



FSMA

www.fsma.be

FSMA NEWS

Newsletter pour les
intermédiaires

Novembre 2016

DANS CETTE NEWSLETTER

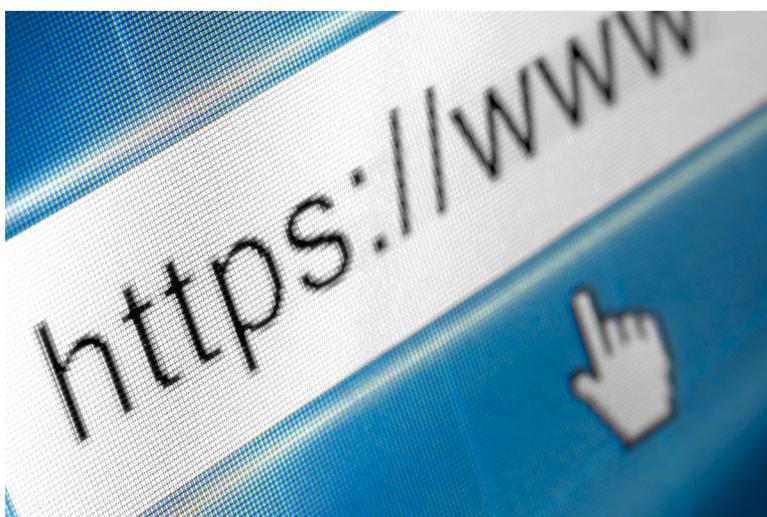
- Assistance à l'introduction en ligne de votre demande d'inscription comme intermédiaire de crédit
- Drones : qu'en est-il de la couverture de votre responsabilité civile professionnelle ?
- Frais de fonctionnement 2016
- Polices d'assurance Incendie Risques simples Habitation
Résultats de l'enquête sectorielle : les conditions doivent être plus claires pour le consommateur
- Statut d'intermédiaire d'assurances : ce que vous pouvez et ne pouvez pas faire
- Produits d'investissement alternatifs : prenez garde !
- Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

Assistance à l'introduction en ligne de votre demande d'inscription comme intermédiaire de crédit

Depuis le 1^{er} novembre 2015, les intermédiaires de crédit doivent s'inscrire auprès de la FSMA avant de pouvoir exercer leur activité. Pour ceux qui étaient actifs depuis plus d'un an au 1^{er} novembre 2015, une phase de transition de 18 mois est prévue. Ils doivent donc avoir introduit leur demande au plus tard le 30 avril 2017. La période transitoire pour les inscriptions des intermédiaires déjà actifs est à présent écoulée pour plus de la moitié.

Il est donc grand temps pour eux de s'atteler à la préparation de leur demande.

Tant les intermédiaires en crédit hypothécaire que les intermédiaires en crédit à la consommation doivent introduire une demande. Ils doivent à cette occasion indiquer s'ils agissent comme **courtier**, **agent lié** ou **agent à titre accessoire**.



Pour vous aider dans la préparation de votre demande, la FSMA a décrit chaque statut de manière détaillée et avec des exemples concrets dans une série de fascicules intitulés «[Les intermédiaires de crédit en bref](#)». Vous y trouverez toute l'information relative aux conditions qui s'appliquent à votre statut.

FSMA First Aid Days



La FSMA a déjà organisé trois «FSMA First Aid Days».. Les 28 juillet, 30 août et 27 octobre, vous pouviez vous rendre dans les locaux de la FSMA pour introduire votre demande en ligne. Des collaborateurs de la FSMA étaient présents afin de vous apporter une assistance technique pour entrer les données et télécharger les documents. **La FSMA organisera une quatrième séance le jeudi 1^{er} décembre.**

