

APCAL Magazine #4

Association Professionnelle des Courtiers en Assurances au Luxembourg

Avril 2018

RÉGLEMENTATION

IDD : Insurance
Distribution Directive

FOCUS

Réunion BIPAR

NEWS FROM APCAL

Formations 2018
Commissions Vie et IARD
Le bréviaire du courtier vie LPS

RGPD et l'industrie du courtage

Ce que vous devez savoir

SOMMAIRE



5
ÉDITORIAL
Catherine LESOURD
Présidente de l'APCAL

6
RÉGLEMENTATION
Marc Gouden –
Quentin de Thysebaert
Le projet
de loi n°7215



8
FOCUS
Sonia Zegai
Réunion semestrielle
BIPAR à Madrid



10
FORMATION
Les formations de l'APCAL



12
PHOTO
Brokerage Day 2017
05 Octobre 2017

14
APCAL
Les membres de l'association

16
INTERVIEW
Le bréviaire du
courtier vie LPS

18
DOSSIER SPÉCIAL
RGPD et l'industrie du courtage
Ce que vous devez savoir

P.18 **RGPD : Conseils pratiques pour les prochaines semaines.** CNPD
P.20 **RGPD : Risques et Assurance.** Deloitte Luxembourg
P.22 **RGPD, comment faire pour se conformer ?** Rcarre
P.24 **Courtiers et RGPD : le temps presse !** Martin Avocats

26
CLIN D'OEIL
EN 2018,
L'idole des jeunes*
guide les courtiers

Les statistiques de l'EIOPA disponibles au 31 décembre de 2016 montrent un visage de l'assurance en Europe bien différent selon les pays.

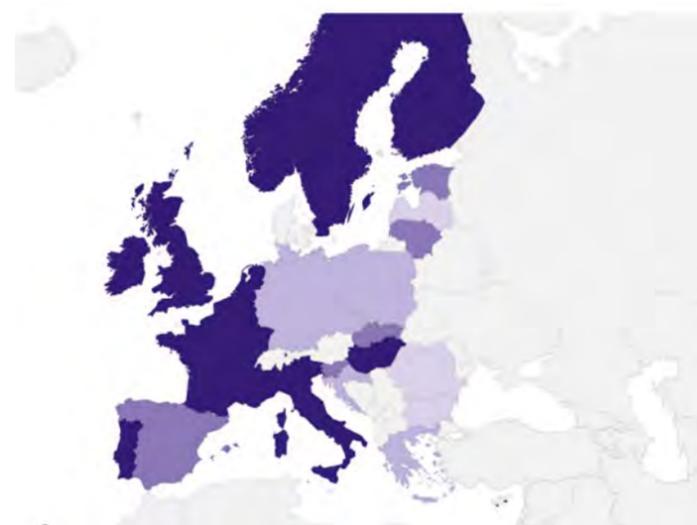
PROVISIONS TECHNIQUES

Les données sont exprimées en millions d'euros

Pays	Non Vie	Vie Classique*	Unit Linked
Allemagne	179,562	908,716	107,103
Autriche	8,928	62,254	17,665
Belgique	19,652	212,332	31,205
Bulgarie	1,171	457	57
Chypre	490	503	1,166
Croatie	850	2,180	176
Danemark	N/A	N/A	N/A
Espagne	24,852	170,254	14,635
Estonie	282	311	567
Finlande	3,883	20,586	32,568
France	141,124	1,587,543	287,002
Grèce	3,224	5,875	2,380
Hongrie	811	2,161	3,408
Irlande	43,332	41,287	197,417
Italie	56,709	525,032	133,438
Lettonie	231	135	49
Liechtenstein	1,666	1,089	21,620
Lituanie	219	260	399
Luxembourg	18,372	47,606	113,282
Malte	1,558	-1,033	103
Norvège	6,623	108,504	24,646
Pays Bas	28,337	254,357	110,160
Pologne	6,717	5,708	10,985
Portugal	2,913	26,471	11,530
République tchèque	2,379	5,555	2,099
Roumanie	1,310	487	725
Royaume Uni	153,875	715,424	1,382,093
Slovaquie	861	2,493	1,104
Slovenie	1,030	2,163	1,610
Suède	17,929	80,512	104,454

*La « Vie Classique » regroupe les assurance en cas de vie ou de décès dans lesquelles les compagnies garantissent un niveau de prestation. Le terme « Vie » regroupe la « Vie » et les « Unit Linked ».

PROVISIONS TECHNIQUES VIE



Part de l'Assurance Vie dans les provisions techniques globales nationales

- Plus de 75%
- Entre 65 et 75%
- Entre 50% et 65%
- Moins de 50%

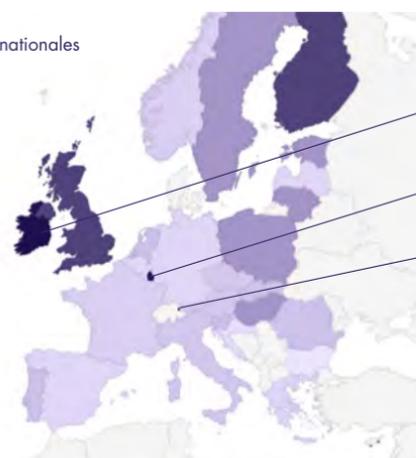
Pays dans lesquels la Non Vie est prédominante : Bulgarie, Lettonie, Malte et Roumanie.

