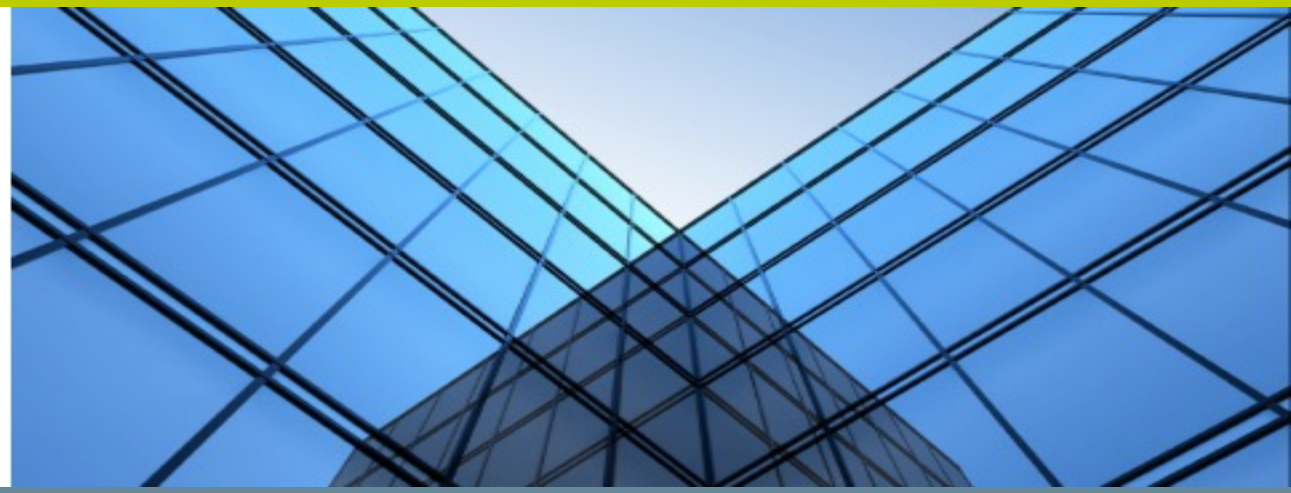
Des salaires adaptés au travail - vers de nouveaux modèles de revenus pour l'intermédiaire

FSMA

FINANCIAL SERVICES AND MARKETS AUTHORITY



Henk BECQUAERT

Membre du Comité de direction de la FSMA

Congrès BZB-Fedafin
21 octobre 2021

Ordre du jour

1. Présentation
2. Aperçu des intermédiaires
3. Clarification du rôle de la FSMA en matière de rémunérations
4. Règle de conduite de base
5. Règles de conduite en matière de rémunérations
6. Inducements en matière d’ assurances avec composante d'investissement
7. Réglementation en cours d'élaboration

1. Présentation

- Membre du Comité de direction de la FSMA
- Compétences de la FSMA
- Mandats européens

2. Aperçu des intermédiaires

	01-01-21	
Intermédiaires d'assurance	**10 005**	
• Courtiers	6027	Depuis 1996
• Agents	1625	Depuis 1996
• Sous-agents	2 248	Depuis 1996
• Souscripteurs mandatés - *Nouveau*	39	
• Intermédiaires d'assurance à titre accessoire - *Nouveau*	66	
Intermédiaires de réassurance	**24**	Depuis 2006
• Courtiers	18	Depuis 2006
• Agents	6	Depuis 2006
• Sous-agents	0	Depuis 2006
Intermédiaires dans les services de banque et d'investissement	**2067**	Depuis 2006
• Courtiers	23	Depuis 2006
• Agents	2044	Depuis 2006

