019, 22/07/2019, 07/10/2019, 06/11/2019, 27/11/2019, 10/01/2020		17/01/2020
	12/02/2020		17/09/2019
	05/09/2019, 23/03/2020, 09/04/2020		05/09/2019, 25/09/2019, 06/02/2020
	03/09/2019, 03/09/2019, 09/09/2019, 24/09/2019, 18/10/2019, 27/11/2019, 05/12/2019, 16/12/2019, 22/01/2020, 05/02/2020, 10/03/2020, 19/06/2020		17/09/2019, 15/10/2019, 27/01/2020, 30/04/2020, 03/06/2020



Merci pour vos nombreux messages !

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

« TESTIMONIUM FEPRABEL »

...
 Merci beaucoup pour votre support, Madame Dastot !
 Bien à vous,
 ...

09/01/2020

...
 Chère Madame,
 Je vous remercie de votre promptitude et de votre soutien.
 Cordialement...

23/01/2020

...
 Bonjour Madame,
 Merci pour ces documents et surtout merci à vous et à Patrick Cauwert pour votre disponibilité et votre aide ce matin. Cela nous a rassuré d'avoir eu cette discussion et votre interprétation des choses, nous donnant une meilleure visibilité sur nos obligations en matière de compliance. Merci.
 ...

31/03/2020

...
 Monsieur Vanhalle,
 Merci pour votre prompte réponse et votre implication.
 Une bonne soirée et bien à vous,
 ...

04/04/2019

...
 Belles initiatives les gars !
 ...

07/04/2020

...
 Madame bonjour,
 Je vous remercie pour votre suivi et vous me rendez un énorme service.
 Un TOUT GRAND MERCI.
 ...

07/04/2020

...
 Très bien et merci - une convention sectorielle est indispensable.
 ...

02/05/2020

...
 Dear Eric,
 I just want to say many thank again for your guidance over the last few weeks.

I know that you will say it's your job, but nevertheless the friendly and professional manner in which you help us achieve the outcome is very much appreciated.

The afternoon meeting was not 30 minutes but considerably longer, we will have some work to do but the summary was that the follow up letter 'should be short'.

Please pass on thanks to Patrick and we look forward to seeing you again in the near future.

...

10/05/2019

« TESTIMONIUM FEPRABEL »

...
Bonsoir Patrick,

Impressionnant ce que tes équipes ont créé comme services à si court terme !
Excellente communication qui montre un respect pour nos courtiers et une fermeté en même temps !

À bientôt

...
11/05/2020

...
Bonjour,

Nous avons reçu les plexis hier, j'avais eu une crainte qu'ils ne soient pas transparents mais il y avaient deux films protecteurs, et donc après les avoir enlevé c'est parfait.

Je vous remercie pour l'initiative.

Bonne journée

...
27/05/2020

...
Bonjour Annie,

Je souhaite vous remercier, vous personnellement, ainsi que Marc et toute l'équipe Brocom, Feprabel et tous les partenaires de cette action « masques ».

Et longue vie à Brocom pour nous assister dans le superbe métier que nous faisons !

Bien sincèrement,

...
06/06/2020

...
Chère Madame,

Avant de transférer les documents ci-joints à la FSMA, nous nous permettons de vous les soumettre pour voir s'ils correspondent bien à l'attente de la FSMA.

Un tout grand merci pour votre titanesque travail sur le Guide pratique pour répondre au Questionnaire à rentrer le 12/10/2020.

Bien à vous.

...
22/09/2020

...
Bonjour,

Je voulais à nouveau vous remercier pour les fichiers ainsi que pour les masques.

En fin de nuit, une petite trentaine de commerçants et indépendants ont reçus dans leur boîte une enveloppe aux couleurs du slogan «MerciMonCourtier» renfermant un petit mot que je vous joins, en annexe, ainsi que deux des masques offerts, un gel de 50 ml hydroalcoolique, une petite lampe de poche et deux stylos du bureau ainsi qu'un petit tube de crème solaire.

Les réactions sont des plus agréables de la part des clients.

La démarche a plu.

Je trouvais sympa de vous en faire part.

En vous remerciant à nouveau.

Bien à vous,

...
20/08/2020

...
Madame,

Je vous remercie pour votre réponse, pour votre appel et pour votre aide et gentillesse.

Je vous souhaite une très belle semaine,

...
19/10/2020

...
Bonjour Monsieur Vanhalle,

C'est bien noté,
Merci pour votre réactivité.

Bien cordialement,

...
27/11/2019

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

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

ACTIVITÉS 2019-2020



En ce début de trimestre 2019, les membres de notre bourse ont participé à la Journée Wallonne de l'Assurance qui se tenait à Charleroi. C'est dans ce cadre amical qu'il nous a été permis de découvrir ou redécouvrir certains aspects historiques et culturels de cette région riche du passé, sans oublier l'accueil chaleureux que nous ont réservé nos homologues carolos !

Au début de l'automne, nous avons repris le fil de nos réunions par une présentation de Dengis François, formateur IARD chez AG, qui a abordé le sujet des troubles de voisinage en droit belge.

En novembre, c'est Stéphan Dhont, expert associé du bureau Vertichel, qui a exposé un sujet brûlant à savoir 3 cas particuliers vécus dans la recherche de causes d'incendie et d'explosion.

Pour terminer l'année 2019 en beauté, la BABW a emmené ses membres au théâtre de la Valette avec au programme la pièce « Les conjoints » lors de laquelle nous avons passé un excellent moment.

Après avoir rangé les cotillons et sans savoir ce qu'allait nous réserver l'année 2020, Patrick Cauwaert a pris le temps de rejoindre notre bourse afin de faire le point en ce qui concerne nos activités d'assurance.

En février, c'était au tour d'Annie Courbet de nous faire le plaisir de venir nous présenter l'historique de Brocom ainsi que l'avenir qu'ils souhaitent donner à cette plateforme œuvrant à la mise en avant du canal du courtage ainsi qu'à la mise en place d'outils destinés à aider le courtier à se promouvoir.

Par la suite, le Covid-19 a malheureusement mis un terme à nos activités et ce jusque fin septembre 2020. Le comité s'est donc rassemblé en vidéoconférence afin d'envisager la reprise dans les meilleures conditions possibles.

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

COMPOSITION 2020

- › **Président** : Yves Rigaux
- › **Past Président** : Georges Desorbay
- › **Vice-président** : Patrick Wayembercg
- › **Secrétaire** : Quentin Van Nimmen
- › **Trésorier** : Dominique Vanderavero
- › **Webmaster** : André Burakas
- › **Responsable Relations commerciales** : Christel Verbergt
- › **Administrateurs** : Pascal Henry et Jacky Smets
- › **Grand Chambellan** : Michel Pletinckx

OBJECTIFS 2020-2021

- › Refonte du site internet qui permettra l'inscription des membres online pour chaque réunion. Nous tenions d'ailleurs à remercier Jean-Michel Dieudonné, courtier en assurances à Hotton, qui a accepté de s'occuper de ce projet.

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

ACTIVITÉS 2019-2020



Nous avons organisé le 26 septembre 2019 un afterwork avec comme sujet la Loi Geens, présenté par Fabian Demoulin (DAS). Afterwork très apprécié et dans un lieu agréable : la buvette du club nautique. En octobre, François Valéry Lecomte (AXA) nous a exposé un sujet qu'il connaît bien les Marchés asiatiques et la comparaison avec le marché belge. En novembre, Mathieu Lambert (AXA) nous a expliqué la technique d'élaboration d'une prime d'assurance et les coulisses d'une prime d'assurance. Notre réunion festive a eu lieu le 6 décembre avec une journée karting suivi d'un repas raclette/fondue.

Pour commencer 2020, nous avons mis en place notre site internet. Nous avons reçu Sarah Saucin, Responsable TIU qui nous a expliqué son métier à 100km/h, la gestion des crises, le rapatriement des personnes et la gestion des médias en cas de crise. Notre dernière réunion avant le Covid-19 était en présence de Christophe de Moraes (Baloise) qui nous a informés sur la vision stratégique de Baloise sur le courtage, les assurances et le digital. Digital et humain c'est possible !

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

COMPOSITION 2020

- **Président** : Fabian Demoulin
- **Vice-Présidente** : Marie-Noëlle De Baets
- **Secrétaire** : Nicolas Lepine
- **Trésorière** : Sophie Boncher
- **Protocole** : Jean-Paul Forton
- **Relations publiques** : Sandra Jaspert
- **Adjoints - Suppléants** : Adrien Martens et Denis Masset

OBJECTIFS 2020-2021

- Reprendre nos réunions mensuelles avec les sujets prévus : Calcul de l'indemnité corporelle, la fraude à l'assurance, présentation du service Ombudsman des Assurances, l'actualité du secteur par Martine Gilson (Présidente FEPRABEL).
- Élection du nouveau comité.

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

ACTIVITÉS 2019-2020



Nos activités de formations en 2019-2020, accompagnées d'un petit-déjeuner ou d'un dîner, se sont concentrées sur les thèmes suivants : « Droits de succession & Assurances Vie », « Placements et assurance vie au Luxembourg », « Les formules contractuelles disponibles sur le marché belge » et « Les garanties offertes aux épargnants-investisseurs en assurances vie par l'État belge ».

Nous avons poursuivi avec la « Lutte contre la fraude à l'assurance et Incendie grave ». Comme chaque année, 6 à 7 de nos membres participent à « l'Insurance BRAM Condorcet Master Class » permettant aux professionnels de rencontrer les étudiants en fin de cycle « Bachelier en Assurances et gestion du risque » à Mons. La crise sanitaire a imposé à la BRAM l'annulation des autres réunions de l'année. Nous avons néanmoins continué à communiquer via des messages informatifs réguliers !

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

COMPOSITION 2020

- **Président** : Eric Van Nimmen
- **Vice-président** : Vincent Minnella
- **Secrétaire et conseiller** : Pierre Bernard
- **Assistant secrétariat** : Vincent Denuit
- **Trésorier** : Michel Gobert
- **Assistante trésorerie** : Christine Loison
- **Webmaster** : David Depry
- **Délégué des jeunes** : Eric Van Nimmen

OBJECTIFS 2020-2021

- Nombreuses activités de formations dans les domaines vie et non-vie.
- Master Class en collaboration avec la Haute École Condorcet organisée afin de renforcer les liens avec les futurs professionnels de l'assurance ainsi que le corps enseignant.
- Une activité festive sera prévue en fin d'année.

CERCLE DES ASSUREURS DE CHARLEROI : C.A.C.**ACTIVITÉS 2019-2020**

Le 20 septembre 2019, le C.A.C. a eu le plaisir d'organiser la journée Wallonne de l'assurance. Le 08 octobre 2019, s'est tenue une réunion de débriefing de la JWA.

Le 12 décembre 2019, nous avons tenu notre dernière réunion avec l'ancien comité et avons défini l'agenda 2020.

Nous avons commencé 2020 avec une assemblée générale le 31 janvier et l'élection du nouveau comité.

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

COMPOSITION 2020

- > **Président** : Jean-Luc Meunier
- > **Vice-Président et responsable admissions** : Florence Bruart
- > **Secrétaire** : Benoît Delwart
- > **Secrétaire adjoint** : Catherine Dandois
- > **Trésorier** : Paul Gobert
- > **Site web** : Damien Hosselet
- > **Conférences et événements** : Maïté Hecq

OBJECTIFS 2020-2021

- > 18/09/2020 : 1^{ère} réunion statutaire.
- > Le 16 octobre 2020 : 2^{ème} réunion statutaire.
- > Le 18 décembre 2020 : journée récréative (à confirmer).

CERCLE DES ASSUREURS DU HAINAUT OCCIDENTAL : C.A.H.O.**ACTIVITÉS 2019-2020**

Nous avons reçu en septembre 2019 la société « Damage Control » qui a abordé le sujet de l'aide « après sinistre ». Le lundi 07 octobre 2019, c'est Gleb Ryjko de la Compagnie « AG Insurance » qui nous a présenté un rappel intéressant sur la loi Verwilghen et, en novembre 2019, c'est la présentation d'une autre loi qui a été effectuée auprès de notre Cercle par Vincent Locus de la société « Arag » qui a fait le point sur la loi « Geens ». Ce qui nous amène à la réunion du mois de décembre

2019 pendant laquelle notre nouveau comité a été désigné, élections suivies d'un repas accompagné d'une dégustation de vins organisée par la maison « Brunin-Guillier ».

L'année 2020 a débuté sur le sujet délicat qu'est l'assurance décès, sujet présenté au mois de janvier par Monsieur Luciani et Madame Olivier de la société « DELA ». Le 3 février 2020, c'est Patrick Cauwert, CEO FEPRABEL qui nous a fait l'honneur d'être présent afin de nous présenter les nouvelles règles relatives aux obligations en matière de formation pour les intermédiaires en assurances et leur personnel. Pour notre dernière réunion avant l'arrêt de nos activités crise sanitaire oblige, nous avons reçu, le lundi 2 mars, André Reyntjens de la société « Europ Assistance » qui nous a parlé de la face cachée de l'assistance.

COMPOSITION 2020

- > **Président** : Thierry D'hondt
- > **Past-Président** : Vincent Mestdag
- > **Vice-Présidents** : Pierre Devoldere et Olivier Labis
- > **Secrétaire** : Arthur Michez, assisté de Jacques Keppers
- > **Trésorier** : Frédéric Lapenna, assisté de Philippe Quintin
- > **Chef du protocole** : Jacques Keppers

OBJECTIFS 2020-2021

- > L'objectif principal de notre Cercle est bien évidemment de « relancer la machine » dans les meilleures conditions possibles afin que nous puissions tous retrouver ces moments de convivialité qui nous sont chers. Nous avons plusieurs sujets sur le feu mais qui sont encore à confirmer.

CERCLE LIEGEOIS DES ASSUREURS : C.L.A.

ACTIVITÉS 2019-2020



En septembre 2019, nous avons réalisé notre réunion statutaire avec l'intronisation de plusieurs membres pour poursuivre par un voyage à Séville début octobre.

Nous avons ensuite organisé en novembre notre réunion Experts-Avocats-Médecins autour d'un sujet sur la mobilité dans une concession automobile à Liège.

Début 2020 nous avons tenu notre 2^e réunion statutaire avec notre traditionnelle choucroute et l'intronisation de nouveaux membres et la 3^e et dernière activité avant le confinement était la visite avant l'ouverture précipitée du nouvel Hôpital Mont Légia.

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

COMPOSITION 2020

- › **Président** : Nicolas Rensonnet
- › **Past-Président** : Laurent Brugmans
- › **Vice-Président** : Marc Bihet
- › **Secrétaire** : Barbara Christophe
- › **Trésorier** : Jean-Michel Woos
- › **Conseillers** : Eric Vanaertenryck, Selim El-Hani et Benjamin Gérard
- › **Chargé de mission** : Christian Gillard

OBJECTIFS 2020-2021

- › Le CLA restera comme ces dernières années fédérateur et convivial. Il organisera à nouveau ses traditionnelles réunions-conférences et activités sportives/récréatives afin d'animer le cercle. Un voyage devrait être prévu en 2021.

CERCLE LUXEMBOURGEOIS DES ASSUREURS : C.LUX.A.

ACTIVITÉS 2019-2020



Notre année académique commençant en septembre, débute par notre assemblée générale. Celle-ci fut suivie d'une conférence donnée par Mr Demoulin (DAS) sur le sujet : « Protection juridique : nouvelle loi, nouvelles opportunités ».

En octobre, Patrick Cauwert (CEO FEPRABEL) nous a parlé de sa vision du courtier en 2030. La fin de l'année fut très récréative, car en novembre, nous avons eu un souper raclette précédé d'un Blind test organisé par les Philippe Motquin et Muys. Et en décembre, ce fut une dégustation de vins et de bières « La Légia » suivie d'une sortie sur le marché de Noël de Liège.

Le début de l'année 2020 a démarré par une conférence présentée par Mr Horman (Damage control) sur « L'assainissement après sinistre ». En février, nous avons organisé un repas fondue savoyarde et bourguignonne dans un chariot tiré par des chevaux. Pour la suite, Covid-19 nous a arrêté.

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

COMPOSITION 2020

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

OBJECTIFS 2020-2021

- › Suite à un changement de président en septembre 2020, le programme ne peut pas encore être précisé. Son projet et sa politique seront dévoilés à l'assemblée générale de septembre 2020.

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

ACTIVITÉS 2019-2020



L'année académique a commencé en septembre par une réunion avec Maîtres Ghislain Royen & Bertrand Thomas, qui nous ont parlé de « La réforme de la loi des sociétés ».

Début octobre, le traditionnel voyage du CVAP nous a emmené cette fois-ci à Milan.

En octobre, s'est déroulée la réunion avec Sébastien Saucin et Fabian Demoulin de la DAS avec le thème « Protection juridique: Nouvelle loi, nouvelles opportunités ? ».

Julien Jacques, de Jacques & Associés, nous a présenté en novembre « La fiscalité des véhicules de sociétés au regard des normes 2020 ». Et comme chaque année en décembre il y eu l'activité festive de fin d'année au Village de Noël de Liège cette fois-ci.

L'assemblée générale du cercle a eu lieu le 10 janvier 2020.

En février, Geoffrey Dormal de la société AEDES nous a parlé de « La mobilité douce : Cadre législatif, Évolution du marché et Perspectives ».

En raison de la crise sanitaire, il n'y a plus eu d'activité de mars à juin.

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

COMPOSITION 2020

- › **Président** : Christian Grégoire
- › **Vice-Président** : Jean-Michel Colson
- › **Secrétaire** : Atilla Onal
- › **Trésorière** : Frédérique Lamotte
- › **Relations publiques** : Olivier Schmatz

OBJECTIFS 2020-2021

- › En 2020, l'organisation de la Journée Wallonne est sous la responsabilité du CVAP. Celle-ci, initialement prévue en septembre 2020, a été reportée en raison de la crise sanitaire au jeudi 16 septembre 2021 et aura lieu au Domaine de Bronromme.

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

ACTIVITÉS 2019-2020



Le 26 septembre 2019, Florence Bodart (Technical Advisor chez QBE Insurance) nous a présenté l'introduction à la réassurance.

Le 24 octobre, nous avons accueilli Vincent Locus et Mireille Urlus (CEO ARAG) pour nous parler de la Loi Geens. Le 28 novembre, James Hughes (ex. CEO de l'ABEX) nous a présenté une révolution

dans le registre National des Experts Judiciaires. Pour finir 2019, le 14 décembre nous avons organisé une soirée ludique avec un match de basket des Castorettes de Braine.

Le 27 février, nous avons organisé l'assemblée générale de notre asbl puis nous avons entendu François Dengis, Aera Manager AG insurance sur La R.C. décennale. De mars à juin, la situation sanitaire Covid-19 nous a imposé de suspendre nos activités.

Chaque réunion est suivie d'un repas. Vous avez un stagiaire, un collègue, ils sont les bienvenus même s'ils ne sont pas (encore) membres.

COMPOSITION 2020

- › **Président** : Patrick De Wachter
- › **Secrétaire** : Pierre Savoné
- › **Trésorier** : Paul Thyssens

OBJECTIFS 2020-2021

- › Nous reprendrons nos activités le 24 septembre 2020 avec une conférence de Christophe de Moraes (Directeur non-Vie Sud chez Baloise Insurance) : « Vision stratégique sur le courtage et l'assurance ».
- › Le 29 octobre, nous accueillerons Thomas Godfroid (Wilink) : « Les frais successoraux et plus-value en P. H. ».
- › Le 26 novembre, Maître Catherine Bruyère nous présentera le sujet : « Le dommage corporel - Quel est le parcours d'une victime et quels sont les bons conseils à lui donner ».

AUTRES CERCLES ET BOURSES

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

ACTIVITÉS 2019-2020



Le Cercle royal des Assureurs de Belgique est un forum dédié aux décideurs du secteur de l'assurance en Belgique. Il s'adresse aux cadres supérieurs des compagnies, d'assurances ou de réassurance, aux dirigeants de bureaux de courtage et aux représentants d'autres composantes de l'écosystème de l'assurance. À

ce jour, le CRAB compte près de 200 membres.

Le CRAB organise chaque année 4 à 5 événements, avec des orateurs renommés. Le but de ces activités est également de permettre aux membres du Cercle de se rencontrer et de partager leurs visions et expériences.

En octobre 2019, nous avons notamment accueilli Pieter Timmermans, CEO de la FEB, qui a discoursé des efforts de la FEB en vue de rendre nos entreprises plus compétitives.

En février 2020, Thierry Geerts, CEO de Google Belgique nous a accueilli dans les locaux de Google pour nous donner sa vision sur le rôle et futur de l'assurance dans le monde digital des 4 milliards de citoyens connectés via internet.

Les réunions prévues à partir du mois d'avril ont dû être reportées, voire annulées dans le contexte de la crise du Covid, notamment une présentation par Christian Van Thillo, PDG de DPG Media, sur la transformation de son entreprise et ses ambitions avec Independer sur le marché belge, ainsi qu'un premier « after work ».

Plus d'infos sur le C.R.A.B. : www.crab-kkvb.be

COMPOSITION 2020

- › **Président** : François-Valéry Lecomte
- › **Vice-Président** : Steve Sartor
- › **Secrétaire - Trésorier** : Mark de Proost
- › **Administrateur - représentant compagnies** : Luc Fierens et Jeroen Spinoy
- › **Administrateur - représentant courtier** : Denis Casterman
- › **Conseillers** : Gaëlle Auriel et Filip Serbruyens

OBJECTIFS 2020-2021

Notre programme 2020-2021 s'adaptera aux conditions imposées par les instances officielles. Sur base d'une enquête et réflexions avec nos membres, nous souhaitons en 2020-2021 :

- › **Maintenir notre programme de 4 événements de haute qualité**, avec le 7 octobre à Bruxelles un débat sur les canaux de distribution en assurances entre sept « leading ladies of the Insurance industries » des compagnies d'assurance et des fédérations.
- › Nous espérons également pouvoir replanifier la conférence de Christian Van Thillo en 2021.
- › **Introduire des rencontres « After Work »** une ou deux fois par an, permettant à nos membres de se rencontrer dans un cadre informel, avec une première le 10 septembre à la Boucherie Dierendock à Bruxelles.
- › **Renforcer la participation féminine dans notre association.**

AUTRES CERCLES ET BOURSES (SUITE)

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

ACTIVITÉS 2019-2020



Le programme 2019-2020 était articulé autour du thème « Mens Sana in Corpore Sano ». L'occasion pour nos membres de se pencher au travers de déjeuners-conférence et d'activités participatives sur le développement de soi-même pour entre autre plus de résilience. L'introduction de l'année a été faite en septembre 2019, par Anne De Bisschop lors d'un déjeuner intitulé « Vivement Lundi » où

étaient présents près de 80 de nos membres ! Faire la part des choses, organiser son travail efficacement sur la journée, savoir déceler l'épuisement psychologique étaient entre autre au programme.

En octobre 2019, nous avons poursuivi sur cette lancée en s'adonnant à une initiation au Tai Chi. Une première pour la grande majorité de nos membres. Découvrir ce sport, cet art de vivre qui force à prendre conscience de soi était une belle 2^{ème} étape dans notre programme 2019-2020. L'initiation a été prolongée d'un walking dinner tout en sérénité. Ont suivi nos 2 classiques que sont notre gala annuel fin novembre 2019 et le short ski fin janvier 2020.

Corona et Covid étaient des concepts encore fort éloignés de nous. Nous n'en entendions parler que sporadiquement comme un « phénomène asiatique ». Même lors de notre déjeuner conférence du 6 mars 2020, ces notions – même si elles se rapprochaient de nous – ne laissaient présager en rien de ce qui allait suivre. Ce déjeuner conférence, intitulé « Et quid si je n'avais plus mes jambes ? » a réuni à nouveau près de 70 membres autour de 2 orateurs. L'un nous venait des laboratoires de recherche de la VUB en matière de robotique au service de santé humaine (BRUBOTICS), les autres venaient de l'association « Leg's Go » qui soutient les personnes amputées des membre(s) inférieur(s) ou nées agénésiques, personnes qui utilisent ea. les prothèses et orthèses dont parlait notre chercheur de Brubotics. Un déjeuner conférence, qui nous a tous fortement marqué par l'avancée de la science et la force de caractère que forge la pratique du sport auprès de ces athlètes « qui n'ont plus leur jambe ».

Mais tout à coup, le 12 mars au soir, notre résilience a été mise à rude épreuve. Nous n'avions jamais cru en lançant ce thème début d'année qu'il prendrait encore plus tout son sens. Un esprit sain dans un corps sain. C'était le mot d'ordre. D'un point de vue pratique, en parfaite coordination avec le conseil du RCJAB (le conseil et le comité se sont rencontrés digitalement à 2 reprises), nous avons pris la décision d'annuler les 2 réunions qui restaient encore au programme pour la saison 2019-2020. Décision difficile, mais inévitable. Les moyens financiers qui n'ont pas dû être déboursés pour organiser ces 2 dernières rencontres ont été versés au « Covid-19 - réponse fund », notre façon de soutenir la recherche pour endiguer cette pandémie.

Notre traditionnelle assemblée générale de juin, qui clôture une saison et entame la nouvelle est restée longtemps au programme dans sa forme classique, c'est-à-dire une rencontre physique où nous pouvons privilégier les échanges sur l'année qui se termine et entre-ouvrir les perspectives pour le programme 2020-2021. Les mesures de déconfinement dans le secteur événementiel et de réception étant encore assez restrictives, cette AG a bien eu lieu, mais nous avons dû opter pour une formule digitale couronnée d'un magnifique film dans le thème des « drôles de dame ».

Plus d'infos sur le R.C.J.A.B. : www.rcjab.be

COMPOSITION 2019-2020

- > **Présidente** : Sophie Vander Auwera
- > **Vice-Présidente** : Pascale Péchard
- > **Secrétaire** : François Ronvaux
- > **Trésorier** : Maxime Gilles
- > **Conseiller-Courtier** : Maxime Tassin
- > **Conseiller-Compagnie** : Michel Somja

COMPOSITION 2020-2021

- > **Présidente** : Pascale Péchard
- > **Vice-Président** : François Ronvaux
- > **Secrétaire** : Maxime Tassin
- > **Trésorier** : Maxime Gilles
- > **Conseiller-Courtier** : Emilie Desmedt
- > **Conseiller-Compagnie** : Mathieu Pasquet

OBJECTIFS 2020-2021

- > Le programme 2020-2021 sera articulé autour du thème de la « communication ». En ces temps de pandémie, il faut pouvoir s'adapter et se réinventer. L'assemblée générale de notre cercle, qui s'est déroulée au mois de juin, a été présentée sous la forme d'un Film. Ce format nous a permis de présenter à nos membres la passation de présidence, le nouveau comité ainsi que son programme de manière inédite et originale.



Les produits P,

la gamme d'assurances Auto d'Aedes innovante, simple, efficace, complète... rien que ça !

P30 P35 P40 P50 P60

Peu importe le véhicule :

que la « P » soit avec vous ... et avec vos assurés !

Pour qui ?