Pays dans lesquels l'activité Vie est développée : Autriche, Belgique, France, Allemagne, Italie, Pays-Bas, Norvège, Portugal, Espagne, Suède, et spécifiquement en Unit Linked pour le UK.

PROVISIONS TECHNIQUES EN UNIT LINKED ET LPS

Part des Unit Linked dans les provisions techniques globales nationales

- Plus de 63%
- Entre 45 et 63%
- Entre 28 et 45%
- Moins de 28%



Réserves par habitants
Moyenne européenne : 42 571 EUR

- Irlande : 64 671 EUR
- Luxembourg : 339 088 EUR
- Lichtenstein : 688 902 EUR

En plus du Lichtenstein, du Luxembourg et de l'Irlande, la France et le Royaume Uni se démarquent également par leur très bon ratio Réserves/nb d'habitants. Le point commun de ces pays : la Libre Prestation de Services !

Source: Les statistiques sur l'assurance sont disponibles sur le site eiopa.europa.eu, les autres statistiques sur ec.europa.eu.

ÉDITORIAL

À quelques semaines de l'entrée en vigueur du règlement européen sur la protection des données (RGPD), les professionnels de l'assurance doivent concentrer leurs actions sur la mise en conformité dans un délai ténu.

Selon l'envergure, l'activité et le volume des données traitées, les courtiers seront soumis à des obligations plus ou moins contraignantes encore renforcées selon le statut retenu : *controller* ou *processor*.

En découlera alors toute une série de process : nomination d'un délégué à la protection des données, mise en place d'un registre des activités de traitements, analyse d'impact des données comportant un risque élevé pour les droits et liberté des personnes, notifications en cas de *data breach*...

Et la sous-traitance de la gestion et du stockage des données ne permet de se défaire de ses responsabilités. Le professionnel se doit de vérifier que les données sous traitées répondent aux mêmes exigences.

La Commission nationale pour la protection des données sera chargée de contrôler la parfaite mise en conformité du traitement et de la protection des données tout au long du cycle de vie de ces dernières. Elle met par ailleurs à disposition en partenariat avec LIST un outil permettant d'évaluer la conformité de chaque organisation aux exigences de la nouvelle réglementation : le « *GDPR Compliance Support Tool* ». L'outil permettra aux acteurs de gérer un registre de traitement, les documents nécessaires à démontrer leur responsabilité et de connaître l'état de maturité de leur process.

Enfin l'APCAL propose depuis l'année dernière différentes formations GDPR afin d'accompagner au mieux l'ensemble de ses membres dans un contexte réglementaire de plus en plus chargé.

Cette nouvelle édition du magazine de l'APCAL nous plonge au cœur du nouveau paradigme de la *data protection*.

Catherine Lesourd
Présidente de l'APCAL



© DK

LE PROJET DE LOI N°7215 et la transposition de l'IDD en droit luxembourgeois

Le projet de loi n° 7215 déposé à la Chambre des députés a pour objet la transposition de la directive (UE) 2016/97 du Parlement européen et du Conseil du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances, dite « IDD », en droit interne luxembourgeois.

L'idée sous-jacente au projet de loi n°7215 est de procéder à une transposition de l'IDD et de se limiter à celle-ci, tout en conservant les acquis du régime légal luxembourgeois actuellement en place.

Plusieurs particularités sont à épinglez par rapport au texte de la directive.

1. Obligation de conseil

Lorsqu'il distribuera des produits d'assurance à des clients dont la résidence habituelle ou l'établissement



© DK Marc Gouden

se situe au Grand-Duché de Luxembourg, tout distributeur d'assurances devra obligatoirement fournir des conseils, en ce compris le distributeur établi à l'étranger et actif au Grand-Duché de Luxembourg par LPS ou par libre établissement. Le client pourra toutefois accepter de renoncer à titre individuel à ce conseil par écrit et préalablement à tout acte de distribution.

En outre, tout courtier d'assurances luxembourgeois devra fonder ses conseils sur une analyse impartiale et personnalisée. Cette obligation s'appliquera également à tout distributeur non luxembourgeois qui, pour la vente de tout produit d'assurance ou pour certains types de produits d'assurance à des clients dont la résidence habituelle se situe au Grand-Duché de Luxembourg, informe son client, dans le cadre des informations précontractuelles, qu'il le représente.

2. Obligations d'information supplémentaires

Outres les informations dont la communication est prévue par la directive, l'intermédiaire d'assurance agissant au nom d'un assureur ou au nom d'un autre intermédiaire devra communiquer au client leur identité.

Il devra également lui communiquer des informations relatives à l'existence de tout contrat de prestation de

services avec un assureur déterminé allant au-delà de l'activité de distribution d'assurances, comme par exemple les activités de gestion des sinistres, d'étude ou d'analyse de marchés ou encore de gestion des contrats.

3. Collaboration encadrée

L'intermédiaire d'assurances luxembourgeois ne pourra s'adresser qu'à des entreprises établies ou autorisées à offrir leurs services dans l'État de la situation du risque ou l'État de l'engagement.

4. Pas d'exemption en cas de client professionnel

Il ne sera pas possible pour l'intermédiaire ou l'entreprise d'assurances d'échapper à l'application des règles en matière de distribution d'IBIPs (c'est-à-dire de produits d'investissement fondés sur l'assurance) lorsque la distribution sera effectuée à un client professionnel au sens de MiFID II. Cette faculté était cependant laissée ouverte par IDD.