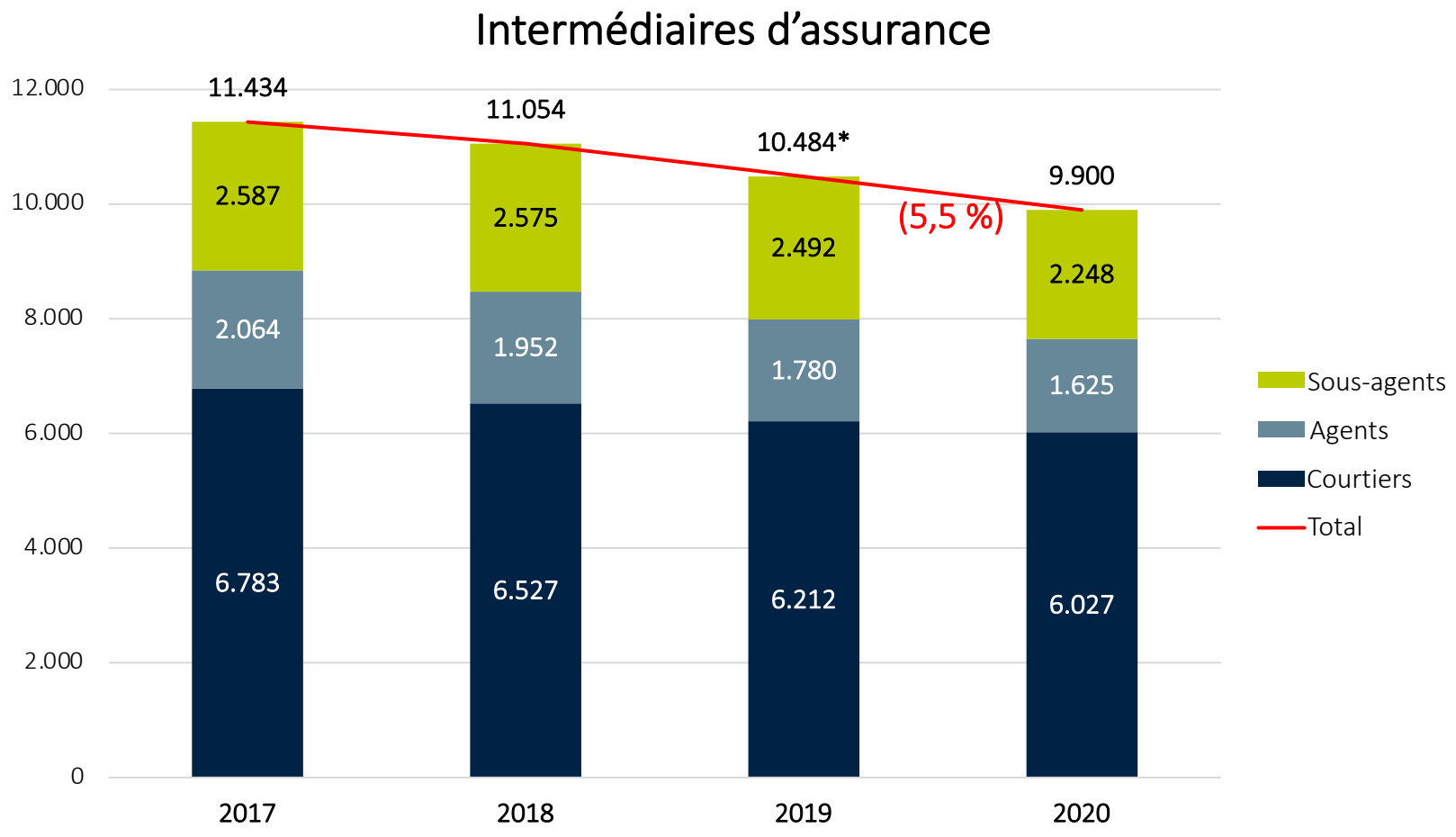
2. Aperçu des intermédiaires

Les intermédiaires	01-01-21
Intermédiaires de crédit hypothécaire	3899
• Courtiers	1687
• Agents liés	1963
• Sous-agents	249
Intermédiaires de crédit à la consommation	6064
• Courtiers	1367
• Agents liés	2028
• Agents à titre accessoire	2669

