

Principium

Mensuel de Feprabel (Ne paraît pas en août)



Principium N°9
Octobre 2013

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique



Ensemble, faisons la différence !

P.14

DKV A4

Sommaire - Octobre 2013

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
Pascal LASSERRE
Olivier RUYSEN
- Annonceurs :
Aedes, Allianz, Axa, DKV, DECAVI, EFPME,
Euromex, Expert Bel, Kluwer
- 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 Éditorial
- P.6 En Bref

Informations

- P.4 Coin lecture
- P.8 Législation : Paiement indu... charge de la preuve
- P.9 Législation : La charge de la preuve en assurance vol habitation
- P.10 BRIO : 10 ans d'évolution et de belles perspectives
- P.12 Questions de Principium : Pina VITANZA Directrice marketing & produits de Portima
- P.14 Mot du président : Ensemble, faisons la différence !
- P.18 Trophées Decavi de l'assurance vie 2013
- P.22 Remise de la Gulden regel
- P.23 Journée wallonne de l'assurance 2013
- P.26 Xpert-Day de Vivium
- P.30 Sécurité routière : Passages pour piétons : priorité ≠ sécurité
- P.32 Cela bouge au sein des compagnies
- P.33 Europe : Au parlement : questions sur la DIA II
- P.34 Europe : La Commission européenne demande aux États membres de mettre en place un recours collectif
- P.36 Droit social : Vote du projet de loi visant à réformer le mode de calcul des cotisations sociales des indépendants
- P.39 Photo numérique : Où lire le Principium ?
- P.46 Productivité & informatique

Divers

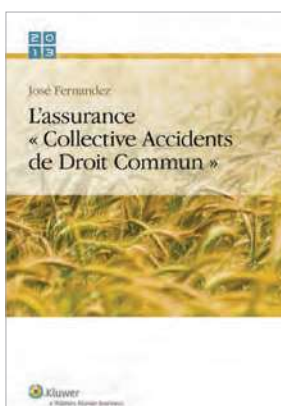
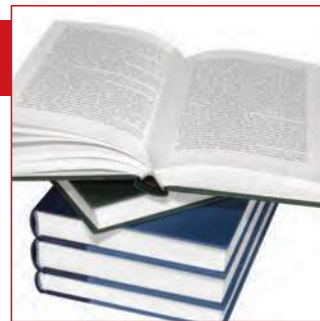
- P.38 Auto : Le circuit de Mettet
- P.41 In memoriam : Au revoir Olivier
- P.42 Assurances dans les médias
- P.44 FEPRABEL y était pour vous représenter
- P.47 Renseignements FEPRABEL/Principium



Mixed Sources
Product group from well-managed
forests and other controlled sources
www.fsc.org Cert no. SCS-COC-004308
© 1996 Forest Stewardship Council



Sélection de nouveaux manuels



Plus d'info ? www.kluwer.be

L'assurance « Collective Accidents de Droit Commun »

Cette assurance fait partie, bien souvent, des avantages extra-légaux accordés aux travailleurs. Son objectif : accorder au travailleur accidenté une couverture accident afférente à la partie de la rémunération excédant le plafond légal indexé (intervention au-delà de ce que prévoit la loi du 10 avril 1971

sur les accidents du travail) et/ou à la « vie privée ». Elle s'adresse également à la profession libérale, au monde associatif, au bénévolat, aux clubs sportifs, aux écoles, aux stagiaires, etc.

ISBN : 978-90-46-55910-9

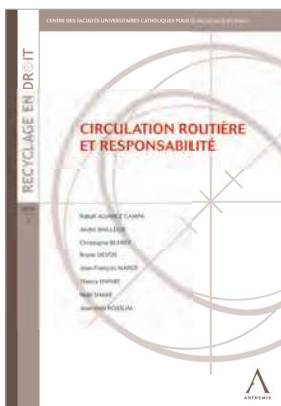
Nombre de pages : 978

Format : Format scientifique (A5)

Année édition : 2013

Prix : 253,50 € TTC

Auteur : José FERNANDEZ



Plus d'info ? www.anthemis.be

Circulation routière et responsabilité

Sur le plan statistique, quoi de plus banal qu'un accident de la circulation ?

La gestion des conséquences de cet événement suscite néanmoins de nombreuses difficultés auxquelles se trouvent confrontés, non seulement le justiciable concerné - qu'il soit victime ou responsable -,

mais également tous les acteurs du secteur (compagnies d'assurances, mutuelles, avocats, magistrats, etc.).