5. Articulation avec les actes délégués

Non repris en droit interne luxembourgeois car directement applicables, il conviendra également d'avoir égard :

- pour les intermédiaires ou les entreprises d'assurances, au règlement délégué (UE) 2017/2359 en matière de distribution d'IBIPs ;
- pour les distributeurs d'assurances en général, au règlement délégué (UE) 2017/2358 en matière de POG, c'est-à-dire en matière de surveillance et de gouvernance des produits ;
- pour les concepteurs de produits d'assurance non-vie, au règlement d'exécution (UE) 2017/1469 en matière d'IPID (c'est-à-dire en matière de document d'information standardisé sur le produit d'assurance non-vie) : cet IPID sera le pendant du KID en matière de distribution d'IBIPs (pour les produits d'assurance qui ne sont ni des produits à caractère non-vie, ni des IBIPs, aucun cadre normatif ne sera prévu en matière de document d'information).



© DK Quentin de Thysebaert

6. Report.

Le Parlement a invité la Commission à amender IDD et d'en reporter sa date de mise en application au 1^{er} octobre 2018. La Commission semble avoir réservé une réponse favorable à la demande du Parlement dès lors qu'elle a déposé une proposition de directive en ce sens le 20 décembre 2017¹.

Le 18 janvier 2018, le Conseil a approuvé la proposition du Parlement européen de reporter également la date de transposition de la directive IDD par les États membres au 1^{er} juillet 2018. Un texte qui reportera alors tant la date de transposition, que la date d'entrée en vigueur et devrait donc être prochainement publié.

Marc Gouden
Avocat au Barreau de Bruxelles
Avocat à la Cour (Luxembourg)

Quentin de Thysebaert
Avocat au Barreau de Bruxelles

1. Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil du 20 décembre 2017 modifiant la directive (UE) 2016/97 en ce qui concerne la date d'application des mesures de transposition des États membres, COM(2017) 792.

RÉUNION SEMESTRIELLE BIPAR à Madrid

Les 1^{er} et 2 février derniers, a eu lieu à Madrid la réunion semestrielle du BIPAR, la Fédération européenne des intermédiaires d'assurances qui regroupe les associations Agents et Courtiers de toute l'Europe. Plus de 90 représentants d'associations européennes, y compris l'APCAL, ont participé à cet événement. Figuraient notamment au programme de cette rencontre internationale la transposition de la directive DDA (Directive sur la Distribution d'Assurance), une intervention de l'EIOPA sur les règles de conduite des entreprises, des conférences sur l'Insurtech et sur la conformité à la législation européenne relative à la concurrence par les associations professionnelles. Les interventions des différentes associations commentant le statut de la transposition de la directive Distribution (DDA) dans leurs pays, le report de sa mise en œuvre au 1^{er} juillet ainsi que celui de son application au 1^{er} octobre ont marqué la réunion.

David Cowan, chef de l'équipe de conduite des affaires du département de protection du consommateur de l'Autorité Européenne des Assurances et des Pensions Professionnelles (EIOPA) a quant à lui abordé l'agenda de l'EIOPA ; un agenda chargé dont les principales priorités stratégiques s'articulent autour de ces thèmes :

- Renforcement de la protection des consommateurs ;
- Amélioration du fonctionnement du marché intérieur de l'Union Européenne dans le domaine des retraites et des assurances ;
- Renforcement de la stabilité financière des secteurs de l'assurance et des retraites professionnelles.



Pour développer et renforcer le cadre réglementaire de la protection des consommateurs, David Cowan a précisé que l'EIOPA accordera cette année la priorité à la mise en œuvre cohérente de la directive sur la distribution d'assurance et du règlement relatif aux produits d'investissement de détail et d'assurance (PRIIPs).

En outre, en gardant à l'esprit l'importance croissante des nouvelles technologies, l'EIOPA a introduit, dans son programme de travail annuel, le thème transversal d'InsurTech. Son objectif est de promouvoir la convergence en matière

de surveillance, de favoriser des conditions de concurrence équitables dans toute l'Europe sur la base du principe de proportionnalité et de poursuivre une approche technologiquement neutre de l'innovation financière. Les travaux seront menés par l'entremise d'un groupe de travail interministériel chargé de veiller à ce que l'innovation financière découlant de la numérisation en cours, qui touche les modèles commerciaux et de distribution existants et en évolution, ne se développe pas de manière préjudiciable vis-à-vis du consommateur.



Sonia Zegai

© DR

« La priorité de l'EIOPA pour 2018 sera la mise en œuvre cohérente de PRIIPS. »

Enfin, l'EIOPA mettra à la disposition des acteurs de l'assurance une Foire Aux Questions (FAQ) reprenant les principales interrogations sur l'application de la DDA. Une FAQ est également en cours d'élaboration par la Commission Européenne en collaboration avec les Etats Membres.

En conclusion, les diverses interventions de cette rencontre confirment la volonté des autorités de renforcer la protection du consommateur, et par conséquent de continuer à légiférer. A cet égard, la coopération de l'ensemble des associations professionnelles est attendue afin de permettre aux autorités de comprendre les problématiques de l'intermédiation.

Sonia Zegai
Head of Legal and International Tax
Gatsby & White



Les formations DE L'APCAL

Parmi les missions que s'est fixées l'APCAL, la formation en est un des piliers.