Aussi clair que de l'eau de roche : à chaque âge, sa P ! Jugez plutôt :

P30 pour les conducteurs de 30 à 34 ans ;

P35 pour les conducteurs de 35 à 39 ans ;

P40 pour les conducteurs de 40 à 49 ans ;

P50 pour les conducteurs de 50 à 59 ans ;

P60 pour les conducteurs de 60 ans et plus.

Pour quelles garanties ?

En toute « simpliciP » : chaque produit P propose **une garantie RC Auto à prime unique !**

Pour rouler définitivement en P(aix), libre à vous de rajouter :

- **Le Pack Tranquillité** (contenant la PnI, soit la meilleure PJ Auto du marché, l'Assistance véhicule et la Protection du Conducteur).
- **L'Omnium** (complète ou limitée).

Pour quels véhicules ?

- **Pour la RC Auto et le Pack Tranquillité :**
petite citadine ou carrosse, toutes les voitures ont la joie d'en « profiP » !
- **Pour l'Omnium :**
toutes les voitures se trouvant sur l'un des parkings Aedes (disponibles sur notre site www.aedessa.be).

Quel que soit l'âge de votre assuré : proposez-lui de rouler « en P » en toutes circonstances !



EXCLUSIF

La gamme P est disponible en ligne pour une **tarification simple & rapide !**

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/formations/promotion-sociale/bachelier-en-assurances-et-gestion-du-risque
 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-et-gestion-du-risque/assurances.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

Insurance Academy

L'e-learning assurances en libre accès



Insurance Academy propose aux acteurs du monde de l'assurance de courts modules de formation en ligne, animés par les meilleurs professeurs et experts du secteur.

Vous êtes courtier ?

Vous êtes à la recherche de formations de qualité... C'est ici que ça se passe : www.insuranceacademy.be

- 1 Créez votre compte
- 2 Ajoutez toutes les formations qui vous intéressent depuis le catalogue
- 3 Appuyez sur play et formez-vous gratuitement où et quand vous le souhaitez !

Vous êtes formateur ?

Vous êtes un professionnel en activité et vous désirez enseigner... Vous disposez d'une expertise dans un domaine particulier... Vous enseignez...

Contactez notre équipe pour créer votre projet de formation ensemble !

Geoffrey Dormal
Insurance Academy Manager
0472 32 87 70

Claire Verhamme
Éditrice
0472 09 50 70

Eric Vanhalle
CEO Adjoint Feprabel
0479 81 22 10

Vous êtes une compagnie ou une société active dans le secteur de l'assurance ?

Vous souhaitez devenir partenaire... Découvrez ici ce que nous vous offrons :



Rejoignez-nous !

Nos partenaires





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'EFPME 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.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.ifapme.be/centre-de-formations/libramont
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.ifapme.be/centre-de-formations/liege
E-mail : infos@centrefapme.be

WALLONIE : IFAPME (SUITE)



CENTRE IFAPME VERVIERS

Rue de Limbourg 37 - 4800 Verviers
Tél. : 087/32.54.54 - www.ifapme.be/centre-de-formations/verviers
E-mail : verviers@centrefapme.be



CENTRE IFAPME DE GEMBLoux

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 Paul Pastur, 2B - 7500 Tournai
Tél. : 069 89 11 11 - www.ifapme.be/centre-de-formations/tournai
E-mail : foclam@ifapme.be

BRUXELLES : EFP



BRUXELLES : ESPACE FORMATION PME

Rue de Stalle, 292b - 1180 Uccle
Tél. : 0800 85 210 - www.efp.be
E-mail : info@efp.be

RÉGION GERMANOPHONE : ZAWM



EUPEN : ZAWM (ZENTRUM FÜR AUS-UND WEITERBILDUNG DES MITTELSTANDES IN EUPEN)

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



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 et le PCP¹ en formation. Cette formation combine à la fois pratique en entreprise et cours techniques et théoriques en centre de formation.

Les trois organismes de formation professionnelle ont adapté le contenu de la formation du candidat courtier d'assurance pour répondre à l'Arrêté Royal du 18 juin 2019 portant exécution de la Loi du 4 avril 2014 relative aux assurances. Les contenus de la formation préparent au mieux les apprenants à devenir des employés ou futurs indépendants compétents, autonomes et qui apporteront sans nul doute un plus dans votre équipe. Au-delà d'une formation détaillée et pratique, l'IFAPME et le SFPME préparent aux examens agréés par la FSMA et organisent en leur sein les sessions d'examens a FEBELFIN dont ils ont la licence avec pour les apprenants un accès à la plateforme d'examen et aux syllabus aux prix coûtant de l'examen uniquement.

Dans l'alternance, 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 référent de l'organisme de formation 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. Des formations au tutorat sont accessibles afin d'accompagner au mieux les jeunes stagiaires dans votre entreprise. Le référent vous aidera, ensuite, à trouver le profil idéal de votre stagiaire en tenant compte de vos critères (compétences, expérience, durée...). Enfin, le référent servira d'intermédiaire à la conclusion 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.spfb.brussels

Contact auprès de la déléguée à la tutelle, Madame Catherine Fournil : **02 370 60 42 - cfournil@spfb.brussels**.



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

1. PCP : Personne en contact avec le public

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 ou des personnes en contact avec le public en formation 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 (PCP en formation durant leur première année) 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 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 (nouvelle législation définissant le PCP en formation) 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 (pas nécessaire pour le PCP).
- › **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	460,26€	778,91€
Qualifié*	778,91€	920,53€

*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 vacance 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.

CEPOM...

(post) Covid

Formations classiques

Comme chacun le sait, le CEPOM a choisi d'être très prudent en ces temps difficiles de Corona et les sessions de formation en présentiel ont longtemps été suspendues. Nous suivons la situation de près. Si la sécurité et le respect des mesures gouvernementales sont suffisamment garantis, ces formations pourront à nouveau être organisées.

Dès que possible, nous commencerons également à planifier une première série de cours à calendrier ouvert. L'année calendaire 2020 sera en tous cas une année de transition pour le Cepom.

Plate-forme CEPOM

À l'automne, le CEPOM lancera une nouvelle plateforme de gestion des demandes de formations qui permettra aux coordinateurs de formation de soumettre leurs demandes. Cette solution extrêmement conviviale permettra d'introduire la demande encore plus rapidement et plus simplement.

Apprentissage digital

Le CEPOM développe actuellement une offre digitale. Pendant l'été, plusieurs projets pilotes ont été réalisés chez différents courtiers. Les évaluations positives recueillies nous ont incités à inclure ces modules dans notre offre. Merci à tous ceux qui y ont contribué ! Il va sans dire que le CEPOM continuera à expérimenter de nouvelles approches dans un souci de qualité et de pédagogie professionnelle.

Offre digitale

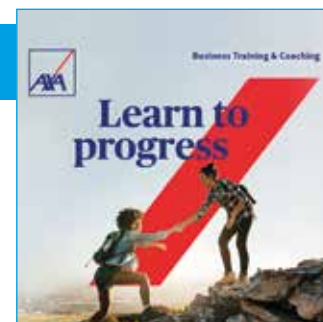
Actuellement, plusieurs modules sont déjà disponibles : langues, diverses formations en informatique et quelques sujets en « Techniques Assurances ». Des modules de compétences non techniques (soft-skills) ont également été développés.

Vous trouverez de plus amples informations sur notre plateforme et sur notre site web www.cepom.be.

L'offre complète est actuellement en cours de remaniement. Nous vous proposerons dès que possible un aperçu actualisé, sous forme de brochure qui sera mise à jour en permanence.

Contact

Pour toute question relative à nos formations et autres informations pratiques, n'hésitez pas à contacter Véronique Lagae (02/721 82 77 - veronique.lagae@cepom.be).



AXA Business Training & Coaching s'est réinventée pendant la crise de la Covid-19

Lors de la pandémie, l'équipe de formation AXA a été contrainte de se réinventer et d'adapter son offre de formations et de coaching individuels.

Du jour au lendemain, les formations en salle ont dû être supprimées et des nouveaux besoins sont apparus, mais pas question pour les formateurs AXA de se tourner les pouces. L'offre de formation digitale, qui existait déjà, s'est considérablement renforcée et de nouvelles initiatives ont vu le jour.

De nouvelles problématiques sont également apparues, notamment pour les responsables des bureaux de courtage. Comment manager mes équipes à distance ? Comment maintenir l'activité de mon bureau de courtage ? Comment garder le contact avec mes clients ? Comment gérer le stress de mes collaborateurs ? Tant de nouvelles questions auxquelles l'équipe de formation AXA a voulu apporter rapidement des réponses.

Virtual Classroom

Nous avons mis en place une nouvelle offre de **virtual classroom** : des formations via vidéoconférence, de maximum 3 heures. Ces formations permettent pour la plupart d'obtenir des points de recyclage. Le courtier et ses collaborateurs se connectent facilement (via un lien) et suivent une formation donnée par le formateur, en direct, depuis leur bureau ou leur domicile. Une fois la formation terminée, les participants répondent à un test en ligne et, en cas de réussite, reçoivent directement leurs attestations FSMA. Cette nouvelle manière de se former est très bien accueillie par les courtiers.

Coaching online et conseils individuels

Les business coaches AXA (également formateurs pour le développement des compétences non techniques) proposent une offre de **coaching online** pour les courtiers qui le souhaitent.

L'objectif est d'accompagner les courtiers dans la résolution de problématiques relationnelles et comportementales. Pendant le confinement, plus de 50 bureaux ont fait appel à ce support, ce qui représente plus de 100 sessions de coaching online.

Parallèlement à l'offre de coaching, les business coaches ont rédigé des « **one pagers** », proposant des conseils pratiques, que le courtier peut utiliser directement ou transmettre à ses équipes. Par exemple :

- › Télétravail : Trucs et astuces
- › Comment être proactif vis-à-vis de ma clientèle ?
- › Comment reconnecter mon équipe dès le retour au bureau ?

En marge de ces nouvelles initiatives, les **Smart Quiz** (apprentissage ludique) et l'offre de **e-learning** ont été maintenus et renforcés.

Cette crise nous a permis de nous réinventer en offrant des solutions adaptées au courtage. Ces nouvelles méthodes d'apprentissage viennent enrichir le catalogue de formation et ainsi le courtier peut se former selon ses préférences : virtual classroom, e-learning, Smart Quiz ou formations en salle (dès le retour à une situation normale). Le **catalogue de formations** est disponible sur ABT ONLINE via l'EXTRANET PRO d'AXA - onglet « formations ».

N'hésitez pas à prendre contact avec votre interlocuteur commercial AXA ou l'équipe de formation (abt-team@axa.be) pour obtenir plus d'informations.



Équipe ABT&C + support - en partant de la gauche : Katia Delaby, Virginia Becerra, Peter Peeraer, Géraldine Rossier, Steffi Devloo, Piet Van Overmeiren, Hilde Van Den Houte, Melina Duenas Frias, Alexia Zeler, Patrick Plantefève-Castrick, Novi Ntema, Sabrina Delhaye et Jean-Michel Vanderbeken.



En 2020, « Votre Courtier » vous assure sur toute la ligne !

Dès janvier, lors du roadshow digital, Marc Simons, président de Brocom, Patrick Cauwert, CEO FEPRABEL et Annie Courbet, Managing et Marketing Director Brocom vous ont présenté la plan marketing et les ambitions 2020.



Le comité Kern de BROCOM: de gauche à droite : Michael Bonhomme (Axa), Annie Courbet (BROCOM), Kelly Schampelaere (FVF), Frédéric Van Dieren (AG Insurance), Patrick Cauwert (Feprabel), Marc Simons (Vivium) et Bart Walraet (Baloise)

Comme en 2019, 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.

2020, une année particulière, puisqu’à ces objectifs s’est ajouté le défi de faire face au Coronavirus !

COVID-19 « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » et le Coronavirus

En 2020, le Coronavirus nous frappe de plein fouet dès mars. FEPRABEL et Brocom, ensemble avec les autres Fédérations et les instances officielles se réunissent régulièrement en « comités de crise » pour s’unir et communiquer face à cette situation ! De nombreuses

communications sont mises en place via newsletters et médias sociaux, le canal de communication le plus rapide.



Une campagne qui montre la disponibilité de « Votre Courtier » est rapidement créée et diffusée. Cette campagne a enregistré plus de 2.200.000 impressions, 125.000 vues et 1.600 clicks !



Lors du déconfinement, « Votre Courtier » est immédiatement présent dans les rues. Grâce à une campagne nationale d’affichage ! Une grande action de solidarité est alors menée collectivement avec les fédérations et l’appui particulier des compagnies partenaires.

30.000 masques sont distribués aux courtiers et à leurs employés. Une campagne « masques » est lancée; celle-ci est mise en place également sur les médias sociaux et montre à nouveau la disponibilité et le « sourire » des courtiers derrière leur masque.



Au compteur pour la campagne « masques » : plus de 3.500.000 impressions, 115.000 vues et 2.200 clicks ! « Votre Courtier » a donc été continuellement soutenu pendant ces périodes de confinement et de déconfinement et s'est organisé pour passer au mieux cette situation exceptionnelle.

« Votre Courtier » sur toute la ligne !

Pour soutenir la notoriété en 2020, nous avons investi dans la visibilité; ce qui nous amène à un taux de 35 % ! Les campagnes d'affichage portent leurs fruits. Une étude « BOA » réalisée par JCDecaux dans les 5 grands centres urbains auprès des 15+ conclut que notre reconnaissance augmente (19 %), ainsi que notre attribution (16 %). Autrement dit, nous sommes de plus en plus vus et identifiés comme « Votre Courtier ». De même, les campagnes sont considérées comme crédibles, claires, agréables et originales... Elles donnent confiance et font réfléchir.



« Votre Courtier » assure sur toute l'année !

Une campagne « Tram Votre Courtier » nous rend omniprésent pendant tout l'été dans les rues de Bruxelles et à la côte. Sur le tram, des « bulles de communication » soulignent l'accessibilité du courtier via les canaux digitaux.



De nombreuses campagnes abribus & metro sont lancées tout au long de l'année: pour le salon de l'auto, Batibouw, le coronavirus, la mobilité et la pension/la succession..

L'affichage comprend 2500 panneaux en moyenne au niveau national.

Une visibilité qui non seulement fait croître notre notoriété mais qui met bien votre logo visuellement en avant pour faire le lien avec votre enseigne.



« Votre Courtier » au salon de l'auto

« Votre Courtier » était au « salon de l'auto » du 9 au 19 janvier 2020. La formule était différente cette année, nous avons davantage misé sur l'optimisation de notre visibilité: 35.000 sacs ont été distribués. On ne pouvait pas nous rater !

De nombreux courtiers se sont engagés à commander des tickets d'entrée, à inviter leurs clients et étaient présents le soir de la nocturne du Courtier pour fêter les 25 ans de Brocom. Un info desk nous a permis de répondre aux questions des visiteurs et de les diriger vers leur courtier.



>>> « Votre Courtier » sur Z Insurance

Un focus sur les entreprises

Chaque jeudi sur Canal Z à partir du 03 septembre jusqu'à la fin de l'année, chaque partenaire de Brocom et les fédérations vont mettre en lumière les atouts du courtage pour les entreprises. Ils expliquent comment l'offre de produits et services après la période de crise que nous avons connue s'adapte aux attentes des dirigeants d'entreprises et indépendants pour relever les défis de demain.



La position du courtage parmi les canaux de distribution reste dominante

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 50,6 %, toujours en progression (+4,4 %). Les courtiers restent indéniablement le mode de distribution principal pour les produits d'Assurance non vie pour 61,2 % et cette préférence est encore plus marquée pour les entreprises avec 73,2 %. En ce qui concerne les Assurances vie, les courtiers s'octroient une belle part du gâteau de 42,5 %. Ces chiffres de 2018 ont été confirmés par l'étude d'Assuralia communiquée en 2020. Toutes ces campagnes médias ne peuvent que renforcer cette position.

« Votre Courtier » en ligne

« Votre Courtier » sur les réseaux sociaux

En 2020, nous avons intensifié notre présence sur les médias sociaux. Lors de chaque thème, une campagne Facebook est lancée : auto, batibouw, coronavirus, mobilité, vacances et pension/succession.



De même, chaque semaine, 2 posts organiques en lien avec l'actualité sont publiés. N'hésitez pas à les partager. Si les 2.500 membres courtiers s'activent, nous renforçons la présence à l'esprit et la considération de « Votre Courtier » auprès des surfeurs.



Nos pages sur les médias sociaux sont de plus en plus fréquentées :



ALWAYS ON SUR GOOGLE: "courtier + assurances" approche localisée et non-localisée



« Votre Courtier » en première ligne sur Google

Une présence permanente sur le moteur de recherche de Google est assurée en exploitant les mots clés « courtier/ assurances/votre région ». Celle-ci est renforcée par des annonces thématiques ponctuelles, liées à des thèmes du plan.



Ces chiffres sont en nette progression depuis 2 ans : 2.181 recherches de courtiers de mars à fin juin, par rapport à 538 en 2018 pour la même période.



Le trafic sur le site pour rechercher un courtier s'intensifie aussi. À mi-juin, nous enregistrons 18.757 recherches de courtiers sur www.courtierenassurances.be sur les 12 derniers mois. Toutes ces actions en ligne et événementielles, via les médias sociaux et google doivent détecter les besoins des clients potentiels pour les amener sur courtierenassurances.be et rechercher son courtier. Et arriver chez vous !

« Votre Courtier » dans les bureaux

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 physiques et digitaux ! Imaginez l'impact sur le marché si chacun d'entre nous fait la promotion de « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance ».

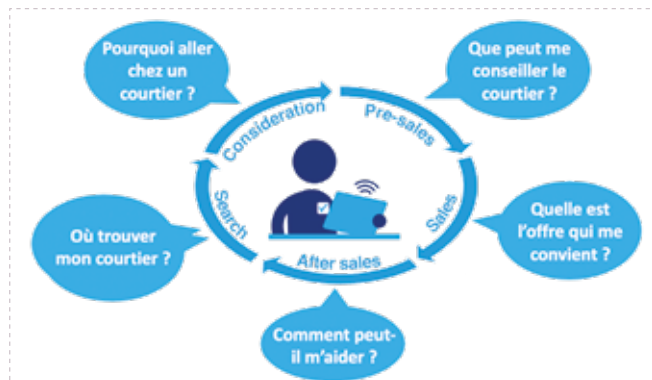


Ce matériel est placé dans la bibliothèque de campagnes sur le site web brocom.be ou dans le catalogue sectoriel. Vous y trouvez aussi un tool kit : un manuel expliquant pas à pas comment organiser votre propre campagne !



>>> En route vers le courtier 4.0

Nous continuons la route du courtier 4.0, c'est-à-dire à suivre la « customer journey ».



Nous avons d'ailleurs déjà pris une série d'initiatives :

- **Formations Google** : des formations sont régulièrement organisées, gratuitement, chez Google ou par visio conférence, pour animer votre présence digitale. Plus de 750 participants ont déjà pu apprécier l'organisation de ces formations et 91 % la recommanderaient à un collègue courtier. Trois participants sur 4 marquent leur préférence pour une formation en ligne et vous nous avez également communiqué différents thèmes que vous souhaitez voir aborder aux prochaines formations.
- **Brocom.be** : la plateforme de brocom.be devrait davantage vous faciliter la vie pour organiser vos campagnes et trouver du matériel marketing.
- **Sites IBP** : Les 364 sites IBP devraient également être réactivés : plus de personnalisation, plus orientés services, inciter à la prise de contact...
- **Courtierenassurances.be** reprendra plus de contenu, de descriptions de votre bureau... Nous travaillons à l'amélioration de tous les sites.
- **Sector catalog** : le sector catalog sera régulièrement alimenté pour vous servir de source d'informations pour votre communication via les canaux digitaux.
- **Écrans digitaux** : des écrans digitaux vous sont proposés pour diffuser du contenu des compagnies partenaires, de Brocom et VOTRE contenu, de façon professionnelle et automatisée. Une offre sera faite à 500 courtiers en 2020. Un bon début pour accroître encore votre visibilité !
- **Médias sociaux** : nous activons aussi notre présence sur les médias sociaux avec la publication hebdomadaire de posts mais aussi via l'activation ou création de vos pages.
- **App MyBroker** : l'app MyBroker et la zone clients sont des outils indispensables pour le service à vos clients qui reprennent maintenant le logo de « Votre Courtier » pour identifier le canal du courtage en exclusivité.

À activer également. Une série d'outils sont mis à votre disposition pour vous faciliter l'accessibilité et le service aux clients.

- **Lead management** : de nombreuses campagnes sont entreprises pour inciter les surfeurs sur le net à rechercher un courtier et vous envoyer une demande. À organiser dans votre activité journalière !

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.

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

« Votre Courtier » dans la presse

« Votre Courtier », en collaboration avec FEPRABEL a de nouveau été très présent dans la presse cette année. Nous avons multiplié nos contacts avec les journalistes et du coup, avons fait l'objet de nombreuses publications dans les médias : la RC décennale, la mobilité, l'assurance habitation, l'assurance frais funéraires, l'hospitalisation, l'épargne pension, la protection juridique, la succession ainsi que l'étude Assuralia.

Brocom, grâce à son porte-parole Patrick Cauwert, est devenu un interlocuteur incontournable pour les journalistes. Au cours de la dernière année, nous avons créé le réflexe auprès de certains journalistes d'intégrer le rôle du courtier professionnel dans leurs articles. Nous avons eu 75 (NL/FR) références dans la presse. Brocom organise tous les lundis matin un comité de rédaction avec FEPRABEL et FVF pour planifier les contacts et la communication. Et comme vous pouvez le voir, avec succès.



Les nouveaux administrateurs

Nous souhaitons la bienvenue à nos nouveaux administrateurs.



Martine Gilson
(FEPRABEL)



Frédéric Keppers
(FEPRABEL)



Bart Veltjen
(NN)



Birgit Hannes
(Allianz)

Nous profitons aussi de cette occasion pour remercier Jeroen Spinoy, Philippe Muys, Laurent Choda, Marc Wouters, Izzy Van Aelst et Philippe Motquin pour la réflexion stratégique qu'ils ont menée au sein du Conseil ainsi que pour leur engagement et régularité.

Les nouveaux partenaires: ARAG, ARCHITAS et LAR



A member of the global AXA group



Merci à nos nouveaux partenaires de nous rejoindre. Ensemble, nous sommes plus forts pour promouvoir le courtage.

MOT DU CEO DE FEPRABEL, PATRICK CAUWERT

« Au cours de cette année particulière, les interactions avec Brocom ont été encore plus intenses pour communiquer pendant la crise et vous aider à vous organiser ainsi qu'à vous équiper rapidement. Je suis très fier du modèle de Brocom et de sa réussite 25 ans plus tard qui attire encore plus de partenaires et de courtiers. Les relations avec les autres associations, organes politiques et acteurs de notre écosystème se renforcent chaque jour. Ce sera notre force dans le futur ! »

BROCOM a 25 ans !

C'est avec fierté que les fondateurs et (ex)présidents de Brocom ont fêté 25 ans d'un modèle réussi et unique en Europe, un exemple de collaboration entre la distribution du courtage et les compagnies partenaires.

De nombreuses manifestations en ont été la preuve :

- › une réception pour remercier les fondateurs et (ex)présidents pour leur engagement et vision.
- › un livre qui retrace l'historique de Brocom mais qui donne un aperçu du futur du courtage « le courtier 4.0 ».



Le prix de la meilleure campagne publicitaire

Fin 2019, la campagne « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » a gagné le prix de la meilleure campagne publicitaire pour les campagnes en assurance-vie. Une belle reconnaissance vis-à-vis du réseau du courtage et de la belle dynamique mise en place avec les Fédérations et les Compagnies d'Assurance partenaires.

MOT DU PRÉSIDENT DE BROCOM, MARC SIMONS

« Ma seconde année de présidence a été pour le moins bousculée avec l'arrivée d'une crise inédite. Après cette crise de Coronavirus, les atouts du Courtier seront encore plus valorisés. La proximité et la confiance dans son courtier, ainsi que notre expertise seront nos forces de demain. Associer les valeurs de notre marque « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » à l'accessibilité digitale sera notre défi des années à venir ! »

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

« BROCOM EN CHIFFRES »

(EN COLLABORATION AVEC FEPRABEL)

Membres courtiers

2.410

Compagnies partenaires

13

Médias

2,2

millions d'euros HTVA

*pour promouvoir le rôle du courtier
(y compris digital et promotion)*

Enseignes

1.405

Le Branding de votre communication avec 1.405 enseignes

Notoriété

35 %

*Une notoriété de la marque « Votre Courtier, Votre
meilleure assurance » qui passe de 27 % à 35 %*

« BROCOM EN CHIFFRES »

(EN COLLABORATION AVEC FEPRABEL)

Leads recherches courtiers

18.757

Leads

18.757 visiteurs sur le site ont recherché un courtier
du 15/06/2019 au 15/06/2020

Courtierenassurances.be

155.556

Visites

entre le 15/06/2019 et le 15/06/2020 sur le site
pour les clients : courtierenassurances.be

Brocom.be

35.122

Visites

entre le 30/06/2019 et le 30/06/2020 sur le site
pour votre support : brocom.be

Facebook

4.076

Fans

sur notre page facebook
(en date du 01/07/2020)

LinkedIn

2.721

followers

sur notre page LinkedIn
(en date du 01/07/2020)

Sites IBP des courtiers

364

sites

Quelques sujets clés du BIPAR en 2019-2020

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 crise sanitaire mondiale qui s'est déclenchée au début de 2020 a eu et continue d'avoir un impact sur les activités du BIPAR et de ses membres. 2020 sera sans doute une année charnière pour le secteur de la distribution de l'assurance et marquera peut-être un changement structurel de ce dernier.

Le Covid-19 et l'assurance, la Directive sur la distribution en assurance (DDA) et la protection des données ont été quelques-uns des dossiers clés du BIPAR en 2019-2020.

Le BIPAR et le Covid-19

Dès les premiers jours de la pandémie, le BIPAR est resté en contact avec les institutions européennes et les a tenues informées de l'évolution de la situation et de ses conséquences pour les intermédiaires et leurs clients. Le BIPAR a également informé ses associations membres jour après jour des différentes mesures prises dans l'Union européenne, au niveau national et Européen, pour faire face à la crise sanitaire.

Il est intéressant de noter que dans son appel à l'action aux assureurs et aux intermédiaires afin d'atténuer l'impact du Covid-19 sur les consommateurs du 1^{er} avril, EIOPA a souligné que « *les intermédiaires d'assurance jouent un rôle important en permettant aux consommateurs de gérer leurs risques et en les protégeant contre les incertitudes. L'accès à et la continuité des services d'assurance doit être considérée comme essentielle dans le contexte de l'épidémie* ». EIOPA s'est également félicité « *des initiatives déjà prises par les intermédiaires pour soutenir et aider les consommateurs face au Covid-19, y compris ceux particulièrement vulnérables* ».

Afin de remplacer sa réunion annuelle de 2020, le BIPAR a organisé plusieurs vidéoconférences axées autour de questions spécifiques relatives au Covid-19 et aux intermédiaires, notamment la RC des intermédiaires, la concurrence et la surveillance.