ISBN : 978-2-87455-581-7

Nombre de pages : 240

Format : 17x24

Année édition : 2012

Prix : 76 €

Auteurs : Rafael ALVAREZ CAMPA, André BAILLEUX, Christophe BLERET, Bruno DEVOS, Jean-François MAROT, Thierry PAPART, Noël SIMAR, Jean VAN ROSSUM.



Plus d'info ?
www.argusdelassurance.com

Organiser et piloter le risque de fraude dans l'assurance

Le temps de « l'industrialisation » de la lutte contre la fraude dans l'assurance est venu. D'une part, ce risque s'est sensiblement accru, comme son coût. Les pratiques sont là pour le démontrer : implication de la criminalité organisée, intensification de la fraude documentaire facilitée par les technologies numériques,

internationalisation et banalisation des actes frauduleux.

ISBN : 978-2-35474-158-7

Nombre de pages : 128

Année édition : 2013

Prix : 29 €

Auteur : Odilon AUDOUIN et Nicolas RICCHIUTO



« L'avenir appartient aux audacieux, il appartient à ceux qui cherchent, qui prennent des risques »

Raymond Vincent

Dans l'environnement actuel, on peut considérer comme audacieux de consacrer un numéro à l'assurance Vie, et ce pour plusieurs raisons. La première est la morosité du marché qui a du mal à digérer l'augmentation de la taxe en vie individuelle et le maintien de l'exigence de taux garanti trop élevé en assurances groupe. Mais aussi, à cause de l'incertitude qui pèse sur les nouvelles obligations découlant de Twin Peaks au niveau de la vente des produits épargne et placements.

Législation - Communication 1-1

FEPRABEL est donc audacieux, mais ne dit-on pas que l'avenir sourit aux audacieux.

La réussite ou l'échec sont souvent le fruit d'une accumulation de points positifs ou négatifs. Nous devons donc accumuler les avancées constructives et bénéfiques pour notre métier.

FEPRABEL doit aussi veiller à la défense de principes. J'en citerai trois qui font actuellement l'objet de toutes nos préoccupations.

1. Le droit à la commission est lié à l'existence du contrat et ne peut être annulé sans l'annulation du contrat lui-même.
2. La législation doit émaner d'une autorité publique (Loi, SPF Économie, FSMA) et jamais d'un autre intervenant (Assuralia, FEBELFIN ou UPC)
3. Chaque courtier doit garder la totale liberté dans sa gestion et son approche commerciale des clients.

Ces principes fondamentaux ont la base de nos actions et réflexions.

La communication est aussi de plus en plus importante dans notre monde de zapping, de mouvement et de l'image. Ce numéro y contribue en soutenant les Trophées de l'Assurance Vie qui met l'accent sur les meilleurs produits en Vie et invite par là le consommateur à regarder l'assurance comme une option crédible en matière de placements (voir p.18).

La nouvelle action de BROCOM au niveau du check up est une autre manière de profiler le courtage vers le consommateur d'assurance.

N'oublions pas les outils et notre opérateur sectoriel, Portima qui est la base des développements futurs des outils à un coût supportable pour chaque courtier. BRIO a dix ans et ça se fête (voir p.10).

Belgique - Europe 1-0

Bien que le centre de gravité des modifications législatives au niveau de l'intermédiation ait basculé de l'Europe vers la Belgique avec le vote de la Loi Twin Peaks le 30 juillet 2013, l'Europe continue à avancer. Pour les évolutions belges, nous vous fixons rendez-vous le 8 novembre prochain à Wierde. Pour l'Europe, nous continuons à suivre les projets de très près grâce au BIPAR.

Irlande - Lituanie - Grèce 0-0-0

Depuis le 1^{er} juillet 2013, la Lituanie a succédé à l'Irlande à la tête de la Présidence du Conseil de l'Union européenne. En janvier 2014, ce sera au tour de la Grèce de présider le Conseil. Même si l'Irlande, la Lituanie et la Grèce se sont mis d'accord sur un programme de travail défini sur dix-huit mois afin d'assurer la continuité des activités du Conseil, le pays qui préside le Conseil a une grande influence sur les décisions législatives et politiques européennes. La Lituanie sera responsable durant six mois de l'organisation de toutes les réunions du Conseil, elle a publié son programme. Au niveau des Services financiers, la Lituanie concentrera son action sur la révision de la Directive anti-blanchiment et poursuivra les négociations sur le dossier assurance « Omnibus II ». Omnibus II vise à élargir les pouvoirs des autorités de contrôle européennes (ESMA et EIOPA) pour permettre à ces dernières de développer des normes techniques, de confirmer leurs pouvoirs d'arbitrage et d'inclure des périodes de transition en ce qui concerne la Directive Solvabilité II. Étant donné que la mise en œuvre de Solvabilité II dépend directement de l'adoption d'Omnibus II, la Lituanie pourrait accélérer le processus de négociations. La DIA II ne semble pas figurer parmi ses dossiers clés.