Pour mieux faire face aux défis actuels du métier de courtier en assurance, il faut continuellement rester informé et formé ; l'implémentation d'IDD obligera de plus chaque courtier à suivre un minimum d'heures de formation par an. L'APCAL, afin de répondre à ce double objectif d'être en capacité de faire face aux défis actuels tout en respectant la réglementation, a sollicité et obtenu le **statut d'organisme de formation professionnelle continue**. Ce statut permet une reconnaissance des formations organisées. Comme vous le savez le métier de courtage en assurances est caractérisé par un grand nombre d'activités différentes. Le programme que l'APCAL met en œuvre

chaque année essaye d'intéresser l'ensemble des courtiers de la place en organisant des formations générales, des formations spécifiques métier, des formations à caractère plus fiscale ou réglementaire, ... avec pour quadruple but :

- de se conformer à la réglementation ;
- d'actualiser ses connaissances ;
- d'approfondir ses acquis ;
- de développer ses compétences et de nouveaux savoirs pour rester compétitif.

Vous trouverez, dans le tableau de droite, le programme pour l'année 2018.

LES FORMATIONS 2018

INTITULÉS	DATES	INTERVENANTS
Aperçu des nouveautés fiscales et législatives autour de l'assurance	15/03/18	Dominique FAIRON
AML et l'assurance	28/03/18	Dominique FAIRON/Me POULIQUEN
Fraude à l'assurance	17/04/18	LSOI
IDD enfin transposé	17/05/18	Marc GOUDEN
La protection des données en pratique dans le bureau de courtage	31/05/18	A déterminer
Formation spéciale documents précontractuels IDD	21/06/18	Marc GOUDEN
L'assurance TRC et décennale côté assureur et côté expert	20/09/18	Assureur/expert
L'impact de la transformation digitale du secteur de l'assurance sur les pratiques de travail des intermédiaires.	11/10/18	Robert SOJIC
D&O versus RC : comment bien conseiller	12/11/18	AIG
AML et l'assurance	29/11/18	Dominique FAIRON/Me POULIQUEN
Succession et droit civil : étude comparée France, Belgique et Luxembourg	14/12/18	LSOI
Impact sur la clause bénéficiaire	14/12/18	LSOI

Membres APCAL Cotisation : 300 €	Membres APCAL Cotisation : 600 €	Membres APCAL Cotisation : 900 €	Non Membres
3 places gratuites*	6 places gratuites*	9 places gratuites*	150 € par formation

*Prix pour places supplémentaires aux formations : 100 €

BROKERAGE DAY 2017

05 Octobre 2017
Abbaye de Neumünster



Claude Wirion



Marc Hengen, ACA



Alessandro Rizzo



Giulia Rizzo



Catherine Wauthier



Catherine Lesourd



Claude Wirion, Andy Bausch



Jerome Maurice



Claude Wirion, Catherine Lesourd



Marco Caldana



Carine Feipel



Stéphane Flaquet



Panel Brexit



Germaine Brabants



Marc Gouden



Kerry McKay



Valérie Mariatte-Wood



SAVE THE DATE

05.10.18
14:30 - 23:00

4ÈME JOURNÉE DU COURTAGE

CONFÉDÉRATION LUXEMBOURGEOISE DU COMMERCE
7 Rue Alcide de Gasperi, L-1615 Luxembourg

Les membres de l'association

A.I.B. Luxembourg S.A.							IMR S.A.
Alice Wertheim	Altis Assurances S.A.		Assurance & Patrimoine S.À.R.L.				
Assurance & Benefits Courtage S.À.R.L.		Assurance Consulting Intermediaires S.A.		Loyalteam S.A.			
		Belilux Partners S.A.				nouvelles assurances weiswampach	
			COMPAGNIE GÉNÉRALE EUROPÉENNE DE FINANCE ET D'INVESTISSEMENT				
		D. S. LUX S.A.	Michel Duhr				UNITED BROKERS S.A. Courtiers en assurances
			Europe Assurance S.À.R.L.				
European Broker S.A.			Fructi Causa	Bienvenue aux nouveaux membres			
						Whittaker Participations S.A.	

LE BRÉVIAIRE du courtier vie LPS



Savez-vous quelle est exactement l'activité d'un courtier opérant en LPS vie ?

Si vous prononcez un oui franc et massif tout en pensant au fond de vous que « vous n'en êtes finalement pas si sûr que ça... », rassurez-vous, vous n'êtes pas seul(e) !

Nous avons donc voulu établir un document de référence décrivant les activités du courtier LPS vie afin que tous nos « partenaires » aient le même niveau d'information, le CAA, l'ACA et ses membres, les compagnies d'assurance, et... les courtiers eux-mêmes ! Voici donc un tableau récapitulatif et synthétique du document (disponible en intégralité sur simple demande) à double entrée.

En abscisse, les différentes activités du courtier :

- **Produits** : Description et mode de sélection des produits ;
- **Commercial/Offre** : Type de clientèle visée et mode d'approche commerciale/offre disponible ;
- **Rémunération** : Type de rémunération perçue (commissionnement, honoraires) ;

- **Fournisseurs** : Relations avec les compagnies d'assurance à la souscription et tout au long de la vie du contrat. En ordonnée, une ligne générale puis les spécificités par catégorie de courtier :
- **Courtiers bancaires** : Sociétés de courtage filiales de banque/société de gestion ou banque/société de gestion ayant le statut de courtier destiné à offrir un service de courtage à leur client ;
- **Courtiers B2B2C** : Courtiers offrant un service de courtage aux institutions financières (banques, gestionnaires de fortune, Family Office) pour leurs clients privés ;
- **Courtiers B2C** : Courtiers développant une clientèle directe.