FSMA First Aid Days - Réactions

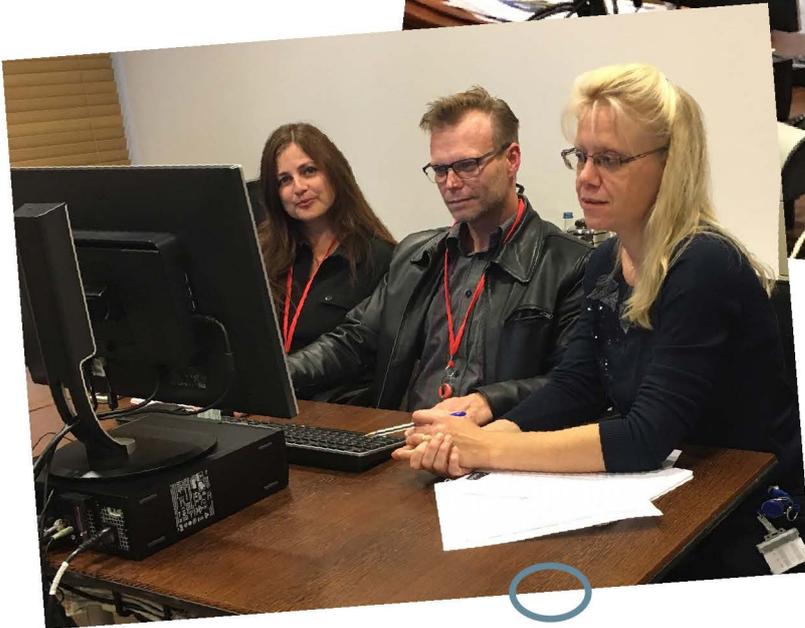
*«Merci
pour votre aide efficace
lors de cette
matinée»*

*«A notre âge (plus de 50
ans), nous n'avons pas trop de
difficulté à suivre sur le fond, mais une
assistance fournie par des personnes
sur place était vraiment la bienvenue
dans ce monde de la
numérisation !»*

*«L'accompagnement
était parfait»*



*«Les
instructions
données sur le site
web étaient
claires»*



*«C'est rassurant de
savoir que son dossier
a été correctement
introduit»*

*«L'introduction des
données est plus facile à
faire ici que chez soi»*

Drones : qu'en est-il de la couverture de votre responsabilité civile professionnelle ?

Est-il nécessaire d'assurer un drone ? En tant qu'intermédiaire d'assurances, vous avez probablement déjà été confronté à cette question.

Les règles relatives à l'assurance contre les dommages matériels et corporels que pourrait occasionner un drone sont prévues par l'arrêté royal du 10 avril 2016 relatif à l'utilisation des aéronefs télépilotés dans l'espace aérien belge.

Si vous intervenez pour l'assurance de drones, vous devez vérifier si votre propre assurance de la responsabilité civile professionnelle couvre cette activité.



En effet, les assurances de drones relèvent de la branche 11 "R.C. Véhicules aériens" et éventuellement aussi de la branche 5 "Corps de véhicules aériens". Toutes les assurances de la responsabilité civile professionnelle ne couvrent pas ces branches.

Vérifiez également si votre inscription au registre des intermédiaires d'assurances vaut également pour les branches 5 et 11. Si vous n'êtes pas inscrit pour ces branches et que vous intervenez pour l'assurance de drones, vous devez régulariser votre situation le plus rapidement possible auprès de la FSMA.

Vous pouvez vérifier si vous disposez d'une inscription pour ces branches en utilisant [le moteur de recherche](#) sur le site web de la FSMA.

Frais de fonctionnement 2016

Les intermédiaires d'assurances ainsi que les intermédiaires en services bancaires et en services d'investissement qui sont inscrits à titre individuel dans les registres de la FSMA, doivent chaque année acquitter une contribution aux frais de fonctionnement de la FSMA. La FSMA perçoit cette contribution directement auprès des intermédiaires.

Les factures pour l'exercice 2016 ont été envoyées le 26 août 2016.

Si vous êtes inscrit à titre individuel dans les deux registres, vous avez reçu deux factures.