Patrick CAUWERT
patrick.cauwert@feprabel.be

« Pour ce qui est de l'avenir, il ne s'agit pas de le prévoir mais de le rendre possible ». (Antoine de Saint-Exupéry)



News du secteur

Les pharmaciens pourront directement vérifier la situation d'assurabilité d'un patient



Sur proposition de la ministre des Affaires sociales et de la Santé publique, Laurette ONKELINX, le Conseil des ministres a approuvé un projet d'arrêté royal relatif au maximum à facturer dans l'assurance soins de santé en ce qui concerne les pharmaciens.

Nous avançons dans l'informatisation des soins de santé. Et quand l'informatisation avance, les textes légaux doivent aussi évoluer... Dès 2015, et grâce au réseau informatique MyCareNet, le pharmacien pourra, en un clic de souris, vérifier la situation d'assurabilité des patients à qui il délivre un médicament. Il pourra donc vérifier si les patients bénéficiant du « maximum à facturer » ou du « maximum à facturer chronique » ont atteint leur plafond annuel de dépenses. (Exemple: un ménage qui gagne moins de 1.460 € net mensuel ne doit dans les faits supporter que 450 € de frais médicaux annuels pour l'ensemble des membres du ménage. Au-delà, le reste est pris en charge par l'assurance maladie à 100 %). Cette réglementation a pour objectif de permettre au pharmacien de délivrer gratuitement le médicament au patient lorsque celui-ci a atteint ce plafond de dépenses. Le pharmacien s'adressera alors directement à la mutualité du patient afin d'obtenir le remboursement du médicament délivré. Cette nouvelle étape dans l'informatisation des soins de santé permettra donc au patient de ne plus avancer le montant de sa part personnelle qui lui aurait de toute façon été remboursée.

Source : Presscenter.org, 20/09/2013.

Delta Lloyd s'offre ZA Verzekeringen

Delta Lloyd a conclu un accord pour la reprise de ZA Verzekeringen, un assureur anversois, que le groupe entend intégrer dans Delta Lloyd Life. « Je suis convaincu que cette opération sera positive pour les clients de ZA Verzekeringen et de Delta Lloyd Life », a déclaré Jan VAN AUTREVE, l'administrateur délégué de Delta Lloyd Life.

L'acquisition doit notamment permettre à Delta Lloyd de renforcer son réseau de distribution en Belgique en s'appuyant sur les relations qu'entretenait ZA Verzekeringen avec une série de banques et de courtiers indépendants. Tout en bénéficiant d'un portefeuille de clients de haut niveau, caractérisé par une croissance forte ces dernières années sur le marché des particuliers aisés.

La transaction devrait être bouclée avant la fin de l'année.

Source : www.lecho.be, 20/09/2013

Le Cepom a sorti son rapport annuel



L'année 2012 s'est terminée avec une double satisfaction pour le Cepom : celle du travail bien fait et celle qui nous conforte dans l'idée que nous pouvons toujours améliorer nos prestations.

Bravo à tous ceux qui se sont mobilisés pour que leur personnel progresse. Avec le même enthousiasme que l'an passé, le Cepom sort son rapport interne 2012. Vous pouvez le télécharger sur le site de FEPRABEL : www.feprabel.be/cepom.

Source : www.cepom.be

AXA favorise l'accès à l'eau au Sénégal



« Plus d'une personne sur dix dans le monde n'a pas accès à l'eau potable, soit environ 780 millions de personnes*. Un constat alarmant qui a amené les Nations Unies à décréter 2013, année internationale de « la coopération dans le domaine de l'eau ». AXA, implanté mondialement et notamment en Afrique, se joint à l'événement en lançant l'opération « De l'eau pour tous » au Sénégal. »

L'eau potable est une ressource rare dans certains pays d'Afrique et les problèmes d'accès sont le lot quotidien de ces populations, essentiellement rurales. En Afrique Subsaharienne, aller puiser l'eau peut s'avérer être un vrai chemin de croix. Femmes et enfants passent plusieurs heures à marcher en plein soleil avant d'atteindre un point d'eau. Eau parfois souillée par l'activité humaine et qui peut causer des maladies telles que la dysenterie ou le choléra.

L'entité régionale Axa Méditerranée et Amérique Latine (Med&LA) a lancé une initiative appelée « De l'eau pour tous ». Cette opération a permis la mise en place d'une station d'eau potable dans le village de Syer (Sénégal), où les habitants n'avaient recours qu'aux eaux polluées du Lac Guiers.