Jérôme Maurice
Directeur
KMC Finance



	PRODUITS	COMMERCIAL/OFFRE	REMUNERATION	FOURNISSEURS
	<ul style="list-style-type: none"> • Produits d'épargne, assurance vie et capitalisation à versement libres • Supports d'investissements variés <ul style="list-style-type: none"> – Fonds en € / B21 – Fonds Externes – FID / FIC / FAS 	<ul style="list-style-type: none"> • Le courtier prend en charge toutes les étapes de la souscription, en œuvrant dans l'intérêt du client et en respectant son cahier des charges, son profil de risque, et en respectant les règles de la compagnie d'assurance. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le courtier ajoute à la rémunération incompressible de la compagnie son propre coût d'intermédiation <ul style="list-style-type: none"> – Sur les frais d'entrée – Sur les frais d'administration 	<ul style="list-style-type: none"> • Les compagnies d'assurance sont principalement luxembourgeoises mais également au sein de l'ensemble des pays de l'UE si agrément. • Les compagnies d'assurance sont proposées par le courtier en fonction de : <ul style="list-style-type: none"> – L'existence d'un produit pour le pays de résidence du souscripteur – L'existence d'une convention avec la banque dépositaire/le gestionnaire d'actif concerné – La lisibilité et la facilité d'usage de ses documents contractuels – La qualité de son expertise – La qualité de ses services, Compliance, Légal, Investissement, Service Client,... – La qualité de ses outils de communication – La tarification – L'attitude générale vis à vis du courtage
COURTIER B2C	<ul style="list-style-type: none"> • Contrats à prime régulière mis en place dans le cadre d'un planning de constitution d'un capital pension. • Aide à la gestion financière/sélection de supports financiers (avec ou sans partenariats) 	<ul style="list-style-type: none"> • Approche commerciale sur base de recommandations au sein d'une clientèle d'indépendants et de professions libérales (avocat – expert-comptable – notaire etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Des honoraires peuvent être perçus lorsque le conseil ne conduit pas à la souscription d'une police d'assurance • L'institution financière partenaire du courtier conserve en général ses revenus sur l'enveloppe de gestion financière du contrat. Il se peut également qu'une partie de la rémunération du courtier soit rétrocédée. 	
COURTIER B2B2C	<ul style="list-style-type: none"> • Le courtier n'intervient pas dans la gestion financière au jour le jour 	<ul style="list-style-type: none"> • Commercialisation via les banques, gestionnaires de fortune, Family Offices, ..., mais également via les avocats spécialisés, les fiduciaires. • L'institution financière délègue l'activité de courtage, tout en conservant la propriété commerciale du client 		
COURTIER BANCAIRE	<ul style="list-style-type: none"> • L'activité de courtage entre dans un panel de services proposés par la banque. 	<ul style="list-style-type: none"> • Commercialisation via le réseau relationnel du PSF : Entité & filiales. 		

RGPD

conseils pratiques pour les prochaines semaines

À moins de 60 jours de l'entrée en vigueur du Règlement Général sur la Protection des Données (ci-après « RGPD »), les entreprises sont actuellement dans une phase importante de leur préparation. La CNPD estime qu'il peut être utile de dresser un bilan des travaux de guidance existants et à venir.

Les travaux de l'EDPB

Commençons par les travaux du groupe de travail de l'article 29 – futur EDPB (European Data Protection Board). Cet organe représente l'ensemble des autorités de contrôle nationales et élabore des documents de guidance en relation avec le RGPD qui seront applicables dans tous les États membres.

Parmi les documents de guidance qui ont déjà été élaborés, il y a lieu de noter les lignes directrices relatives aux DPD (Délégués à la Protection des Données), au droit à la portabilité, aux DPIA (analyse d'impact), aux décisions individuelles automatisées et au profilage ainsi que celles relatives aux notifications des violations de données. Des documents de guidances relatifs au consentement et à la transparence sont sur le point d'être finalisés – après une phase de consultation publique. L'ensemble de ces documents sont disponi-

De gauche à droite :
Thierry Lallemand,
Tine A. Larsen et
Christophe Buschmann.



bles sur le site de l'article 29 ainsi que sur le site de la CNPD. La CNPD rappelle que ces documents constituent un référentiel important qu'elle recommande aux entreprises d'utiliser en cas de questionnement.

En ce qui concerne la notification des violations de données, la CNPD a élaboré un formulaire de notification (en français et en anglais) et a répondu aux questions fréquemment posées sur une page dédiée. La mise en ligne avant la date butoir sert à faciliter la préparation des entreprises. La CNPD est actuellement en train d'adopter une approche similaire pour la notification des DPD à la CNPD et les questions fréquemment posées y relatives – sous le régime du RGPD.

GDPR Compliance Support Tool

Dans une perspective de guidance des entreprises, la CNPD va

réitérer l'organisation de séances d'« introduction à la protection des données ». En complément à cela, la CNPD va effectuer des « Workshops sur l'usage du *GDPR Compliance Support Tool* ». Pour rappel, il s'agit d'un outil que la CNPD a développé conjointement avec le LIST et avec le support de Digital Lëtzebuerg pour faciliter aux entreprises l'évaluation de leur niveau de conformité. Aujourd'hui, plus de 800 organisations l'utilisent – et, à travers ces workshops, la CNPD espère pouvoir aider les entreprises à en faire le meilleur usage possible. Les intéressés peuvent d'ores et déjà s'adresser à communication@cnpd.lu

Après le 25 mai 2018, la CNPD poursuivra sa stratégie de collaboration avec les associations et représentants des entreprises. En effet, les collaborations passées ont été accueillies de manière très positive et nous espérons pouvoir compter sur leur support futur afin d'encadrer au mieux nos entreprises dans leurs efforts de conformité. Il s'agit après tout d'un effort collectif !