La FSMA a envoyé des rappels de paiement pour ces factures le 21 octobre 2016. Ces rappels concernent plusieurs montants, à savoir la contribution nette pour la FSMA, la contribution pour le service Ombudsman Assurances et la contribution pour la CTIF. Chaque montant doit être payé.

Le 30 août 2016, la FSMA a diffusé un Newsflash dans lequel elle fournit des explications sur la composition du montant total à verser.

Si vous avez encore des questions sur la facture qui vous a été adressée, n'hésitez pas à envoyer un e-mail à fact_itp@fsma.be.

Les intermédiaires de crédit déjà inscrits ne doivent pas encore payer de contribution en 2016.

A la mi-novembre 2016, la très grande majorité des intermédiaires avaient déjà acquitté leur contribution pour 2016.

Vous n'avez pas encore payé votre contribution ?

Ne tardez plus ! En cas de non-paiement de la contribution, la FSMA peut radier votre inscription dans les registres.

Polices d'assurance Incendie Risques simples Habitation

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE SECTORIELLE : LES CONDITIONS DOIVENT ÊTRE PLUS CLAIRES POUR LE CONSOMMATEUR

Les contrats d'assurance doivent être rédigés en termes clairs et précis. L'une des missions de la FSMA consiste à veiller à ce que cette règle soit respectée.

La FSMA a examiné les documents d'assurance de 14 entreprises d'assurances belges, qui représentent 97 % de l'encaissement des primes afférentes à des assurances habitation. Elle s'est plus particulièrement penchée sur le caractère compréhensible de ces documents. Les documents d'assurance doivent donner au preneur d'assurance une vision claire tant de la portée des garanties qu'il a souscrites que des obligations qu'il doit respecter, en particulier avant et après la survenance d'un sinistre.

L'enquête a révélé que plusieurs documents d'assurance étaient difficiles à comprendre pour le consommateur, ce qui l'empêchait de savoir exactement quelles étaient les garanties offertes et les exclusions possibles. Les conditions des polices d'assurance ne présentaient pas toujours de structure claire et certaines dispositions étaient formulées de manière compliquée, en raison souvent de l'utilisation de doubles négations.

In verschillende polissen ontbrak een overzichtelijke structuur van de voorwaarden. Diverse bepalingen waren complex



L'enquête a également permis de constater que de nombreuses polices n'étaient pas conformes aux règles relatives à la déchéance du droit à la prestation d'assurance. Un assureur ne peut stipuler une telle déchéance que si le preneur d'assurance ou l'assuré ne s'est pas plié à des obligations bien précises. Selon la législation, ces obligations doivent être définies dans le contrat. Plusieurs assureurs avaient toutefois donné de ces obligations une définition tellement générale qu'elles ne satisfaisaient pas à la condition imposée par la législation.

Toutes les entreprises d'assurances contrôlées ont été informées par la FSMA des manquements constatés et ont adapté leurs documents en conséquence.

La FSMA a publié sur son site web deux communications, l'une adressée aux [entreprises d'assurances](#) et l'autre destinée aux [consommateurs](#). Ces communications fournissent davantage d'informations sur l'enquête.

En réalisant cette enquête, la FSMA avait non seulement pour objectif de mettre fin à certains manquements, mais visait aussi et surtout à sensibiliser le secteur à la nécessité de rédiger tous les documents dans un langage compréhensible. Les entreprises d'assurances concernées ont donné suite aux remarques de la FSMA en adaptant leurs documents et en les formulant de manière plus lisible. La réglementation applicable à l'assurance incendie demeure toutefois complexe. C'est pourquoi les intermédiaires ont la tâche importante de fournir à leurs clients les explications nécessaires sur les documents d'assurance.



