Fais Marquants 2012

1. NOS REALISATIONS

- La limitation du champ d'intervention de la bancassurance aux assurances de personnes, à l'assistance et aux assurances- crédit. Ceci malgré un lobbying bancaire des plus impressionnants et un soutien quasi total des compagnies d'assurances largement favorables à la présentation des assurances dommages par les banques.

- L'alignement du capital social des sociétés de courtage et des agents d'assurance constitués en personnes morales sur le droit commun. Je rappelle au passage que l'exigence initiale était d'un million de dirhams.

- Le renforcement de la présence du réseau de distribution au Comité Consultatif des assurances par l'obtention de deux sièges supplémentaires rendant ainsi la voix de la profession plus audible.

- L'encaissement des primes par les sociétés de courtage sans que ces dernières ne soient nécessairement mandatées par les compagnies d'assurance.

- La possibilité accordée à l'intermédiaire d'opérer en tant que **correspondant de sociétés de crédit.**

- La faculté donnée à un agent de se transformer en société de courtage et inversement sans nécessité d'examen.

- La possibilité offerte aux intermédiaires d'assurer les stages de formation aux candidats aux examens d'intermédiation et de délivrer en conséquence les attestations y afférentes et ce à l'instar des compagnies d'assurance.

- L'adhésion de la FNACAM à la Fédération méditerranéenne des intermédiaires d'assurance ou FMBA. Une adhésion qui a permis à notre organisation d'avoir la stature internationale et de rester collée à l'actualité euro- méditerranéenne tout en étant de l'aveu même de nos confrères euro – méditerranéens, un modèle à

suivre en termes d'organisation et de gestion pour les associations issues de pays arabes , voire même de certains Etats européens.

- L'Eligibilité de la FNACAM au programme d'appui aux associations professionnelles ou PAAP bien que ce programme n'ait été destiné qu'au secteur d'activité touché par le démantèlement douanier.

- La participation quasi automatique de nos membres au jury d'examen d'accès à l'intermédiation en assurance.

- La possibilité d'ouvrir des annexes pour externaliser certaines taches telles la comptabilité, la gestion des sinistres et l'informatique

- La faculté donnée enfin aux intermédiaires d'assurance (génération d'avant octobre 2002) d'étendre leur agrément à d'autres branches sans qu'ils aient besoin de se prévaloir d'une licence universitaire.

- Le prolongement du délai de versement des primes encaissées aux compagnies d'assurance faisant en sorte à ce que le paiement soit effectué dans les 15 jours qui suivent le mois de leur encaissement en lieu et place d'un décaissement au quotidien.

- L'initiation par la FNACAM du projet portant sur la création de l'Institut Méditerranéen des Intermédiaires d'Assurance ou IMIA Un projet aujourd'hui en bonne voie (Il est actuellement dispensé par l'iffpas enass à Paris) .

  Ce concept sera par ailleurs prochainement repris en Italie et en Espagne en attendant que le Maroc, qui en est le géniteur, puisse leur emboiter le pas

2 - NOS DEMARCHES

- L'institution d'un dialogue permanent avec le Directeur des assurances avec une moyenne de trois réunions par an.
- La saisine du conseil de la concurrence dans le cadre de dénonciation de la concurrence déloyale des banques. Une saisine qui a abouti à l'élaboration d'un rapport circonstancié par l'institution précitée avec la promesse d'aller au fond des choses une fois la loi aura habilité cette dernière d'un droit d'investigation .
- La relance quasi récurrente de la **DGI**, étude à l'appui, en vue de pouvoir bénéficier de l'exonération de la TVA ou du moins d'un droit à déduction.
- L'intervention de la FNACAM dans la résolution de conflits opposant quelques uns de ses membres aux compagnies d'assurances

3 – NOS RENCONTRES ET SEMINAIRES

- L'organisation de séminaires thématiques au profit de la profession dont celui portant sur la problématique de la TVA, le Risk management, la bancassurance ou le contrat programme.
- L'organisation de tournées régionales en association avec la DAPS .Une démarche qui va dans le sens de la sensibilisation de la profession sur les aléas du métier et la nécessaire application de la réglementation.
- La concrétisation d'événements alliant formation et loisirs tel ''le Team building'', événement organisé en 2012 à Marrakech au profit du secteur dans toutes ses composantes.

