

BRIO, UN VÉRITABLE ATOUT POUR RÉPONDRE À LA LÉGISLATION

AssurMifid, RGPD, AML, ... ces dernières années, de nouvelles réglementations ont vu le jour. Parallèlement, les contrôles de la FSMA sont devenus de plus en plus pointus. Pour vous, courtier, il est donc plus important que jamais d'être vigilant lors de l'encodage afin d'être prêt au mieux en cas de contrôle.

Avec Brio, nous avons à cœur de vous aider à vous conformer à la législation. C'est pourquoi, nous mettons tout en œuvre afin que Brio soit toujours adapté le plus rapidement possible aux nouvelles obligations légales.

Une collaboration essentielle avec les fédérations

Pour adapter Brio à la législation, l'aide des fédérations de courtiers est indispensable. Ce sont elles, mieux que quiconque, qui peuvent expliquer ce qui change (ou va changer), ce qui est demandé par la loi et ce dont vous avez besoin. Des réunions sont dès lors organisées entre Portima et les fédérations afin de déterminer ensemble ce qu'il est nécessaire d'implémenter. Une fois l'analyse validée, nous entamons les développements qui sont ensuite testés par les représentants des fédérations avant d'être mis à la disposition de tous nos clients.

Grâce à cette collaboration, nous avons déjà pu vous proposer quelques outils destinés à vous aider à répondre à vos obligations légales.

Les derniers exemples en date ?

Les fiches d'intermédiation

En 2021, nous avons modernisé la fiche d'intermédiation Non-Vie. Ce document pré-contractuel doit reprendre

des informations telles que : pourquoi le client est-il venu vous voir ? Quel conseil lui avez-vous donné ? Le client a-t-il accepté ou non votre conseil ? Dans Brio, vous pouvez facilement émettre la fiche d'intermédiation à partir de l'écran preneur ou du contrat. Un assistant vous aide ensuite à compléter tous les éléments nécessaires, ce qui simplifie le traitement du document. Après quoi, celui-ci est créé et visible dans les documents liés.

Cette année, nous nous sommes attelés aux fiches d'intermédiation Vie. Il en existe trois :

- La fiche Vie, autre que Epargne et Investissement.

- La fiche Epargne pension et/ou à Long Terme
- La fiche Epargne et Investissement.

Toutes trois ont été mises à votre disposition au cours de cet été.

Ainsi, la fiche Epargnes et Investissements permet désormais de connaître les préférences du client en matière de durabilité. En effet, depuis le 2 août, le client est amené à indiquer s'il souhaite que son produit d'assurance contienne des aspects durables. Le cas échéant, il doit faire savoir s'il a une préférence spécifique pour une ou plusieurs catégories d'aspects durables. En outre, le bulletin financier, qui doit





accompagner la fiche Epargnes et Investissements et qui se trouvait jusqu'à présent dans Brio Mobile, a été redéveloppé. Pour compléter le bulletin financier, le principe de l'assistant reste d'application. En d'autres termes, les questions vous sont posées en fonction des réponses que vous introduisez. Vous répondez donc uniquement aux questions nécessaires. Enfin, si votre client ne souhaite pas suivre votre conseil, vous avez également la possibilité de le mentionner.

La fiche client

Ce n'est pas nouveau mais cela reste un document obligatoire très important à faire signer par chaque prospect ou client et cela également, dès que leur situation change. La fiche client permet à celui-ci d'indiquer les coordonnées de la personne qu'il autorise, le cas échéant, à consulter son dossier d'assurance. Il peut y préciser si cet accord est valable pour tous ses contrats ou seulement une

partie. Par ailleurs, la fiche client vous permet également de vous conformer au RGPD. Votre client peut, en effet, mentionner s'il souhaite ou non recevoir des communications commerciales de votre part ainsi que vous donner (ou non) son accord explicite sur le traitement des données à caractère médical.

Au vu de l'importance de disposer de ce document, Brio propose, dès la création de votre client ou prospect, de générer le document. Bien entendu, vous restez libre de le créer quand vous voulez.

Les sélections 'FIMIS'

Dans le cadre de la prévention du blanchiment d'argent (AML), la FSMA envoie chaque année à une série de courtiers sélectionnés au hasard, un questionnaire à compléter.

Pour vous aider à le remplir, Brio comprend des sélections spéciales 'FIMIS', développées en collaboration

avec Feprabel. Il vous suffit d'exécuter la sélection souhaitée pour obtenir la réponse à la question.

Bien entendu, ce ne sont que quelques exemples. Nous restons à l'écoute des demandes d'adaptation et nous continuons à faire évoluer Brio afin qu'il reste un allié de taille pour votre conformité à la législation.

Envie d'en savoir plus sur la législation et que faire en cas de contrôle de la FSMA ? Regardez, sur notre blog, le Sofa Chat que nous avons consacré à ce sujet, avec Patrick Cauwert en invité.

www.portima.com/fr/blog/legislation

brio