

Principium

Mensuel de Feprabel (Ne paraît pas en août)

L'offre conjointe : vers où allons-nous ? - P.8



Rapport annuel 2010 de l'UPC - P.12



APCC + UNCC = UPCC - P.20



Principium N°6 - JUIN 2011



Bureau de dépôt : Bruxelles X - P301128

Numéro Spécial « Crédit »

CREDIT





PLUS DE RISQUES DE BRIS DE VITRE PAR TEMPS CHAUD

Faites réparer rapidement un impact

À terme, un petit impact se transforme presque toujours en une fissure s'il n'est pas réparé rapidement. Il n'y a alors pas d'autre solution que de remplacer le pare-brise. Le risque de voir un impact se fissurer s'amplifie en présence d'une combinaison de chaleur et de climatisation. Ce risque augmente davantage avec les chocs causés par des routes dégradées.

Contrôle du pare-brise avant de partir en vacances

Avant d'entamer un long voyage, l'automobiliste a tout intérêt à prendre ses précautions. Lorsque Carglass® comble l'impact avec une résine transparente, cette intervention se solde par une petite marque et la réparation empêche tout bris de la vitre à partir de l'impact. Carglass® offre une garantie à vie sur cette réparation, ce qui signifie que vous recevez gratuitement une nouvelle vitre si l'impact réparé par Carglass® donne lieu à une fissuration.

Pourquoi réparer rapidement ?

- Aucune fissuration de l'impact.
- En moyenne 5 fois moins coûteux qu'un remplacement.
- 3 fois plus rapide qu'un remplacement.
- La vitre retrouve sa solidité.
- Plus bénéfique pour l'environnement qu'un remplacement : 90 % de CO₂ en moins et bien moins de déchets.

Le service de Carglass®

- La réparation et le remplacement professionnels de tous les vitrages automobiles.
- La garantie à vie sur le travail fourni.
- Numéro gratuit en Belgique et à l'étranger.
- 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.
- 43 Centres de Services et Service Mobile.
- Le système de tiers payant, également à l'étranger.
- Le dossier de sinistre réglé par Carglass® de A à Z.
- Plus de 200 000 vitres en stock.

©2011 Mercantus DM - CARGLASS® et le logo sont des marques déposées de Bafon S.A. et de ses filiales.

CONSERVEZ CET AIDE-MÉMOIRE À PORTÉE DE MAIN (Ou remettez-le à votre client)

La chaleur peut entraîner la fissuration d'un impact. Une réparation rapide permet d'éviter un remplacement.

- Plus bénéfique pour l'environnement
- Plus avantageux pour le portefeuille
- Garantie à vie



L'éclat est plus petit qu'une pièce de 2 euros et se trouve à plus de 6 cm du bord ? Carglass® répare : une solution rapide, économique et avantageuse pour l'environnement.

Appel gratuit 0800 136 36 (24/24 - 7/7)
Réservez en ligne www.carglass.be



Sommaire - Juin 2011



RÉDACTION :

- ▶ Rédacteur en chef :
Patrick CAUWERT
- ▶ Rédacteur en chef adjoint :
Ivan HALLEZ
- ▶ Secrétaire de rédaction :
Fleur JASOIGNE - fleur@feprabel.be
- ▶ Comité de rédaction :
Denis GOUZEE
Luc WAUTERS
Pierre HENS
Jean DEVILLE
Emmanuel DE HARLEZ
Florence BILLE
Valéry LAMOTTE
Noha KHOCHTALI
Pascal LASSERRE
- ▶ Annonceurs :
ALLIANZ, ARAG, CARGLASS, DEMETRIS,
GENERALI, NATEUS
- ▶ Couverture :
Sabine GANTOIS
- ▶ Photographe :
Pierre HENS

PUBLICITÉ & PRODUCTION GRAPHIQUE :

Sabine GANTOIS - sabine@feprabel.be

ILLUSTRATION :

Chris LAMQUET

IMPRESSION :

Imprimerie DEREUME
1, Rue Golden Hopestraat
1620 Drogenbos

EXPERT GRAPHIQUE :

James HUGHES - james.hughes@skynet.be

ÉDITEUR RESPONSABLE :

Patrick CAUWERT
40, Avenue Albert Elisabeth
1200 Bruxelles

Principium vous présente ce mois :