Cette installation a été menée à terme grâce à la mobilisation de nombreux acteurs (collaborateurs, bénévoles d'Axa Atout Coeur, SOS Sahel) et avec le soutien des autorités locales. Elle s'inscrit dans une démarche de sensibilisation des populations locales et ouvre la voie à des projets plus spécifiques d'éducation sur les risques sanitaires. Prévenir et mobiliser font désormais partie des futurs défis à relever pour cette région.

Source : www.axa.com, 10/10/2013
* Source : Nations Unies-Chiffres 2013

Christine LHOSTE, secrétaire générale d'UCM National



Christine LHOSTE

Le conseil d'administration de l'UCM National, a désigné le 4 septembre dernier, Christine LHOSTE au poste de secrétaire générale d'UCM National. Elle a été sélectionnée par le cabinet indépendant Socrates HR, à l'issue d'une procédure de recrutement.

Diplômée en droit de l'Université catholique de Louvain, Christine LHOSTE (38 ans) a débuté sa carrière comme avocate généraliste pendant deux ans, puis dans des cabinets spécialisés en droit social pendant quatre ans. En 2005, elle a rejoint le cabinet de la ministre en charge des Classes moyennes et des PME, Sabine LARUELLE, où elle gérait les dossiers relatifs aux travailleurs indépendants. Depuis 2011, elle exerce la fonction de directrice de cabinet adjointe, en charge de la cellule stratégique « PME – statut social des indépendants ». Elle a une parfaite connaissance des dossiers qui concernent l'UCM.

Christine LHOSTE, maman de deux enfants, est aussi fille, petite-fille et épouse d'indépendant. C'est donc avec passion et conviction qu'elle a pris, le 16 septembre, ses nouvelles fonctions. Elle entend amplifier les synergies internes à l'UCM, d'une part entre la structure nationale et les provinces, d'autre part entre le Mouvement de défense et de représentation et le Groupe social. Elle souhaite également développer les relations avec l'Unizo, l'organisation flamande des indépendants et des PME.

Source : Communication de l'UCM, 04/09/2013



Paiement indu... charge de la preuve

La question de savoir à qui incombe la charge de la preuve en matière d'assurance a déjà fait couler beaucoup d'encre. La présente « brève » abordera exclusivement le cas de l'assureur qui a, selon lui, payé un sinistre vol alors qu'il n'y aurait pas eu vol.

Un assureur avait indemnisé son assuré du vol de son véhicule. En possession d'éléments nouveaux, il considéra qu'il n'y avait pas eu vol et réclama à son assuré le remboursement des indemnités payées.

La Cour d'appel de Mons dans un arrêt paru dans la JLMBi (2013/17 p. 925 - 26/04/2013) se prononce dans les termes suivants :

L'intimée fait valoir qu'il appartient à l'assuré de démontrer la réalité du vol dont il prétend avoir été victime.

Toutefois, la demande originaire n'est pas une demande en indemnisation introduite par l'assuré, mais une demande de l'assureur tendant à récupérer ses décaissements.

Dès lors, conformément au prescrit des articles 1315 du Code civil et 870 du code judiciaire, c'est à l'intimée, demanderesse originaire, qu'incombe la charge de la preuve du bien-fondé de ses prétentions.

Cependant, pour aboutir dans son action, il n'est pas nécessaire qu'elle établisse l'implication de son assuré dans une fraude, il suffit qu'elle démontre que le vol du véhicule qui lui avait été déclaré et qui était la seule cause de son paiement n'a pas eu lieu.

C'est bien évidemment à bon droit que la Cour refuse ainsi le renversement de la charge de la preuve. Si, en cas de refus de l'assurance de couvrir le vol lorsqu'il lui est déclaré, il appartient à l'assuré de rapporter la preuve de ce vol, tel n'est pas le cas quand l'assurance a, d'ores et déjà accepté de couvrir le sinistre.

En demandant d'être remboursé, l'assureur prétend qu'elle a payé alors qu'elle n'aurait pas dû payer.

La cause de son paiement était le vol du véhicule. L'assurance doit donc prouver qu'il n'y a pas eu vol.

Dans un précédent arrêt du 17.1.200, cette même Cour avait rappelé que le caractère indu n'est pas démontré dès lors qu'aucun élément ne permet d'exclure l'existence d'un vol commis à l'aide de fausses clés, d'autant qu'on ne voit pas quel intérêt aurait un propriétaire de précipiter dans un canal un véhicule pratiquement neuf, sur lequel aucune trace d'accident n'a été relevée.