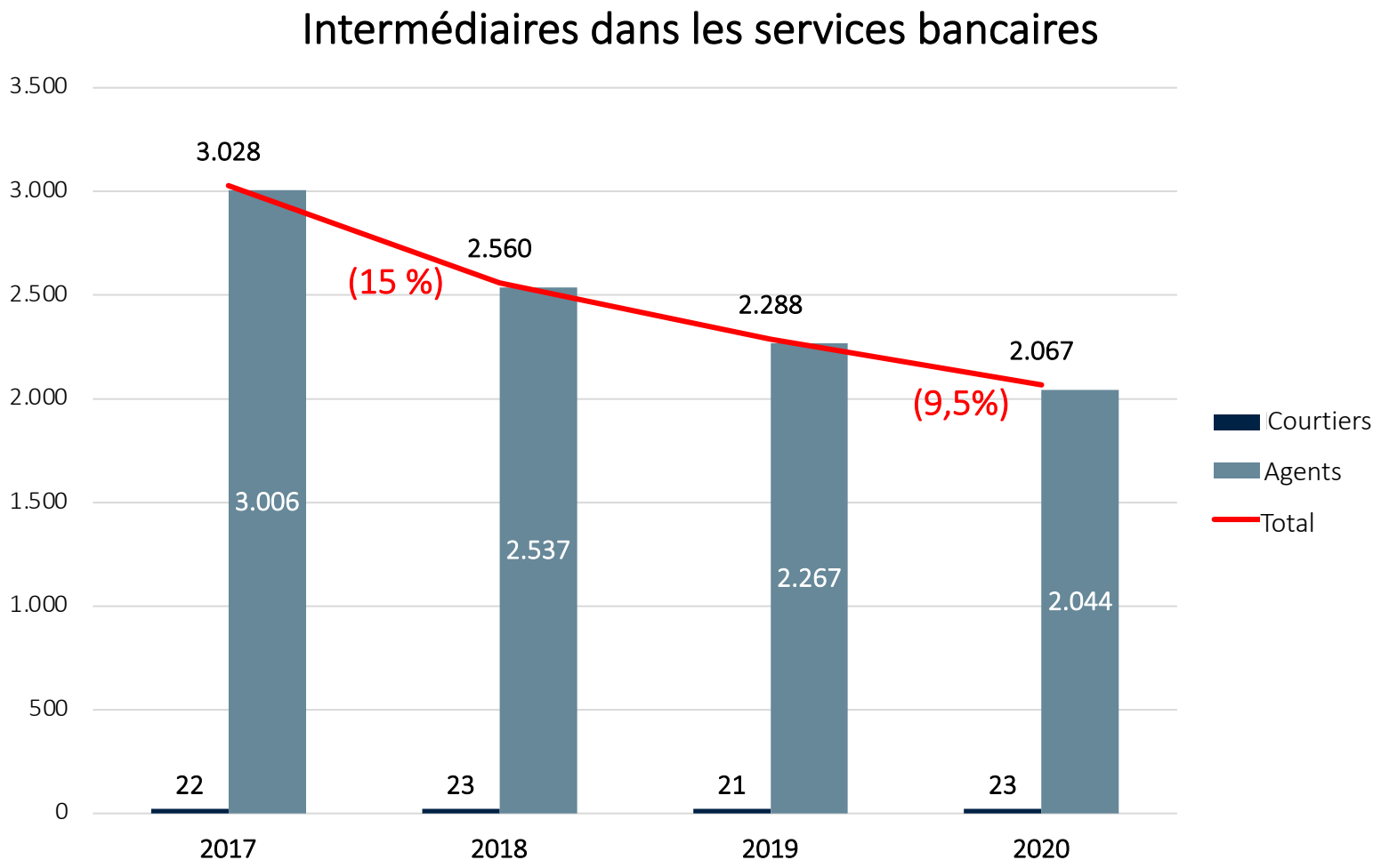
Depuis 2015

> 22 000 inscriptions

2. Aperçu des intermédiaires
Évolutions

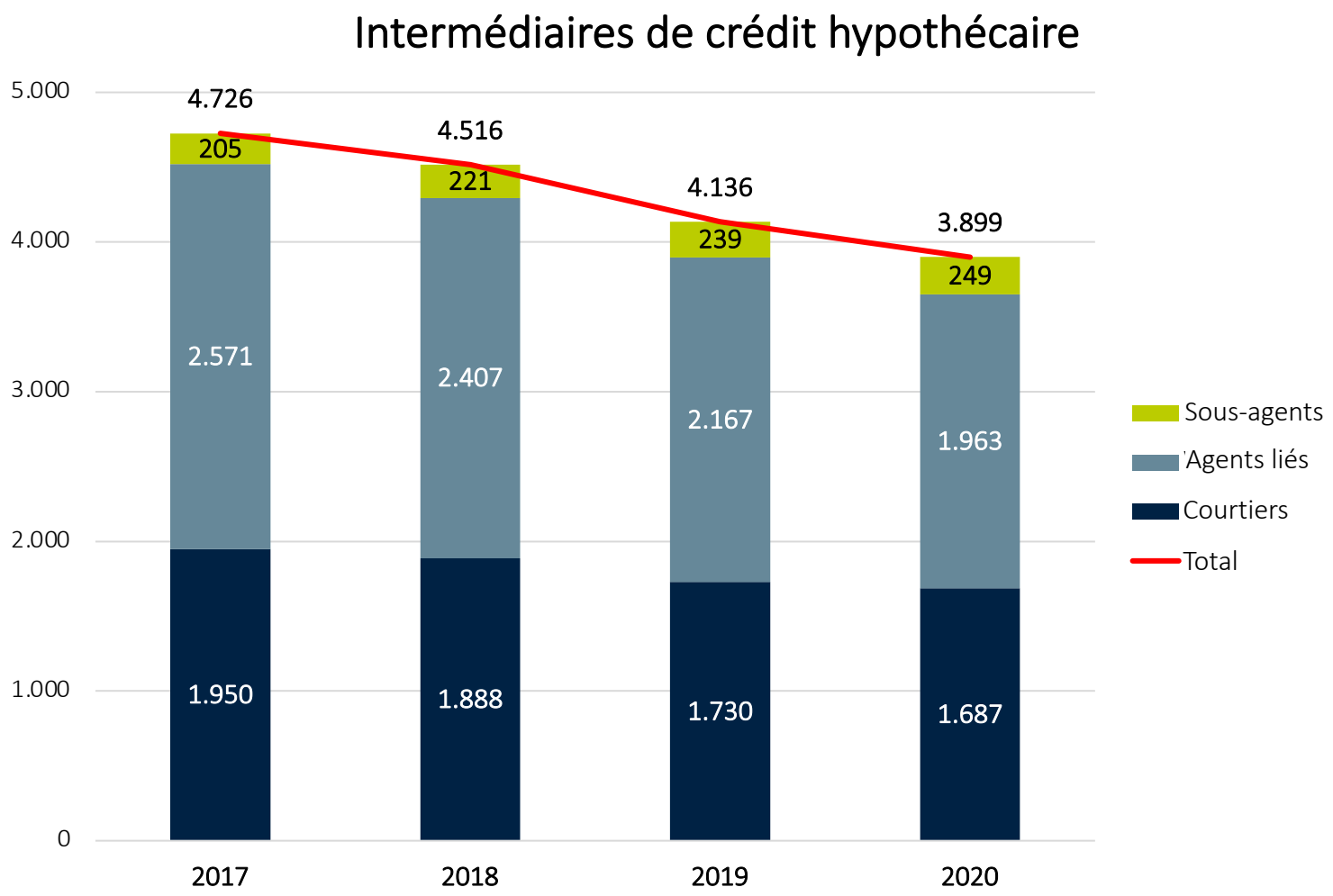


2. Aperçu des intermédiaires
Évolutions