- P.5 Editorial
- P.6 En Bref

Informations

- P.4 Coin lecture
- P.8 Législation : L'offre conjointe : vers où allons-nous ?
- P.10 Questions de Principium : Bruno COLMANT, Deputy CEO Ageas
- P.12 Rapport annuel 2010 de l'UPC
- P.18 Comment choisir son compte à vue et son compte d'épargne ?
- P.20 APCC + UNCC = UPCC
- P.22 L'expertise immobilière, méfiance !
- P.23 Le métier de courtier de crédit à la consommation en 2011...
- P.27 La fée Europe se penche sur le crédit hypothécaire
- P.28 Du côté du BIPAR
- P.30 Motivez pécuniairement vos travailleurs sans vous ruiner !
- P.32 Webzone : Site STARTER : comment publier une petite annonce ?
- P.34 BROCOM : un nouvel élan (*Modification du positionnement et du logo BROCOM*)
- P.36 Sécurité routière : L'IBSR et Assuralia lancent une campagne Bob d'été
- P.37 Sécurité routière : Voitures sans permis et... sans risques ?
- P.38 Le truc RSE : A quoi sert votre épargne ?
- P.39 Photo numérique : Apprendre à regarder autrement (*Partie 10*)
- P.41 In memoriam : Adieu Georges... et encore merci pour tout !
- P.46 Productivité et informatique

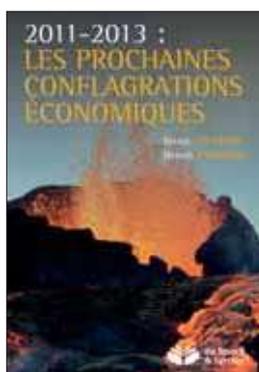
Divers

- P.42 Assurances dans les médias
- P.44 FEPRABEL y était pour vous représenter
- P.47 Renseignements FEPRABEL/Principium





Sélection de nouveaux manuels



Plus d'info ? www.larcier.be

2011-2013 : les prochaines conflagrations économiques

Après une crise financière d'une violence inouïe, nos communautés s'engouffrent dans une décennie de terre brûlée. Les économies occidentales ont pu croître grâce à des politiques monétaires et budgétaires expansionnistes, mais elles sont tombées dans le piège du modèle à crédit. Les libéralités sociales ont été bâties sur un endettement insoutenable. Nous devons aujourd'hui le rembourser,

financer le coût croissant du vieillissement de la population et injecter de l'argent dans l'économie pour la stimuler.

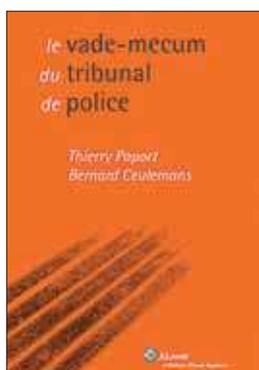
ISBN : 978-2-80444-554-6

Nombre de pages : 240

Année édition : Mars 2011

Prix : 27 €

Auteurs : Bruno COLMANT, Benoit d'UDEKEM



Plus d'info ? www.kluwer.be

Vade-mecum du Tribunal de Police (3^e édition)

La matière relevant de la compétence du tribunal de police évolue tellement vite que le praticien a parfois quelques difficultés à s'y retrouver. Une troisième édition du Vade-mecum du tribunal de police était d'autant plus nécessaire pour mettre à jour et compléter le contenu des précédentes.

ISBN : 978-9-08670-612-9

Nombre de pages : 240

Année édition : 2009

Prix : 132 €

Auteurs : Bernard CEULEMANS; Thierry PAPART



Plus d'info ? www.kluwer.be

Le financement des hôpitaux en Belgique

Les dépenses hospitalières représentent une part importante des dépenses de santé. Comment les hôpitaux sont-ils, en Belgique, financés ? Qu'ils soient publics ou privés, généraux, psychiatriques ou spécialisés, d'où viennent leurs recettes ? Comment sont-elles déterminées ? Quelle est la mécanique qui préside à la couverture financière des prestations de l'hôpital ?

ISBN : 978-9-04653-208-9

Nombre de pages : 167

Année édition : 2010

Prix : 47 €

Auteur : Guy DURANT

ERRATUM :

Le mois dernier, nous vous avons présenté ce livre, mais suite à une erreur parue dans le texte de présentation, nous vous le représentons à nouveau. L'année d'édition n'était pas 2009 mais bien fin 2010.

ERRATUM

L'union fait la force



Un numéro qui reprend trois éléments essentiels de nos actions, une meilleure défense des métiers de l'intermédiation, assurance, banque et crédit.

