

Twin Peaks II

Baloise Insurance vous soutient dans la mise en œuvre de MiFID.

Cher courtier,

Depuis fin avril, nos services au client sont soumis à de nouvelles règles de conduite, dont le fil conducteur est le devoir d'information et de diligence.

Le secteur a formalisé ces **obligations administratives** dans des **fiches d'intermédiation**, des **questionnaires "Connaissez votre client"** et un **outil** qui détermine le profil de risque de votre client. Depuis la mi-mai, vous pouvez consulter des modèles de ces documents sur notre site portail.

Dans cette lettre d'information, nous tenons à donner une réponse aux questions qui nous sont régulièrement posées sur l'usage de ces documents et nous vous en présentons les versions les plus récentes.

Quels documents dois-je utiliser lors de...? Quelles obligations dois-je précisément sonder? Dois-je, en cas de "pas de conseil", utiliser moins de documents.

L'exemple schématique ci-dessous vous indique la voie à suivre. Vous y trouvez les obligations qui reposent sur vous lors de la vente d'une nouvelle assurance ou lors d'une transaction dans une affaire en cours, ainsi que des documents que vous pouvez utiliser.

Obligation		Non-Vie	Vie	Vie épargne et investissement	
Exigences et besoins <small>(art. 12bis § 3, Loi Cauwenberghs)</small>		☑	☑	☑	
		1 Fiche d'interméd. Non-Vie	2 Fiche d'interméd. Vie autre que d'épargne ou d'investissement	3 Fiche d'interméd. Vie d'épargne ou d'investissement	4 Questionnaire Client
				5	
				sans conseil <small>(appropriateness- produit approprié)</small>	avec conseil <small>(suitability- produit adéquat)</small>
Devoir d'analyse AR2	Connaissance et expérience	☒	☒	☑	☑
	Situation financière	☒	☒	☒	☑
	Objectifs de placement	☒	☒	☒	☑

Vous sondez **les souhaits et les besoins** de chaque client. Cet entretien avec le client est toujours, pour chaque type d'assurance, formalisé pour le législateur sous la forme d'une **fiche d'intermédiation**.

Pour **les assurances d'épargne et d'investissement**, le questionnaire "**Connaissez votre client**" doit également être complété dans tous les cas. **Si vous donnez un conseil** au client pour une assurance d'épargne et d'investissement, ce questionnaire doit être entièrement complété. **Si vous ne donnez pas de conseil** au client et vous vous limitez donc uniquement à contrôler si l'assurance d'épargne ou d'investissement choisie est adéquate, vous ne complétez que partiellement le questionnaire "Connaissez votre client". Dans ce cas, vous ne complétez que la première partie du questionnaire "Connaissance et expérience".

Nouvelles fiches d'intermédiation et outil Excel simplifié pour déterminer les profils de risque

Nous avons rassemblé pour vous les (nouveaux) documents sur notre site portail (bouton "legal" sur la page d'accueil):

[1- la fiche d'intermédiation Non-Vie](#)

[2- la fiche d'intermédiation Vie autre qu'une assurance d'épargne ou d'investissement](#)

[3- la fiche d'intermédiation Vie assurance d'épargne ou d'investissement](#)

[4- le questionnaire "Connaissez votre client"](#)

[5- l'outil Excel à l'aide duquel vous déterminez le profil de votre client \(purement pour les assurances d'épargne et d'investissement\)](#)

Nous avons considérablement simplifié cet outil Excel et l'avons rendu plus convivial.

Dès que ces fiches font l'objet d'une nouvelle mise à jour ou amélioration, nous veillons à ce que vous retrouviez toujours celles-ci sur notre site portail.

Les Account Managers sont à votre disposition pour vous assister dans l'usage de ces outils.

Avec nos meilleures salutations

Anne-Marie Seeuws
Administrateur délégué

PS Vous avez manqué les premières lettres d'info? Vous voulez relire tout cela tranquillement à tête reposée? Retrouvez toutes les lettres d'info sur notre [site portail](#).

Votre sécurité nous tient à cœur.