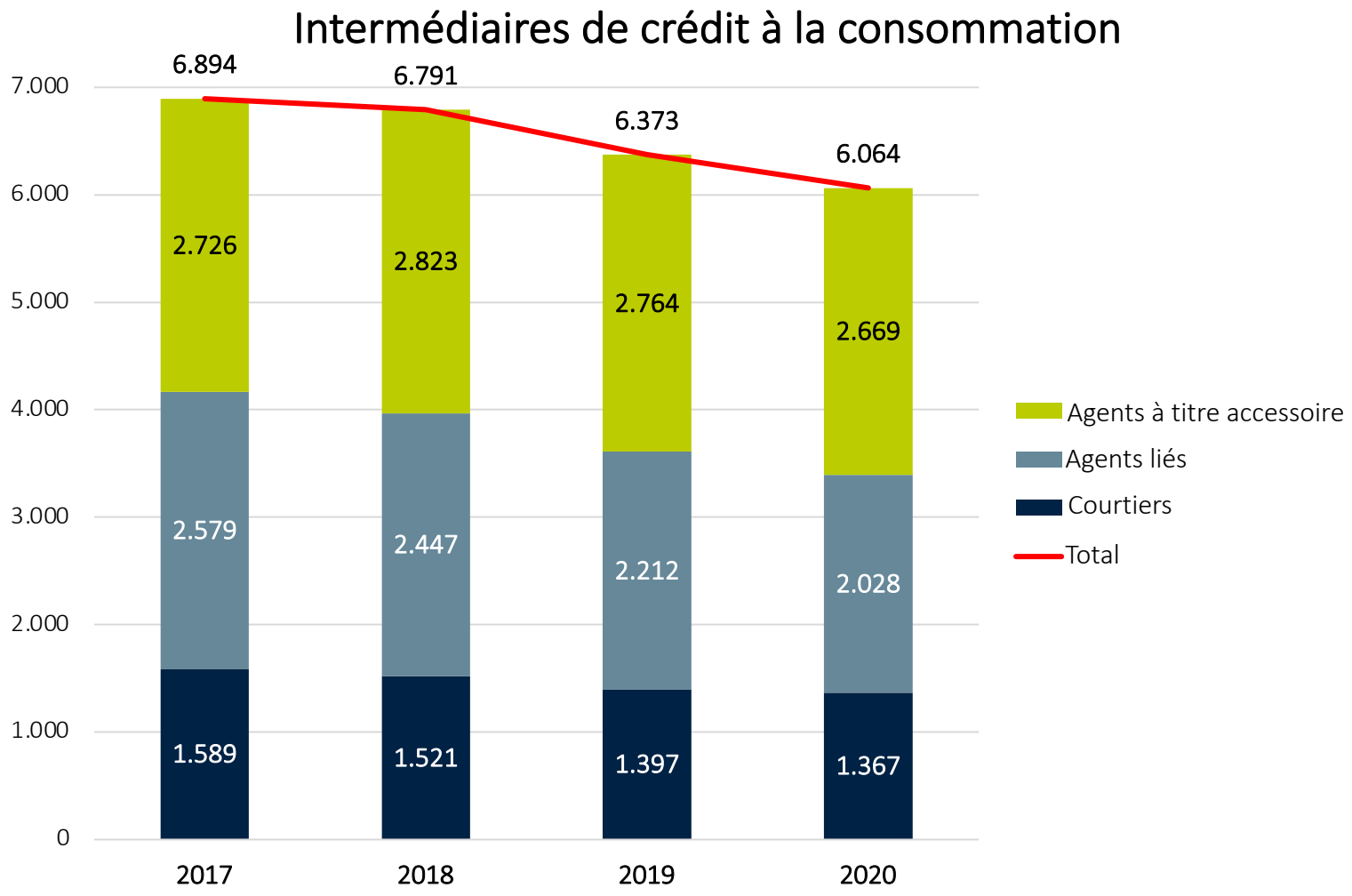
2. Aperçu des intermédiaires

Évolutions



2. Aperçu des intermédiaires

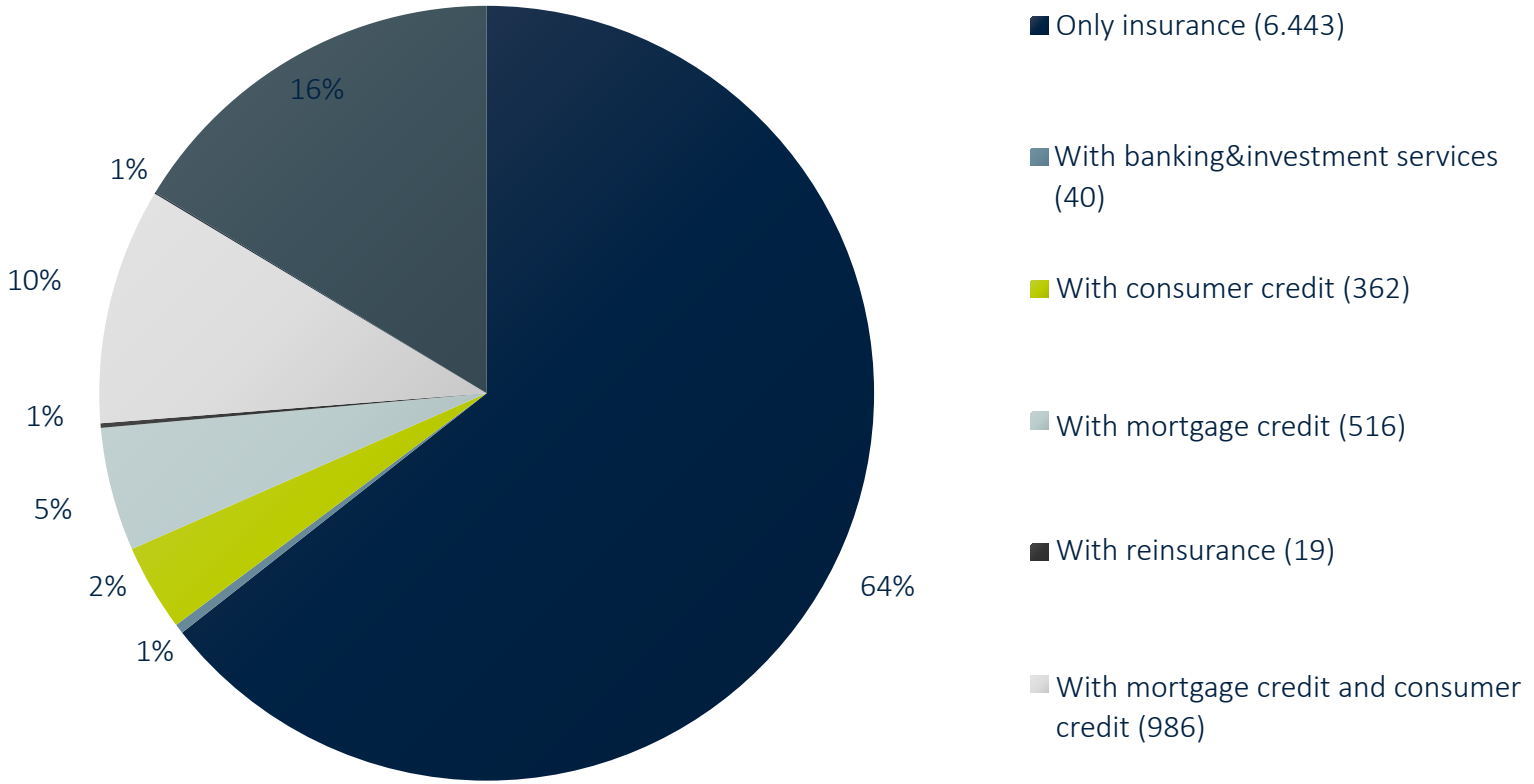
Évolutions



2. Aperçu des intermédiaires

Cumul des inscriptions