Statut d'intermédiaire d'assurances : ce que vous pouvez et ne pouvez pas faire

Les intermédiaires d'assurances sont souvent sollicités pour vendre des produits autres que des produits d'assurance. Que pouvez-vous faire en tant qu'intermédiaire d'assurances et que ne pouvez-vous pas faire ? Quel type de produits ou services pouvez-vous proposer à vos clients ? Si vous êtes inscrit auprès de la FSMA en qualité d'intermédiaire d'assurances, vous êtes autorisé à exercer l'activité d'intermédiation pour des produits d'assurance. Le statut d'intermédiaire d'assurances vous permet également de proposer des services de planification financière. Un planificateur financier donne des avis sur l'optimisation - notamment de la structuration, de la planification dans le temps, de la protection, de l'organisation juridique ou de la transmission - du patrimoine d'un client, en fonction des besoins et des objectifs exprimés par ce client. Il n'est pas permis à un planificateur financier de fournir des services d'investissement ou tout autre conseil portant sur des produits financiers individuels.



Attention : un intermédiaire d'assurances ne peut pas se présenter comme planificateur financier "indépendant" !

QUE NE POUVEZ-VOUS PAS FAIRE EN QUALITÉ D'INTERMÉDIAIRE D'ASSURANCES ?

Un intermédiaire d'assurances n'est pas autorisé à exercer certaines activités, ni à vendre à ses clients certaines formes d'investissement, notamment :

- ✓ Fournir des conseils en investissement portant sur des instruments financiers (ce qui n'est pas la même chose que fournir des conseils sur des produits d'assurance) ;
- ✓ Exercer des activités de gestion de portefeuille ;
- ✓ Vendre directement des fonds non packagés dans une assurance vie de la branche 23 ;
- ✓ Proposer des assurances commercialisées par des entreprises qui ne sont pas autorisées à opérer en Belgique. Une entreprise d'assurances est autorisée à opérer en Belgique si elle dispose d'un agrément délivré par la Banque Nationale de Belgique. Si elle est déjà active en toute légalité dans un autre pays, elle peut exercer des activités en Belgique par voie de succursale ou sous le régime de la libre prestation de services (vérifiez-le sur www.fsma.be) ;
- ✓ Effectuer (ou intervenir comme intermédiaire dans) une offre publique d'instruments de placement, tels que des actions, des obligations, des produits forex, des options binaires, des prêts standardisés ou des produits tax shelter, ainsi que de certains produits d'investissement alternatifs ;
- ✓ **Attention** : intervenir comme intermédiaire dans l'offre (privée) d'instruments de placement requérant une mise d'au moins 100.000 euros n'est pas davantage autorisé.

Les activités et formes d'investissement énumérées ci-dessus tombent dans le champ d'application de la réglementation financière dont la FSMA contrôle le respect. Si vous proposez des services ou exercez des activités sans y être autorisé, vous vous exposez à des sanctions pénales ou administratives. Votre honorabilité professionnelle en tant qu'intermédiaire d'assurances peut également dans ce cas être mise en doute et vous risquez la radiation de votre inscription auprès de la FSMA pour cette activité.

Soyez également attentifs lorsque vous proposez des investissements qui n'entrent pas dans la sphère de contrôle de la FSMA (par exemple, la vente physique de métaux précieux ou certains investissements immobiliers). Vous devez toujours faire preuve de la vigilance nécessaire. Certaines formes d'investissement peuvent être vendues par tout un chacun. S'il s'avère toutefois qu'il s'agit d'une fraude (comme, par exemple, dans le cadre de systèmes pyramidaux), vous pouvez non seulement encourir une sanction pénale, mais également voir votre honorabilité professionnelle compromise.

Il vous est également interdit d'utiliser le numéro sous lequel vous êtes inscrit auprès de la FSMA en qualité d'intermédiaire d'assurances pour conférer une crédibilité à des activités autres que celles couvertes par votre inscription.

Si, en tant qu'intermédiaire d'assurances, vous avez vent de produits ou services suspects qui n'ont rien à voir avec l'intermédiation en assurances et qui sont proposés à des clients, veuillez en informer la FSMA !

Produits d'investissement alternatifs : prenez garde !

Les intermédiaires d'assurances sont parfois approchés par des fournisseurs de produits d'investissement alternatifs qui les incitent à vendre ce type de produits. Que sont les produits d'investissement alternatifs ? Un intermédiaire d'assurances peut-il proposer ces produits à ses clients ?