Très rapidement, le BIPAR et ses associations nationales ont commencé à se tourner vers l'avenir. Au niveau européen, le BIPAR a participé à un groupe de réflexion d'EIOPA sur l'assurabilité future des pandémies, a participé aux travaux de la Commission européenne sur les répercussions de la crise. Le BIPAR a également demandé à Karel Van Hulle d'écrire un article pour le BIPAR sur l'assurabilité des pandémies (disponible auprès de FEPRABEL et sur le site du BIPAR). Le BIPAR a par ailleurs mis en place un groupe de travail sur les pandémies.

La Directive sur la distribution d'assurances (DDA)

La DDA (texte de niveau 1) introduit de nouvelles règles pour la distribution d'assurances. Elle est entrée en vigueur le 23 février 2016, et les États membres devaient la transposer en droit national pour le 1^{er} juillet 2018 au plus tard. En ce qui concerne sa date d'application, les États membres devaient appliquer les règles nationales pour le 1^{er} octobre 2018 au plus tard. Selon la dernière mise à jour de la Commission européenne publiée en avril 2020, tous les États membres de l'UE ont désormais transposé la DDA. La DDA abroge la Directive sur l'intermédiation en assurance (DIA) et est une Directive d'harmonisation minimale.

Mesures de niveau 2 de la DDA

En mai 2019, sur base des propositions soumises par EIOPA en juin 2018 après consultation des parties intéressées, y compris le BIPAR, et comme prévu à l'article 10(7) de la DDA, la Commission européenne a adopté un **Règlement délégué** (voir <https://tinyurl.com/reglementdelegue>) modifiant les **montants de la DDA**

pour l'assurance de responsabilité civile professionnelle et pour la capacité financière des intermédiaires d'assurance et de réassurance. Ce Règlement tient compte de l'évolution de l'indice européen des prix à la consommation, qui a augmenté de 4,03 % au cours de la période correspondante allant du 1^{er} janvier 2013 au 31 décembre 2017.

Le Règlement **est applicable depuis le 12 juin 2020**. Il est **contraignant dans son intégralité et directement applicable dans tous les états membres de l'UE**.

Les chiffres pour l'assurance de responsabilité civile professionnelle et pour la capacité financière ont évolué comme suit :

- le montant minimum de 1.250.000 euros par sinistre est revu à la hausse, à **1.300.380 euros par sinistre**;
- le montant minimum de 1.850.000 euros pour l'ensemble des sinistres/année augmente et passe à **1.924.560 euros pour l'ensemble des sinistres/année**; et
- le montant minimum de 18.750 euros de capacité financière est porté à **19.510 euros**.

Mesures de niveau 3 de la DDA publiées par EIOPA

Selon l'article 11(5) de la DDA, EIOPA est tenue de publier un **rapport examinant les règles d'intérêt général** dans le contexte du bon fonctionnement de la DDA et du marché intérieur. Ce [rapport](https://tinyurl.com/rapport30072019) (voir <https://tinyurl.com/rapport30072019>) a été publié le 30 juillet 2019. Il est accompagné d'une analyse pays par pays.

Suite à la publication du rapport, EIOPA a lancé en septembre 2019 une brève consultation afin de recueillir des contributions sur le rapport en général et, en particulier, sur toute disposition d'intérêt général que les parties prenantes considèrent comme disproportionnée au regard de la protection des consommateurs et ayant un impact négatif sur les activités commerciales transfrontalières.

Dans sa réponse à la consultation d'EIOPA, le BIPAR a expliqué que la plupart des États membres de l'UE n'ont transposé la DDA qu'à la fin de 2018, il est donc trop tôt pour pouvoir évaluer clairement un tel impact. Plus de temps et de recul sont nécessaires pour bien comprendre comment les règles nationales d'intérêt général énumérées par EIOPA dans son rapport peuvent avoir un effet négatif sur les activités transfrontalières des intermédiaires. Toutefois, bien que le BIPAR comprenne leur objectif

principal qui est la protection des consommateurs, le BIPAR partage l'avis d'EIOPA sur le fait que la quantité et la diversité des exigences d'information contenues dans les règles d'intérêt général *« peuvent présenter des défis importants en termes de coûts d'entrée supplémentaires, pour les entités qui cherchent à effectuer des activités transfrontalières »*. C'est une question qui pourrait enlever toute valeur à la licence unique de la DDA. Il convient de répéter ici que l'application extensive des règles de conduite locales peut sérieusement compromettre les objectifs du marché unique de l'intermédiation en assurance.

Autres rapports/travaux devant être menés par EIOPA - ex : Rapport d'application de la DDA

- Conformément à l'article 41 de la DDA, EIOPA devait préparer, pour le 23 février 2020, un rapport sur l'application de la DDA et, pour le 23 février 2021, la Commission devait présenter un rapport sur l'application de l'article 1^{er} de la DDA et réexaminer la DDA. En raison de l'adoption tardive de la Directive, puis de la crise du Covid-19, ces rapports ont été reportés. Le rapport d'EIOPA est maintenant attendu pour le quatrième trimestre 2021 et ceux de la Commission pour la mi-2022 au plus tôt. Toutefois, EIOPA a déjà commencé à recueillir des données sur son rapport d'application auprès de ses membres et espère obtenir une première série de résultats d'ici la fin mai. Il se peut qu'elle procède à un exercice de collecte de preuves avec les parties prenantes plus tard dans l'année.
- Lignes directrices éventuelles d'EIOPA pour l'évaluation et la surveillance des pratiques de vente croisée (article 24.4)
- Rapport annuel d'EIOPA sur toutes les mesures ou sanctions administratives nationales.

Suivi du BIPAR sur la transposition de la DDA

La DDA est un texte clé pour le secteur de la distribution d'assurances. Le BIPAR suit attentivement sa transposition (niveaux 1, 2 et 3) dans les États membres de l'UE. Dans ce contexte, le BIPAR préparera d'ici la fin de l'année les deux documents suivants :

1. Un tableau comparatif des exigences clés de la DDA telles qu'elles sont appliquées dans l'UE (+ au Royaume-Uni).
2. Une description détaillée de la mise en œuvre de la DDA pays par pays dans l'UE (+ au Royaume-Uni).

>>> 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. Les autorités nationales de protection des données sont chargées de faire appliquer les nouvelles règles et coordonnent leurs actions par le biais de nouveaux mécanismes de coopération et via le Comité européen de la protection des données (EDPB).

Le Règlement couvre le **traitement de données à caractère personnel** : il s'agit d'informations se rapportant à une personne physique identifiée ou identifiable («personne concernée»). Les catégories spéciales de données, telles les données sur la santé, sont soumises à une protection supplémentaire, et les données de ce type ne pourront être traitées qu'avec le consentement exprès de la personne concernée.

Le RGPD est une législation intersectorielle. Il s'applique au secteur de la distribution d'assurance mais n'est pas spécifique à ce secteur. La mise en conformité avec le RGPD s'est par conséquent avérée difficile à certains égards pour les intermédiaires.

Base juridique pour le traitement de données sensibles

Un grand défi pour les intermédiaires d'assurance est le traitement de données sensibles et notamment celles concernant la santé. 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 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. Il existe aujourd'hui des divergences d'approche entre les États membres quant à la base

juridique du traitement des données relatives à la santé dans le contexte de l'assurance : dans certains pays, en utilisant la base juridique de l'article 9(2)(g), une législation a été introduite permettant le traitement de données sensibles sans autorisation explicite pour souscrire des contrats d'assurance et gérer les sinistres. Dans d'autres, la base juridique utilisée est l'article 9(2)(h) du RGPD. Dans certains autres pays, il n'existe actuellement aucune exception particulière pour le traitement de données sensibles par le secteur des assurances.

Lignes directrices de l'EDPB

Le RGPD est complété par des lignes directrices publiées par l'EDPB. Ce dernier contribue à l'application cohérente des règles de protection des données dans l'ensemble de l'UE et encourage la coopération entre les autorités européennes responsables de la protection des données. L'EDPB est composé de représentants des autorités nationales chargées de la protection des données et du Contrôleur européen de la protection des données (CEPD).

Au cours de l'année dernière, l'EDPB a publié différentes lignes directrices (voir <https://tinyurl.com/edpb lignes directrices>) telles que celles relatives aux véhicules connectés et plus particulièrement sur le traitement des données personnelles dans le contexte des **véhicules connectés** et des applications liées à la mobilité (lien), une version légèrement actualisée de ses lignes directrices 2018 sur le consentement dans le cadre du RGPD fournissant des précisions supplémentaires sur le fait que le consentement obtenu par le biais de murs de cookies et le défilement d'une page web n'est pas juridiquement valable. En février 2019, le conseil d'administration de l'EDPB a adopté son programme de travail biennal pour 2019-2020 et a annoncé l'adoption d'autres **lignes directrices**, notamment **sur la notion d'intérêt légitime du responsable du traitement** (mise à jour l'avis du Groupe de travail Article 29 (G29)) ainsi que sur les **concepts de responsable du traitement et de sous-traitant** (mise à jour de l'avis du G29). Il s'agit de questions clés pour le BIPAR et ses membres.

Atelier de l'EDPB sur les droits des personnes concernées au titre du RGPD

Le 4 novembre 2019, l'EDPB a organisé à Bruxelles un atelier sur les **droits des personnes concernées**. Le **droit d'accès aux données à caractère personnel, le droit de rectification et le droit d'effacement, le droit de limiter le traitement et le droit d'opposition**, tels qu'introduits par le RGPD et mis en œuvre par les États membres de l'UE, ont été examinés au cours de l'atelier. L'objectif

de l'événement était de solliciter les points de vue des parties prenantes sur les points qu'elles souhaiteraient voir abordés dans les futures lignes directrices sur les droits des personnes concernées.

Le BIPAR était représenté à cet événement et a communiqué ses observations sur l'impact de la mise en œuvre de ces droits sur le secteur de la distribution d'assurance ainsi que sur ses clients. Le BIPAR a souligné les points suivants :

- Le secteur de la distribution d'assurances utilise les données pour améliorer les produits et services offerts aux assurés et pour évaluer les risques avec plus de précision.
- Les données sont utilisées par le secteur pour prévenir la criminalité financière et le blanchiment d'argent. L'identité numérique peut aider à lutter contre la criminalité financière et à protéger les clients.
- L'utilisation efficace des données par notre secteur permet aux entreprises de mieux comprendre leurs risques et le rôle de l'assurance dans l'atténuation de ces risques.

- Il est difficile de faire comprendre aux particuliers comment le secteur des assurances et, plus largement, des services financiers utilise les données personnelles et d'amener les assurés à lire même les très bonnes politiques de protection de la vie privée.
- Il y a un manque de sensibilisation et parfois une mauvaise compréhension de l'étendue des droits des personnes concernées.
- Les demandes d'accès des personnes concernées sont régulièrement utilisées comme un outil précontentieux plutôt que pour leur objectif de protection des droits des personnes.
- Il y a parfois un malentendu de la part des personnes concernées qui pensent que leur droit à la vie privée est synonyme de droit à l'anonymat.

Rapport de la Commission sur le RGPD

En vertu de l'article 97 du Règlement général sur la protection des données (RGPD), la Commission européenne a publié fin juin un rapport d'évaluation et de réexamen de la mise en œuvre du RGPD. Pour la >>>



« 96% de proches satisfaits, ce sont aussi 96% de nouveaux clients potentiels satisfaits. »

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

Assister les familles lors d'un des moments les plus difficiles de leur vie. C'est notre spécialité depuis plus de 80 ans déjà, à la grande satisfaction de 96% de nos clients.

DELA paie et règle les obsèques de l'assuré en étroite concertation avec les proches. Unique en son genre : notre assistance élargie. Notre conseiller en formalités après funérailles se rend sur place et apporte de l'aide et des conseils pour remplir les formalités pratiques et administratives. À leur demande, notre coordinateur se charge d'organiser certains services supplémentaires pour la famille tels qu'un baby-sitter, de l'aide familiale etcetera. Un psychologue accompagne les proches dans leur processus de deuil. DELA organise et finance le rapatriement en cas de décès à l'étranger ou le retour anticipé des membres de la famille qui habitent avec l'assuré en cas de son décès soudain en Belgique. De plus, l'assuré et ses proches peuvent appeler la ligne d'info de DELA pour toutes les questions pratiques relatives au décès d'un proche.

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.

DELA
pour eux, pour vous

DELA Natura- en levensverzekeringen N.V. – succursale belge (n° d'entreprise 0665.931.229), sise à Noorderplaats 5 boîte 2, 2000 Anvers, succursale de DELA Natura- en levensverzekeringen N.V., société de droit néerlandais (n° KvK 17078393), sise à Oude Stadsgracht 1, 5611DD Eindhoven, Pays-Bas, agréée pour la Branche 21 assurances vie sous le n° de code 2864 ; producteur du Plan de Prévoyance obsèques de DELA, assurance vie Branche 21 soumise au droit BE, couvre vos frais d'obsèques à vie à concurrence du montant pour lequel vous êtes assuré. Le preneur d'assurance n'est pas couvert pour un décès qui résulte de l'un des risques exclus, à savoir un suicide dans l'année suivant l'entrée en vigueur de la police ; une participation volontaire à un acte de violence collectif/un acte de terrorisme, ou à une guerre (sauf circonstances professionnelles [par ex. : militaires, policiers, pompiers]) ; délit ou infraction si le preneur d'assurance en est le (co-)auteur. Des restrictions et exclusions spécifiques s'appliquent à l'assistance supplémentaire, l'assistance psychologique et le rapatriement & retour anticipé. Vous les trouverez dans les Conditions Générales. Offre, calcul de prime et Conditions Générales : www.dela.be et/ou votre courtier. Plaintes : contact@dela.be ou à l'Ombudsman des Assurances (square de Meeûs 35, 1000 Bruxelles). © 2020 - v01/01/2020

>>> rédaction du rapport, la Commission a pris en compte les contributions du Conseil, du Parlement européen, de l'EDPB et des autorités individuelles de protection des données, **du groupe d'experts multipartite (le BIPAR est membre de ce groupe via SMEUnited)** et d'autres parties prenantes, notamment par le biais du feedback fourni sur sa feuille de route sur le sujet (le BIPAR a également soumis ses commentaires sur la feuille de route).

Selon la Commission, le RGPD s'est révélé être un outil souple à l'appui de l'élaboration de solutions numériques dans des circonstances imprévues telles que la crise de la Covid-19. Le rapport conclut par ailleurs que l'harmonisation dans l'ensemble des États membres progresse, malgré une certaine fragmentation qu'il faut surveiller en permanence.

Quelques conclusions clés du rapport d'évaluation du RGPD (en ligne avec les commentaires du BIPAR) :

- **Comme la plupart des parties prenantes et des autorités de protection des données, la Commission est d'avis qu'il serait prématuré à ce stade de tirer des conclusions définitives concernant l'application du RGPD.** Néanmoins, ce rapport met en lumière les défis rencontrés jusqu'à présent dans l'application du Règlement et présente des moyens possibles pour les relever.
- Les citoyens sont davantage responsabilisés et conscients de leurs droits. Toutefois, il est possible de faire davantage pour aider les citoyens à exercer leurs droits, **notamment le droit à la portabilité des données.**
- **Conseils et lignes directrices des autorités de protection des données** : l'EDPB publie des lignes directrices portant sur des aspects essentiels du Règlement et sur des thèmes nouveaux. **Il est essentiel de veiller à ce que les orientations données à l'échelle nationale soient strictement conformes aux lignes directrices adoptées par l'EDPB.**

En ce qui concerne les **questions relatives au secteur des assurances**, le rapport de la Commission fait plusieurs fois référence au rapport du groupe d'experts multipartite de la Commission européenne. Le rapport du groupe d'experts reprend un grand nombre des points qui ont été soulevés par le BIPAR lors de la rédaction du rapport. Ces points ont été préparés après diverses consultations des membres du BIPAR.

Les **points clés du BIPAR (inclus dans le document du groupe d'experts multipartite)** sont notamment les suivants :

- Le BIPAR mentionne les difficultés de ses membres à se conformer aux exigences vis-à-vis des personnes concernées qui ne font pas partie des contrats.
- Le BIPAR mentionne les difficultés de ses membres à demander un consentement explicite pour le traitement de données relatives à la santé dans les contrats d'assurance lorsque le traitement de ces données est nécessaire pour pouvoir exécuter correctement le contrat. Différentes justifications au titre de l'article 9 du RGPD sont utilisées dans les États membres pour le traitement des données relatives à la santé dans un contexte d'assurance. Le BIPAR a suggéré qu'une approche plus harmonisée serait utile.

Autres sujets clés du BIPAR

Ces sujets ne sont pas abordés dans cet article mais des informations complètes sur ces sujets importants pour notre secteur sont disponibles au secrétariat de FEPRABEL ou sur le site du BIPAR : www.bipar.eu : Finance durable, vente à distance, cybersécurité, 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), le numérique, La Directive Solvabilité II et les intermédiaires d'assurance, Produit paneuropéen d'épargne-retraite individuelle (PEPP), Directive sur l'assurance automobile, Directive sur la lutte contre le blanchiment de capitaux, Le Brexit, Directive sur la responsabilité environnementale (DRE).

Pour plus d'information sur le BIPAR et ses activités, vous pouvez consulter son rapport annuel via le lien : <https://www.bipar.eu/fr/page/rapport-annuel-du-bipar-2020>.



Isabelle Audigier
Directrice juridique du BIPAR



Conseil d'Administration 2020-2021



PRÉSIDENT

Juan Ramón Plá
Courtier espagnol et
Trésorier d'ADECOSE



PRÉSIDENT DE LA COMMISSION
UE DU BIPAR
Paul Carty
Courtier irlandais et membre de
Brokers Ireland



PRÉSIDENT SORTANT

Ulrich Zander
Agent allemand et
Vice-Président du BVK



PRÉSIDENT DE LA COMMISSION
AFFAIRES INTERNATIONALES
Jaap Meijers
Courtier néerlandais et membre
d'Adfiz



PRÉSIDENT ENTRANT

Dominique Sizes
Courtier français et membre de
Planète CSCA



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



SECRÉTAIRE GÉNÉRAL

Nicolas Bohême
Agent français et membre
d'Agéa



PRÉSIDENT DE LA COMMISSION DES
COURTIERS DU BIPAR
Roger van der Linden
Courtier néerlandais et Président
d'Adfiz



TRÉSORIER

Christoph Berghammer
Courtier autrichien et Président
du WKO Versicherungsmakler



DIRECTEUR PERMANENT DU BIPAR
Nic De Maesschalck

AUTRES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION :

Hans-Georg Jossen, André Lamotte, Yossi Manor, Davide Pilotti, André Van Varenberg et Elie Ziade.

MEMBRES HONORAIRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION :

Alessandro De Besi, Gérard Lebègue 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, ancien Président de la Commission des Courtiers du BIPAR, membre du Conseil d'Administration du BIPAR.



Décisions relatives à des procédures d'infraction prises par la Commission européenne

Ci-dessous, nous vous livrons une liste (non exhaustive) des décisions relatives à des procédures d'infraction prises par la Commission européenne durant l'année écoulée.



Procédure d'infraction

En tant que gardienne des traités, la Commission européenne est chargée de veiller à l'application correcte du droit communautaire et peut engager une procédure d'infraction en vertu de l'article 258 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) lorsqu'elle estime qu'un État membre a enfreint le droit communautaire.

1ÈRE ÉTAPE

- La Commission adresse à l'État membre **une lettre de mise en demeure** l'invitant à lui soumettre ses observations dans un délai de deux mois. Cet échange de vues n'est normalement pas rendu public.

2ÈME ÉTAPE

- En l'absence de réponse à la lettre de mise en demeure ou si les observations transmises par l'État membre ne sont pas jugées satisfaisantes, la Commission envoie **un avis motivé**. L'État membre dispose d'un délai supplémentaire de deux mois pour s'y conformer. À ce stade, la Commission publie un communiqué de presse informant les citoyens européens de l'objet de la procédure.

3ÈME ÉTAPE

- Si l'État membre ne respecte toujours pas le droit communautaire, la Commission peut décider de saisir la **Cour de justice européenne**, dont l'arrêt est contraignant.

4ÈME ÉTAPE

Si l'État membre ne se conforme pas à l'arrêt de la Cour, la Commission peut demander l'imposition d'**une astreinte au titre de l'article 260 du TFUE**.

Directive sur la distribution d'assurances (DDA)

Avis motivé complémentaire à l'Espagne

Après avoir envoyé le 8 mars 2019 un premier avis motivé à l'Espagne, la Commission a décidé de lui adresser un avis motivé complémentaire au motif que le pays a manqué à son obligation de transposer l'ensemble des dispositions de la DDA. Il est demandé à l'Espagne de surtout prendre les mesures nécessaires pour respecter les nouvelles exigences d'informations à communiquer aux consommateurs avant la signature des contrats d'assurance, ainsi que les nouvelles normes de protection des consommateurs pour la vente de produits d'investissement comprenant des éléments d'assurance. Globalement, la DDA vise à améliorer la manière dont les produits d'assurance sont vendus dans l'UE. Les nouvelles règles s'appliquent à tous les vendeurs de produits d'assurance, y compris sur des sites web ou en tant que compléments à des biens ou services. Elles garantissent une plus grande transparence des prix et des coûts des produits d'assurance, et des normes de protection plus élevées pour garantir que les consommateurs se voient offrir des produits qui correspondent à leurs besoins.

Lettre de mise en demeure à la Roumanie

La Commission a adressé une lettre de mise en demeure à la Roumanie en lui demandant instamment d'adapter les règles nationales imposant des conditions restrictives aux distributeurs de produits d'assurance de l'étranger qui souhaitent vendre des produits aux Roumains. En vertu de la législation roumaine, les distributeurs de produits d'assurance étrangers doivent toujours collaborer avec un distributeur roumain et ne peuvent vendre des produits que ponctuellement et à la demande expresse d'un client roumain. Ces conditions empêchent les distributeurs de produits d'assurance de faire un usage effectif de leur liberté fondamentale de fournir des services au sein du marché intérieur.

Directive sur les institutions de retraite professionnelle (IRP)

Avis motivés à 8 pays

Chypre, l'Espagne, la Grèce, le Luxembourg, le Portugal, la Roumanie, la Slovénie et la Suède ont reçu des avis motivés pour avoir manqué à leur obligation de mettre en œuvre les règles de l'UE concernant les institutions de retraite professionnelle. La Directive IRP prévoit un cadre réglementaire complet concernant les activités et la surveillance des institutions de retraite professionnelle. Les États membres étaient tenus de transposer les règles de l'UE dans leur législation nationale pour le 13 janvier 2019. Toutefois, les pays susmentionnés n'ont pas encore communiqué à la Commission les mesures nationales requises.

Directive sur les services de paiement

Avis motivé à l'Espagne

L'Espagne a reçu un avis motivé pour avoir manqué à son obligation de mettre en œuvre l'ensemble des dispositions de la deuxième Directive sur les services de paiement. Cette Directive modernise le cadre législatif des paiements dans l'UE, notamment en introduisant des exigences strictes en matière de sécurité pour les paiements électroniques et la protection des données financières des consommateurs, ainsi qu'en ouvrant le marché des paiements de l'UE à des entreprises fournissant de nouveaux services de paiement. En outre, la Directive interdit la surfacturation, c'est-à-dire l'application de suppléments en cas de paiement par carte de débit ou de crédit, aussi bien dans un commerce physique qu'en ligne. La Commission a adressé une lettre de mise en demeure à l'Espagne en mars 2018. A ce jour, l'Espagne n'a pas transposé intégralement cette Directive en droit national, alors que les États membres s'étaient accordés pour le faire au plus tard le 13 janvier 2018. En conséquence, la Commission a envoyé un avis motivé à l'Espagne l'invitant à mettre sa législation en conformité avec le droit de l'UE.

Directive sur la responsabilité environnementale

Avis motivé au Danemark

La Commission a adressé un avis motivé au Danemark pour ne pas avoir intégré correctement la Directive sur la responsabilité environnementale dans sa législation nationale. Cette Directive établit un cadre juridique fondé sur le principe du « pollueur-payeur », dont l'objectif est de prévenir et de réparer les dommages environnementaux, entre autres à l'eau, aux espèces et aux habitats protégés ou encore aux sols. Conformément à la Directive, les personnes physiques ou morales, y compris les ONG environnementales, affectées ou susceptibles d'être affectées par un dommage environnemental ont le droit de demander à l'autorité compétente d'entreprendre une

action de réparation. Le Danemark limite la définition que donne la Directive des espèces et des habitats naturels protégés pouvant être affectés par des dommages environnementaux, ce qui signifie que toutes les espèces et tous les habitats naturels protégés ne relèvent pas du champ d'application de la législation danoise. En outre, le système mis en place au Danemark ne garantit pas que le pollueur doit prendre des mesures correctives immédiates en cas de dommages environnementaux.

Directives sur les marchés publics et les concessions

La Commission prend de nouvelles mesures contre 4 États membres

La Commission a envoyé des **avis motivés** à la **Tchéquie** et à la **Pologne** pour défaut de conformité de leur législation nationale avec les Directives de 2014 sur les marchés publics et les concessions, qui devaient être transposées en droit national par les États membres pour le 18 avril 2016. La Commission a également décidé d'envoyer des **lettres de mise en demeure complémentaires à la Bulgarie et à l'Italie** pour leur demander davantage d'informations sur leurs règles nationales transposant ces mêmes législations de l'UE. Les quatre décisions de la Commission font suite aux lettres de mise en demeure envoyées en janvier 2019 et viennent s'ajouter aux lettres de mise en demeure d'octobre 2019.

Directive sur la reconnaissance des qualifications professionnelles

Avis motivés à 22 pays et lettres de mise en demeure complémentaires à l'Allemagne et à Malte

La Commission a adressé des avis motivés à 22 pays (**Autriche, Bulgarie, Chypre, Croatie, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Slovaquie, Slovénie, Suède et Tchéquie**), ainsi que des **lettres de mise en demeure** complémentaires à **l'Allemagne** et **Malte** concernant le défaut de conformité de leurs législation et pratiques nationales avec les règles de l'UE sur la reconnaissance des qualifications professionnelles. Avec ces règles, l'UE a mis en place un système moderne, qui contribue à rendre les marchés du travail plus flexibles, facilite davantage la prestation de services entre les États membres et instaure la reconnaissance automatique des qualifications professionnelles dans les pays de l'UE pour certaines professions.