4 -NOS PUBLICATIONS

- Le guide de la profession élaboré en 2008 au profit de la nouvelle génération d'intermédiaires.
- Le manuel de formation dédié aux intermédiaires d'assurance – objectif PME – élaboré en 2012 avec le soutien de la CNUCED.

  Une initiative qui s'est vue confortée par :

  - la campagne de sensibilisation menée à l'échelle nationale autour du manuel
  - l'achat massif de ce même manuel par la quasi-totalité des compagnies d'assurance de la place.
  - L'appréciation unanime des chefs des délégations des associations membres de la FMBA du manuel dont chacun a reçu un exemplaire
  - le souhait exprimé notamment par nos amis algériens et tunisiens de pouvoir en disposer en quantité suffisante pour le mettre à la disposition de leurs confrères

Une reconnaissance s'il en faut du rôle que joue notre fédération et la crédibilité dont elle jouit.

5- COMMUNICATION ET MEDIATISATION:

- Création d'un site web FNACAM et l'amélioration continuelle de son identité visuelle et de son contenu.
- Sorties médiatiques et entretiens avec la presse toutes sensibilités confondues.
- Diffusion de circulaires et de questionnaires d'intérêt général. L'objectif étant en fait d'informer nos adhérents sur l'évolution de

la réglementation, susciter leur intérêt aux questions de l'heure ou les associer à la réflexion.

6- NOS CONVENTIONS

La signature d'une multitude d'accords de partenariat notamment avec :

- L'ANPME portant sur la certification qualité des cabinets d'intermédiation en assurance.
- L'ANAPEC sur l'accompagnement des entreprises dans la définition et la satisfaction de leurs besoins en ressources humaines telle la formation des commerciaux, projet en cours de finalisation.
- CNIA SAADA sur le Contrat de groupe maladie décès au profit des intermédiaires d'assurance avec au démarrage un taux des plus bas, revu logiquement à la hausse pour sinistralité excessive.
- La SANAD aux fins de couvrir la RC Professionnelle des intermédiaires d'assurance à des conditions préférentielles.
- La société SOGATOUR pour assurer vos séjours en hôtels à des prix avantageux.

7 – PRESENCE SOLLICITEE ET REMARQUEE

- L'implication de la FNACAM dans l'élaboration du Contrat programme signé entre l'Etat et le secteur des assurances représenté en la circonstance par la FMSAR et la FNACAM .Une implication qui s'est traduite par la présence de nos membres aux réunions du comité de pilotage et de suivi associant secteur et ministères clefs.
- La participation de la FNACAM par membres interposés aux réunions de la Commission Administration et Organisation ou

CAO, à celles initiées par la CGEM ou sur notre initiative par la FMSAR.

- L'implication de la FNACAM aux travaux préparatoires à la campagne contre le blanchiment des capitaux et la lutte contre le terrorisme.

  Ces Travaux ont fait l'objet pour rappel du séminaire du 24 septembre 2012 dédié à la formation des formateurs.

- Notre participation aux commissions ad hoc regroupant compagnies et administration de tutelle

  Il s'agit de commissions dédiées à l'étude de projets initiés par la DAPS comme c'est le cas :

  - Des états de reporting devant accompagner la mise en place d'une base de données ''Intermédiaires d'assurance''.
  - De la libéralisation du commerce des services et du droit d'établissement entre le Maroc et l'Union Européenne.
  - Des assurances islamiques dont notamment l'assurance TAKAFUL
  - Du projet d'amendement du code des assurances objet d'une série de propositions de notre part