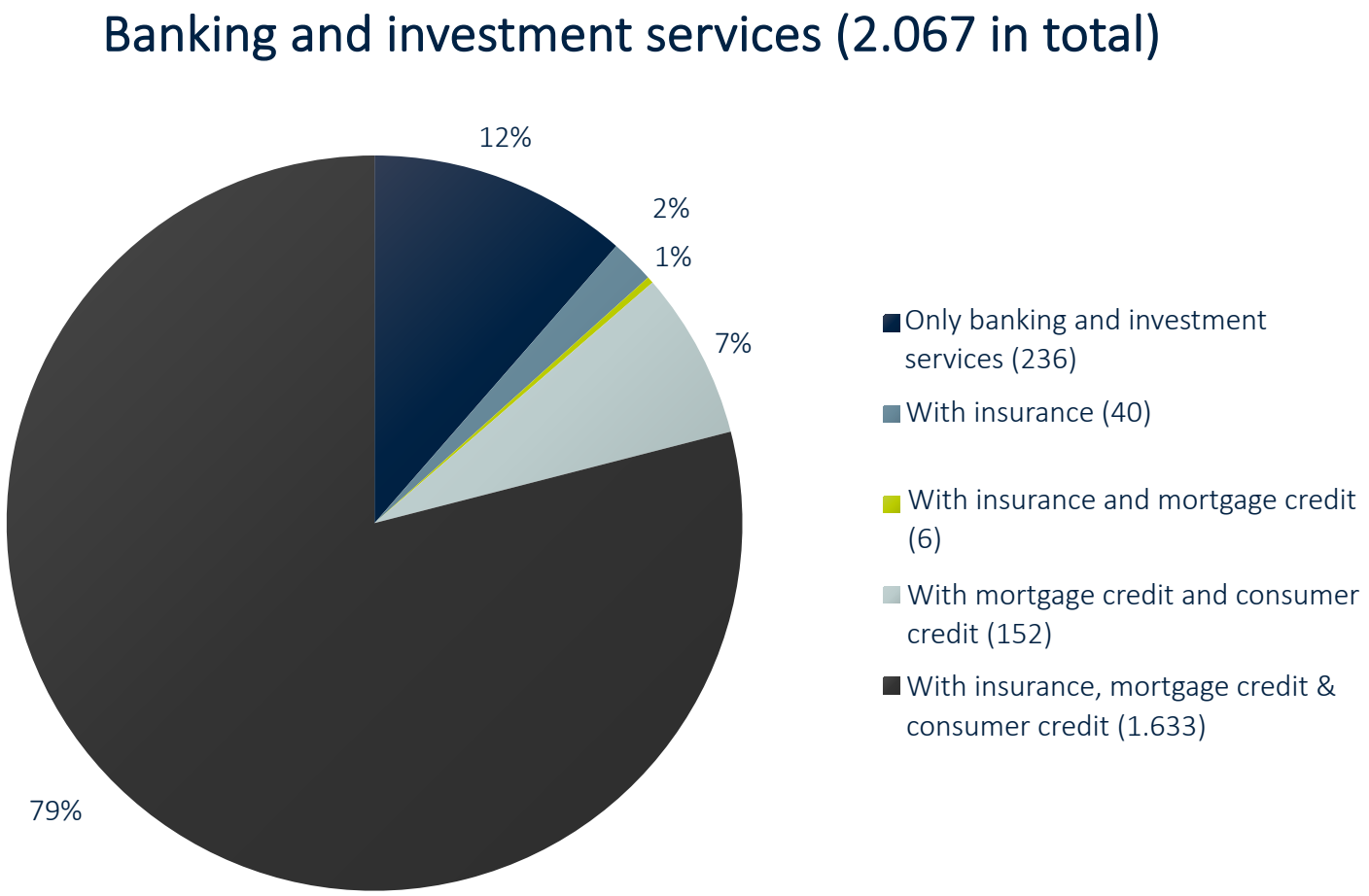
Insurance distribution (10.005 in total)



+ autres activités non financières (principales ou secondaires) : secteur automobile, agences de voyage, pompes funèbres, …