Transfert transfrontalier des retraites

Avis motivé complémentaire aux Pays-Bas

La Commission a décidé d'adresser un avis motivé complémentaire aux Pays-Bas, leur demandant de >>>

>>> modifier trois ensembles de règles fiscales qui entravent le transfert transfrontalier des capitaux de retraite et la prestation transfrontalière de retraites. Premièrement, les prestataires de services de retraite étrangers doivent fournir des garanties, comme des sûretés ou des garanties bancaires, aux autorités néerlandaises s'ils transfèrent des capitaux de retraite à un prestataire étranger ou s'ils souhaitent fournir des services sur le marché néerlandais. Deuxièmement, les salariés (à la retraite) doivent fournir des garanties si leurs capitaux de retraite sont transférés à un prestataire étranger ou s'ils souhaitent acheter des services de retraite auprès d'un prestataire étranger. Troisièmement, les transferts de capitaux de retraite à des prestataires étrangers par des travailleurs qui occupent un emploi en dehors des Pays-Bas ne sont exonérés d'impôt que si les prestataires étrangers assument la responsabilité de toute créance fiscale ou si le contribuable fournit lui-même cette garantie. Ces conditions restreignent la libre circulation des citoyens et des travailleurs, la liberté d'établissement, la libre prestation de services et la libre circulation des capitaux et sont contraires aux articles 21, 45, 49, 56 et 63 du Traité sur le fonctionnement de l'UE).

5^e Directive anti-blanchiment

La Commission a adressé des **lettres de mise en demeure à Chypre, à l'Espagne, à la Hongrie, aux Pays-Bas, au Portugal, à la Roumanie, à la Slovaquie et à la Slovénie** au motif que ces pays n'ont notifié aucune mesure de transposition de la 5^e Directive anti-blanchiment, qui devait être mise en oeuvre pour le 10 janvier 2020. La Commission encourage les pays susmentionnés à transposer la Directive de toute urgence, compte tenu de l'importance de ces règles dans la lutte contre le blanchiment de capitaux et contre le financement du terrorisme. Les récents scandales de blanchiment de capitaux ont fait apparaître la nécessité de définir des règles plus strictes au niveau de l'UE. Les lacunes législatives présentes dans un État membre ont une incidence sur l'UE dans son ensemble. C'est la raison pour laquelle la Commission insiste pour que les règles de l'UE soient mises en oeuvre et soient supervisées de manière efficace afin de lutter contre la criminalité et de protéger le système financier européen.

Directive sur les qualifications professionnelles

La Commission a adressé un avis motivé au Portugal au sujet de ses nouvelles règles limitant les droits acquis des ingénieurs portugais pour ce qui est de la réalisation de projets architecturaux au Portugal et dans d'autres États membres. La Commission estime que le Portugal a enfreint la Directive relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles, ainsi que le TFUE, et plus précisément

l'article 45 sur la libre circulation des travailleurs, l'article 49 sur la liberté d'établissement et l'article 56 sur la libre prestation des services. Actuellement, les ingénieurs qui ne remplissent pas les conditions prévues par la nouvelle réglementation portugaise verront leurs droits en matière de libre circulation limités ou supprimés. En outre, le Portugal n'a fourni aucune justification de ces restrictions, alors que le principe des droits acquis est un principe fondamental de droit.

Fiscalité

La Commission a décidé de **saisir la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) d'un recours contre le Portugal** pour ne pas avoir modifié les règles en matière de taxe d'immatriculation qu'il applique aux véhicules d'occasion importés. En vertu des règles de l'UE, aucun État membre ne peut frapper, directement ou indirectement, les produits des autres États membres d'impositions intérieures, de quelque nature qu'elles soient, supérieures à celles qui frappent les produits nationaux similaires. La législation portugaise en cause ne tient pas pleinement compte de la dépréciation des véhicules d'occasion importés des autres États membres. Il s'ensuit que ces véhicules importés sont taxés plus lourdement que les véhicules nationaux similaires, ce qui n'est pas compatible avec l'article 110 du TFUE. Le 16 juin 2016, la CJUE avait déjà conclu (arrêt dans l'affaire C-200/15) qu'une version antérieure de cette taxe portugaise était contraire au droit de l'Union. La décision de saisir la CJUE intervient car le Portugal n'a pas aligné sa législation sur le droit de l'UE à la suite de l'avis motivé de la Commission.

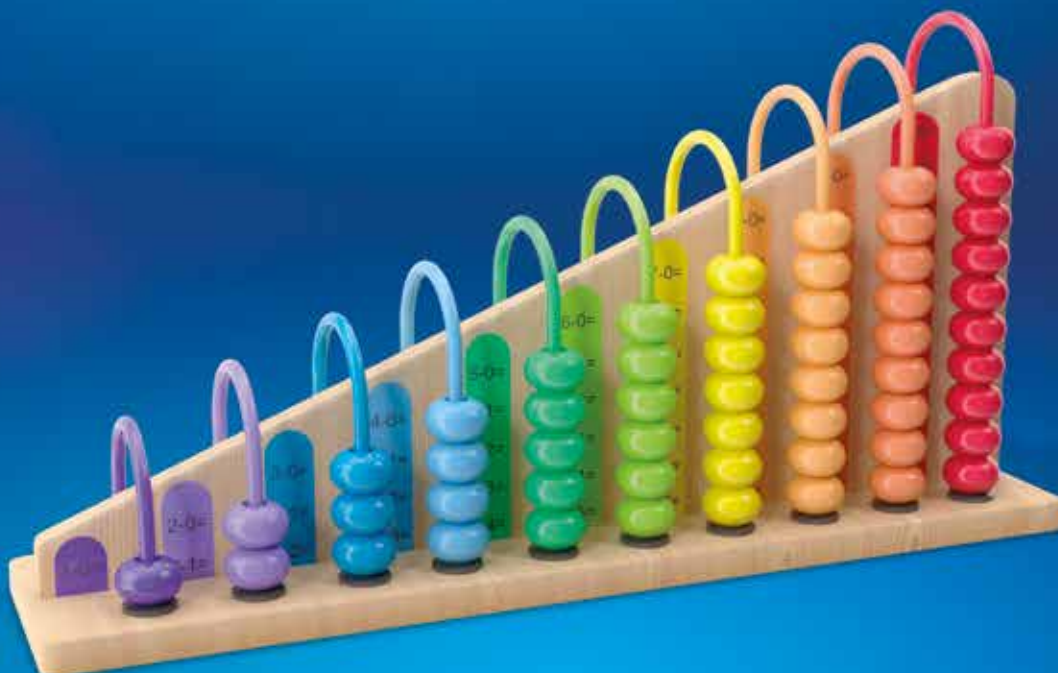
La Commission a décidé d'adresser **une lettre de mise en demeure à la Lettonie** au motif que ce pays taxe les voitures immatriculées dans d'autres États membres et utilisées par des résidents lettons plus lourdement que les voitures immatriculées en Lettonie. Selon la réglementation lettone, les personnes résidant en Lettonie qui conduisent une voiture immatriculée à l'étranger doivent payer une « taxe de circulation » dont le taux est beaucoup plus élevé que celui applicable aux voitures immatriculées dans le pays. La Commission considère que la législation lettone en cause n'est pas conforme aux libertés de circulation garanties par les articles 21, 45, 49, 56 et 63 du TFUE).

Sources : Bipar Presse octobre 2019, décembre 2019 et mars 2020



BUSINESS.DAS.BE

**UNE PLATEFORME DIGITALE UNIQUE
POUR LES COURTIER:
LE LEGAL RISK CALCULATOR**



**LA PROTECTION JURIDIQUE POUR VOS CLIENTS
PROFESSIONNELS DEVIENT UN JEU D'ENFANT.**

Le Legal Risk Calculator est une plateforme numérique unique développée pour les courtiers en assurances. En quelques minutes, vous recevez une offre pour vos clients business avec des tarifs personnalisés en fonction du profil de risque individuel du client. Grâce au Legal Risk Calculator, les questionnaires compliqués et l'attente d'une offre font partie du passé.

Vous voulez en savoir plus?

Consultez le site business.das.be ou contactez-nous.

D.A.S., LE PIONNIER EN PROTECTION JURIDIQUE



Résultats du premier semestre 2020 et retour sur 2019 : AG garde le cap !

Après de belles performances en 2019, AG a démarré l'année dans des circonstances difficiles marquées par les tempêtes de février et la crise Covid-19.

Cette dernière provoque des incertitudes : personne ne sait comment les marchés évolueront ni comment les résultats d'AG ou l'économie nationale seront impactés.

Fin 2019, l'encaissement en **Vie** avait fait une belle progression de 9 % par rapport à l'année précédente. Ce 1^{er} semestre 2020, malgré un beau chiffre de près d'1,9 milliards EUR, il a connu une diminution de 22 %, notamment à cause d'une production plus faible en assurances investissement lors du 2^e trimestre. Par ailleurs, en 2019, grâce à l'action cash-back en branche 23 dans le canal bancaire, l'encaissement avait été particulièrement élevé, ce qui explique aussi la baisse de cette année.

Les actifs sous gestion en Vie restent stables : ils étaient de 61,3 milliards EUR fin 2019 et s'élèvent aujourd'hui à 60,9 milliards EUR.

En **Non-Vie**, l'encaissement était de plus de 2 milliards EUR fin 2019 et atteint déjà 1,15 milliards EUR cette année. Les tempêtes ont impacté la rentabilité du 1^{er} trimestre qui est toutefois compensée par un très bon 2^e trimestre en assurances « motor » et habitation notamment. Fin 2019, le ratio combiné était excellent : il s'élevait à 92,1 %. Calculé de manière globale, il est de 86,8 % pour ce 1^{er} semestre.

Le bon bilan et la solvabilité d'AG prouvent que la compagnie traverse la crise avec résilience. Elle l'affronte en montrant qu'elle est supporteur de ses clients, de ses partenaires de distribution et de la vie sociale et économique du pays : recherche d'un vaccin contre le Covid-19 avec la KUL, 200.000 coups de pouce donnés aux commerçants touchés par la crise, lutte contre la solitude qui impacte de nombreux Belges... Plus qu'un assureur, AG est une entreprise humaine et responsable.

Pour terminer, AG remercie particulièrement les courtiers pour leur confiance et leurs résultats. Retrouvez les résultats semestriels dans le communiqué de presse d'Ageas (<https://tinyurl.com/resultatsageas>).

« AG EN CHIFFRES »

Résultat net du 1^{er} semestre

185
millions d'euros

Encaissement Non Vie

+ 2%

Encaissement Non Vie par rapport au premier semestre 2019.

Encaissement Vie

1,9
milliards d'euros

Encaissement Vie 1^{er} semestre 2020.

Actifs

60,9
milliards d'euros

Actifs sous gestion en Vie 1^{er} semestre 2020.

Offrez à vos clients des réductions sur des produits sur mesure



Action jusqu'à
-20 %

AG BONUS KM : moins vos clients roulent, moins ils paient !

- ✓ Choix entre trois tranches kilométriques
- ✓ Jusqu'à **15 %** de réduction
+ **5 %** supplémentaire grâce à l'action
- ✓ Offre valable pour la RC Auto,
la Top Omnium et la Top Occasium

PROVIDIS PROTECTION JURIDIQUE GLOBALE :

une protection juridique
accessible à tous

- ✓ 1 contrat global pour toute la famille
- ✓ Plusieurs formules et options
- ✓ Pas de franchise
- ✓ Avantage fiscal jusqu'à 124 €
- ✓ Plafonds d'indemnisation élevés
- ✓ 10 domaines juridiques couverts



AG, supporter du courtier :

Le trophée du courtage remporté pour la 7ème année consécutive. Merci encore une fois pour votre choix et votre confiance.

10 % de réduction
sur la première prime



SUPPORTER DE VOTRE VIE



Bien conseillés, vos clients sont bien assurés.

 **Votre Courtier** Votre meilleure Assurance

Allianz : une présence affirmée en Belgique

Birgit Hannes a rejoint Allianz en juillet dernier en qualité de Directeur commercial Belgique. L'occasion de faire le point sur la stratégie d'Allianz déployée depuis quelques mois.



Birgit Hannes, Directeur commercial Belgique d'Allianz

Principium : Choisir Allianz, un choix motivé ?

Birgit Hannes : Absolument. Allianz a l'ambition de croître sur le marché belge. Pour le Groupe Allianz, notre pays constitue un marché clé. C'est pourquoi, j'ai rejoint Allianz qui a l'ambition d'être en Belgique, dans les prochains mois et les

prochaines années, un acteur de premier plan au service des courtiers et des clients.

Pr. : Quelles sont vos ambitions commerciales ?

B.H. : Croître tant en Vie qu'en Non-Vie est un de mes premiers objectifs. L'activité Vie illustre parfaitement ce que nous souhaitons atteindre dans toutes les branches d'activité. Il est vrai qu'en Vie, ces dernières années, Allianz a revu fondamentalement sa stratégie en se concentrant sur la branche 23. La mise en place de cette stratégie rencontre, grâce à la collaboration d'un très grand nombre de courtiers, un succès incontestable. Nous leur en sommes très reconnaissants ! Cela nous permet d'être aujourd'hui parmi les meilleurs tant en termes d'évolution des parts de marché que d'innovation et de qualité des produits.

Pr. : En Non-vie, par contre, ces derniers mois, Allianz a pris des initiatives pas toujours comprises...

B.H. : Pour moi, la communication sur nos choix stratégiques est essentielle. C'est pourquoi je souhaite redire que pour rester compétitif et pertinent pour les courtiers et les clients, Allianz a pris récemment et continuera à prendre des initiatives visant à augmenter la simplicité tout en offrant des produits de haute qualité et en veillant également à l'amélioration constante de notre service. C'est en nous concentrant sur ce triple objectif (service, simplicité et excellentes couvertures) que passera la croissance future d'Allianz en Belgique en collaboration harmonieuse avec

« ALLIANZ EN CHIFFRES »

Branche 23 - encaissement

Part de marché 2020

20 %

doublée par rapport à 2018.

Croissance annuelle moyenne

(2018-2020)

28 %

dans un marché en régression.

les courtiers. Cette stratégie justifie, aujourd'hui comme demain, que nous nous autorisons la possibilité de vendre certains portefeuilles clôturés, la possibilité de collaborer avec des partenaires externes spécialistes mais surtout la réalisation d'investissements massifs dans nos outils de souscription et de gestion afin de garantir aux courtiers une collaboration optimale.

Pr. : Un exemple d'investissement massif ?

B.H. : Un exemple parmi d'autres : New ProLink Retail et ProLink Life sont nos deux nouvelles plateformes de souscription et de gestion qui, déjà utilisées par un groupe limité de courtiers pilotes, seront étendues dans les prochains mois à l'ensemble des courtiers.

Pr. : Un mot pour conclure ?

B.H. : Une chose est certaine : nos décisions sont motivées par notre volonté explicite d'améliorer nos activités sur le marché belge, et ceci main dans la main avec les courtiers.



ALLIANZ MEDICAL PLAN

assure la santé des employés !

Allianz Medical Plan c'est :

- un package santé pour les employés de PME (frais ambulatoires et hospitalisation),
- le remboursement des frais médicaux dès le 1er euro,
- 100% digital : simple, rapide et direct,
- un avantage pour l'employeur, pour le recrutement et la rétention de personnel.





Se dépasser en toute confiance

En cette année très particulière, la confiance en soi fait ressortir le meilleur de nous-mêmes. C'est ainsi que nous réussissons à nous réinventer et à poursuivre nos rêves. C'est la philosophie du nouveau Slogan d'AXA : Know You Can. Nous avons profité du lancement de la nouvelle campagne médiatique d'AXA dont l'ambassadrice est Nafi Thiam pour rencontrer Jef Van In, CEO d'AXA Belgium et faire le point sur les mois que nous venons de traverser.



Jef Van In, CEO AXA Belgium

La solution numérique comme réponse

« La société a fait un énorme bond en avant dans le domaine numérique. Jusqu'au confinement, nous avions du mal à convaincre le grand public de procéder à des expertises via vidéo. Mais en quelques semaines,

le recours à ce type d'expertise a littéralement explosé. Aujourd'hui, quatre clients sur dix optent pour cette solution, si leur cas le permet. Par ailleurs, la déclaration de sinistre en ligne via le nouvel outil e-Claims représente actuellement plus de 20 % des déclarations et notre Portail AXA, lancé au début de l'année, a enregistré plus de 45.000 visites depuis le mois de mai. »

Le modèle hybride comme solution

« Le modèle de télétravail entièrement numérique nous a permis de traverser la crise mais je ne pense pas qu'il soit souhaitable de continuer sous cette forme. Tant nos clients que nos courtiers continueront d'exiger un véritable contact humain. À terme, je vois émerger un modèle hybride. Pour les dossiers et questions simples, le numérique peut rester la norme, mais lorsque les personnes ont vraiment besoin de l'avis d'un expert, le courtier est le seul partenaire approprié. »

« La délivrance des certificats, le paiement des primes et autres actions administratives peuvent être entièrement

numériques, mais pour une assurance sur mesure, il convient de consulter son courtier ». « Je saisis l'occasion pour remercier l'ensemble de nos courtiers pour la flexibilité et le professionnalisme dont ils ont fait preuve, plus que jamais, ces derniers mois » conclut Jef Van In.

AXA BELGIUM SE SONT :

3 MILLIONS

de clients conseillés par un courtier

92 MILLIONS

de messages structurés échangés entre AXA et ses courtiers en 2019

40%

des déclarations reçues sous format digital en juillet 2020

40%

des expertises réalisées à distance* en collaboration avec le courtier



Votre Courtier
Votre meilleure Assurance

* Lorsque le cas permet la vidéoexpertise

A photograph of Nafi Thiam, a sprinter, in a starting crouch on a red track. She is wearing a blue and green patterned singlet and blue shorts. Her hair is styled in braids. A large red diagonal shape is overlaid on the right side of the image, behind the main headline.

Se dépasser en toute confiance

Nafi Thiam
Ambassadrice AXA

Tout commence avec la confiance en soi. Elle vous permet d'avancer et de relever tous les défis. AXA Assurances est là pour vous accompagner et vous aider à vous dépasser en toute confiance.

Know You Can



Protection Juridique : assistance et service au courtier et ses clients

En tant qu'assureur de niche spécialisé, Euromex veut se développer de manière rentable avec des courtiers indépendants sur un marché difficile en pleine numérisation. Nos valeurs fondamentales « orientation client », « simplicité » et « transparence » sont centrales.

En 2019, le législateur a rendu la protection juridique déductible des impôts sous certaines conditions. Euromex a donc introduit une police vie privée avec avantage fiscal. Par l'intermédiaire du courtier, les clients existants peuvent passer au nouveau produit à des conditions intéressantes.

La gamme protection juridique Mobilité a été étendue à 3 produits : All-risk Circulation, All-risk Auto et All-risk Mobilité. Quel que soit le besoin du client, le courtier peut toujours lui proposer un produit tous risques.

Nous avons également développé des produits spécifiques pour médecins et bateaux de plaisance.

Afin d'aider nos clients pendant l'épidémie de corona, notre intervention et notre service ont été étendus. L'étalement du paiement des primes et le report du paiement sont possibles. Le télétravail est devenu la norme, mais nous sommes restés accessibles sans perte de qualité. Nous avons également réussi à accueillir 12 collègues de Fidea en pleine crise. Avec l'arrivée des collègues d'Athora dans un avenir proche, le renforcement et la croissance sont garantis.

La numérisation signifie l'optimisation de la coopération avec le courtier. Une première étape est la possibilité de déposer numériquement des dossiers de défense pénale via My Euromex.

La protection juridique est une assistance et un service au courtier et à ses clients. Notre Net Promoter Score en hausse, qui mesure la satisfaction des courtiers, est la preuve de notre engagement, notamment à notre siège de Mont-Saint-Guibert où sont traités les dossiers sinistres. L'équipe commerciale pour la Wallonie et Bruxelles a récemment été renforcée.

« EUROMEX EN CHIFFRES »

Encaissement

81.079.071

Part de marché

13,9 %

Nombre de sinistres réglés

45.537

L'équipe à votre service

133

Collègues

euromex

Votre **protection juridique**
pour **PARTICULIER** et **ENTREPRENEUR**



www.euromex.be



**« Souscripteur Mandaté » Indépendant
Agréé par la FSMA**

**Partenaires Assureurs
solides avec un Rating
Financier excellent**



**Multiple Lauréat des
Trophées DECAVI
Assurances « NON VIE »**

**Un Team de Spécialistes
à votre écoute :
Expérience, compétence ,
rapidité, disponibilité**

**Nouveau Siège Social :
144-146 Rue Royale
1000 Bruxelles**

**Canal de Distribution
100 % Courtiers**

Cocoon of I.B.I.S



First of I.B.I.S



DM Transport



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

I.B.I.S. Insurance

La solution assurances idéale pour vos clients

Exclusivement pour et avec les courtiers

**Lauréat Trophée DECAVI pour la 3^{ème} fois
en Incendie Copropriété
avec le Top Produit « Cocoon of I.B.I.S. »**

Une offre sur mesure ou plus d'informations, contactez-nous :



 + 32-2-340.30.00

info@ibis-insurance.be
FSMA 0459.896.103

www.ibis-insurance.be

Vivium et ses courtiers, ensemble c'est sûr

Vivium, ensemble avec ses courtiers, affiche de beaux résultats en 2019, mais aussi en 2020, malgré la crise sanitaire.

Vivium, marque du Groupe P&V, a conclu l'année 2019 avec des chiffres positifs. Et en 2020 ? Michel Lüttgens, membre du comité de direction du Groupe P&V responsable de Sales, et Marc Simons, directeur commercial Vivium, nous en parlent.

Marc Simons : Le Covid-19 a stoppé l'élan très prometteur de janvier et février. Mais les courtiers ont résisté, et grâce à leur **fibre entrepreneuriale, leur flexibilité et leur adaptabilité**, la production nouvelle, fin juin, a dépassé toutes nos prévisions. Fin août, notre progression était de 20 % en production Non-Vie par rapport à 2019, pourtant année record.

Michel Lüttgens : Le courtage est à la fois confiant dans l'avenir et inquiet de l'impact de la crise dès 2021. Recul économique et recrudescence des faillites influenceront négativement l'encaissement de primes. Il faut donc miser sur la diversification et la distribution - avec un **mélange équilibré de clients particuliers, entrepreneurs et PME** - gages de stabilité pour couvrir les frais fixes.

Marc Simons : La digitalisation indispensable des courtiers s'est accélérée avec la crise du coronavirus. Tant mieux : elle améliorera nos procédures communes, réduira la charge administrative et laissera aux courtiers du temps pour leur **mission première de conseil, synonyme de plus-value pour le client**.

Michel Lüttgens : C'est pourquoi nous continuerons à mettre l'accent sur l'optimisation de nos procédures digitales.

Nous continuerons aussi à soutenir les courtiers dans leur digitalisation, entre autres via les Vivium Digital Awards. Cette plateforme permet de faire le lien entre les solutions digitales qui existent en Belgique et les courtiers qui souhaitent renforcer la digitalisation de leur bureau. Et c'est avec cet esprit entrepreneurial que nous affronterons l'avenir.

« VIVIUM EN CHIFFRES »

Encaissement Non-Vie Vivium 2019

364,124
millions d'euros

Encaissement Vie+EB Vivium 2019

819,817
millions d'euros

Courtiers partenaires Vivium 2020

1.132

Vivium Digital Awards 2019

+ 500 courtiers
+ 70 dossiers proposés

VIVIUM DIGITAL AWARDS

E.R. : P&V Assurances sc, Rue Royale 151, 1210 Bruxelles - Vivium est une marque de P&V Assurances SCRL - www.vivium.be - 10.2020

La recherche se poursuit

Alors que la deuxième édition des Vivium Digital Awards approche, nous poursuivons notre recherche des **meilleures solutions répondant aux besoins digitaux des courtiers.**

Pour plus d'informations, consultez le site www.viviumdigitalawards.be.

Une initiative de



Powered by





En moins de 6 mois, 35 souscripteurs mandatés se sont inscrits à la FSMA

ACTIVITÉS 2019-2020

Des échanges sont nés en 2018 entre la FSMA et le marché de l'assurance afin de construire un statut juridique pour les souscripteurs mandatés car il fallait une clarification et davantage de transparence pour protéger les consommateurs et éviter les conflits d'intérêt dans la distribution.

De plus, dans le cadre du Brexit, il fallait aussi offrir un statut juridique solide aux « coverholders » et aux « MGA's » (Managing General Agents) venus s'établir en Belgique afin d'atteindre le marché continental.

La loi du 3 avril 2019 a donc instauré, à partir du 10 avril 2019, une nouvelle catégorie d'intermédiaires d'assurance : celle des souscripteurs mandatés. Pour rappel, voici la définition parue au moniteur belge : « le souscripteur mandaté est un intermédiaire d'assurance qui, en tant que mandataire d'une ou plusieurs entreprises d'assurance, dispose du pouvoir d'accepter de couvrir des risques, de conclure et gérer des contrats d'assurance au nom et pour le compte de ces entreprises d'assurance. »

Selon le texte de loi et la circulaire de la FSMA, plusieurs conditions sont requises afin d'exercer l'activité de souscripteur mandaté :

1. Disposer d'une organisation adéquate : cette organisation doit être le reflet des exigences des entreprises d'assurance et être en adéquation par rapport aux volumes et à la complexité des activités opérées. Il faut noter que c'est in fine l'entreprise d'assurance qui porte pleinement la responsabilité en cas de problème.
2. Interdiction de cumul avec une inscription d'intermédiaire d'assurance classique : il fallait ici être certain que les conflits d'intérêt entre un courtier classique et un souscripteur mandaté soient évités. En effet, les courtiers ont pour mission de défendre les intérêts de leurs clients alors que les souscripteurs mandatés protègent les intérêts du/des entreprise(s) d'assurance qu'ils représentent. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle peu de souscripteurs mandatés sont en contact direct avec les assurés.
3. Publier le nom de la ou les entreprises d'assurance qu'il représente sur son site web ou sur les polices d'assurance qu'il distribue.

Exactement un an après que la loi ait instauré le nouveau statut de souscripteur mandaté, la FSMA a officiellement ouvert les inscriptions. Au 15 septembre 2020, 35 entreprises ont légalement obtenu le statut et paraissent dans le registre dédié sur le site web de la FSMA.

C'est une vraie reconnaissance pour une forme d'intermédiaire qui a le vent en poupe. La question qu'on peut se poser c'est : « **qu'est-ce qu'un souscripteur mandaté peut offrir de plus qu'un assureur traditionnel ?** ». La réponse réside dans un service ou un produit que ce dernier n'est tout simplement pas capable d'offrir. Certains parleront d'agilité, d'expertise, de « time to market » ou simplement d'un côté entrepreneur. Quoiqu'il en soit, l'avenir de ces souscripteurs est assuré et leur position se renforce sur le marché. Parmi les belles réalisations cette année, nous sommes heureux d'avoir trouvé avec FEPRABEL un accord sur une convention sectorielle adaptée aux souscripteurs mandatés. En effet, c'était nécessaire afin de bien délimiter les responsabilités entre toutes les parties de l'assuré à l'entreprise d'assurance en passant par le courtier et le souscripteur mandaté.

Dans les prochains mois, l'intention du BAUA est de réellement se positionner comme fédération de l'ensemble des souscripteurs mandatés afin de pouvoir défendre leurs intérêts.

COMPOSITION DU COMITÉ 2020 DE BAUA

- › Président : Laurent Verheyen
- › Vice-présidente : Katrien Vanden Bulcke
- › Secrétaire général : Jan Haentjens
- › Trésorier : Thierry Van der Straeten

OBJECTIFS 2020-2021 DE BAUA

Prochains challenges de BAUA :

- › Mettre à jour le statut de notre fédération conformément au nouveau code des sociétés et associations.
- › Représenter le statut du souscripteur mandaté auprès des fédérations d'assureurs et de courtiers.