Denis GOUZÉE
denis.gouzee@legalex.be

La charge de la preuve en assurance vol habitation

L'assurance « VOL » est un contrat qui garantit le remplacement d'objets qui ont été soustraits à l'assuré et qui lui impose à cet effet une double tâche.

Il lui appartient en premier lieu de justifier l'existence de ces biens ainsi que leur valeur marchande ; il n'est de meilleur moyen que d'avoir établi contradictoirement avec l'assureur un relevé des biens que l'on veut garantir contre le vol ou, à tout le moins, de lui avoir communiqué lors de la souscription du contrat un listing de ceux-ci avec facture si possible et/ou photos permettant de les identifier sinon de les évaluer.

L'acquisition de certains objets précieux, tels que bijoux ou œuvres d'art, s'accompagne souvent d'un certificat d'identification.

En second lieu, il appartient à celui qui invoque la disparition de ses biens d'établir qu'elle résulte bien d'un vol commis avec effraction dans son habitation, ce qui ne se réalise pas toujours aisément.

On relèvera à ce propos que les tribunaux se satisfont généralement de la « vraisemblance » des faits allégués eu égard à la personnalité de l'assuré et aux circonstances de fait déclarées dans un dépôt de plainte aux autorités de police.

À ces conditions et sauf exception, il est admis que la bonne foi présumée de l'assuré prévaut contre la suspicion de l'assureur dans le cadre d'un contrat que l'on qualifie de « confiance » réciproque.

Jacques CUSTERS



EXPERT BEL

EXPERTS D'ASSURÉS

**Brusquement confronté à un sinistre !
Que faire ?**

**Appelez-nous pour optimiser
l'indemnisation de tous vos dommages !**

Nos délégués sont à votre écoute 7j/7 :

Bruxelles, Brabant Wallon,
Namur et Luxembourg :
Philippe Hendrickx
GSM 0475 208 210

Bruxelles :
Pierre-Emmanuel Goffinet
GSM 0499 035 422

Hainaut :
Eric Van-Nimmen
GSM 0495 520 651

Liège :
Jean-Michel Vannuscorps
GSM 0477 424 420

Ou via le 064 312 312

@ : expertbel@expertbel.be www.expertbel.be



BRIO : 10 ans d'évolution et de belles perspectives

BRIO a déjà 10 ans !

Certains courtiers travaillent déjà depuis 10 ans avec BRIO. En 2003, ils ont accepté d'être les courtiers pilotes pour la migration d'Omnium vers BRIO.

Avec le modèle Web et les banques de données centrales, BRIO était certainement une grande nouveauté et sans doute même une petite révolution. Aujourd'hui, c'est à la mode et cela s'appelle le Cloud Computing.

À l'époque, il y avait des inquiétudes : le courtier aurait-il une bonne disponibilité de l'application et de bons temps de réponse ? Et la sécurité des données serait-elle suffisante ? Durant ces 10 années, l'expérience est bonne, au moins aussi bonne qu'avec une application locale.

Un anniversaire, c'est l'occasion de regarder le chemin parcouru.

On peut distinguer 3 périodes dans la vie de BRIO : l'enfance qui dure jusqu'en 2006, puis l'adolescence jusqu'en 2008 et enfin l'âge adulte.

Durant l'enfance, le petit BRIO apprend tout ce que les anciens logiciels savaient déjà faire et il apprend si bien qu'il va remplacer Omnium, Profis et BT, les uns après les autres.

À son adolescence, BRIO veut tout savoir faire, alors il observe aussi l'ancien SpectrumPlus. Il apprend de nouveaux comportements plus spécifiques adaptés à la gestion des contrats de grandes entreprises et aux grands bureaux de courtage.

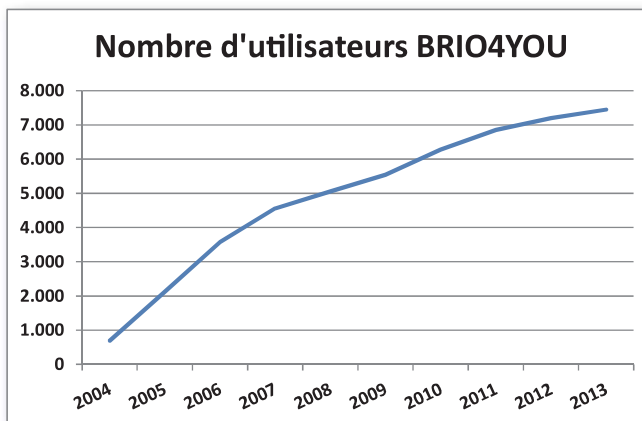
À côté de BRIO, la version BRIO*plus* remplace SpectrumPlus.