QUE SONT LES PRODUITS D'INVESTISSEMENT "ALTERNATIFS" ?

'Les produits d'investissement "alternatifs" englobent toutes sortes de produits qui n'appartiennent pas au secteur financier "classique", mais qui sont quand même proposés au public à titre de placement. Ces produits peuvent porter sur des biens meubles (tels que des objets d'art, des pièces de collection, de vieux manuscrits, des boissons alcoolisées, des monnaies anciennes, des matières premières, etc.) ou sur des biens immeubles (tels que des plantations, des chambres d'hôtel, des chambres de maisons de repos, des chambres d'étudiants, etc.).

En fonction de la manière dont ils sont structurés, ces produits d'investissement "alternatifs" peuvent tomber dans le champ d'application de la réglementation financière dont la FSMA contrôle le respect (notamment la loi Prospectus) et ne peuvent pas être proposés au public par n'importe qui.

QUE DEVEZ-VOUS FAIRE SI VOUS ÊTES CONFRONTÉ À DES PRODUITS D'INVESTISSEMENT ALTERNATIFS ?

Si l'on vous propose de vendre des produits autres que des assurances, vous devez être particulièrement vigilant. Vous devez vous poser plusieurs questions, telles que celles-ci :

✔ Le produit peut-il être qualifié d'instrument de placement au sens de la loi Prospectus ?

Outre les instruments de placement classiques (comme les actions et les obligations), les produits d'investissement en biens meubles ou immeubles peuvent également, dans certains cas, être qualifiés d'instruments de placement au sens de la loi Prospectus. Ils relèvent en l'occurrence des catégories d'instruments de placement suivantes :

- ✔ les droits portant **directement** ou **indirectement** sur des **biens meubles ou immeubles**, organisés en **association, indivision ou groupement, de droit ou de fait**, ne conférant **pas** aux titulaires de ces droits la **jouissance privative** de ces biens dont la **gestion, organisée collectivement**, est confiée à une ou plusieurs personnes agissant à titre professionnel ;
- ✔ les droits qui **permettent d'effectuer un investissement de type financier** et qui portent **directement ou indirectement** sur un ou plusieurs **biens meubles** ou sur une **exploitation agricole**, organisés en **association, indivision ou groupement de droit ou de fait**, et dont la **gestion, organisée collectivement**, est confiée à une ou plusieurs personnes agissant à titre professionnel, sauf si ces droits comprennent une livraison inconditionnelle, irrévocable et intégrale des biens en nature ;
- ✔ tous les autres instruments permettant d'effectuer un investissement de type financier, quels que soient les actifs sous-jacents.

✔ S'agit-il d'une offre publique d'instruments de placement ?

Toute communication présentant une information suffisante sur les conditions de l'offre et sur les instruments de placement à offrir, de manière à mettre un investisseur en mesure de décider d'acheter ou de souscrire ces instruments de placement constitue en principe une offre publique.

Une offre publique d'instruments de placement requiert en principe (sauf si une exception légale est d'application) la publication d'un **prospectus approuvé**. Sans le prospectus requis par la loi, une telle offre publique est donc illégale.

En tant qu'intermédiaire d'assurances, vous ne pouvez de toute façon pas intervenir dans le cadre d'une offre publique !

Une offre ne revêt pas de caractère public si :

- ✓ elle est adressée uniquement aux investisseurs qualifiés ;
- ✓ elle est adressée à moins de 150 personnes physiques ou morales, autres que des investisseurs qualifiés ;
- ✓ elle requiert une contrepartie d'au moins 100.000 euros par investisseur et par offre distincte ;
- ✓ elle porte sur des instruments de placement dont la valeur nominale unitaire s'élève à au moins 100.000 euros ;
- ✓ son montant total est inférieur à 100.000 euros.