De tout cœur

Baloise Insurance accueille Fidea et Athora (assurances de dommages)

Chez Baloise Insurance, les gens nous tiennent à cœur. Chaque jour, nous prenons soin de nos clients, de nos courtiers et de nos collègues de manière proactive et humaine. Et en organisant des initiatives sportives, culturelles et sociales, nous essayons de contribuer à un monde plus agréable et plus sûr.

Avec l'arrivée de Fidea et d'Athora (assurances de dommages), notre cœur n'a fait que grandir.

Baloise Belgium SA – Entreprise d'assurances agréée sous le n° de code 0096 – Baloise Insurance est le nom commercial de Baloise Belgium SA. Siège social: City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, Belgique – Tél.: +32 3 247 21 11 – Siège: Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles, Belgique – Tél.: +32 2 773 03 11 info@baloise.be – www.baloise.be – RPM Antwerpen, division Antwerpen – BCE (TVA BE) 0400.048.883 – IBAN: BE31 4100 0007 1155 – BIC: KREDBEBB ER: Baloise Insurance, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, Belgique



Portima fait le point sur l'année écoulée

2019 fût une année très spéciale pour Portima, avec beaucoup de changements en profondeur. De nouvelles bases ont été posées afin de pouvoir grandir, ensemble avec les courtiers et compagnies d'assurances, vers un futur plus digital. Le point sur cette année haute en couleur.

Portima joue résolument la carte de la digitalisation...

La digitalisation est un défi important pour le courtier qui souhaite rester le partenaire préféré du consommateur. Plusieurs nouveautés ont été apportées en 2019 afin d'aider les courtiers :

- La possibilité de communiquer au travers de MyBroker et Brio permet d'améliorer la relation courtier-client.
- L'app App4Broker, désormais appelée Brio Mobile, est aussi disponible sur smartphone. Elle est devenue l'outil indispensable du courtier mobile.
- Un service de formation en ligne a été lancé afin de mieux servir les courtiers et les aider à améliorer leur utilisation de Brio.

* Des webinars permettent aux courtiers de découvrir (en direct ou via Replay) de nouvelles fonctionnalités depuis leur bureau. Sept webinars ont déjà été donnés.

* De nombreuses vidéos « tutos » ont également été ajoutées afin que les courtiers puissent maîtriser plus rapidement une fonctionnalité spécifique, comme par exemple « Intégrer des blocs retour avec annexes ».

QUELQUES CHIFFRES SUR L'UTILISATION DES OUTILS DIGITAUX EN 2019

De moins en moins de papiers sur les bureaux :

Courtiers

1.970

1.970 courtiers utilisent le module de travail sans papier « Brio PLW ».

Nouveaux documents dans BRIO

30 MILLIONS

Pas moins de 30 millions de nouveaux documents ont été sauvegardés dans Brio !

Documents stockés dans BRIO

373 MILLIONS

Fin décembre, un total de 373 millions de documents était stockés dans Brio. Imaginez la paperasse en moins !

L'intégration des messages compagnies continue de séduire et facilite le travail :

Messages échangés

92 MILLIONS

92 millions de messages ont été échangés entre les compagnies et les courtiers.

750.000

Le message compagnie (MPB), a enregistré une forte progression : 750.000 messages échangés.

Blocs retours reçus

85 %

Les courtiers Brio apprécient fortement les échanges compagnies. Ils ont intégré 85 % des blocs retour reçus.

... et se tourne vers l'avenir !

En 2019, Portima a adapté et affiné sa mission en un objectif encore plus explicite :

“

« En offrant des solutions digitales innovantes et sécurisées, en partenariat avec les courtiers et les compagnies d'assurances, Portima améliore votre productivité et l'expérience client. »

”

La relation entre le courtier et ses clients est désormais centrale. Une expérience client fluide, facile et personnelle pour les clients finaux est sans aucun doute la clé du succès pour le courtier et le meilleur moyen de garder l'avantage face à la concurrence. Cela implique bien sûr d'améliorer MyBroker, qui est au centre de la communication entre le courtier et ses clients, mais également adapter les outils des courtiers afin que ceux-ci répondent aux attentes de demain. À cette nouvelle mission s'ajoute donc une nouvelle stratégie, qui a pour but de déterminer les évolutions à venir :

1) Du réseau AS/Web à Portima Connect

Le réseau AS/Web doit évoluer. Au programme : moderniser les technologies, améliorer la collaboration avec les compagnies pour faciliter les échanges des contrats PME et vie, augmenter la qualité d'intégration des blocs retour... Portima a entamé la transition du réseau vers le Cloud. De ce fait, AS/Web devient Portima Connect.

2) La transformation de Brio en un véritable outil commercial

Dans les améliorations déjà disponibles depuis plusieurs mois, on retrouve la vidéoconférence pour que le courtier puisse communiquer aisément avec ses clients, et la possibilité d'importer des documents jusqu'à 6 MB.

Continuer à faire évoluer Brio est bien évidemment toujours à l'ordre du jour. Le focus est mis notamment sur l'amélioration du processus de vente. Brio devient un véritable outil d'aide à la vente, notamment grâce à l'automatisation des tâches à accomplir jusqu'à la signature du contrat. L'« ouverture » de Brio afin de permettre l'intégration de solutions externes (téléphonie, Customer Relationship Management, etc.) est en préparation. L'objectif est de faciliter les interactions avec les solutions complémentaires à Brio.

3) L'amélioration de MyBroker, afin de le rendre encore plus attractif pour vos clients

Différentes pistes ont été posées. Non seulement revoir l'interface de MyBroker pour la rendre plus agréable et conviviale, mais également proposer une version « web » modernisée. De nouvelles fonctionnalités ont également été ajoutées telles que la demande de duplicata de carte verte et l'identification via itsme qui sont déjà disponibles aujourd'hui.

Portima entend continuer en 2020 les projets stratégiques débutés en 2019, tout en restant particulièrement attentive aux nouvelles tendances et nécessités qui pourraient apparaître, afin d'offrir proactivement les solutions les plus adaptées à ses clients.

Jan Peeters
CEO Portima >>>

>>> Portima : une nouvelle identité visuelle pour une société en pleine transformation

Le 17 septembre dernier, Portima organisait un événement digital au cours duquel Jan Peeters, CEO, et ses collaborateurs ont dévoilé la profonde transformation actuellement en cours au sein de l'entreprise. Une transformation qui passe également par une nouvelle identité visuelle...



Jan Peeters, CEO Portima

Jan Peeters revient pour nous sur les principales annonces qui ont été faites.

Bonjour Jan, Portima arbore aujourd'hui de nouvelles couleurs et un nouveau logo. Pourquoi ce changement ?

Beaucoup de choses ont évolué chez Portima ces derniers temps : nous avons redéfini nos engagements, revu notre mission, adapté notre méthode de travail, changé la manière de penser nos produits...



Nous sommes occupés à construire quelque chose de nouveau, ensemble, avec nos courtiers. Car c'est ensemble que nous sommes plus forts. Nous sommes plus interconnectés, plus liés que jamais avec eux, sur le plan humain et digital.

Ce changement, nous avons voulu le concrétiser au travers d'une nouvelle identité visuelle qui correspond à ce que nous sommes aujourd'hui et ce que nous serons demain. Ainsi, les deux cercles de notre nouveau logo reflètent pleinement l'interconnexion avec nos clients.

En parlant de connexion, vous avez également décidé de renommer AS/Web...

Oui, effectivement. Notre logiciel de communication et de connexion s'appelle désormais Portima Connect. Ce nouveau nom présage un nouvel avenir pour notre logiciel. Nous sommes en train de le redévelopper pour qu'il soit prêt à évoluer vers d'autres services. Par exemple, étendre les échanges en temps réel avec les compagnies. Mais pour cela, nous devons employer une technologie plus moderne (API). Ainsi, on pourrait envisager pour la branche 23 que le courtier consulte directement, auprès de la compagnie, la valeur actualisée d'un contrat. Le courtier pourrait alors répondre immédiatement à ses clients. Nous voulons être prêts pour ce futur, c'est pourquoi, nous nous y préparons dès aujourd'hui.

Et du côté de Brio, qu'en est-il ?

Ici aussi, de grands changements sont en cours. L'interconnexion avec nos clients est plus tangible que jamais. Si Brio est déjà très complet, nous voulons faire encore mieux. Et pour cela, nous sommes conscients que nous avons besoin de nos courtiers.



Nous avons donc créé un groupe stratégique composé d'experts de Brio et de courtiers. Ils se réunissent 1 fois par mois et, ensemble, construisent l'avenir de Brio. Grâce à notre nouvelle méthode de travail, nous avons pu inclure nos clients en amont de nos développements, ce qui va permettre à nos produits de mieux répondre aux besoins de nos clients, en tenant compte de la réalité du terrain.

Nous voulons que le courtier puisse effectuer toutes ses opérations d'assurances dans les délais les plus brefs. Et pour cela, nous voulons automatiser au maximum les opérations à effectuer. Notre objectif est que Brio guide vraiment le courtier dans les divers processus en présentant des écrans dynamiques comprenant uniquement les données pertinentes. Nous voulons faire de Brio un véritable assistant pour le courtier.

Le groupe stratégique a commencé à travailler sur le processus de vente. Les courtiers qui y participent testent d'ailleurs déjà les premiers écrans qui arriveront chez tous nos clients à la fin de l'année. Par ailleurs, les premières bases d'un module de multi-tarifcation ont été posées. D'ici quelques mois, nos clients pourront également en disposer. Et bien sûr, tout cela n'est qu'un début.

Les apps de Brio ont également subi un lifting ?

Nous avons rebaptisé App4Broker en Brio Mobile, pour la cohérence de notre ligne de produits. Mais notre priorité cette année, c'est MyBroker. C'est l'outil qui permet aux courtiers de faire la différence auprès de ses clients. Des études nous ont montré que, pour le type de fonctionnalités proposées par MyBroker, le PC reste l'outil préféré du client final. Nous avons donc redéveloppé la version web de MyBroker. Pour l'améliorer, nous sommes allés à la rencontre des clients finaux. Le résultat est sans appel : les écrans sont beaucoup plus clairs pour les utilisateurs. Ils retrouvent plus facilement les informations qu'ils recherchent. De plus, nous avons intégré itsme, une application connue du grand public. Ce sera donc beaucoup plus simple pour l'utilisateur de se connecter à MyBroker. Enfin, et c'est une grande nouveauté, MyBroker a désormais pour icône le logo de Brocom, la marque du courtier professionnel, de plus en plus connue du grand public. Je pense qu'il s'agit là d'avancées majeures, qui aideront le client final à adopter complètement MyBroker et favoriseront les échanges avec son courtier via ce canal.

Merci beaucoup pour toutes ces informations.

Vous avez manqué notre événement digital ?
Pas de problème !
Revivez ce moment avec nous en scannant ce QR code ➡





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. Un premier dossier a enfin été clôturé.

Transfert of electronic documents

La Belgique a pris la main dans ce dossier que nous maîtrisons bien. Comme signalé dans le rapport précédent, ces discussions très techniques se sont achevées en juin 2018 et le dossier est au vote des normalisateurs européens. Nous avons été attentifs à incorporer les données de signature électronique que vous connaissez tous et pour lesquels nous sommes clairement en avance sur nos voisins. Nous avons réussi à éviter un démantèlement de notre norme belge.

Electronic premium invoice

Nous n'avons pas la main dans ce dossier qui est géré par BIPRO et DIN (DE). Les autres pays ont des besoins fort différents et nous devons parvenir à remplir nos obligations vis-à-vis du régulateur. Nous maintenons des positions assez fermes pour éviter de voir les données électroniques échangées comme du simple texte et non comme des « datas » que nous pouvons automatiser. Étant fort en avance par rapport à de nombreux autres pays plus influents que nous, la tendance est clairement au transport de simple texte. Cette situation ne nous arrange pas et y restons très attentifs. Les discussions sont très techniques et détaillées et suivent leur cours.

European Accident Form

Ce dossier est actuellement à l'étude au niveau de la Commission européenne. La demande est venue de l'ANEC (La voix des consommateurs européens dans la normalisation) via DIN qui l'a proposée à la Commission européenne. Les différents pays veulent gérer ce genre de dossier au niveau national (notre crashform actuel). On verra ce qui se produira, mais ici aussi nous devons rester attentifs sur les détails en ce compris la reprise des

données des intermédiaires. Il est probable que la commission impose de trouver une solution. Le CEN se pose comme interlocuteur technique et nous sommes clairement passagers des décisions du « politique ».

Standardization request from Green Card to UN/CEFACT

La demande de carte verte électronique est actuellement au point mort. Il y a un gros travail législatif à effectuer avant les données techniques. Si les choses ont évolué au niveau de la couleur et du format/support, rien n'est totalement réglé au niveau européen.

MEMBRES DE LA DÉLÉGATION BELGE

- › **Head of delegation :**
Michel Bormans (Telebib2 centre)
- › **Nominated delegates :** Michel Pirson et Benoît Montens (Assuralia)
- › **Observers :**
Michèle Lengele (Portima)

Michel Pirson
Consultant FEPRABEL



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 (par 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.

La crise du Covid-19 n'a pas épargné le CluSIB qui n'a pas pu organiser sa traditionnelle remise de prix en 2020.

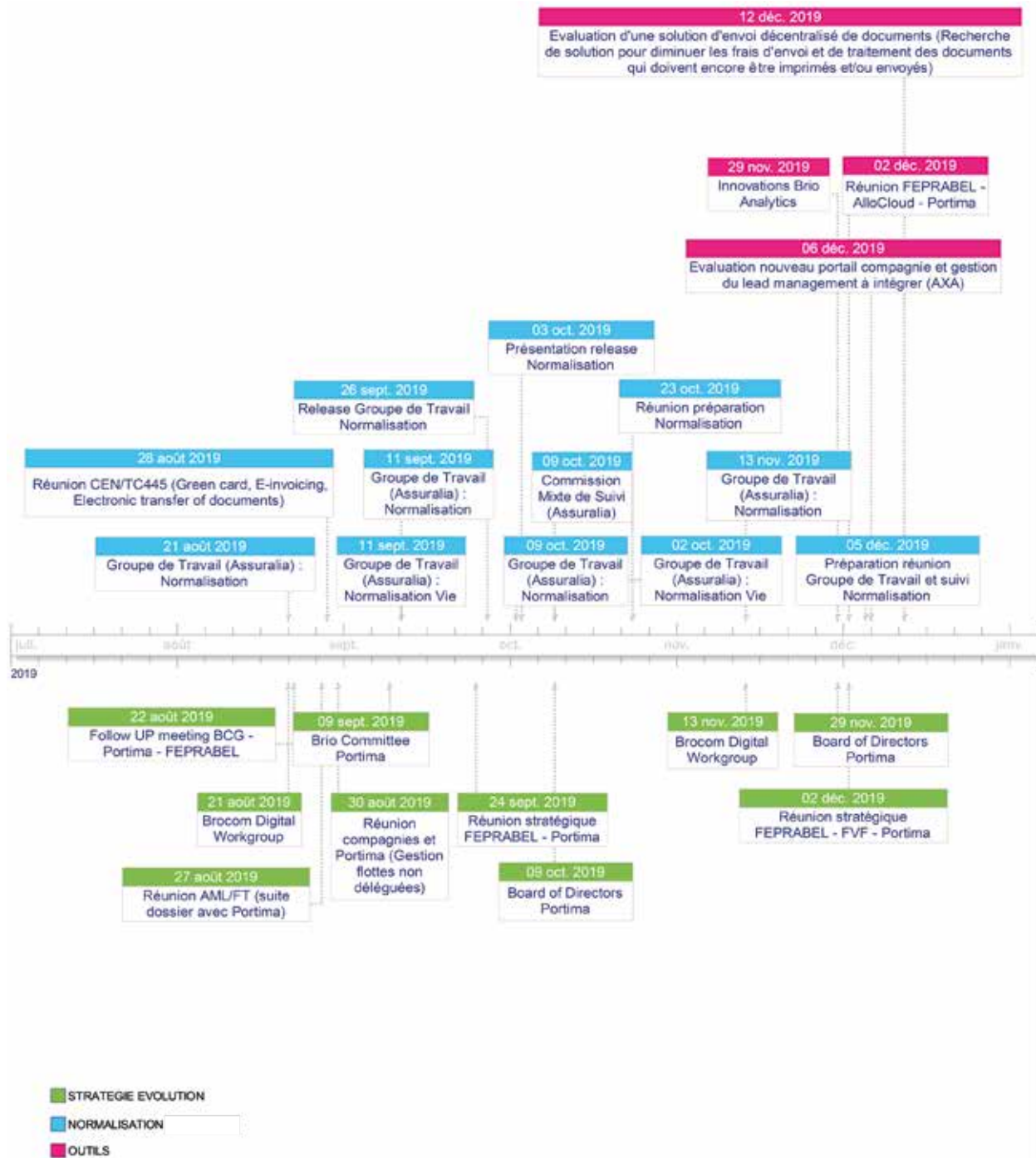
Pour rappel, le dernier prix fut attribué en 2019 et récompensait la thèse présentée par Hans WINDERIX et intitulée : « **Security Enhanced LLVM** ».

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

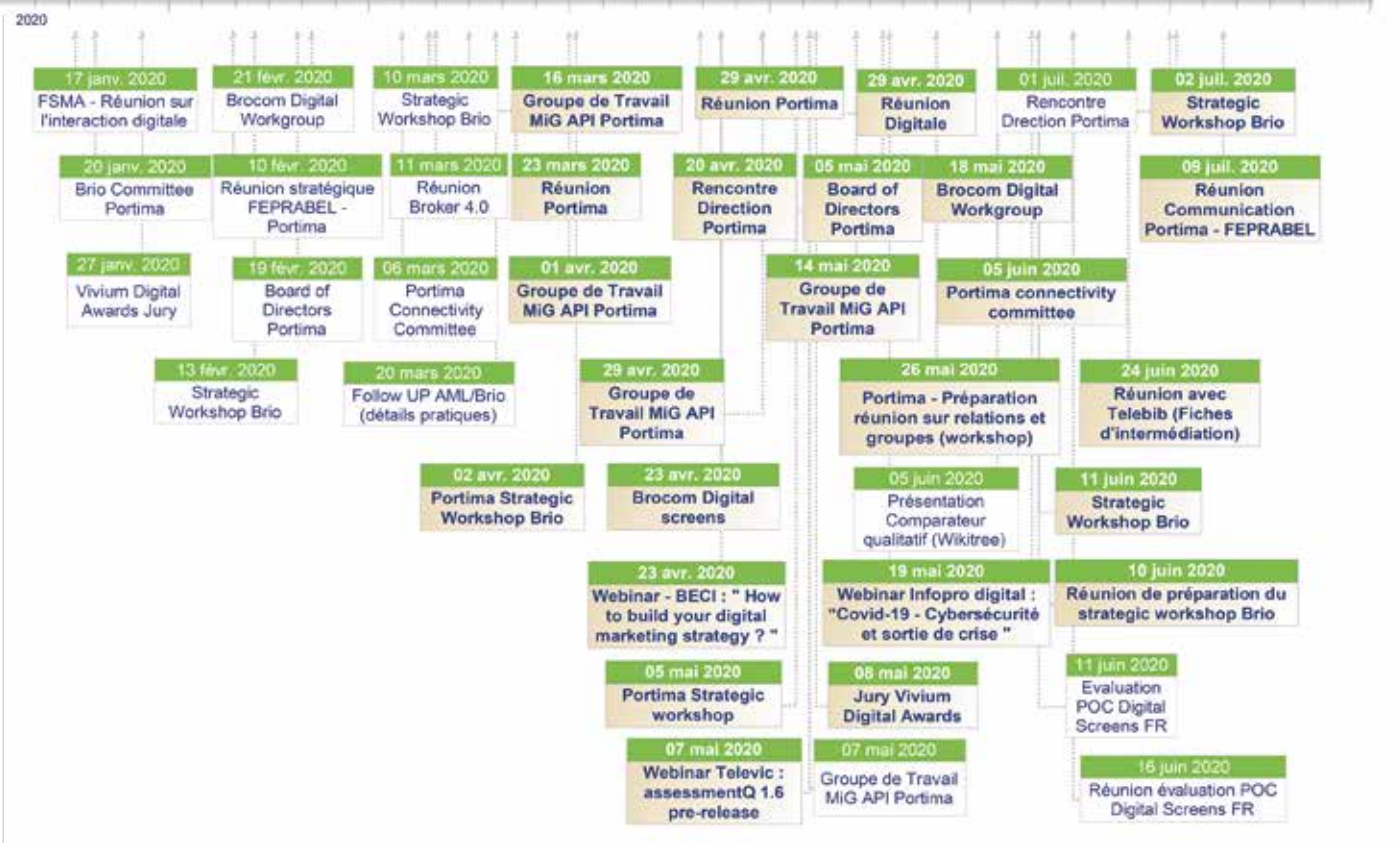
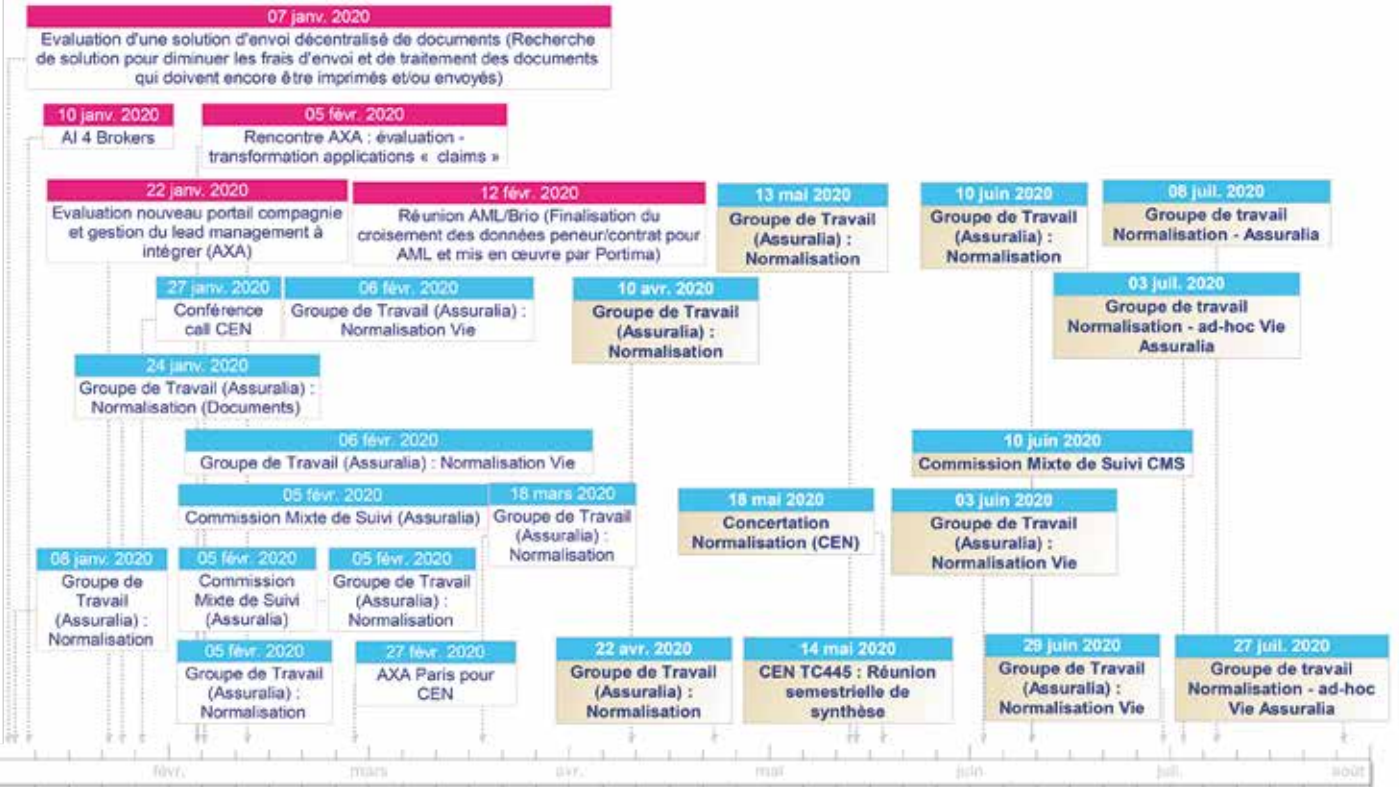
La sécurité est donc plus que jamais l'affaire de tous.

Eric Vanhalle
CEO Adjoint FEPRABEL
Trésorier du CluSIB

Ligne du temps digitale



Tous les événements en gras et sur fond coloré se sont déroulés en vidéoconférence.



Rapport annuel 2019 de la FSMA

L'Autorité des services et marchés financiers (FSMA) a publié le 22 juin dernier son rapport annuel 2019. Elle saisit l'occasion de cette publication pour commenter l'impact de la crise du coronavirus notamment sur les fonds d'investissement et sur les fonds de pension et pour exposer les actions qu'elle a entreprises dans le contexte de cette crise.

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.

Pendant la crise du coronavirus, la FSMA s'est particulièrement attachée à suivre l'impact de cette crise sur les fonds d'investissement et les fonds de pension belges, dont elle a intensifié la surveillance. Cet exercice a révélé que c'est à la mi-mars que les fonds d'investissement ont subi

les répercussions les plus importantes de la crise : la valeur de leurs actifs accusait alors une baisse de 16 % par rapport à celle notée fin 2019. La situation s'est ensuite rétablie. Au début du mois de juin, le repli des actifs des fonds d'investissement n'était plus que de 4 % par rapport à la fin de l'année 2019. Quant aux taux de couverture moyens des fonds de pension, ils ont également bien résisté. Début juin, la couverture des engagements à court terme et à long terme de ces fonds s'élevait respectivement à 144 % et 117 %, contre 153 % et 124 % fin 2019.

Outre une surveillance stricte des marchés financiers, la FSMA a veillé à fournir la guidance nécessaire aux entités soumises à son contrôle et à informer les consommateurs. Dans le cadre de sa mission de protection des consommateurs, la FSMA a lancé, courant juin, une campagne contre les fraudes à l'investissement en ligne. Les fraudeurs n'hésitent en effet pas à exploiter l'actualité autour de la pandémie de Covid-19 pour faire de nouvelles victimes.

La crise du coronavirus a obligé la FSMA à reporter l'ouverture du Wikifin Lab, le nouveau centre d'éducation financière. Ce centre, conçu pour être entièrement digital et interactif, est fin prêt à recevoir les premiers élèves de l'enseignement secondaire. Afin de donner un avant-goût du Wikifin Lab, le rapport annuel de la FSMA est illustré de photos prises sur place.