Christophe Buschmann
Membre effectif

CNPD (Commission nationale pour la protection des données)

« La CNPD a développé conjointement avec le LIST et avec le support de Digital Lëtzebuerg le « *GDPR Compliance Support Tool* » afin de faciliter aux entreprises l'évaluation de leur niveau de conformité. »

RGPD

Risques et Assurance

Le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) est le nouveau texte de référence Européen en matière de protection des données personnelles. Ce nouveau règlement serait applicable à partir du 25 mai 2018.



Georges Wantz

© DR

Le règlement changera les pratiques des entreprises en matière de protection des données personnelles et par conséquent impactera tous les processus métiers impliquant des données personnelles, que ce soit au niveau des clients ou des employées. Le courtage en assurance est particulièrement impacté par ces nouvelles pratiques dû au nombre conséquent de données personnelles collectés dans le cadre de la recherche et la négociation de contrat d'assurance.

La fuite de données personnelles, que ce soit celle d'un client ou d'un employé, peut avoir un impact négatif sur l'entreprise concernée, comme une réputation ternie, des actions en justice, ou une perte de confiance. Une approche fondée sur le risque est donc recommandée pour traiter ce sujet. « Quelles sont les types de données personnelles que je collecte ? », « Quels sont les risques pour mes clients ? », « Comment puis-je protéger leurs données ? ». Ces quelques questions, parmi tant d'autres, doivent être posées pour pouvoir établir les zones à risques afin de pouvoir adopter les mesures techniques et organisationnelles adaptées.

Le sujet peut paraître complexe, car cela implique l'évaluation du cadre de fonctionnement de l'entreprise en fonction des nouvelles conditions relative à la protection des données pour être en mesure d'identifier les écarts possibles, mettre en place un plan d'actions avec des mesures spécifiques, et une feuille de route pour leur implémentation afin de réduire ou d'atténuer les risques liés aux données personnelles et à leur traitement.

Tout en gardant en tête, la date butoir du 25 mai 2018, le traitement des potentiels écarts entre les exigences du règlement et les pratiques en place

dans le domaine du courtage d'assurance doit se faire méthodiquement de façon à traiter les zones à risque élevées en premier (ex. collecte de données de santé en vue de l'établissement d'un dossier pour une assurance maladie complémentaire ou complète), et continuer, progressivement, à intégrer la protection des données selon les exigences de RGPD, dans la culture de l'entreprise. Une fois que les traitements de données personnelles susceptibles d'engendrer des risques élevés sont identifiés, une analyse d'impact sur la protection des données doit être faite. Par exemple, quand la finalité du traitement est l'évaluation d'aspects personnels spécifiques ou quand cela implique la collecte de données personnelles à caractère sensible. Dès que les risques sont identifiés, les mesures de protection appropriées doivent être mise en place. Cette analyse doit être faite avant le démarrage du traitement en question. Ce nouveau règlement, ainsi que le traitement des risques liés aux données personnelles ne doivent pas être perçus comme des contraintes supplémentaires se greffant dans ce domaine déjà très régulé, mais comme une opportunité d'apporter de la valeur ajoutée aux services proposés. Un capital confiance renforcé auprès d'une clientèle attachant de plus en plus d'importance à la valeur

de vie privée ne peut que contribuer à une amélioration de la qualité des services proposés par les courtiers.

Irina Hedeac

*Director Information & Technology Risk
Deloitte Luxembourg*

Georges Wantz

*Director Technology & Enterprise Application
Deloitte Luxembourg*



Irina Hedeac

© DR



GDPR,

comment faire pour se conformer ?

A moins de 2 mois avant l'entrée en vigueur du nouveau règlement européen sur la protection des données personnelles (GDPR), de nombreuses questions restent ouvertes pour les entreprises. Comment aborder cette réglementation ? Quelles mesures sont à prendre ? Quels impacts opérationnels et financiers en découleront ?

La gestion de données personnelles touche les domaines courants, comme les ressources humaines, les services commerciaux, la gestion des sous-traitants, ainsi que des spécificités métier, marketing, santé, finance, assurance... La mise en conformité GDPR comporte plusieurs grandes étapes : identifier les traitements de données personnelles, établir un plan d'action, identifier et gérer les risques, organiser les processus internes (métier, légal et solution technologique) et documenter la conformité. La préparation de la mise en conformité GDPR consiste à analyser la situation existante et identifier les rôles (les vôtres et ceux de vos sous-traitants). La seconde phase du travail de mise en conformité

consiste à évaluer l'écart de votre société par rapport aux exigences du GDPR. Pour cela, il vous faudra inventorier les traitements de données personnelles, et lister les points de non-conformité par rapport au règlement GDPR. Une fois les inventaires des traitements prêts et une liste de mesures correctives établie, il est important de fixer des priorités. Concentrez-vous sur les traitements les plus sensibles, c'est-à-dire :

- les traitements qui concernent les données les plus sensibles (non pas pour votre société, mais celles dont l'impact pour les personnes est le plus grand en cas de divulgation) ;
- les traitements qui affectent votre cœur de métier ;
- et les traitements particulièrement non conformes.

