

Antiblanchiment: 4° note du 08/06/2018

Chers collègues,

nous faisons suite à notre message du 29 mai dernier pour vous informer de l'évolution de certains points :

1. nous avons convenu d'une rencontre avec la FSMA et les représentants des fédérations dont l'UPCA, le lundi 18 juin prochain, pour parcourir ensemble le toolkit « mon évaluation globale des risques ».

Si sous l'angle juridique, c'est effectivement un outil très soigné, pouvant mener à un rapport final, nous considérons que dans le cadre d'une « évaluation globale » des risques, il vaut mieux :

- d'une part essayer d'exploiter d'abord un data base reprenant des données objectives reprises dans des champs exploitables de tout outil de Management Information System (travail pour le département IT)
- d'autre part, d'éviter toutes références à des données plus subjectives, à utiliser davantage dans la partie analyse ou évaluation individuelle

2. Nous avons fait l'exercice de « remplissage » du toolkit proposé par la FSMA, tant en interne que en le soumettant également à un des grands acteurs sectoriels de gestion (Portima, outil Brio voire également leur dashboard) et force est de constater que tel quel, aucun outil ne peut répondre aux questions ou aux hypothèses évoquées dans les questionnaire repris dans le toolkit de la FSMA.

- il faut d'abord exploiter, au titre d'accompagnement du courtier dans le remplissage du questionnaire, toutes les données connues et utilisables qui se trouvent dans Brio, ou dans votre outil interne, comme par exemple et chronologiquement :

- . isoler les contrats vie des contrats non-vie
- . dans les contrats vie : isoler les contrats « fiscaux » (épargne pension épargne long terme) des contrats non fiscaux
- . isoler les contrats en branche 23
- . isoler les contrats avec une prime supérieure ou égale à 5.000.€ (par exemple, mais fixer un seuil d'attention)
- . sérier les assurés de nationalité autres que issus de l'Union Européenne, voire de nationalité issue de liste des pays « blacklistés »

- ultérieurement, il faudra sans doute introduire de nouveaux champs dans nos applications informatiques pour identifier certaines caractéristiques types et nécessaires pour la matière anti blanchiment telles par exemple les « PPE » (personnes exposées politiquement) Mais cela ne pourra pas se faire du jour au lendemain !

3. Premières constatations :

- pour un courtier moyen « lamda » en retail (particuliers et PME) en partant d'un portefeuille de 800 clients, les simulations ont montrés, qu'après analyse ou évaluation globale, 5 à 10 clients pourraient faire l'objet d'une nécessaire analyse individuelle !
- pour des courtiers plus du profil de l'UPCA, effectivement plus grands, le nombre de dossiers individuels à traiter pourrait être plus important, même s'il faut aussi tenir compte que

majoritairement, ils pourraient avoir peu de contrats d'assurance vie pour particuliers (cible type dans la matière anti blanchiment !

Nous tiendrons informés des développements dans le dossier, dont notamment de l'attitude de la FSMA après notre rencontre du 18 juin prochain.

Bien cordialement.
Jean-Jacques.

08/06/2018