En 2008, BRIO est adulte et fonde la famille BRIO4YOU avec la naissance de BRIO*startup* et BRIO*classic* à côté de BRIO et BRIO*plus*.

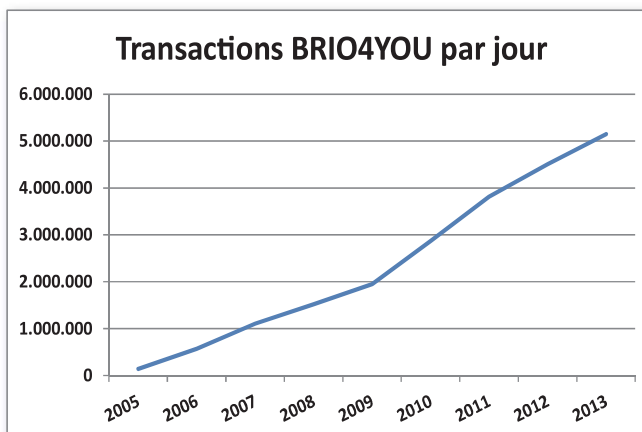
BRIO4YOU offre des formules adaptées à tous les profils de courtiers : depuis le courtier qui commence seul jusqu'au très grand bureau de plus de 100 personnes.

Et le courtier apprécie de pouvoir choisir la solution qui couvre ses besoins. Il y a ainsi 200 BRIO*startup*, 400 BRIO*classic*, 1.800 BRIO et 115 BRIO*plus*.

Et le succès est au rendez-vous : le nombre d'utilisateurs augmente d'année en année.



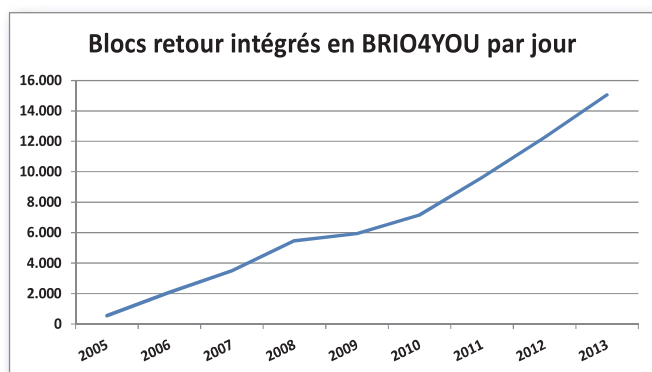
Comme chaque utilisateur utilise toujours plus intensivement son outil BRIO4YOU, le nombre de transactions par jour a augmenté plus vite que le nombre d'utilisateurs, pour atteindre le chiffre impressionnant de 5.000.000 de transactions par jour, soit 200 transactions par seconde.



Heureusement, cette augmentation spectaculaire de la charge a été maîtrisée au fur et à mesure et les serveurs nécessaires ont été ajoutés pour que les temps de réponse soient excellents.

Petit à petit, en 10 ans, la confiance s'est établie et la réalité a réussi à effacer les craintes initiales concernant la disponibilité, la sécurité et les temps de réponse.

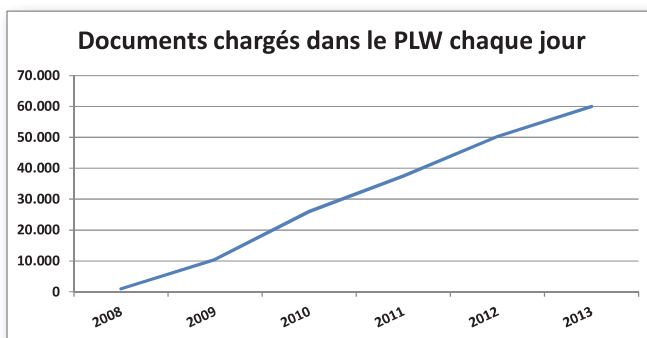
Dans une première étape, Portima a surtout investi pour améliorer la productivité du courtier et on peut voir le résultat avec la fin du double encodage grâce à l'intégration des blocs retour.



On voit ici que les courtiers BRIO4YOU intègrent maintenant plus de 70.000 blocs retour chaque semaine. C'est à dire plus de 14.000 par jour. C'est un gain de productivité très important puisque ces informations ne doivent plus être encodées une deuxième fois.

À partir de 2008, BRIO va oser se lancer dans des directions inconnues et explorer des terres nouvelles avec le bureau sans papier (PLW – Paperless Workflow) et l'e-marketing.