Mise en place d'un plan d'action

Sur base des priorités établies, un plan d'action peut alors être établi avec :

- l'implantation de mesures juridiques (ex. : charte de vie privée, contrats clients, CGV,...) ;
- l'implantation de mesures techniques (ex. : pare-feu et filtres de données, système de gestion documentaire, chiffrement des machines et des connexions, possibilité d'effacement, gestion des droits d'accès, système de gestion de rétention de données, protection anti-copie, etc.) ;
- l'implémentation de mesures organisationnelles (ex. : procédures de distribution d'informations, double contrôle, politique d'archivage, demande de consentement, gestion des fichiers, intégration de la vie privée dès la conception, analyse de risques, procédures de notification de fuites de données, etc.).

Pour compléter votre mise en conformité GDPR, vous devrez aussi veiller à la sensibilisation régulière de votre personnel, à la formation des personnes en charge de la vie privée au sein de votre entreprise, au contrôle systématique des processus établis ainsi qu'à la documentation de toutes vos démarches.



Jean-Guy Roche

© Dominique Gaul

Afin d'accompagner au mieux nos clients, nous avons mis en ligne en décembre 2017 un portail Internet informatif sur le vaste sujet de la réglementation GDPR (www.gdprluxembourg.lu). Sans être exhaustifs, notre approche, à la fois rigoureuse et pragmatique, apporte des éléments concrets pour accompagner les PME-PMI et aussi de plus grandes entreprises dans leur démarche GDPR. Nous avons également tout un portefeuille de produits qui répondent aux exigences GDPR. L'objectif du respect de la réglementation est de nous protéger, tous, de l'usage fait de nos données personnelles. Parfois vécu comme une contrainte, il faut souligner que la force d'une entreprise réside aussi dans ses données, sa connaissance marché, clients, employés, processus et métiers. Aussi, il est certain que les compagnies s'en sortiront grandes avec une maîtrise parfaite des données stockées et une sécurité renforcée. La montagne semble bien haute, le sommet complexe à atteindre. C'est la raison pour laquelle le meilleur moyen d'y arriver est de bien se préparer et de prévoir les bons outils pour y parvenir par étapes successives facilement atteignables.

PLUS D'INFORMATIONS

Pour toutes demandes d'accompagnement GDPR, contactez-nous par email à sales@rcarre.com ou par téléphone au 00352 31 71 32 555.

Jean-Guy Roche
CEO, Rcarre

COURTIERS ET RGPD : le temps presse !



Le Règlement européen sur la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données (RGPD), applicable à compter du 25 mai 2018, constitue un changement fondamental dans le paradigme de la protection des données. Pour le courtier en assurances, le RGPD a cette spécificité d'apparaître non seulement comme une opportunité, alors que les assurances proposent

de plus en plus des solutions « assurance cyber » à leur clientèle en anticipation du RGPD, mais également comme une contrainte quotidienne à laquelle il devra se soumettre. Il s'agit en effet d'une contrainte dans la mesure où le courtier en assurances n'échappera pas au RGPD et sera responsable des traitements des données qu'il effectue dans le cadre de son activité. Le courtier sera donc directement impacté

« Le courtier d'assurance sera désormais responsable des traitements des données qu'il effectuera dans le cadre de son activité. »

par le changement de paradigme qui se caractérise essentiellement par le principe de l'« *accountability* » du responsable de traitement, à savoir sa responsabilité accrue, ce dernier devant tenir un registre recensant toute information relative à la violation de données personnelles. Pour assurer la « *compliance* » de tous les acteurs du marché aux dispositions du RGPD, ce dernier n'est pas sans reste, alors qu'il prévoit la mise en place de sanctions financières renforcées, pouvant atteindre 4 % du chiffre d'affaires mondial annuel, contre tout responsable n'ayant pas suffisamment protégé les informations personnelles de ses clients. Il est donc indispensable que tout un chacun prenne connaissance de ses obligations, pour se préparer en conséquence.

Il est ainsi recommandé à tout courtier de se conformer au RGPD. Cette recommandation est inconditionnelle, notamment, à la survie de son contrat le liant à la société d'assurances, alors que cette dernière devra s'assurer que tous les courtiers soient « *RGPD compliant* » pour être, elle-même, en conformité au dit règlement.

Le courtier, responsable de traitement, sera notamment dans l'obligation d'informer ses clients de leurs droits lors de la conclusion d'une police d'assurance (droit d'être informé de manière honnête et transparente, droit d'accès, droit de rectification, droit de portabilité des données, droit à l'oubli, etc.), de sécuriser les données et de notifier toute violation à la personne concernée et

la Commission Nationale de la Protection des Données (CNPD), notamment. Il devra également être en mesure de documenter toutes les mesures prises dans le cadre de la mise en conformité, en cas de contrôle par les agents de la CNPD. Une des difficultés du courtier sera de comprendre comment les données collectées transitent d'un système à un autre, il s'agit de comprendre la gouvernance des données. Il est conseillé dans un premier temps d'identifier les risques et commencer à isoler les difficultés qui peuvent se poser pour se mettre en conformité au RGPD. L'avantage du RGPD est également marketing dans la mesure où son application stricte par le courtier permettra une plus grande satisfaction des clients et donc, leur fidélisation.

Maître Jérôme Comodi
Avocat à la Cour
Martin Avocats
www.martin-avocats.lu



L'ÉTUDE MARTIN AVOCATS

Membre de l'Association pour la Protection des données à Luxembourg (APDL), œuvre pour vous soutenir dans le cadre de vos démarches, solutions de diagnostic et mise en conformité de vos traitements au RGPD.