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

Source : Communiqué de presse de la FSMA,
22/06/2020

« LA FSMA EN CHIFFRES »

CONTRÔLES

Contrôles

Établissements de crédit,
entreprises d'assurance et
sociétés de bourse
de droit belge

116

Contrôles

Sociétés cotées

190

3,75

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

Contrôles

Intermédiaires inscrits

23.304

Contrôles

Fonds de pension

188

PAYSAGE FINANCIER

Dépôts

auprès des établissements de crédit
de droit belge (septembre 2019)

670,7

milliards d'euros

Montant sous gestion

auprès des fonds de droit belge :

165

milliards d'euros

Établissements de crédit

Total du bilan (septembre 2019) :

1.079,5

milliards d'euros

Fonds de pension

Total du bilan :

39,8

milliards d'euros

Valeur de marché

d'Euronext Brussels :

455

milliards d'euros

Montant des primes d'assurance encaissées

sur le marché belge (décembre 2018):

28,3

milliards d'euros

>>>

>>>

« LA FSMA EN CHIFFRES » (SUITE)

MONTANTS DES COTISATIONS FSMA

Montant première inscription individuelle

Assurance

661
euros

Banque

661
euros

Crédit conso

661
euros

Crédit hypothécaire

661
euros

SOIT 2.644
euros

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

« LA FSMA EN 2019 : BREF APERCU »

35

La FSMA a soumis **35 produits structurés présentant des caractéristiques inédites** à une analyse approfondie. Elle a jugé 10 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, 5.409 produits structurés ont été commercialisés en Belgique.

69

La FSMA a ouvert **69 (pré-)analyses** visant à détecter un éventuel abus de marché. Elle a procédé à 45 reprises à la suspension de la négociation d'une action.

« LA FSMA EN 2019 : BREF APERCU »

(SUITE)

138

La FSMA a publié **138 mises en garde**. Ces publications visent à avertir le public des dangers d'offres (potentiellement) illicites.

1.573

La FSMA a traité **1.573 notifications** de transactions de dirigeants.

173

173 sites web frauduleux présentant des offres d'investissement illicites ont été **bloqués** par les autorités judiciaires à la demande de la FSMA.

2.545

Les dossiers de publicité concernant des fonds, des comptes d'épargne réglementés et des produits d'assurance comportaient **2.545 communications à caractère publicitaire**.

12

La FSMA a accepté **12 règlements transactionnels** dans le cadre de procédures de sanctions administratives. Ces règlements prévoient le paiement d'une amende et une publication nominative sur le site web de la FSMA. Ces règlements transactionnels ont rapporté au Trésor public un montant total de **2.247.02 euros**.

415

La FSMA a radié l'inscription de **415 intermédiaires**.

2.456

La FSMA a reçu **2.456 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 sept avait trait à des pensions et près d'une notification sur dix se rapportait à des investissements.

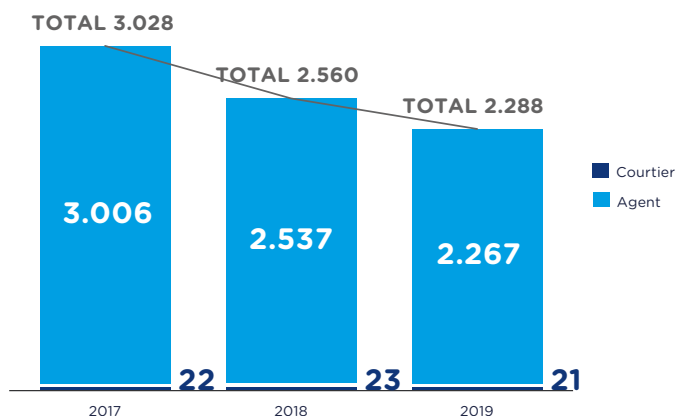
3 MILLIONS

En 2019, le nombre de visites du portail d'éducation financière de la FSMA, www.wikifin.be, a dépassé les **3 millions**. Depuis son lancement en 2013, le site web a été visité à plus de 11 millions de reprises.

>>>

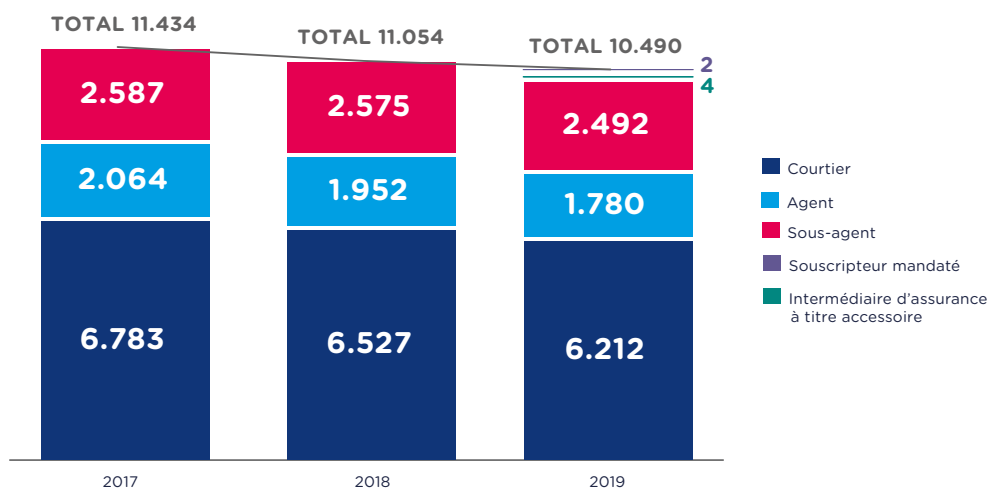
>>> APERÇU CHIFFRÉ DES INTERMÉDIAIRES

INTERMÉDIAIRES EN SERVICES BANCAIRES ET EN SERVICES D'INVESTISSEMENT



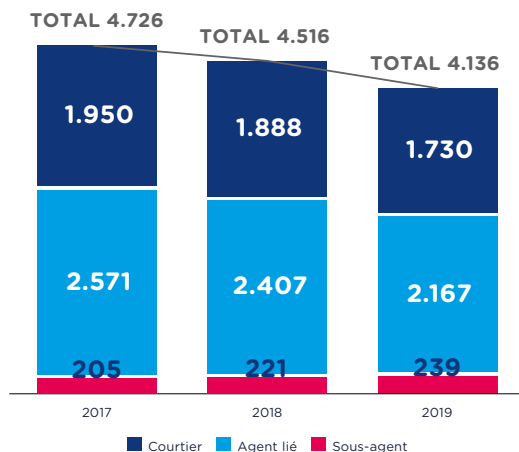
Source : Rapport annuel 2019 de la FSMA

INTERMÉDIAIRES D'ASSURANCES

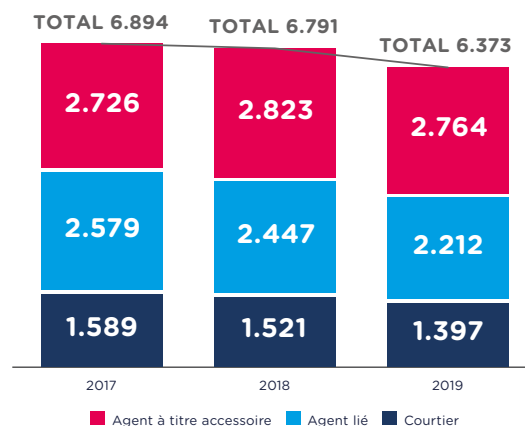


Source : Rapport annuel 2019 de la FSMA

INTERMÉDIAIRES EN CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE



INTERMÉDIAIRES EN CRÉDIT À LA CONSOMMATION



Source : Rapport annuel 2019 de la FSMA

Source : Rapport annuel 2019 de la FSMA

APERÇU CHIFFRÉ DES INTERMÉDIAIRES (SUITE)

Nombre d'intermédiaires de 2014 à 2019							
INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCES	31/12/14	31/12/15	31/12/16	31/12/17	31/12/18	31/12/19	
Inscriptions collectives	4.822	3.929	3.608				
Agents	888	813	791				
Sous-agents	3.934	3.116	2.817				
Inscriptions individuelles	9.931	9.341	8.900				
Courtiers	7.721	7.347	7.007	6.783	6.527	6.212	
Agents	1.655	1.478	1.337	2.064	1.952	1.780	
Sous-agents	555	516	556	2.587	2.575	2.492	
TOTAL	14.753	13.270	12.508	11.434	11.054	10.490	
INTERMÉDIAIRES EN SERVICES BANCAIRES	31/12/14	31/12/15	31/12/16	31/12/17	31/12/18	31/12/19	
Inscriptions collectives	2.920	2.788	2.584				
Agents	2.920	2.788	2.584				
Inscriptions individuelles	678	622	560				
Courtiers	16	15	20	22	23	21	
Agents	662	607	540	3.006	2.537	2.267	
TOTAL	3.598	3.410	3.144	3.028	2.560	2.288	
INTERMÉDIAIRES EN CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE ET EN CRÉDIT À LA CONSOMMATION	31/12/14	31/12/15	31/12/16	31/12/17	31/12/18	31/12/19	
Courtier en crédit hypothécaire	-	-	1.008	1.950	1.888	1.730	
Courtier en crédit à la consommation	-	-	882	1.589	1.521	1.397	
Agent lié en crédit hypothécaire	-	-	2.014	2.571	2.407	2.167	
Agent lié en crédit à la consommation	-	-	2.023	2.579	2.447	2.212	
Agent à titre accessoire	-	-	716	2.726	2.823	2.764	
Sous-agent en crédit hypothécaire	-	-	78	205	221	239	
Prêteur en crédit hypothécaire	-	-	9	109	114	115	
Prêteur en crédit à la consommation	-	-	10	75	79	78	
TOTAL			6.740	11.804	11.500	10.702	
CHIFFRES FSMA	2014	2015	31/12/16	31/12/17	31/12/18	31/12/19	
Nombre ETP	300	319	312	330	336	345	
Frais de personnel	54.785.000 €	56.441.000 €	57.032.000 €	58.650.000 €	58.127.000 €	62.874.000 €	
IN	72.931.000 €	80.135.000 €	87.246.000 €	91.699.000 €	87.930.000 €	90.281.000 €	
OUT	69.095.000 €	73.161.000 €	75.138.000 €	76.927.000 €	77.193.000 €	82.939.000 €	
Excédent budgétaire	2.270.000 €	5.447.000 €	10.641.000 €	13.335.000 €	9.456.000 €	6.141.000 €	
COÛT INSCRIPTION INTERMÉDIAIRES	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Droit d'inscription de base	298,49 €	349,89 €	378,21 €	381,89 €	378,68 €	422,66 €	444,97
Droit d'inscription particulier (par RD) (20 %)	59,70 €	69,40 €	75,64 €	76,38 €	75,74 €	84,53 €	88,99
Droit d'inscription particulier (par PCP) (15 %)	44,77 €	52,48 €	56,73 €	57,28 €	56,80 €	63,40 €	66,75
CFI CTIF	16,22 €	16,11 €	16,39 €	16,83 €	17,11 €	17,45 €	17,70
Contributions Ombudsman des assurances			+/- 30 €*	14,55 €	15,66 €	15,77 €	14,59
Frais généraux FSMA		33,55 €	34,45 €	35,72 €	32,29 €	38,98 €	41,03

Source : Rapport annuel 2019 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

- 27/03/2020 : Boiler rooms : la fsma met le public en garde contre des activités irrégulières.
- 18/12/2019 : Gare aux nouvelles plateformes frauduleuses de trading en ligne !
- 21/08/2019, 04/10/2019, 29/10/2019, 19/12/2019, 21/02/2020 : Fraudes aux cryptomonnaies.
- 25/07/2019 : La FSMA met le public en garde contre de faux sites web qui se servent de l'identité et de la mise en page du site web d'un intermédiaire de crédit inscrit dans ses registres.
- 11/07/2019, 01/10/2019, Options binaires : la FSMA met le public en garde contre plusieurs acteurs irrégulièrement actifs sur le 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

- 25/06/2020 : Règlement transactionnel - Banque Dierickx Leys SA - **Montant : 40.000 €**
« Ce règlement transactionnel trouve son origine dans la manière dont la Banque Dierickx Leys a fait de la publicité pour des produits financiers en vue de leur commercialisation auprès de clients de détail. »
- 03/06/2020 : Règlement transactionnel - Degroof Petercam Asset Management SA - **Montant : 50.000 €**
« Ce règlement transactionnel trouve son origine dans la publication de deux publicités par la société de gestion d'organismes de placement collectif agréée Degroof Petercam Asset Management SA. »
- 03/06/2020 : Règlement transactionnel - Sopal International SA et Frabelco SA - **Montant : 55.000 €**
- 12/05/2020 : Règlement transactionnel - P&V Assurances SC - **Montant : 150.000 €**
« Ce règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que l'entreprise d'assurance P&V Assurances SC collaborait avec un intermédiaire d'assurance non inscrit auprès de la FSMA. »
- 04/02/2020 : Règlement transactionnel - AG Insurance SA - **Montant : 75.000 €**
« Ce règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que l'entreprise d'assurance AG Insurance SA collaborait avec un intermédiaire d'assurance dont l'inscription au registre des intermédiaires d'assurance avait été radiée par la FSMA. »
- 10/01/2020 : Règlement transactionnel - Europ Assistance (Belgium) SA - **Montant : 75.000 €**
« Ce règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que l'entreprise d'assurance Europ Assistance (Belgium) SA collaborait avec un intermédiaire d'assurance dont l'inscription au registre des intermédiaires d'assurance avait été radiée par la FSMA. »
- 23/12/2019 : Règlement transactionnel - Fédérale Assurance - **Montant : 60.000 €**
« Ce règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que les entreprises d'assurance Fédérale Assurance, Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie, et Fédérale Assurance, Société Coopérative d'Assurance contre les Accidents, l'Incendie, la Responsabilité Civile et les Risques Divers, ont commis des infractions à la réglementation en matière de publicités. »
- 16/12/2019 : Règlement transactionnel - Baloise Belgium SA - **Montant : 250.000 €**
« Ce règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que l'entreprise d'assurance Baloise Belgium SA collaborait avec des intermédiaires d'assurance non inscrits auprès de la FSMA. »
- 04/12/2019 : Règlement transactionnel - Athora Belgium SA - **Montant : 75.000 €**
« Ce règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que l'entreprise d'assurance Athora Belgium SA, auparavant connue sous le nom de Generali Belgium SA, collaborait avec des intermédiaires d'assurance non inscrits auprès de la FSMA. »
- 22/11/2019 : Règlement transactionnel - SCRL N-Allo - **Montant : 35.000 €**
- 20/08/2019 : Règlement transactionnel - Optimco SA - **Montant : 150.000 €**
« Ce règlement transactionnel trouve son origine dans le fait que l'entreprise d'assurance Optimco SA collaborait avec des intermédiaires d'assurance non inscrits auprès de la FSMA. »

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



Rapport sur le fonctionnement de la Centrale des Crédits aux particuliers (2019)

Créée dans le cadre de la politique de prévention du surendettement, la Centrale des crédits aux particuliers enregistre tous les contrats de crédit à la consommation et de crédit hypothécaire conclus à des fins privées par les personnes physiques, ainsi que les éventuels défauts de paiement qui en résultent.

En outre, les avis de règlement collectif de dettes sont également enregistrés dans la Centrale. Les prêteurs doivent obligatoirement consulter la Centrale avant de consentir un crédit. Ils obtiennent ainsi une vue plus complète des engagements financiers et de la solvabilité de leurs emprunteurs potentiels.

Fin 2019, les données de 6.230.295 personnes ainsi que celles de 10.813.363 contrats de crédit étaient enregistrées dans le fichier de la Centrale. Le nombre de débiteurs et de contrats défaillants s'élevait à respectivement 336.691 emprunteurs et 488.781 contrats. Le montant total des arriérés atteignait 2,7 milliards d'EUR, soit 3.348 EUR en moyenne par crédit à la consommation et 38.422 EUR par crédit hypothécaire.

Aperçu des données enregistrées

Évolution du nombre de contrats et de personnes enregistrés

L'évolution du nombre de contrats de crédit inscrits et du nombre de personnes peut-être résumé comme suit (situation à la fin de l'année) :

	Contrats		Personnes	
	Total	dont défaillants	Total	dont avec contrats défaillants
2015	11.248.748	547.515	6.231.065	364.385
2016	11.299.140	555.936	6.256.394	370.701
2017	11.246.316	541.114	6.263.062	363.573
2018	11.136.334	521.878	6.270.641	354.879
2019	10.813.363	488.781	6.230.295	336.691

Contrats de crédit

Au cours de l'année, 1.490.250 nouveaux contrats de crédit ont été enregistrés.

1.490.250

Crédits hypothécaires

Le nombre de nouveaux contrats de crédits hypothécaires a augmenté de 29,8 %.

29,8 %

Au cours de l'année, 1.490.250 nouveaux contrats de crédit ont été enregistrés. Le nombre de nouvelles ouvertures de crédit a de nouveau fortement reculé (- 17,8 %) tout comme le nombre de nouvelles ventes à tempérament (- 15,2 %). Les prêts à tempérament croissent de 0,9 %. Enfin, le nombre de nouveaux contrats de crédits hypothécaires a augmenté de 29,8 %. Cette évolution résulte tout d'abord d'une croissance de 87,8 % du nombre de refinancements qui sont enregistrés dans la Centrale comme des nouveaux crédits. Plus d'un nouveau crédit hypothécaire sur quatre concerne un refinancement. Par ailleurs, on a observé une hausse de 16,9 % des crédits hypothécaires conclus en dehors d'une opération de refinancement. L'effet de l'annonce de la suppression du bonus logement en Flandre, à savoir une augmentation de l'activité sur le marché immobilier, est clairement visible dans les chiffres du dernier trimestre: le nombre de nouveaux crédits hypothécaires, refinancements non compris, a augmenté de 69,1 % par rapport à la même période en 2018.

>>>

>>> En 2019, 134.610 nouveaux défauts de paiement ont été enregistrés dans la Centrale. Pour 125.852 crédits (+ 1,8 % par rapport à 2018), il s'agissait de la première notification d'un défaut de paiement. La hausse est présente aussi bien pour les prêts hypothécaires (+ 3,3 %), les prêts à tempérament (+ 16,3 %) et les ventes à tempérament (+ 94,7 %), tandis qu'une diminution est constatée pour les ouvertures de crédit (- 14,4 %). Ces évolutions, souvent remarquables, sont en partie liées à la hausse ou à la baisse de la production de crédit elle-même pour cette forme de crédit. Il est logique que, lorsque le nombre de crédits accordés pendant une période déterminée diminue systématiquement, le nombre de défaillances qui en résulte dans les années qui suivent sera également plus faible. C'est le cas en particulier pour les ouvertures de crédit ainsi que pour les prêts à tempérament mais dans le sens opposé. Par contre, pour les ventes à tempérament la hausse est presque exclusivement due à un problème technique auprès d'un prêteur, dont une grande partie des défauts qui se sont produits en 2018, ont été communiqués en 2019.

Pour la troisième année consécutive, le nombre de contrats défaillants en cours a diminué. Fin 2019, 488.781 défauts de paiement sont enregistrés, ce qui correspond à une diminution de 6,3 % par rapport à 2018. Cette évolution positive se présente à la fois pour les ventes à tempérament (- 1,7 %) et les ouvertures de crédit (- 11,5 %). Pour les prêts à tempérament (+ 1,0 %) et les crédits hypothécaires (+ 0,5 %) on observe une légère hausse. Une partie importante de la baisse des ouvertures de crédit est la conséquence d'une modification légale qui est entrée en vigueur le 1^{er} avril 2019 et qui relève le seuil d'enregistrement d'un premier défaut de paiement de 25 euros à 50 euros. Cette modification a été également appliquée aux défauts déjà enregistrés, ce qui a conduit à une radiation de 17.834 arriérés de paiement qui n'ont jamais dépassé 50 euros. Mais même sans ces radiations, le nombre de contrats de crédit défaillants diminue de 2,9 %.

Une répartition détaillée du nombre de personnes selon le nombre de contrats de crédit enregistrés est présentée dans les tableaux ci-après :

Tous les contrats				
Nombre de personnes enregistrées pour :				
	2018	%	2019	%
1 contrat	2.300.642	36,7	2.323.755	37,3
2 contrats	1.545.643	24,6	1.555.301	25,0
3 contrats	1.033.558	16,5	1.021.743	16,4
4 contrats	636.460	10,1	616.786	9,9
5 contrats ou plus	754.338	12,0	712.710	11,4

Contrats défaillants				
Nombre de personnes enregistrées pour :				
	2018	%	2019	%
1 contrat défaillant	216.532	61,0	207.208	61,5
2 contrats défaillants	76.074	21,4	72.387	21,5
3 contrats défaillants	34.425	9,7	32.150	9,5
4 contrats défaillants	15.726	4,4	14.077	4,2
5 contrats défaillants ou plus	12.122	3,4	10.869	3,2

Évolution du nombre d'alimentations

En 2019, la Centrale a traité environ 5 millions d'alimentations, dont 1,5 million concernaient l'enregistrement d'un nouveau contrat de crédit. Les alimentations ont été effectuées par quelque 200 participants.

Règlement collectif de dettes

Les personnes surendettées ou rencontrant des difficultés financières importantes peuvent recourir à la procédure de règlement collectif de dettes. Dans ce cadre, la Centrale des crédits aux particuliers a été chargée par le législateur de centraliser certaines données relatives à ces règlements. En plus des données d'identification des personnes qui bénéficient du règlement, la Centrale enregistre les dates des étapes importantes de la procédure, comme la date de la décision d'admissibilité du règlement collectif de dettes et les dates de début et de fin des plans d'apurement. Les renseignements sont fournis par les tribunaux du travail et les médiateurs de dettes, via le Fichier central des avis de saisie, de délégation, de cession, de règlement collectif de dettes et de prêt.

Les tribunaux du travail ont admis 12.399 nouvelles demandes de règlement collectif de dettes, une diminution de 0,5 % par rapport à l'année 2018.

À la fin de l'année, 83.374 procédures en cours sont enregistrées à la Centrale (- 6,4 %), dont 56,5 % avec un plan de règlement amiable ou judiciaire. Pour les autres dossiers, les tribunaux et les médiateurs de dettes n'ont pas encore signalé l'existence d'un plan d'apurement.

Cependant, plus le temps a passé depuis la décision, plus il est probable qu'il n'y ait pas eu de plan d'apurement, même si la procédure n'a pas été clôturée, ou que le plan n'a pas été communiqué par le tribunal et/ou le médiateur de dettes. Dans les deux cas, cet enregistrement incomplet a une très grande incidence sur le consommateur. En effet, comme le règlement collectif de dettes ne disparaît de la Centrale

qu'au terme du plan d'apurement, le consommateur y reste mentionné tant que l'information fait défaut, même si son plan d'apurement est en réalité déjà clôturé. Dans ce cas, non seulement l'enregistrement ne répond plus aux dispositions légales, mais le consommateur court également le risque que l'accès au crédit lui reste refusé.

Enfin, il est important de rappeler que la problématique du surendettement ne se limite pas au crédit : 34,2 % des personnes font appel à la procédure de règlement collectif de dettes sans qu'aucun défaut de paiement sur un contrat de crédit n'ait été enregistré. Les consommateurs sont en effet souvent confrontés à d'autres difficultés de paiement, par exemple, des dettes en rapport avec les soins de santé, les factures d'énergie, de téléphonie, des dettes de loyer ou fiscales.

Nombre de consultations

Les prêteurs ont l'obligation légale de consulter le fichier de la Centrale avant l'octroi d'un crédit tombant sous le champ d'application de l'article VII.148 du Code de droit économique. L'évolution du nombre de consultations individuelles, le pourcentage de réponses concernant des personnes enregistrées sans défaut de paiement et celui concernant des personnes enregistrées avec défaut de paiement sont repris dans le tableau ci-dessous :

	Nombre de consultations individuelles	Personnes non enregistrées	Personnes sans défaut de paiement	Personnes avec défaut de paiement
		%	%	%
2015	8.754.577	17,1	76,7	6,2
2016	8.426.567	18,4	74,9	6,6
2017	7.769.188	19,7	74,2	6,1
2018	8.237.863	20,3	73,8	5,9
2019	8.415.824	20,7	73,2	6,1

Le nombre moyen de consultations individuelles par jour ouvrable s'est élevé à 31.664.

De plus, la Centrale peut également être consultée dans le cadre de la gestion de crédits en cours ou de l'octroi et de la gestion de moyens de paiement. À cette fin, en 2019, 7.372.964 consultations groupées ont été effectuées.

Recettes et frais de fonctionnement de la Centrale

En vertu de l'article VII.155 du Code de droit économique, la Banque nationale de Belgique est habilitée à récupérer auprès des prêteurs les frais auxquels elle est exposée pour le fonctionnement de la Centrale. Les recettes et les

frais de fonctionnement pour l'exercice 2019 peuvent être résumés comme suit :

Recettes	4.323.399 EUR
Frais de fonctionnement	
Personnel	1.347.944 EUR
Informatique	1.117.891 EUR
Autres frais d'exploitation	1.468.888 EUR
Accès au Registre national	332.985 EUR
Résultat	4.327.708 EUR
	-4.309 EUR

L'exercice se clôture par un solde négatif de 4.309 EUR.

Droit d'accès et de rectification

Conformément aux dispositions légales, la personne enregistrée est informée d'office et par écrit lorsqu'elle est enregistrée pour la première fois pour un défaut de paiement dans le fichier de la Centrale. Au cours de l'année 2019, 92.628 avis ont été envoyés dans ce contexte.

En 2019, le nombre de demandes d'accès a augmenté de 7,9 %, pour atteindre 366 735. Plus de 80 % des demandes sont effectuées par internet. Les autres demandes ont été introduites par écrit ou directement au guichet du siège de la Banque nationale de Belgique.

En cas de contestation des données enregistrées à son nom, la personne concernée peut faire appel aux services de la Centrale qui contactera le prêteur ayant effectué la communication afin de réexaminer le dossier. Le cas échéant, l'existence d'une contestation est indiquée dans le fichier et communiquée aux prêteurs lors d'une consultation éventuelle.

Rapport statistique

Dans le cadre de la problématique du surendettement, diverses institutions et instances demandent régulièrement à la Banque nationale de Belgique des informations de toute nature concernant le nombre et l'évolution des personnes et des contrats enregistrés dans la Centrale. Pour satisfaire à cette demande, la Banque nationale de Belgique publie une série de chiffres-clés et de statistiques qui sont actualisés mensuellement. Elle publie également un rapport statistique annuel. Tous ces documents peuvent être consultés sur le site internet de la Banque nationale de Belgique : www.nbb.be.

Source : <http://www.ejustice.just.fgov.be>.
Publié le 11/05/2020 au Moniteur Belge.

(Rédigé par la Banque nationale de Belgique conformément aux dispositions de l'article VII.157 du Code de droit économique)



Les assurances enregistrent la plus forte progression au sein de la fortune des Belges

Le 10 janvier 2020, la Banque nationale a annoncé que le patrimoine financier des ménages belges avait de nouveau progressé au cours du troisième trimestre de 2019. Les avoirs d'assurance affichent dans ce cadre une progression de 9,5 milliards d'euros pour atteindre 330,5 milliards, sur un total d'actifs de 1.390,4 milliards, soit près de 18 milliards de plus qu'au trimestre précédent.