Il ne s'agit pas d'une offre publique ? Dans ce cas, la publication d'un prospectus n'est pas requise. Mais même si l'offre ne revêt pas un caractère public parce que la contrepartie requise par investisseur ou la valeur nominale unitaire s'élève à au moins 100.000 euros, **vous ne pouvez pas, en tant qu'intermédiaire d'assurances, intervenir**

✓ **S'agit-il d'un produit dont la commercialisation à titre professionnel auprès des consommateurs est interdite en Belgique ?**

Ne peuvent en Belgique être commercialisés auprès des consommateurs, par le biais de plateformes de négociation électroniques, les produits suivants :

- ✓ les options binaires;
- ✓ les contrats dérivés d'une durée inférieure à une heure ;
- ✓ les contrats dérivés assortis d'un effet de levier, tels que les contrats financiers pour différences (CFD) et les contrats 'rolling spot forex'.



Il est également interdit de commercialiser en Belgique, à titre professionnel, auprès d'un ou de plusieurs consommateurs, un ou plusieurs des produits financiers suivants :

- ✓ une assurance vie négociée ou un produit financier dont le rendement dépend directement ou indirectement d'une ou de plusieurs assurances vie négociées ("life settlements") ;
- ✓ un produit financier dont le rendement dépend directement ou indirectement d'une monnaie virtuelle ;
- ✓ un instrument de placement autre qu'une part d'un organisme de placement collectif dont le rendement dépend directement ou indirectement d'un organisme de placement collectif alternatif qui investit dans un ou plusieurs actifs non conventionnels ;
- ✓ une assurance de la branche 23, liée à un fonds interne qui investit directement ou indirectement dans un ou plusieurs actifs non conventionnels, ou dont le rendement dépend directement ou indirectement d'un organisme de placement collectif alternatif qui investit dans un ou plusieurs actifs non conventionnels.

Vous trouverez davantage d'informations notamment dans [la communication de la FSMA](#).

Si l'on vous propose de vendre des produits d'investissement alternatifs à vos clients ou si vos clients vous font savoir que de tels produits leur ont été directement proposés, veuillez en informer la FSMA ! Ces informations nous permettent d'avoir une vue plus précise des produits qui sont proposés aux consommateurs et nous aident dans l'exercice de notre tâche de protection du consommateur financier !

Contact : tpc@fsma.be.

Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

En ces temps de menace terroriste et de lutte active contre les délits financiers, la FSMA renouvelle son appel à la vigilance face aux transactions suspectes que vous pourriez rencontrer au contact de vos clients.



La loi du 11 janvier 1993 (la loi AML/CFT) impose aussi bien aux entreprises d'assurances vie qu'aux intermédiaires d'assurances non exclusifs qui sont actifs dans les branches "vie" différentes obligations : ils doivent identifier leurs clients, contrôler l'identité de ces derniers, faire preuve d'une vigilance particulière avant et après la souscription d'un contrat d'assurance vie et collaborer activement avec la Cellule de traitement des informations financières (CTIF), la cellule anti-blanchiment.

En tant qu'intermédiaire d'assurances, vous êtes en effet en contact direct avec vos clients et vous êtes littéralement les yeux et les oreilles des entreprises d'assurances. Si vous trouvez une transaction suspecte, déclarez-la à la CTIF. Attention : la loi vous interdit d'en informer vos clients.

Vu l'importance de la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme, la FSMA a publié, sur son site web, une communication qui rappelle de manière succincte les principales obligations anti-blanchiment. Vous y trouverez également un relevé des dernières tendances, que la CTIF a publié sur son site web en juillet 2016.



Pour plus de détails, veuillez consulter sur notre site web [la Communication FSMA 2016_16 du 20/09/2016 relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme : synthèse des principales obligations incombant aux intermédiaires d'assurances non exclusifs.](#)

Vous pouvez consulter le document de la CTIF de juillet 2016 sur son site web : [La lutte contre le blanchiment d'argent en matière d'assurance-vie : description des méthodes employées dans les opérations de blanchiment dans ce secteur.](#)