Une attention particulière aux spécificités de notre métier d'intermédiaire, le respect absolu du « *level playing field* » c'est-à-dire les mêmes règles pour tous les acteurs et enfin une utilisation intense des nouvelles technologies dans le respect des principes édictés ci-avant.

Création de l'U.P.C.C.



Ce mois-ci verra la naissance de l'U.P.C.C. née de la fusion entre l'U.N.C.C. et de l'A.P.C.C.. Cette

Union professionnelle sera membre de FEPRABEL et accueillera tous les membres qui pratiquent aussi le crédit. Ceci afin de mieux les défendre et les informer. Ce numéro est donc plus particulièrement consacré au crédit. Nous y abordons les différentes facettes, le prêt hypothécaire, le court terme, l'intermédiation ainsi que d'autres aspects proches.

L'offre conjointe

Le respect des règles et de la liberté contractuelle impose de mettre fin à cette pratique déloyale, mais malheureusement légale dans le cadre de la négociation individuelle. Plusieurs projets de Loi sont sur la table et nous agissons pour qu'une solution soit trouvée prochainement. Vous lirez aussi dans les extraits du rapport de l'UPC (Union Professionnelle

du Crédit) la position de cette organisation sur l'offre conjointe. Il est toujours important de bien connaître les positions et les arguments de ses contradicteurs.

En page 8, Maître GOUZEE revient aussi sur l'analyse de l'offre conjointe. Espérons une clarification comme celle qui a eu lieu en France (Loi LAGARDE) :

Article L312-9

(Modifié par LOI n°2010-737 du 1^{er} juillet 2010 - art. 21)

Lorsque le prêteur propose à l'emprunteur l'adhésion à un contrat d'assurance de groupe qu'il a souscrit en vue de garantir en cas de survenance d'un des risques que ce contrat définit, soit le remboursement total ou partiel du montant du prêt restant dû, soit le paiement de tout ou partie des échéances dudit prêt, les dispositions suivantes sont obligatoirement appliquées :

1° Au contrat de prêt est annexée une notice énumérant les risques garantis et précisant toutes les modalités de la mise en jeu de l'assurance ;

2° Toute modification apportée ultérieurement à la définition des risques garantis ou aux modalités de la mise en jeu de l'assurance est inopposable à l'emprunteur qui n'y a pas donné son acceptation ;

3° Lorsque l'assureur a subordonné sa garantie à l'agrément de la personne de l'assuré et que cet agrément n'est pas donné, le contrat de prêt est résolu de plein droit à la demande de l'emprunteur sans frais ni pénalité d'aucune sorte. Cette demande doit être présentée dans le délai d'un mois à compter de la notification du refus de l'agrément.

Le prêteur ne peut pas refuser en garantie un autre contrat d'assurance dès lors que ce contrat présente un niveau de garantie équivalent au contrat d'assurance de groupe qu'il propose. Toute décision de refus doit être motivée.

Le prêteur ne peut pas modifier les conditions de taux du prêt prévues dans l'offre définie à l'article L. 312-7, que celui-ci soit fixe ou variable, en contrepartie de son acceptation en garantie d'un contrat d'assurance autre que le contrat d'assurance de groupe qu'il propose.

L'assureur est tenu d'informer le prêteur du non-paiement par l'emprunteur de sa prime d'assurance ou de toute modification substantielle du contrat d'assurance.

Internet

Vous lirez en page 19 une publicité de Generali.

C'est bien entendu une publicité, et elle n'engage que son auteur, pas FEPRABEL. Investir de manière importante dans les nouveaux médias est primordial, mais cela peut se faire au détriment de son canal de distribution historique, ni du respect des règles de loyale concurrence. On a un peu l'impression que c'est l'histoire d'un vieux couple dans lequel le mari décide de prendre une jeune maîtresse, il garde bien entendu sa femme pour s'occuper des gosses et de la maison (clients existants et portefeuille) mais les nouveaux achats ne servent que la nouvelle maîtresse qu'il doit séduire et appâter. (Nouveaux clients internautes), tout en demandant à sa femme plus âgée de réduire les frais (budgets et surcom). Il est des règles sur lesquelles nous ne pouvons admettre de transgression, pas d'utilisation de l'image du courtier pour faire de la vente directe et pas de tarification différente selon que le client choisisse un courtier ou soit assuré en direct. Il n'est pas acceptable non plus d'utiliser la même marque pour une distribution en direct ou par le courtage.

Le mieux serait peut-être d'appliquer le nouveau slogan de Generali, et si on n'en parlait plus !

Patrick CAUWERT
patrick.cauwert@feprabel.be