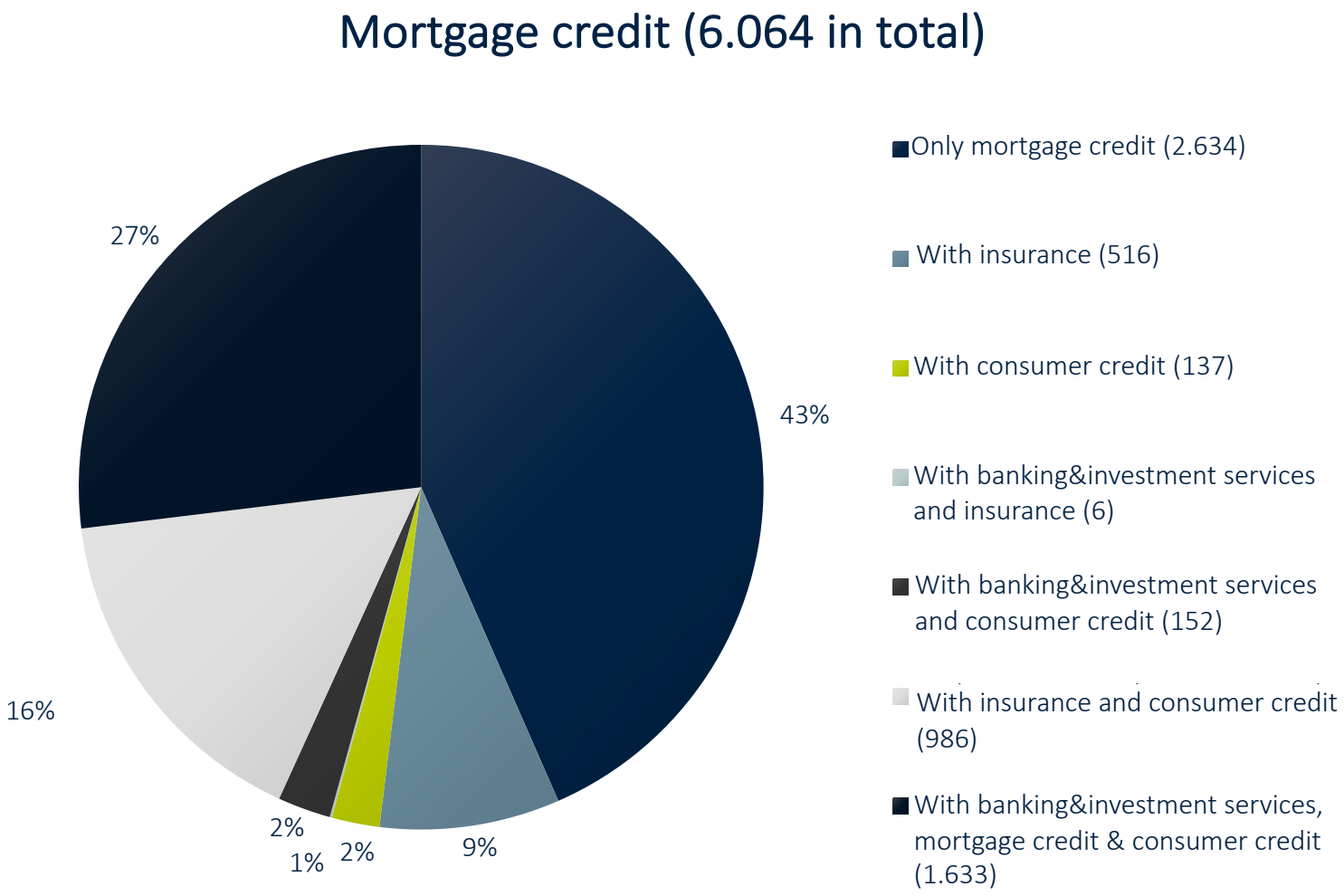
2. Aperçu des intermédiaires

Cumul des inscriptions



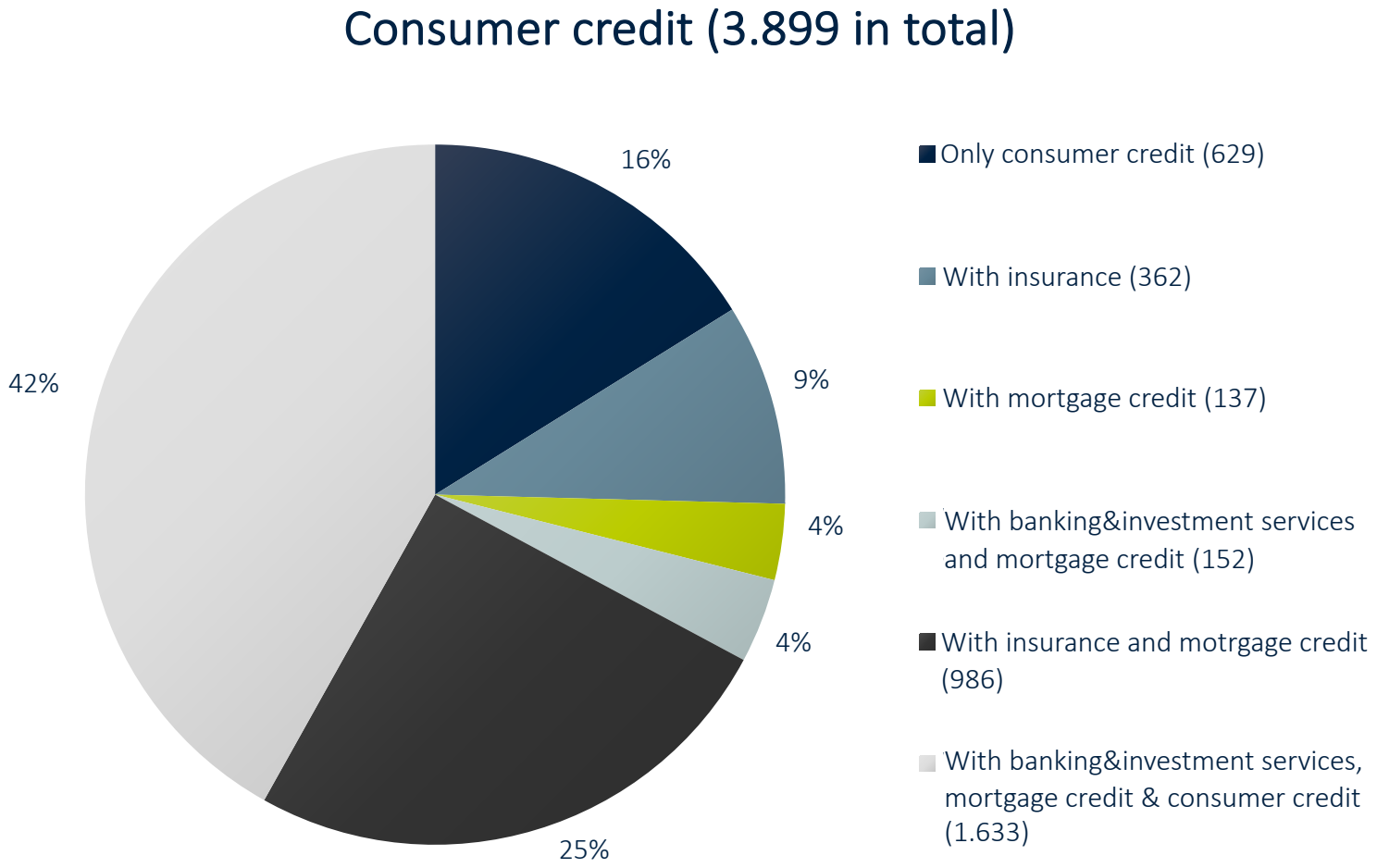
2. Aperçu des intermédiaires

Cumul d'inscriptions



2. Aperçu des intermédiaires

Cumul des inscriptions



+ autres activités non financières (principales ou secondaires) : automobile, meubles, multimédia, ...