EN 2018, L'idole des jeunes* guide les courtiers

- L'assurance au Luxembourg va *toujours plus loin* :
- le marché local de l'assurance est soutenu par la croissance démographique et économique,
 - le marché de l'assurance vie en Libre Prestation de Services qui pourrait *allumer le feu* via un nouveau record en 2017,
 - l'*envie* de plusieurs nouvelles entreprises d'assurance qui s'installent au Luxembourg, (notamment effet Brexit) ce qui montre *du respect* pour l'offre de notre pays.
- Le conseil indépendant personnalisé plutôt que la vente de masse franchisée (en mode *Tutti Frutti*), voilà ce qui caractérise le leitmotiv des courtiers d'assurance et de son association professionnelle, l'APCAL qui est tournée en 2018 vers :
- la mise en conformité, *maintenant ou jamais*, par rapport aux directives MiFID II, PRIIPS, IDD, la Règlementation Générale sur la Protection des Données,
 - la formation continue (afin que notre savoir-faire ne se base pas que sur des *souvenirs, souvenirs*),
 - les nouvelles technologies qui, *avec juste un peu de temps*, concernant la souscription et l'administration des contrats, vont permettre, (*je te promets*) d'améliorer la qualité du service, mais également de lutter activement contre le blanchiment d'argent.

*Les titres des chansons de Johnny HALLIDAY sont en violet et italique dans le texte.

Jérôme Maurice
Pour l'APCAL



La Commission VIE

Le Président Marco Caldana



© DR

Forte de près d'une trentaine de membres actifs, la Commission VIE a continué sur sa lancée en travaillant avec enthousiasme sur de nombreuses problématiques rencontrées par les courtiers Vie et en y apportant des solutions concrètes.

Parmi les différents projets abordés ce semestre, la transposition IDD a bien entendu été au centre des préoccupations de la Commission. Ainsi, dans le but de mettre à disposition des membres APCAL les documents contractuels compatibles IDD, la Commission VIE a mis en place un groupe de travail POG/ Suitability dont les travaux seront présentés prochainement.

En parallèle, la Commission VIE a mis en place plusieurs autres groupes de travail parmi lesquels un groupe de travail AML chargé de finaliser un scoring simplifié pour les courtiers qui sera ensuite soumis à l'approbation du CAA. A également été lancé un groupe de travail GDPR en charge notamment d'établir une déclaration de confidentialité relative à la protection des données à caractère personnel et de mettre en place une procédure interne visant à démontrer la sécurité informatique ; documents que l'APCAL proposera ensuite à ses membres.

L'implémentation de la réglementation PRIIPs a, elle aussi, occupé la Commission VIE. Alertée par l'absence de présentation et de formation de la part des assureurs sur ce sujet, l'APCAL travaille donc à la recherche et l'élaboration de solutions acceptables pour les courtiers.

Les avancées de la Commission sur ces points ainsi que sur tous les autres en cours et à venir sont des atouts précieux pour tous les courtiers en assurance vie au Luxembourg et permettent aux professionnels concernés de s'adapter au mieux aux nouvelles exigences de leur métier.

La Commission IARD

Le Président Edouard Georges



© DR

Un sujet récurrent des discussions au sein de la commission IARD fut le projet de loi transposant la directive IDD, projet de loi 7215. Outre les aspects juridiques et légistiques du projet discutés au sein d'une commission technique du CAA, la Commission IARD

a soumis au CAA ses demandes d'adaptation du projet. Parmi les propositions formulées, figuraient l'introduction d'un statut pour les courtiers souscripteurs et, en corolaire à l'obligation de conseil personnalisé prévu dans le projet, l'obligation pour les assureurs à fournir les informations aux courtiers.

L'APCAL a également réitéré sa demande relative à l'exigence de capitaux propres, qui a déjà causé la fermeture d'un certain nombre de sociétés de courtage. L'APCAL proposait ainsi d'inclure une valorisation du portefeuille dans la comptabilisation des capitaux propres. Le portefeuille constitue la majeure partie du patrimoine d'une société de courtage, mais n'est pas pris en compte pour évaluer sa solidité financière. Le CAA a cependant indiqué que les décisions politiques n'étaient pas de son ressort et devraient être discutées avec le législateur, ce que l'APCAL entend faire.

La Commission IARD s'est également penchée sur la transposition de la directive et les obligations nouvelles qui en découlent pour ses membres. Le travail est en cours pour développer des documents modèles.

A noter encore que l'annonce de la rupture des relations entre un assureur luxembourgeois et les courtiers IARD, annoncée pour début 2018 ne s'est pas concrétisée réellement pour l'instant, ce dont l'APCAL se réjouit. La Commission IARD a pris l'initiative de rencontrer tous les assureurs locaux IARD pour discuter des moyens d'améliorer la coopération assureur-courtier.

Les échanges avec les assureurs seront discutés au sein de la Commission IARD lors des prochaines réunions. J'invite tous les membres IARD à y participer.



Quand j'ai accompagné les enfants au rugby...

Jusqu'à
150 €
offerts*

SUR VOTRE NOUVELLE ASSURANCE AUTO!

... j'étais rassuré.

Avec AXA, en cas d'accident,
tous vos passagers
sont couverts par votre
assurance, même s'ils
ne sont pas de votre famille.

AXA, votre compagnon
de route au Luxembourg.

www.axa.lu