La situation au 30 septembre se place toutefois sous le signe des porte-monnaies vides après les vacances d'été et la rentrée scolaire : c'est ce qui explique le niveau peu élevé des dépôts bancaires et tout particulièrement des comptes à vue. Malgré l'attention que les médias continuent d'accorder aux dépôts sur des comptes d'épargne, ce poste progresse à peine, tandis que l'importance des obligations, bons de caisse et autres actifs du même type s'effrite un peu plus encore. Les actions ont réalisé un bon résultat, mais les ordres d'achat n'ont pas été tellement importants: la hausse en la matière

résulte des gains de cours. Avec 2,3 milliards d'argent frais, l'assurance se positionne donc clairement comme une destination populaire de l'épargne. À cela vient s'ajouter l'augmentation de la valeur des contrats qui représente 7,2 milliards supplémentaires.

Du côté du passif, les dettes des ménages augmentent également sous l'impulsion des emprunts hypothécaires pour atteindre un peu plus de 300 millions. Le patrimoine financier net des ménages belges s'élève en fin de compte à 1.089,9 milliards d'euros contre 1.075,4 milliards fin juin de l'an dernier.

Évolution du patrimoine financier net des particuliers au troisième trimestre de 2019 (milliards d'euros)

	Patrimoine financier net au 30 juin 2019	Transactions financières du troisième trimestre de 2019	Autres flux ¹	Patrimoine financier net au 30 septembre 2019
Actifs financiers	1372,5	1,3	16,6	1390,4
Billets et pièces	38,7	0,4	0,0	39,1
Dépôts à vue	89,3	-2,5	-0,5	86,3
Dépôts d'épargne réglementés	270,0	0,3	-0,1	270,3
Autres dépôts	41,6	0,0	-0,1	41,5
Titres de créance	40,9	-1,1	0,2	40,0
Actions cotées	64,5	-0,1	2,7	67,1
Actions non cotées et autres participations	285,3	0,1	4,2	289,6
Parts de fonds d'investissement	206,2	1,6	2,9	210,7
Produits d'assurance	321,2	2,3	7,2	330,5
Divers ²	14,9	0,3	-0,1	15,1
Engagements financiers	297,1	3,3	0,0	300,5
Crédits à court terme	9,3	-0,3	0,0	8,9
Crédits hypothécaires	241,5	3,9	0,0	245,4
Autres crédits à long terme	32,2	0,8	0,0	33,0
Divers ³	14,1	-1,1	0,0	13,1
Patrimoine financier net	1075,4	-2,0	16,6	1089,9

1. Les autres flux comprennent les variations de prix et de cours de change. Ils peuvent aussi inclure des éléments ponctuels comme des reclassements d'opérations vis-à-vis d'autres secteurs.

2. Se compose des autres instruments financiers tels que définis par le SEC 2010, essentiellement les emprunts, les crédits commerciaux et les autres comptes à recevoir, dont les enlèvements des administrations publiques.

3. Se compose des autres instruments financiers tels que définis par le SEC 2010, à savoir les autres participations, les crédits commerciaux et les autres comptes à payer, dont les impôts dus mais non encore payés.

Sources : BNB et Assurinfo n° 3, Janvier 2020

Légère diminution du nombre de demandes auprès du Bureau de tarification Auto

Le Bureau de tarification RC auto a publié ses statistiques 2019. Il en ressort que le Bureau a reçu 39.100 demandes entre le 1^{er} novembre 2018 et le 31 octobre 2019. Il s'agit d'une baisse de 0,8 % par rapport à la même période en 2017-2018, après trois années de hausses successives entre 2015 et 2018.

Le Bureau de tarification a pour mission de fixer la prime et les conditions d'assurance des conducteurs qui ne trouvent pas ou plus d'assurance RC automobile sur le marché ou n'en trouvent qu'à des prix très élevés. Le Bureau confie la gestion de ces risques à une entreprise d'assurances désignée.

Le résultat de cette gestion est intégré dans les comptes du Fonds commun de garantie belge. Cela signifie que tous les assureurs actifs sur le marché contribuent au bon fonctionnement du Bureau de tarification.

Il ressort également des statistiques que le Bureau a établi 37.459 offres de tarification, soit une hausse de 0,7 % par rapport à 2017-2018. En fin de compte, 29.726 de ces 37.459 offres de tarification ont effectivement donné lieu à l'élaboration d'un contrat, soit un pourcentage de 79,4 %. Vous trouverez tous les chiffres du Bureau de tarification Auto sur www.bt-tb.be.

« STATISTIQUES 2019* »

Demandes

39.100

2017-2018 : + 1,1 %
2016-2017 : + 6,5 %
2015-2016 : + 9,9 %

Demandes via BTONLINE

87,7 %

2017-2018 : 86,2 %
2016-2017 : 83,1 %
2015-2016 : 79,4 %

Tarifications

37.459

2017-2018 : + 1,2 %
2016-2017 : + 9,0 %
2015-2016 : + 12,3 %



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 grandi 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

35

Lauréats des Trophées Decavi de l'Assurance Vie 2019 (octobre 2019)

Lauréats des Trophées Decavi de l'Assurance Vie 2019 (octobre 2019)	
MA PENSION PARTICULIERS	
	Mon épargne : Formules à versements et retraits libres (taux garanti - épargne) - Vita Pension
	Gamme Multi-supports branche 21-23 - Kite Mix
	Mes investissements : Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23) - Fonds d'actions - AE Allianz Global Equity
MA PENSION INDÉPENDANTS	
	Pension Libre Complémentaire pour Indépendants - P.L.C.I.
	Engagement individuel de pension (EIP) - F-Manager VIP
	Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI) - Pension plan pro CPTI
MES RISQUES	
	Mon décès lié à un prêt hypothécaire (assurance de type solde restant dû) Hypo Care (NN) et Protectim (Afi Esca)
	Assurance frais funéraires - Plan de Prévoyance obsèques
	Mon Revenu Garanti - Plan RG Continuity + Exo
TROPHÉE DE L'INNOVATION (services, gestion des sinistres, produits...)	
	Particuliers - Lifelong Income
	Courtiers - Consultation online d'un contrat vie, via MyBroker
TROPHÉE DIGITAL	
ENGAGEMENT SOCIÉTAL	
	100 ans d'implication sociétale (Ethias) et Second avis médical et Assistance » (BNP Paribas Cardif)
MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE	
	« Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » : l'avenir des enfants
TROPHÉE DU COURTAGE	
	Ce trophée est décerné à une compagnie non pas par le jury, mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers de Belgique membres de FEPRABEL et de FVF.

Lauréats des Trophées Decavi de l'Assurance Non-Vie 2020 (avril 2020)

RC AUTO & DÉGÂTS MATÉRIELS - OMNIUM	
	Confort Auto
ASSURANCE PROTECTION JURIDIQUE AUTO	
	Protection Juridique Auto Article 1
ASSURANCE MOTO	
	P&V Moto
ASSURANCE INCENDIE (multirisques habitation - risques simples)	
	Top Habitation
ASSURANCE INCENDIE LOCATAIRE	
	Assurance Locataire
ASSURANCE INCENDIE (COPROPRIÉTAIRES)	
	Produit COCOON OF I.B.I.S.
ASSURANCE RC VIE PRIVÉE	
	Ethias Familiale
ASSURANCE ACCIDENTS DU TRAVAIL	
	Assurances Accidents du Travail
ASSURANCE CYBERRISK	
	CyberEdge
PACKAGE ENTREPRISE	
	Modulis Easy
ASSURANCE VOYAGE & ASSISTANCE AUX PERSONNES	
	Contrat annuel VIP Europe
ASSURANCE SOINS DE SANTÉ	
	AG Care Hospitalisation
TROPHÉE DE L'INNOVATION	
	Mobilité : Assurance Vélo (Vivium) et Santé : Doctors Online by AXA
TROPHÉE DIGITAL	
	Myclaims AT
TROPHÉE PRÉVENTION	
	Allianz RoadSafe
TROPHÉE DE LA MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE	
	« Surrendering is not an option; we are all equal »
TROPHÉE DU COURTAGE	
	Ce trophée n'a pas été octroyé par le jury, mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers indépendants, membres des fédérations professionnelles FEPRABEL et FVF.



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 (Compagnies, Courtiers, Agents...) 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.

Programme

Suite à la crise sanitaire liée au Covid-19, les conférences prévues en 2020 ont malheureusement dû être annulées. Vous trouverez ci-après, la liste des conférences qui se sont déroulées après septembre 2019 :

- 7 octobre 2019 - Assemblée générale.
- 26 novembre 2019 - L'incidence de la réforme du droit des régimes matrimoniaux sur les droits respectifs des époux à l'égard d'une assurance sur la vie par Jean-Louis Renchon, Professeur émérite de l'UCLouvain et de l'Université Saint-Louis-Bruxelles, Avocat au Barreau de Bruxelles.
- 4 novembre 2019 - La loi du 22 avril 2019 visant à rendre plus accessible l'assurance Protection juridique par Philippe Dambly, Product & Innovation Manager LAR - Maître de conférences à l'Université de Liège.

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

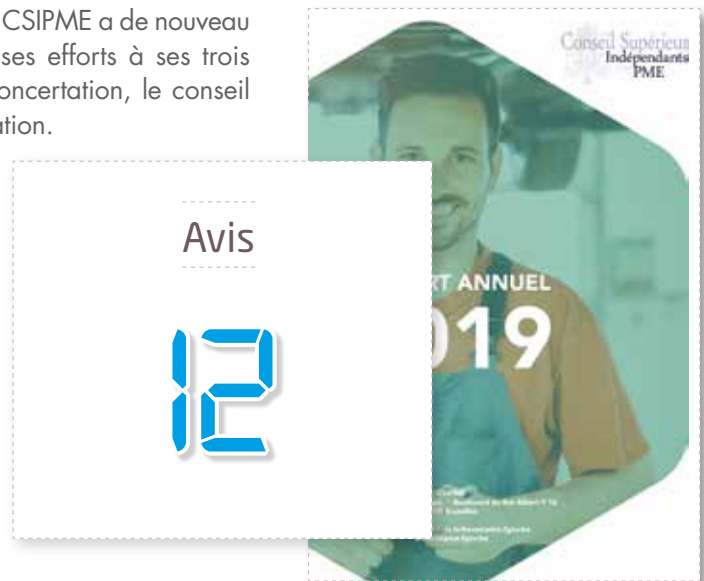
Isabelle Dastot
Directrice juridique FEPRABEL
isabelle.dastot@feprabel.be

Rapport annuel 2019 du Conseil Supérieur des Indépendants et des PME (CSIPME)

En 2019, le CSIPME a rendu 12 avis sur un large éventail de sujets. Ces avis ont été préparés par les différentes commissions permanentes et commissions sectorielles ainsi que par le Bureau. Ils ont été approuvés ou entérinés par les assemblées plénières qui ont eu lieu en 2019.

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.

Cette année, le CSIPME a de nouveau consacré tous ses efforts à ses trois missions : la concertation, le conseil et la représentation.



LISTE DES AVIS DU CSIPME

- ▶ Avis sur l'économie comportementale et la politique des pme
- ▶ Mémoire les priorités pour la politique pme fédérale et européenne
- ▶ Avis sur le test pme et l'analyse d'impact de la réglementation
- ▶ Avis relatif à la consultation de la commission européenne sur le programme pour une Europe numérique
- ▶ Avis sur une «nouvelle donne pour les consommateurs»
- ▶ Avis sur la transposition de deux directives relatives au droit des consommateurs
- ▶ Avis sur un avant-projet de loi relatif à un examen de proportionnalité préalable à l'adoption ou la modification d'une réglementation de profession
- ▶ Avis sur un projet d'arrêté royal relatif à la dénomination et aux caractéristiques de l'essence enrichie en éthanol – e85
- ▶ Avis sur un projet d'arrêté royal relatif à la dénomination, aux caractéristiques et à la teneur en soufre des gasoils marins et combustibles marins résiduels
- ▶ Avis sur un projet d'arrêté royal sur la reconnaissance des codes de secteur sur la désignation des denrées alimentaires
- ▶ Avis sur un projet d'arrêté royal modifiant l'arrêté royal du 29 avril 2013 pris en exécution de l'article 337/2, § 3, de la loi-programme (i) du 27 décembre 2006 en ce qui concerne la nature de la relation de travail entre un agent de gardiennage visé par la loi du 10 avril 1990 réglementant la sécurité privée et particulière et son cocontractant
- ▶ Avis sur le projet de plan d'action lutte contre la fraude sociale 2020

Source : Rapport annuel 2019 du CSIPME



Rapports d'EIOPA, d'ESMA et d'EFMA

Rapport annuel 2019 d'EIOPA



L'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (EIOPA) a publié à la mi-juin 2020 son rapport annuel pour 2019, qui expose en détail ses activités dans le cadre de son mandat et de son programme de travail 2019.

Le rapport est disponible sur : eiopa.europa.eu => Publications.

Rapport annuel 2019 d'ESMA



L'Autorité européenne des marchés financiers (ESMA) a publié le 15 juin 2020 son rapport annuel, qui présente ses objectifs, ses activités et ses principales réalisations en 2019.

Le rapport est disponible sur : www.esma.europa.eu.

Rapport mondial 2020 sur l'assurance par Capgemini/EFMA



Capgemini, en coopération avec EFMA, a publié le rapport mondial 2020 sur l'assurance.

La présentation du rapport, a eu lieu le 14 mai dernier, crise du Covid-19 oblige, par webinar ou plutôt « pressinar », puisqu'il s'agissait d'une conférence de presse. Pour aboutir à ce résultat, Capgemini a analysé 32 marchés, mené plus de 150 interviews auprès de décideurs du secteur, et traité les données de consommateurs de plus de 8.000 points de collecte (voir Principium n°7, Juillet-Août 2020, p.12).

Le rapport est disponible sur : <https://worldinsurancereport.com/resources/world-insurance-report-2020>.



Rapport annuel d'Insurance Europe 2019-2020

Insurance Europe, la fédération européenne des assureurs et des réassureurs, a publié le 1^{er} septembre 2020 son rapport annuel 2019-2020.

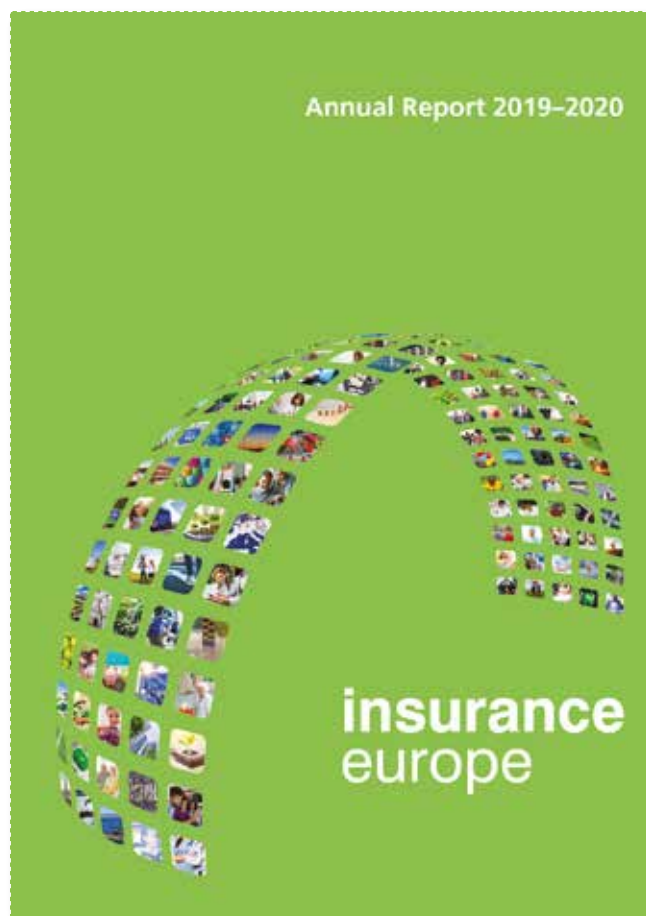
Dans le communiqué qui l'accompagne, la fédération indique que ces derniers mois ont été dominés par la pandémie Covid-19 et que Insurance Europe a été étroitement impliquée aussi bien dans la réaction à la crise que dans les discussions sur des solutions pour assurer les risques de possibles pandémies futures. Néanmoins, les travaux se sont poursuivis au sujet des nombreuses autres questions qui concernent les assureurs européens.

Le rapport annuel 2019-2020 d'Insurance Europe reprend les positions du secteur européen de l'assurance sur toutes ces questions, ainsi que ses travaux relatifs à la pandémie actuelle et aux pandémies futures.

Les sujets abordés sont notamment :

- › l'adaptation au changement climatique,
- › le financement durable,
- › Solvabilité II,
- › le reporting financier,
- › les pensions, le règlement PRIIPs,
- › la distribution, insurtech,
- › les cyber-risques
- › et les assurances auto.

Le rapport annuel complet est disponible ici : <https://www.insuranceeurope.eu/annual-report-2019-2020>.



Rapport annuel 2019 de l'INASTI

En termes de chiffres et de tendances pour 2019, nous remarquons que le nombre de travailleurs indépendants à titre principal et à titre complémentaire est à nouveau en hausse. Par ailleurs, le nombre d'étudiants-indépendants est, lui aussi en augmentation.

Augmentation du nombre total de travailleurs indépendants à titre principal et à titre complémentaire

En 2019, le nombre d'indépendants continue d'augmenter avec un total de 1.145.015 personnes (743.903 hommes et 401.112 femmes). Il s'agit d'une augmentation de 32.369 unités ou + 2,91 % par rapport à 2018.

Dans ce nombre d'indépendants assujettis, nous notons une forte augmentation du nombre d'indépendants à titre complémentaire avec un total de 281.210 unités (163.874 hommes et 117.336 femmes). Cette augmentation est surtout perceptible chez les femmes. Le nombre d'indépendantes à titre complémentaire augmente de 5,64 %.

Forte augmentation du nombre d'étudiants-indépendants

Depuis le 1^{er} janvier 2017, les étudiants qui exercent une activité indépendante peuvent bénéficier d'un nouveau statut d'étudiant-indépendant. Au 31 décembre 2019, on comptait 7.203 étudiants-indépendants. C'est une forte augmentation de 14,64 % par rapport à 2018. En 2019, on les retrouve à nouveau principalement dans les professions libérales (41,90 %).

Nouvelle augmentation du nombre de starters

Le nombre de starters est à nouveau en hausse. On compte désormais 126.485 starters en Belgique (contre 119.000 en 2018).



Autres constatations pour 2019

- Le nombre de conjoints aidants diminue légèrement (de 24.842 en 2018 à 23.500 en 2019) ;
- Le nombre de faillites diminue (de 7.027 en 2018 à 6.708 en 2019).
- Le nombre de pensionnés augmente légèrement (de 551.184 en 2018 à 561.957 en 2019).

L'INASTI a également continué à oeuvrer, en 2019, pour le statut social des entrepreneurs indépendants. Les principales réalisations de 2019 en matière de législation et de jurisprudence concernant le statut social peuvent être consultées sur son site Web.

Le rapport annuel revient sur les nombreuses évolutions de 2019. Néanmoins, l'INASTI souhaite exceptionnellement prendre un moment de réflexion sur ces derniers mois. Ses clients, les indépendants, ont fait preuve d'une énorme persévérance pendant la crise du corona. Ses collaborateurs les ont aidés, via le Callcenter Corona par exemple, en leur prodiguant des conseils et en faisant preuve d'une grande flexibilité. L'INASTI espère, comme tout le monde, que l'automne nous offrira des eaux plus calmes et de nouvelles opportunités.

Par respect pour l'environnement, le rapport annuel de l'INASTI n'existe que sous forme numérique. La version intégrale du rapport annuel peut être consultée sur <https://inastirapportannuel.be/2019>.

Source : Communiqué de presse de l'Inasti, 16/06/2020



Rapport annuel 2019 du SPF Finances

Le SPF Finances a publié son rapport annuel 2019. Les chiffres sont à l'honneur et présentés via des infographies innovantes.

Le rapport annuel, dans sa nouvelle mouture, est épuré, simplifié et la navigation y est facilitée. La compréhension de son organisation s'en trouve ainsi nettement améliorée.

Le rapport est consultable ici : www.2019.rapportannuel.finances.belgium.be.



Afin de faciliter la lecture, chaque chiffre est présenté sous forme d'infographie, parfois dynamique pour offrir une représentation encore plus complète.

D'un simple clic, les chiffres clés présentent clairement le nombre de contribuables, les recettes et le budget de fonctionnement du SPF Finances.

Les autres chiffres sont regroupés sous nos quatre ambitions stratégiques :

- › Sur mesure : les déclarations, Contact Center, plaintes...
- › Intelligence : échanges internationaux, loyers médians, pertes fiscales évitées...
- › Collaboration : caisses enregistreuses, numéro EORI, gels des avoirs terroristes...
- › Performance : les enrôlements et les montants perçus par les agents de l'ISI, saisies de drogues, de contrefaçon...

« LE SPF FINANCES EN 2019 »

Recettes

120,62

milliards d'euros

Contribuables

8.698.612

Budget de fonctionnement

1,68

milliards d'euros

Rapport annuel 2019 de Datassur

Datassur a sorti son rapport annuel 2019. 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 2019 : BREF APERCU »

91.020

En ce qui concerne le **fichier des risques spéciaux en Assurances Non-Vie (RSR)**, en 2019, les entreprises d'assurances ont effectué 91.020 enregistrements dont 2.720 ont déjà été effacés durant l'année. Ce qui donne 88.300 nouveaux enregistrements actifs au 31 décembre 2019.

802

Fichier Discover : en 2019, 802 véhicules ont été signalés volés et 135 ont été retrouvés (taux de récupération de 16,8 %).

323.374

Fichier Find@car : En 2019, Find@Car a été consulté 323.374 fois, soit un chiffre en augmentation de 9,4 % par rapport à l'année précédente.

« DATASSUR EN 2019 : BREF APERCU »

(SUITE)

21

La plate-forme Siabis : Le 1^{er} janvier 2019, la couverture du service a été étendue à l'ensemble de la Wallonie. En conséquence le nombre moyen d'interventions d'assistants par jour via la plateforme Siabis+ a augmenté de 4 fin 2018 à 21 en 2019.

836.009

La plate-forme Car@ttest : En 2019, les entreprises d'assurances ont délivré quelque 836.009 attestations dans Car@ttest. Cette année, le fichier a été consulté 19.892 fois et a délivré quelque 17.096 attestations aux titulaires concernés.

280.090

La caisse de compensation RDR : Le nombre de cas compensés en 2019 s'est élevé à 280.090 contre 290.711 en 2018. Les cas compensés de 2019 représentent une charge sinistre de 516,8 millions d'euros contre 520,4 millions d'euros en 2018.

50.000

Crashform est disponible sur Google Play (Plus de 50.000 téléchargements) et sur l'App Store. L'application offre la possibilité aux conducteurs de compléter le constat d'accident de manière électronique sur smartphone et tablette. Elle permet de compléter à l'avance ses données personnelles et d'assurance afin de les avoir à portée de main en cas de sinistre.

397.991

69 entreprises, dont 22 entreprises d'assurances, utilisent quotidiennement la plateforme d'Identifin pour envoyer leurs requêtes aux registres. En 2019, 397.991 requêtes ont été réalisées dans le cadre de la recherche des fonds dormants.

10.436

Code fédéral des Droits de succession : En 2019, 10.436 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.



Chiffres des professions libérales

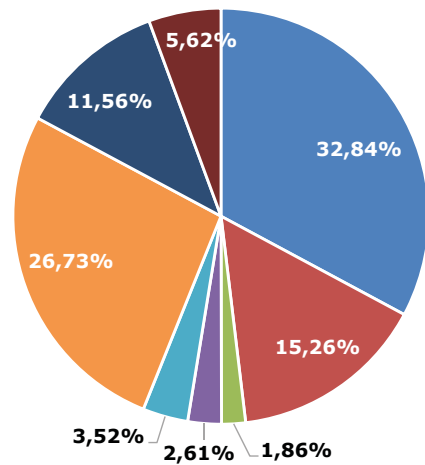
Les professions libérales représentent 329.264 indépendants.

8.059 de ces entreprises sont aussi employeurs qui occupent 32.716 travailleurs (dont seulement 995 ouvriers soit un peu plus de 3 %). 23.399 sont des femmes (9.317 hommes).

83 % de ces entreprises comptent entre 1 et 4 travailleurs.

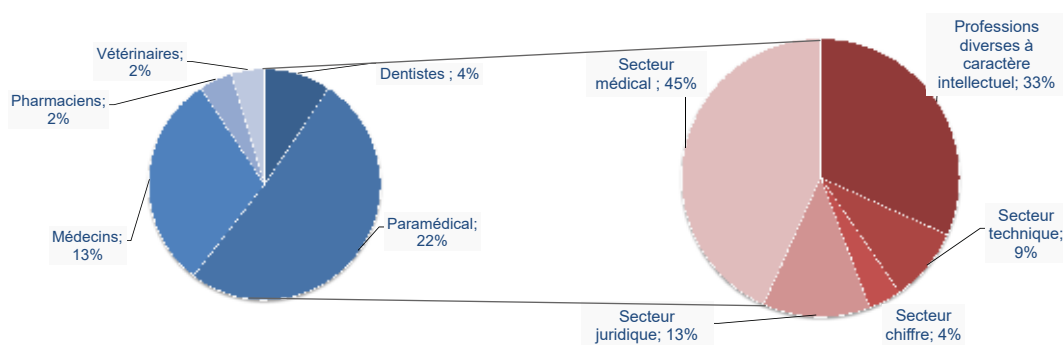
Les professions libérales qui occupent le plus de personnel sont les avocats. Voir le détail, ci-après.

Activité économique



- Avocats
- Réviseurs d'entreprise
- Huissiers de justice
- Architectes
- Experts-comptables et conseils fiscaux
- Géomètres-experts
- Comptables et comptables-fiscalistes
- Vétérinaires

Groupe d'activités dans les PL au sens large en 2018



Revenus



Source : UCM



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 2019 à décembre 2019 en commençant par le plus récent. Vous

pouvez 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

- ▶ 11/12/2019 - Avis sur la proposition de loi adaptant la loi du 4 avril 2014 relative aux assurances à l'abolition de la peine de mort.
- ▶ 10/09/2019 - Avis à propos de la notion de « conducteur principal » dans l'assurance automobile RC et l'indemnisation par l'assureur incendie des dégâts des eaux constatés peu après l'achat du bâtiment.
- ▶ 16/07/2019 - Avis concernant le traitement des données relatives à la santé dans le cadre du règlement UE 2016/679 (règlement général sur la protection des données).