2. Aperçu des intermédiaires

Cumul des inscriptions

Intermédiaires d'assurance (de réassurance)	Intermédiaires en services bancaires et d'investissement	Intermédiaires de crédit

Honorabilité des dirigeants et des administrateurs

Régime d'interdiction professionnelle

Appréciation de l'actionnariat

Affiliation à un règlement extra-judiciaire des litiges

Connaissances professionnelles pour toute personne active dans l'activité de distribution

Législation anti-blanchiment :

Actif en assurance vie — Courtiers en services

Règles de conduite :

IDD — MiFID 2

Le SPF Économie est responsable du contrôle de l'*exercice* de la profession.

economie
SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie

How to supervise 22.000 intermediaries?

- Information & First Aid sessions
- Toolkit AML
- Guidance annual report AML
- Films AML

1 Communication

4 Trend identification + Risk model

- Newsletters
- Meetings with professional associations

3 Data collection through surveys & analysis

Intermediaries must keep their file in Cabrio up to date

2 Control methodology

3. Clarification du rôle de la FSMA en matière de rémunérations

- Les entreprises d'assurance et les intermédiaires d'assurance sont libres de fixer leurs rémunérations pour autant qu'ils respectent le cadre juridique
- La FSMA est compétente pour les règlements spécifiques, par exemple le règles de conduite
- La BNB est compétente pour les aspects prudentiels (compagnies d'assurance, établissements de crédit, ...)
-

4. Règle de conduite fondamentale = base

Tout distributeur d'assurance doit agir honnêtement, équitablement et professionnellement dans l'intérêt de ses clients lorsqu'il fait de la distribution d'assurance

Les règles de conduite s'appliquent à :

- entreprise d'assurance
- courtier en assurance
- agent d'assurance
- sous-agent d'assurance
- intermédiaire d'assurance à titre accessoire

Mais il est possible d'avoir des règles de conduite différentes pour les différents types d'assurance

Assurances

- Assurances avec composant d'investissement
  - IBIP
  - Assurances épargne *moins IBIP*
  - Assurances pension 3ème pilier
- Assurances pension du 2ème pilier
- Autres assurances
  - Assurances Non-vie
  - Assurances Vie

5. Règles de conduite en matière de rémunérations

Toutes les assurances	Assurance spécifique avec composante d'investissement
principe général des rémunérations	règles de conduite concernant les inducements
règles de conduite pour les inducements*	
règles de conduite en matière de conflits d'intérêts	

* Exception pour les régimes de pension du deuxième pilier

5.1. Principe général rémunérations

Le système de rémunération du distributeur d'assurance ne doit pas inciter à recommander un certain produit d'assurance à un client alors que le distributeur d'assurance pourrait proposer un autre produit d'assurance qui répondrait mieux aux besoins du client.

- Ceci s'applique également au régime de rémunération de ses collaborateurs.
- Cela s'applique également aux évaluations, aux autres rémunérations et aux objectifs de vente.

5.2. Règles de conduite concernant les inducements

Principes de base du code de conduite

- pas de conflits d'intérêts : les intérêts du client sont primordiaux
- proportionnalité : la rémunération doit être proportionnelle au service fourni
-

Événements possibles dans certaines conditions

- ne dépassant pas 2 jours et 1 nuit
- sur le continent européen
- non dépendants de critères qui pourraient donner lieu à un conflit d'intérêts
-

5.2. Règles de conduite concernant les inducements

Les voyages sont interdits (gratuits et payants)

Les séminaires de formation sont possibles sous certaines conditions

- maximum 3 jours et 2 nuits, temps de voyage compris
- sur le continent européen
- pas de contrepartie pouvant donner lieu à un conflit d'intérêts
-
- par 1/2 journée : min 2 heures de formation (avec des points de recyclage)
- pas d'invitation aux partenaires ou aux parents

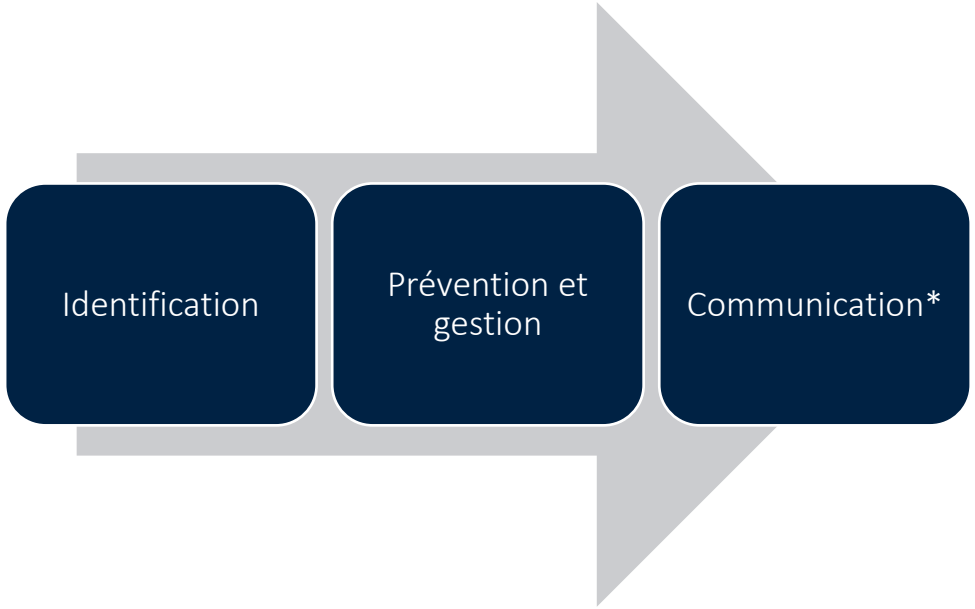
3 jours de formation = 12 heures, 2 jours de formation = 8 heures

Ce code de conduite a été approuvé par le Roi. Le code de conduite est également applicable aux distributeurs d'assurance étrangers pour les activités de distribution qu'ils exercent sur le territoire belge

5. 3. Conflits d’intérêts

Conflit d'intérêts au sens du code de conduite :

Existe-t-il un risque d'atteinte aux intérêts du client ou d’impact négatif sur le client ?