Ici aussi, la confiance s'est établie petit à petit. En 2008, les courtiers les plus ouverts aux nouvelles technologies ont commencé à travailler sans papiers. Puis, de mois en mois, l'utilisation s'est généralisée pour toucher aujourd'hui la grande majorité des bureaux de courtage puisque 5.000 utilisateurs chargent chaque jour 50.000 nouveaux documents dans le bureau sans papier de BRIO et BRIOplus.



Ainsi, le courtier ne va plus chercher les classeurs papier dans les armoires pour répondre au client. C'est à la fois un gain de temps, un gain de place et un geste écologique très concret.

Portima veut également faciliter les contacts des courtiers avec leurs clients. Avec les nouvelles technologies, les consommateurs ont des nouvelles demandes bien identifiées : la mobilité et l'accès direct via internet.

BRIO4YOU a donc donné au courtier de nouvelles fonctionnalités : l'espace client – « MyBroker ». Avec « MyBroker », le courtier peut aller chez son client avec sa tablette et montrer au client toutes ses assurances et tous ses documents.

De son côté, le client peut utiliser « MyBroker » sur sa propre tablette pour consulter les données de ses contrats et contacter son courtier.

Un anniversaire, c'est aussi l'occasion de regarder vers le futur. Le 2 décembre 2013, avec la version 10.5 de BRIO4YOU, une autre nouveauté sera lancée : « MyBroker Smart », une application sur smartphone particulièrement simple à utiliser pour permettre au client de prendre des photos et déclarer un sinistre. L'originalité de cette application, c'est qu'elle fait partie de « MyBroker » et connaît donc les données sur le preneur et les objets de risque qui viennent du contrat.

Au cours de ces 10 années, Portima s'est transformée en une entreprise dynamique et orientée client. Notre mission, c'est que le canal du courtage soit et reste le canal par excellence pour les compagnies et pour les consommateurs.



Claude RAPOPORT
Administrateur Délégué Portima



Pina VITANZA Directrice marketing & produits de Portima

Êtes-vous plutôt :

Histoire ou philo : Histoire
Ville ou campagne : Ville
Fromage ou dessert : Dessert
Apéro ou pousse café : Apéro
Jazz ou classique : Jazz
Voiture ou vélo : Voiture



Si vous étiez une couleur : Bleu
Si vous aviez fait un autre métier : Architecte
La qualité que vous préférez chez les hommes : La galanterie
La qualité que vous préférez chez les femmes : La discrétion
Un défaut : L'entêtement
Une qualité : L'empathie
Une devise : Être plutôt que paraître
Votre plus grande joie : Mes petits-fils
Votre plus grand espoir : Un monde meilleur pour nos enfants
Une révolte : Le travail des enfants
Un personnage : Nelson MANDELA
Une rencontre à venir : La prochaine
Un voyage : Un pays ensoleillé
La faute qui inspire le plus d'indulgence : Une faute reconnue
La question qu'on aimerait se voir poser : Aucune

Bruxelles, 13/09/2013

**A4 AXA PREMIER
QUART MAGAZINE**



Ensemble, faisons la différence !

*La pérennité de notre profession est notre premier objectif. Plus que jamais nous devons être, en permanence, sur la brèche, voire même, comme le disais Patrick CAUWERT lors de l'un de ses derniers éditos, « de muter pour survivre » ? **Le train n'est jamais à l'arrêt, certes, mais n'est-il pas bon parfois de relancer la machine ?***

C'est pourquoi nous avons sollicité les idées, les avis, les propositions de toutes les Chambres et de toutes les personnes qui peuvent nous conseiller et nous apporter leur expertise dans les domaines les plus pointus. Nous avons collecté un maximum d'idées et de propositions durant le mois d'août que nous avons clôturé par notre « Séminaire stratégique » au cours duquel, nous avons, avec les représentants des Chambres, défini les 4 axes prioritaires qui constituent notre plan d'actions à moyen terme et à court terme.

Ces 4 axes sont :

- 1) améliorer l'efficacité du courtier dans sa manière de travailler,
- 2) renforcer, encore et toujours, les connaissances (compétences) professionnelles du courtier,
- 3) positionner encore plus efficacement notre communication vers nos membres et vers nos clients et prospects.
- 4) et enfin renforcer, au sein de FEPRABEL, notre capacité à mener des combats gagnants pour nos membres.

Vous l'avez compris, la priorité de FEPRABEL consiste aujourd'hui à tracer une route réaliste pour tous nos membres et à agir pour la réussite de chacun d'eux.

La crise, le changement et la vitesse du changement !

