

Chiffres clés et informations pour le rapport

Chiffres clés / informations	Caractéristiques du recensement	Définitions des indicateurs
Nombre de collaborateurs employés - Intermédiaires d'assurance - Autres collaborateurs	➤ En nombre de personnes	<ul style="list-style-type: none"> • Intermédiaires d'assurance non liés qui sont enregistrés auprès de la FINMA. • En nombre de personnes et non en postes à plein temps.
Nombre de polices intermédiées - Nouvelles polices - Polices existantes renouvelées tacitement ou automatiquement sans intervention active du client	➤ En nombre de polices ➤ Répartition par catégories de clients - Clients privés - Clients commerciaux - Preneurs d'assurance professionnels ➤ Répartition selon les branches - Assurance dommages - Assurance-maladie complémentaire - Assurance-vie - Réassurance	<ul style="list-style-type: none"> • Preneurs d'assurance professionnels selon l'art. 98a al. 2 let. b à g LCA. • Voir annexe 1 de l'OS pour les détails concernant les branches.
Nombre de clients suivis - Clients privés - Clients commerciaux - Preneurs d'assurance professionnels	➤ En nombre de polices ➤ Répartition selon les branches - Assurance dommages - Assurance-maladie complémentaire - Assurance-vie - Réassurance	<ul style="list-style-type: none"> • Il est possible de mentionner plusieurs fois le même client.
Canaux de l'activité d'intermédiaire - Contact direct avec la clientèle - Plates-formes informatiques ou autres moyens électroniques - Autres canaux de coopération - Liste des partenaires de coopération	➤ En pourcentage, le total des trois canaux devant être égal à 100 %	Les définitions et explications figurent sous ce tableau.
Rémunération - Commissions de souscription - Honoraires - Commissions sur le portefeuille	➤ En CHF ➤ Répartition par entreprise d'assurance ➤ Répartition par branches - Assurance dommages - Assurance-maladie complémentaire	<ul style="list-style-type: none"> • Conformément à l'art. 45b al. 4 LSA. • Commissions de souscription, brutes et nettes.

- Remises ou autres avantages patrimoniaux - Revenus provenant de la coopération avec les partenaires	- Assurance-vie - Réassurance	• D'autres définitions et explications figurent sous ce tableau.
Exactitude et actualité de l'inscription au registre	Confirmation en cliquant sur une case du formulaire	

Définition et explications

- Autres canaux de coopération : il s'agit ici par exemple de publier les coopérations avec d'autres intermédiaires d'assurance, les collaborations dans le domaine de la transmission d'adresses et/ou d'autres activités en amont et en aval en rapport avec l'intermédiation d'assurance.
 - o Il convient d'indiquer le pourcentage d'utilisation de ces canaux ; et
 - o une liste des partenaires de collaboration (nom et IDE, si disponible).
- Commissions de souscription : l'intermédiaire d'assurance est ainsi indemnisé par l'entreprise d'assurance pour la conclusion d'un contrat d'assurance. Il s'agit d'un paiement unique lié à la performance, qui se fonde par exemple sur un pourcentage de la somme de la valeur convenue du contrat.
 - o Ce montant doit être indiqué sur une base brute et sur une base nette, c'est-à-dire avant et après une éventuelle répercussion sur le client.
- Honoraires : l'intermédiaire d'assurance reçoit une rémunération pour le conseil fourni directement au client. Cette rémunération est en principe fondée sur le temps passé, par exemple sur un salaire horaire de l'intermédiaire, mais elle peut aussi prendre la forme d'une rémunération fixe.
- Commissions sur le portefeuille : l'intermédiaire d'assurance est rémunéré par l'entreprise d'assurance pour le suivi courant de la clientèle d'un contrat d'assurance ou d'un portefeuille.
- Remises ou autres avantages patrimoniaux : cette catégorie comprend les rémunérations qui ne sont pas couvertes par les catégories susmentionnées.
- Revenus provenant de la coopération avec les partenaires : il convient d'énumérer ici les rémunérations ou les recettes par partenaire de coopération.