

Voici les étapes clés du devoir de conseil d'un IAS (Intermédiaire en assurance) suite à la réforme du courtage et de l'introduction de la Directive sur la Distribution d'Assurance (DDA) :

1. Entrée en Relation

- Présentation de l'IAS et des services offerts.
- Communication claire des frais et des modalités d'exécution.

2. Connaissance Client (KYC – Know Your Customer ou DCC -Document de connaissance client)

- Collecte d'informations sur la situation financière du client.
- Définition des objectifs à court, moyen et long terme

3. Évaluation du Profil de Risque

- Analyse du profil de risque du client.
- Proposition de produits d'assurance adaptés à ce profil.

4. La Lettre de Mission (Mandat)

Avant toute prestation, l'IAS doit formaliser la relation avec une **lettre de mission**, définissant les services fournis, les honoraires, et les responsabilités des deux parties.

5. Déclaration d'Adéquation

Chaque recommandation d'assurance doit être justifiée par une **Déclaration d'Adéquation** qui prouve que les produits proposés répondent aux besoins du client.

Si vous n'avez pas réalisé ces 5 étapes, c'est que vous n'êtes pas face à un IAS.

Très important concernant la lutte Contre le Blanchiment de Capitaux et Financement du Terrorisme (LCB-FT) :

Les IAS sont soumis aux obligations de **Lutte contre le Blanchiment de Capitaux et le Financement du Terrorisme (LCB-FT)**. Ils doivent mettre en place des procédures de vigilance pour identifier et signaler toute activité suspecte à [Tracfin](#).