* Prévention et gestion préalables. La communication est un dernier recours.

Rôle de la compagnie d'assurance et de l'intermédiaire d'assurance

Compagnie d'assurance

- les conflits d'intérêts au niveau de la compagnie d'assurance
- cf. POG concepteur, notamment:
  - *le processus d'approbation des produits favorise la bonne gestion des conflits d'intérêts*
  - *value for money*

Intermédiaire d'assurance

- conflits d'intérêts au niveau de l'intermédiaire d'assurance
- cf. POG distributeur, notamment:
  - *le système de distribution des produits favorise une bonne gestion des conflits d'intérêts*

La FSMA tient compte de la proportionnalité

Exemple de conflit d'intérêts en présence de plusieurs titres

Voir aussi les nouvelles règles concernant les ventes liées depuis l'IDD

La règle de conduite sur les ventes liées de la loi sur les assurances est une lex specialis par rapport à la réglementation sur l'interdiction des offres conjointes dont l'un des éléments est un service financier.

La FSMA et le SPF Économie sont tous deux compétents pour le Livre VI du CDE (pour les services financiers et les entreprises relevant de la surveillance de la FSMA) et le SPF Économie est principalement compétent pour le Livre VI du CDE (par exemple l'assurance accompagnant les crédits hypothécaires).

Nouvelles règles en matière de ventes liées

Tying : si les différentes parties du paquet ou du contrat doivent être achetées ensemble

et

Bundling : si impossible d'acheter séparément les éléments d'un paquet ou un contrat

Produit principal	Produit accessoire (service)	Tying	Bundling	Analyse du besoin d'assurance
Assurance	Le bien ou service n'est pas une assurance	V	V	V
Le bien ou service n'est pas une assurance	Assurance	X	V	V
Service ou activité d'investissement	Assurance	V	V	V
Crédit hypothécaire	Assurance	X	V	V
Compte de paiement	Assurance	X	V	V
Crédit à la consommation	Assurance	X	V	V
Voyage à forfait	Assurance voyage	X	V	V

6. Inducements en matière d’ assurances avec composante d'investissement

- Provisions, commissions ou avantages non pécuniaires

•

- fournis **par ou à** un intermédiaire d'assurance ou une compagnie d'assurance
- en rapport avec la distribution
- d'une assurance avec composante d'investissement
- à ou par une partie,

  à l'exception du client impliqué dans la transaction en question ou d'une personne agissant pour le compte du client.

6. Inducements en matière d’ assurances avec composante d'investissement

Les rémunérations peuvent également créer des conflits d'intérêts.

➡ réglementation spécifique sur les *inducements* pour les assurances avec une composante d'investissement

- le paiement ou l’avantage ne doit pas nuire à la qualité du service fourni au client
- et ne peut pas non plus affecter le devoir du distributeur d'assurance d'agir de manière honnête, équitable et professionnelle, conformément aux meilleurs intérêts de ses clients

6. Inducements en matière d' assurances avec composante d'investissement

Comment évaluer l'impact négatif sur la qualité ?

- L'inducement constitue-t-il une incitation à exercer les activités de distribution d'assurance d'une manière qui ne respecte pas l'obligation d'agir honnêtement, équitablement et professionnellement dans le meilleur intérêt du client ?
- Analyse générale avec tous les facteurs pertinents – le distributeur d'assurance doit tenir compte de certains critères

OUI – Impact négatif sur la qualité du service au client

NON

Lorsqu'il existe une relation de **conseil en investissement** entre l'intermédiaire et le client : **incitations pour une période limitée par produit ou pour une catégorie de produits très étroitement définie**.

- Toutefois, cela n'empêche pas l'assureur d'organiser une promotion commerciale pour tous les produits de la branche 23 dans la mesure où il dispose d'une gamme suffisamment large de produits de la branche 23, ce qui signifie qu'il dispose d'une branche 23 adaptée à tous les « types » de clients.
- Par exemple : produit du mois

Vigilance face à certaines techniques de rémunération

L'analyse doit porter sur l'impact réel sur le client.

« Les frais de conseil sont acceptés parce que nous donnons des conseils au client »	« La rémunération au titre du conseil est un pourcentage fixe de la commission de base pour des assurances similaires »

Exemples de techniques de rémunération qui nécessitent une analyse plus approfondie :

- une opération commerciale ciblée sur des produits spécifiques et comportant une incitation pour l'intermédiaire d'assurance
- une rémunération avec un seuil minimum élevé en dessous duquel la production de l'intermédiaire d'assurance n'est pas rémunérée

7. Réglementation en cours d'élaboration

AR Harmonisation : harmonisation et simplification des règles pour les différents secteurs (assurance, banque et crédit)

- une formation de remise à niveau par an (15 heures dans le secteur bancaire ; 3 heures dans le secteur du crédit)
- possibilité de « PCP en formation » (secteurs de la banque et du crédit)
- nouveau statut de « sous-agent en formation » (secteur des assurances)
- dispenses d'examens sur la base des diplômes obtenus (secteur du crédit)
- suppression des inscriptions collectives (secteurs de la banque et du crédit)

Loi portant diverses dispositions : responsabilité accrue des intermédiaires d'assurance travaillant avec des « sous-agents en formation ».

7. Réglementation en cours d'élaboration

Timing :

- Publication au Moniteur Belge attendue

Entrée en vigueur:

- Mise à jour des données dans les dossiers d'inscription électroniques (= portée limitée) : délai de 3 mois
- Il existe des dispositions transitoires concernant les nouvelles exigences en matière de connaissances (principe = continuité)
- Les nouvelles règles relatives à la remise à niveau (banque et crédit) entreront en vigueur le 1er janvier 2022.

Communications prévues :

- quelques bulletins d'information sur les nouveautés
- document modèle pour la déclaration des points de remise à niveau dans le dossier d'inscription
- Mise à jour des FAQ
- Règlement de la FSMA concernant la remise à niveau

Merci pour votre attention