Source : www.fsma.be/fr/avis-de-la-commission-des-assurances



Ce que vous avez pu lire dans Principium en 2019-2020

AUTO - MOTO - SECURITE ROUTIERE

2019	N°10	P.32	Sécurité routière permis pratique, un an après la réforme
2019	N°10	P.46	Auto : Essai de la nouvelle BMW Serie 3
2019	N°11	P.50	Auto : La Toyota Camry Hybride
2020	N°1	P.42	Auto : Essai de l'Alpine A110
2020	N°2	P.58	Auto : Essai du Ford Puma
2020	N°3	P.46	Auto : Essai Peugeot 508
2020	N°4	P.46	Auto : L'essai du mois : la VW GOLF 8 Tdi 150
2020	N°5	P.50	Auto : Essai de l'AUDI Q3 Sportback 45 TFSI quattro S tronic
2020	N°6	P.46	Auto : X6, le premier Sport Activity Coupé opère sa mue
2020	N°7	P.42	Auto : La fiscalité automobile belge ? Un vrai casse-tête
2020	N°8	P.46	Auto : La guerre est déclarée

BROCOM

2019	N°10	P.28	Brocom : « Votre courtier, Votre meilleure assurance » fête ses 25 ans !
2019	N°11	P.24	Brocom : « Votre courtier, Votre meilleure assurance » se mobilise pour fêter ses 25 ans !
2020	N°1	P.20	Brocom : Un début d'année sur les chapeaux de roue pour « Votre courtier » !
2020	N°1	P.22	Brocom : « Votre courtier, Votre meilleure assurance » au salon de l'auto 2020
2020	N°2	P.46	Brocom : « Votre courtier » continue sur sa lancée sur les thèmes de l'habitation et de la fiscalité !
2020	N°3	P.32	Brocom : « Votre courtier » sur toute la ligne !
2020	N°4	P.32	Brocom : « Votre courtier » proche... même à distance !
2020	N°5	P.34	Brocom : « Votre courtier » dans les rues depuis le 11 mai !
2020	N°6	P.30	Brocom : « Votre courtier » vous assure sur toute la ligne en été !
2020	N°7	P.26	Brocom : « Votre courtier », le meilleur indice de protection pendant l'été !
2020	N°8	P.28	Brocom : « Votre courtier » vous assure de A à Z

DROIT ET TECHNIQUE

2019	N°10	P.8	Législation : Le piéton ne doit plus être déchu du droit de conduire
2019	N°10	P.9	Législation : Prescription du recours subrogatoire de l'assureur
2019	N°10	P.34	Droit social : Le recrutement devient un problème chronique pour les PME
2019	N°11	P.10	Législation : Préjudice : l'évaluation forfaitaire doit être motivée
2019	N°11	P.11	Législation : Intervention en garantie de l'assureur et dépens
2020	N°1	P.8	Législation : La faute et la preuve
2020	N°1	P.9	Législation : Le prévenu était-il un conducteur ?
2020	N°2	P.8	Législation : Responsabilité et produits financiers
2020	N°3	P.8	Législation : Quant à l'autorité de la chose jugée au pénal à l'égard du prévenu
2020	N°4	P.8	Législation : Un bail intitulé « commercial » peut en cacher un autre
2020	N°5	P.8	Législation : Florilège de décisions en matière de responsabilité
2020	N°6	P.8	Législation : Flaque d'huile, circulation des véhicules et assurance automobile
2020	N°7	P.10	Législation : La notion de contrat de crédit lié
2020	N°7	P.14	Protection juridique : Loi Geens sur l'assurance protection juridique : un premier bilan ?
2020	N°8	P.22	Accord social afin de continuer à soutenir les entreprises dans le cadre de la crise du coronavirus
2020	N°8	P.23	Lettre ouverte de l'UCM aux autorités dans La Libre Belgique au nom des entrepreneurs et fédérations affiliés

ÉVÉNEMENTS

2019	N°10	P.10	Événement : Trophées de l'assurance Vie 2019 : 20 ans déjà !
2020	N°3	P.12	Événement : Assuralia fête ses 100 ans
2020	N°5	P.10	Événement : Trophées Decavi de l'assurance Non Vie 2020

INFORMATIONS

2019	N°10	P.4	Coin lecture
2019	N°10	P.6	En Bref
2019	N°10	P.21	Mouvement : Bart De Smet sera le prochain Président de la FEB
2019	N°10	P.24	Cercles et bourses de l'assurance : François-Valéry Lecomte, Président du CRAB
2019	N°10	P.26	Dès le 1 ^{er} septembre : une assurance protection juridique, assortie d'un avantage fiscal significatif
2019	N°10	P.38	Quelques statistiques belges
2019	N°10	P.42	L'assurance dans les médias
2019	N°10	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter
2019	N°11	P.6	Coin lecture
2019	N°11	P.7	En Bref
2019	N°11	P.12	Chiffres clés et principaux résultats de l'assurance belge en 2018
2019	N°11	P.22	Aboutissement d'un projet de recherche AXA - UCLouvain : Tarification par approche multiproduits
2019	N°11	P.28	Assurance pension : Le deuxième pilier de pension (Aperçu 2019)
2019	N°11	P.32	Formation : Remise des diplômes de la promotion 2019 à l'EPFC
2019	N°11	P.36	Le secteur de l'assurance joue aussi la carte de la durabilité
2019	N°11	P.38	Incendie : Prev'Attitude : une journée pour alerter sur les accidents de la vie courante (en france)
2019	N°11	P.45	Quelques statistiques belges
2019	N°11	P.46	L'assurance dans les médias
2019	N°11	P.48	FEPRABEL y était pour vous représenter
2020	N°1	P.3	Coin lecture
2020	N°1	P.6	En Bref
2020	N°1	P.10	In memoriam : Au revoir Jacques... et merci !
2020	N°1	P.24	Le bon conseil de Jacques Mercier
2020	N°1	P.25	Coup de gueule : Ensemble, disons les choses clairement !
2020	N°1	P.26	Vieillesse : Perspectives 2018-2070 - Un accroissement des dépenses sociales qui culminent en 2040 et une baisse du risque de pauvreté des pensionnés
2020	N°1	P.34	Quelques statistiques belges
2020	N°1	P.38	L'assurance dans les médias
2020	N°1	P.40	FEPRABEL y était pour vous représenter
2020	N°2	P.4	Coin lecture
2020	N°2	P.6	En Bref
2020	N°2	P.10	Crédit : Assemblée générale de l'UPC
2020	N°2	P.13	Les PME sont en bonne santé financière, le potentiel wallon s'exprime trop peu
2020	N°2	P.14	Les consommateurs signalent surtout des cas de fraude !
2020	N°2	P.16	Chiffres : Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2018 Le courtage : une stabilité en croissance
2020	N°2	P.44	Il faut parfois dire les choses simplement, mais clairement
2020	N°2	P.50	Quelques statistiques belges
2020	N°2	P.54	L'assurance dans les médias
2020	N°2	P.56	FEPRABEL y était pour vous représenter
2020	N°3	P.4	Coin lecture
2020	N°3	P.6	En Bref
2020	N°3	P.10	Mouvements : Nouveaux bâtiments pour Allianz Benelux et Baloise Insurance
2020	N°3	P.11	Comment se protéger du coronavirus ?
2020	N°3	P.16	Les assurances soins de santé sont moins évoquées en famille que le sexe et la drogue
2020	N°3	P.20	Les PME belges sont très performantes
2020	N°3	P.21	Santé : Les médecins d'assurance dénoncent les pratiques qui pourraient ternir leur image
2020	N°3	P.22	Prix à la consommation : 100 ans d'indice, une rétrospective
2020	N°3	P.24	Freelances aujourd'hui, quels enjeux pour demain ? « Le vieux monde se meurt, le nouveau monde tarde à apparaître et dans ce clair-obscur surgissent les monstres »



>>> INFORMATIONS (SUITE)

2020	N°3	P.38	Quelques statistiques belges
2020	N°3	P.42	L'assurance dans les médias
2020	N°3	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter
2020	N°4	P.4	Coin lecture
2020	N°4	P.6	En Bref
2020	N°4	P.10	Dépenses nationales en soin de santé
2020	N°4	P.18	Dossier COVID-19 : Le COVID-19 et l'assurance en Europe
2020	N°4	P.26	Dossier COVID-19 : Le Centre de Crise National dans l'actualité
2020	N°4	P.38	Quelques statistiques belges
2020	N°4	P.42	L'assurance dans les médias
2020	N°4	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter
2020	N°5	P.4	Coin lecture
2020	N°5	P.6	En Bref
2020	N°5	P.24	Déclaration fiscale
2020	N°5	P.30	Dossier COVID-19 : Le COVID-19 et l'assurance en Europe (suite)
2020	N°5	P.45	Quelques statistiques belges
2020	N°5	P.46	L'assurance dans les médias
2020	N°5	P.48	FEPRABEL y était pour vous représenter
2020	N°6	P.4	Coin lecture
2020	N°6	P.6	En Bref
2020	N°6	P.10	Rapport annuel 2019 de l'Ombudsman des assurances
2020	N°6	P.18	Rapport annuel 2019 de l'Ombudfin
2020	N°6	P.24	Dossier COVID-19 : Le COVID-19 et l'assurance en Europe (suite)
2020	N°6	P.28	Assurance News : Coronavirus : quelles extensions de couvertures en assurance non-vie ?
2020	N°6	P.38	Quelques statistiques belges
2020	N°6	P.42	L'assurance dans les médias
2020	N°6	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter
2020	N°7	P.3	Coin lecture
2020	N°7	P.6	En Bref
2020	N°7	P.18	Dossier Covid-19 : Les pandémies et l'assurance
2020	N°7	P.22	RCJAB, une assemblée générale, un film
2020	N°7	P.37	Quelques statistiques belges
2020	N°7	P.38	L'assurance dans les médias
2020	N°7	P.40	FEPRABEL y était pour vous représenter
2020	N°8	P.8	En Bref
2020	N°8	P.6	Coin lecture
2020	N°8	P.15	Assurance Branche 21 : Mise en garde de la FSMA
2020	N°8	P.16	Europ Assistance dresse le bilan du premier mois de vacances
2020	N°8	P.24	Cellule de Traitement des Informations Financières (26 ^e Rapport d'activités - 2019)
2020	N°8	P.26	Fédérale Assurance : entente conclue pour la reprise d'activités de BDM
2020	N°8	P.32	Télétravail : Vous voulez télétravailler 2,5 jours par semaine
2020	N°8	P.33	Quelques statistiques belges
2020	N°8	P.42	L'assurance dans les médias
2020	N°8	P.44	FEPRABEL y était pour vous représenter

INTERVIEWS

2020 N°1	P.15	Questions de Principium : Philippe Tison, député fédéral
2020 N°2	P.12	Questions de Principium : Guy Schellinck, CEO Beobank et Président UPC
2020 N°8	P.10	Questions de Principium : Valérie Urbain, Sale & Marketing Manager Portima

INTERNATIONAL

2019	N°10	P.22	Europe : L'éducation financière dans la pratique : la manière scolaire ou au-delà du scolaire
2019	N°10	P.36	Focus à l'international : Assurance internationale
2019	N°11	P.37	Europe : Remise du « Prix du meilleur mémoire » 2019 de l'université de l'assurance (en France)
2019	N°11	P.42	Focus à l'international : Assurance internationale
2020	N°1	P.28	Europe : Etude sur le refinancement de crédit hypothécaire - Réflexions pour le marché britannique
2020	N°1	P.30	Europe : La Croatie prend la présidence du Conseil de l'Union européenne pour 6 mois
2020	N°1	P.37	Focus à l'international : Assurance internationale
2020	N°2	P.25	BIPAR : Comment le secteur des intermédiaires d'assurance contribue à « une union plus ambitieuse »
2020	N°2	P.37	Les évolutions du marché européen de l'intermédiation
2020	N°2	P.53	Focus à l'international : Assurance internationale
2020	N°3	P.28	Europe : Réactions des Fédérations européennes suite à la crise du COVID-19
2020	N°3	P.41	Focus à l'international : Assurance internationale
2020	N°4	P.28	Europe : La capacité de changement des assureurs est insuffisante
2020	N°4	P.41	Focus à l'international : Assurance internationale
2020	N°5	P.26	Chiffres de l'OMS (Organisation Mondiale de la Santé)
2020	N°5	P.42	Focus à l'international : Assurance internationale
2020	N°6	P.41	Focus à l'international : Assurance internationale
2020	N°7	P.12	World Insurance Report Capgemini
2020	N°7	P.30	Europe : L'Allemagne prend la présidence du Conseil de l'Union européenne pour 6 mois
2020	N°7	P.34	Focus à l'international : Assurance internationale (Sous le signe de Covid-19)
2020	N°8	P.38	Focus à l'international : Assurance internationale

NOUVELLES TECHNOLOGIES

2019	N°10	P.39	Photo numérique : la photo de groupe
2019	N°10	P.41	Productivité & informatique : Immatriculation des véhicules
2019	N°11	P.18	Broker tech : Plan stratégique 2020-2023
2019	N°11	P.40	Data protection : Attention aux pirates informatiques !
2019	N°11	P.43	Photo numérique : Les couleurs d'automne
2020	N°1	P.18	Data protection : Cela n'arrive qu'aux autres !
2020	N°1	P.35	Photo numérique : Comment redonner vie aux objets qui nous entourent ?
2020	N°2	P.41	Data protection : Attention à l'utilisation des cookies
2020	N°2	P.51	Photo numérique : Les salons de l'auto
2020	N°3	P.30	Data protection : L'APD publie une recommandation sur le marketing direct
2020	N°3	P.39	Photo numérique : Qu'est-ce qu'on mange ce soir ?
2020	N°4	P.34	Data protection : Solution centralisée de recueil de consentement aux cookies
2020	N°4	P.39	Photo numérique : Un Printemps pas comme les autres !
2020	N°5	P.38	Data protection : L'impact de la crise du COVID-19 sur la protection des données à caractère personnel
2020	N°5	P.43	Photo numérique : « Les perles de pluie », immortalisées... par Jacques Brel...
2020	N°6	P.34	Data protection : La nomination d'un DPD
2020	N°6	P.39	Photo numérique : Les couleurs : le rouge
2020	N°7	P.25	Data protection : Ne pas respecter les règles RGPD peut coûter cher !
2020	N°7	P.35	Photo numérique : Autour des saisons
2020	N°8	P.11	Portima : Connectons-nous au futur, ensemble
2020	N°8	P.20	Numérique : Un risque de fracture numérique menace près de 28 % des jeunes fragilisés
2020	N°8	P.30	Data protection : Le Bouclier de protection des données personnelles
2020	N°8	P.39	Photo numérique : Le soleil : ami ou ennemi du photographe ?
2020	N°8	P.41	Productivité & informatique : Relations et groupes



>>> RISK MANAGEMENT

2019	N°10	P.30	Risk management : De la rumeur aux fake news - Une menace pour l'entreprise
2019	N°11	P.34	Risk management : L'incendie de l'usine Lubrizol et le risque Seveso
2020	N°1	P.32	Risk management : Les années 20 sous le signe d'incertitudes
2020	N°2	P.48	Risk management : « Fakes », « Deepfakes » et Intelligence Artificielle - La science et la technologie au service du pire
2020	N°3	P.36	Risk management : À l'épreuve des coronavirus
2020	N°4	P.36	Risk management : Amrae 2020 - Risque(s) en puissance(s)
2020	N°5	P.40	Risk management : COVID-19 et l'assurance Pertes d'Exploitation
2020	N°6	P.36	Risk management : Perte d'exploitation sans dégât matériel - Un psychodrame à la française
2020	N°7	P.32	Risk management : Préparer l'avenir
2020	N°8	P.36	Risk management : Avant et après

POSITION - RÉFLEXION

2019	N°10	P.5	Éditorial : Pour passer de Digital Awards à Success story for brokers
2019	N°10	P.16	Réflexions : La vente conjointe : une confiance abusée ?
2019	N°11	P.4	Éditorial : Brocom, 25 ans déjà !
2019	N°11	P.30	Réflexions : Digital, connaissances, compétences & Co !
2020	N°1	P.4	Éditorial : La preuve par trois
2020	N°1	P.11	Revendications : L'offre conjointe
2020	N°1	P.16	Réflexions : Rachat des compagnies d'assurances, suite et sans fin... ?
2020	N°2	P.5	Éditorial : La révolte gronde, mais les chiffres sont bons
2020	N°2	P.42	Réflexions : L'acte du courtier, une valeur recherchée à mieux récompenser ?
2020	N°3	P.5	Éditorial : Le vide
2020	N°3	P.34	Réflexions : Je, tu, il, nous, vous, ils fraudent ! (Partie 1 : Les assurés)
2020	N°4	P.5	Éditorial : Le doute, l'incertitude, l'inquiétude
2020	N°4	P.30	Réflexions : Je, tu, il, nous, vous, ils fraudent ! (Partie 2 : Les complices)
2020	N°5	P.5	Éditorial : Déconfinement
2020	N°5	P.36	Réflexions : Je, tu, il, nous, vous, ils fraudent ! (Partie 3 : La distribution)
2020	N°6	P.5	Éditorial : Qui aura raison ?
2020	N°6	P.32	Réflexions : Je, tu, il, nous, vous, ils ... fraudent... ! (Partie 4 : Les experts)
2020	N°7	P.4	Éditorial : Du Corona Virus à LA Covid 19
2020	N°7	P.28	Réflexions : Je, tu, il, nous, vous, ils... fraudent ? (Partie 5 : Les compagnies)
2020	N°8	P.4	Éditorial : C'est toudis les p'tits qu'on spotche !
2020	N°8	P.34	Réflexions : Conclure les conclusions... la fin des fraudes ?

Lexique



- A**
- AABR**
Association des Actuares de l'ULB
- ABAM**
Association Belge des Assureurs Maritimes
- ABE**
Autorité Bancaire Européenne (en anglais : EBA)
- ACAM**
Association des Compagnies d'Assurances Moyennes
- AEAPP**
Autorité Européenne des Assurances et des Pensions Professionnelles (en anglais : EIOPA)
- AEMF**
Autorité Européenne des Marchés Financiers (en anglais : ESMA)
- AES**
Autorités européennes de Surveillance
- AEVM**
Autorité Européenne des marchés de Valeurs Mobilières
- AG**
Assemblée Générale
- AGEA**
Fédération des Agents généraux d'Assurances (France)
- AICA**
Association internationale des contrôleurs d'assurance (en anglais : IAIS)
- AIR**
Analyse d'Impact de la Réglementation
- 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
- 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
- BCE**
Banque Centrale Européenne
- 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
- BNB**
Banque Nationale de Belgique
- BRAM**
Bourse Royale de l'Assurance de Mons et du Centre
- BRIO**
Brokers Remote Insurance Office (Logiciel de gestion)
- BRIO MOBILE** : BRIO pour smartphone (ex-App4Broker)
- 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

CEPOM

Courtier Education paritaire Opleiding Makelaar

CERS

Comité Européen du Risque Systémique (en anglais : ESRB)

CERVM

Comité Européen des Régulateurs des marchés de Valeurs Mobilières

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

CLUSIB

Club de la Sécurité Informatique Belge

CLUXA

Cercle Luxembourgeois des Assureurs

CMS

Commission Mixte de Suivi

CNUCED

Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

CPTI

Convention de Pension pour Travailleurs Indépendants

CRAB

Cercle Royal des Assureurs de Belgique

CSCM

Conseil Supérieur des Classes moyennes

CSSIPME

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

DDA

Directive sur la Distribution d'Assurances

DE

Démocrates Européens

DECAVI

Nom propre, société active dans les events et l'information en assurance

DG

Direction Générale

DIV

Division Immatriculation des Véhicules

DPCD

Directive sur les Pratiques Commerciales Déloyales

E

EBA

European Banking Authority (en français : ABE)

ECON

Commission des Affaires économiques et monétaires

EEE

Espace Économique Européen

EFPM

Espace Formation PME Bruxelles

EIP

Engagement Individuel de Pension

EIOPA

European Insurance and Occupational Pensions Authority (en français : AEAPP)

ESA

Autorité Bancaire Européenne (European Supervisory Authority)

ESRB

European Systemic Risk Board (en français : CERS)

ESMA

European Securities and Markets Authority (en français : AEMF)

F

FATF

Financial Action Task Force (en français : GAFI)

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

FEDRIS

Agence fédérale des risques professionnels née de la fusion entre le Fonds des accidents du travail et le Fonds des maladies professionnelles

FINMA

Autorité de surveillance du marché financier suisse

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 de Belgique)

FVF

Federatie voor Verzekerings- en financiële tussenpersonen

G

GACI

Groupement des Assureurs Conseils Indépendants

GAFI

Groupe d'Action Financière sur le Blanchiment de Capitaux (en anglais : FATF)

GDPR

General Data Protection Regulation (en français : RGPD)

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 (États-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

International Association of Insurance Supervisors (en français : AICA)

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

IPID

Insurance Product Information Document - Document d'information sur le produit d'assurance - Applicable en non vie - à fournir en temps utile avant la conclusion du contrat. Ce document DOIT être fourni par l'entreprise d'assurance et NE PEUT PAS être modifié.

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

KID

Key Information Document (Découle du Règlement PRIIPS - Packaged Retail and Insurance-based Investment Products - Produits d'investissement packagés de détail et fondés sur l'assurance) - Document d'information clé - applicable pour les branches 21, 23 et 26 (hors 2ème et 3ème pilier) - à fournir en temps utile avant la conclusion du contrat. Ce document DOIT être fourni par l'entreprise d'assurance et NE PEUT PAS être modifié.

>>>

>>> **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

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

National Association of Insurance Commissioners (Association nationale américaine des Commissaires à l'Assurance)

NOUCONEC

Organe de concertation 3 fédérations : FEPRABEL - FVF - UPCA

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

Public Key Infrastructure. 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

PLCS

Pension Libre Complémentaire pour travailleurs Salariés

POG

Product Oversight and Governance - Règles relatives à la surveillance et la 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

PORTIMA CONNECT

Logiciel d'échanges de données électroniques entre courtiers et compagnies (Ex-AsWEB)

PME

Petites et moyennes Entreprises

PPE

Parti Populaire Européen

PPE

Personne Politiquement Exposée dans le cadre de la législation anti-blanchiment

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 (TP2)

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

Autorités de contrôles européennes



European Insurance and Occupational Pensions Authority, en français **AEAPP** (Autorité Européenne des Assurances et des Pensions Professionnelles). C'est un organe consultatif indépendant auprès du Parlement européen, au Conseil de l'Union européenne et la Commission européenne. L'AEAPP est une des trois autorités européennes de surveillance du Système européen de supervision financière, l'autre étant pour le secteur bancaire (Autorité bancaire européenne - ABE), la dernière pour le secteur des valeurs mobilières (Autorité européenne des marchés financiers). Ces 3 agences sont complétées par le Conseil européen du risque systémique. Ce comité regroupe, pour le domaine des assurances, l'ensemble des autorités de contrôle des États participants dans le cadre de la réforme appelée Solvabilité II.



European Banking Authority, en français **ABE** (Autorité Bancaire Européenne) est une autorité indépendante de l'UE qui œuvre afin de garantir un niveau de réglementation et de surveillance prudentielles efficace et cohérent dans l'ensemble du secteur bancaire européen. Ses principaux objectifs sont de maintenir la stabilité financière dans l'UE et de garantir l'intégrité, l'efficacité et le bon fonctionnement du secteur bancaire.



European Securities and Markets Authority, en français **AEMF** (Autorité européenne des marchés financiers) est une autorité indépendante de l'UE qui vise à améliorer la protection des investisseurs et à promouvoir la stabilité et le bon fonctionnement des marchés financiers.

Autorités de contrôles de chaque pays européens

	ACPR - Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution en France		Finanstilsynet - The Financial Supervisory Authority of Norway (autorité de contrôle en Norvège)
	ASF - Autoritatea de Supraveghere Financiara (Financial Supervision Authority) (autorité de contrôle en Roumanie)		FIN-FSA - Finnish Financial Supervision Authority (autorité de contrôle en Finlande)
	ASF - Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (Insurance and Pension Funds Supervisory Authority) (autorité de contrôle au Portugal)		FINMA - Autorité de surveillance du marché financier suisse
	AZN - Agencija za Zavarovalni Nadzor (Insurance Supervision Agency)(autorité de contrôle en Slovénie)		FMA - Finanzmarktaufsicht (Financial Market Authority)
	BAFIN - Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (autorité de contrôle en Allemagne)		FMA - Finanzmarktaufsicht Liechtenstein (autorité de contrôle au Liechtenstein)
	Bank of Greece - Department of Private Insurance Supervision - (autorité de contrôle en Grèce)		FSA - Financial Supervisory Authority Iceland (autorité de contrôle en Islande)
	Bank of England - The Prudential Regulation Authority - (autorité de contrôle au Royaume-Uni)		DFSA - Danish Financial Supervisory Authority (autorité de contrôle au Danemark)
	BNB - Banque Nationale de Belgique		FSC - Financial Supervision Commission (autorité de contrôle en Bulgarie)
	Central Bank of Ireland - Banque centrale d'Irlande (autorité de contrôle en Irlande)		FSMA - Financial Services and Markets Authority (Autorité des services et marchés financiers de Belgique)
	CNB - Ceska Narodni Banka (Czech National Bank) (autorité de contrôle en République Tchèque)		HANFA - Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga) - Croatian Financial Services Supervisory Agency (autorité de contrôle en Croatie)
	CSSF - Commission de Surveillance du Secteur Financier du Luxembourg (autorité de contrôle au Luxembourg)		IVASS - Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni (autorité de contrôle en Italie)
	Cyprus Insurance Companies Control - Autorité de contrôle de Chypre		KNF - Komisja Nadzoru Finansowego (Financial Supervision Authority)(autorité de contrôle en Pologne)
	DGSFP - Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (autorité de contrôle en Espagne)		Lietuvos Bankas - Banque de Lituanie (autorité de contrôle en Lituanie)
	DNB - De Nederlandsche Bank (autorité de contrôle aux Pays-Bas)		MFSA - Malta Financial Services Authority (autorité de contrôle à Malte)
	EFSA - Estonian Financial Supervision Authority (autorité de contrôle en Estonie)		MNB - The Central Bank of Hungary (autorité de contrôle en Hongrie)
	FCMC - Financial and Capital Market Commission (autorité de contrôle en Lettonie)		NBS - Narodna Banka Slovenska (National Bank of Slovakia) (autorité de contrôle en Slovaquie)
	FI - Finansinspektionen (Swedish Financial Supervisory Authority)(autorité de contrôle en Suède)		

Source : <https://eiopa.europa.eu/about-eiopa/organisation/board-of-supervisors>
et <https://www.fsma.be/fr/liens>

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.gantois@feprabel.be

Directrice juridique : Isabelle DASTOT
isabelle.dastot@feprabel.be

Assistante de direction : Virginie SCOHY
virginie.scohy@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 : AG, Aedes, Allianz, Anthemis, AXA, Baloise Insurance, Das, Dela, Demetris, Euromex, Ibis Insurance, Insurance Academy, 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}



Nouveau!

**Avec Brio,
vous en faites toujours plus.
Même vous perfectionner!**



Maîtriser Brio à 100 % ? Un jeu d'enfant avec notre toute nouvelle aide contextuelle. Grâce à une explication claire et concrète de chaque champ ou procédure à suivre, vous êtes encore plus efficace. Un vrai gain de temps!

Découvrez tous les avantages de Brio sur www.portima.com/fr/brio

brio
DEVELOPED BY PORTIMA