Depuis 2008, nous vivons cette crise qui n'en finit pas. Cette crise qui nous touche de plus en plus ! 1.322 faillites en septembre 2013 ! Du jamais vu !

Durant ces 5 années de crise, le courtier professionnel a bien résisté comme le précise l'intéressante étude réalisée par Benthurst&Co Broker Survey 2012. Le courtier indépendant est encore et toujours le principal canal de distribution des assurances en Belgique et, malgré de nombreux scénarios catastrophes, le courtage tient le coup ! Six des plus grands groupes d'assurances de notre pays distribuent leurs produits par l'intermédiaire des courtiers !

Pour certains économistes, la crise pourrait encore durer longtemps et certains entrevoient deux scénarios : l'un pessimiste, l'autre catastrophique ! Un peu comme si nous devons choisir entre la peste et le choléra !



Philippe MUYS, Président de FEPRABEL

Ce sont souvent les difficultés qui nous poussent à accepter le changement, à nous unir, à nous remettre en question !

En quelques années les courtiers se sont professionnalisés et ont remis en question leurs méthodes de travail et pourtant il reste du pain sur la planche d'autant plus que le gouvernement vient encore de nous ajouter une couche dont nous nous serions bien passés qui oblige tout le secteur à mobiliser toutes ses forces et à travailler dans l'urgence !

Loin de moi l'idée de sombrer dans le défaitisme ! Bien au contraire ! J'aimerais qu'en lisant ces lignes, vous vous sentiez plus motivés que jamais, prêts à mettre en pratique au sein de vos bureaux, vos meilleures idées quant à votre façon d'approcher vos clients et quant à votre manière de travailler afin de « booster » votre équipe et vos affaires.

En effet, s'il y a bien un scénario qui ne tient pas la route (et qui pourtant séduit), c'est celui de l'immobilisme ! Alors que faire ? Comment les courtiers peuvent-ils tirer leur épingle

du jeu ? Il n'y a évidemment pas de solution miracle, mais l'immobilisme ne nous amènera à rien ! Nous devons rester motivés et sur la brèche, prêts à remonter nos manches !

Agir localement, penser et communiquer globalement !

Chaque courtier est un chef d'entreprise. La mise en place des changements indispensables dépend essentiellement de lui et la réussite de son entreprise est liée à son leadership et à sa capacité de mettre en place les meilleures méthodes de travail et d'utiliser les outils les plus performants.

Le courtier doit donc se poser les bonnes questions :

1) quant à la qualité des outils dont il dispose et quant à sa capacité à les utiliser à 100 % pour augmenter son efficacité.

Le courtier n'est-il pas aujourd'hui dans une zone de confort qui semble ne pas l'obliger à faire plus d'efforts, à >>>



euromex

Votre meilleure **protection juridique**
pour **PARTICULIER** et **ENTREPRENEUR**



www.euromex.be



Vous n'êtes jamais seul.

EVA vous met sur la bonne piste

>>> se remettre en question et à passer à la vitesse supérieure dans l'utilisation d'un certain nombre de moyens qui sont à sa disposition tels que : son site internet, sa gestion sans papier, l'accès client... ?

Il ressort clairement du séminaire stratégique qu'un solide bon en avant pourrait être engrangé, au profit du courtage, si la majorité de nos membres s'investissait résolument dans ce processus visant à une meilleure connaissance et une meilleure exploitation de tous ces outils qui sont indispensables déjà aujourd'hui et plus encore demain !

2) quant à son professionnalisme et quant à sa capacité relationnelle envers ces clients.

Plus que jamais nos connaissances en matière d'assurances, notre capacité à comprendre les besoins de nos clients et à répondre à ceux-ci de manière adéquate ne peuvent se dissocier de la performance des outils ! Le lien privilégié qu'a un courtier avec son client restera le ciment indispensable à la solidité de son entreprise. Plusieurs assureurs « directs » sont tombés dans le piège des offres « on-line » ou en « 30 secondes » mais, malheureusement, ou devrais-je dire heureusement, ils laissent leurs contacts ou leurs prospects, sans réponse adaptée ou avec des réponses toutes faites mais souvent inappropriées!

La dépersonnalisation et la virtualisation des relations représentent pour certains acteurs la voie magique qui devrait les conduire aux portes de l'Eldorado mais la fidélité que nous accordent nos clients prouvent bien qu'une grande partie du marché attend bien plus que ça! Le service reste une valeur sûre heureusement ! Il faudra aussi apprendre à servir toutes les catégories de clients.

Approcher et conquérir ces prospects ou ces clients que l'on peut qualifier d'« HYBRIDES » sont des défis que les courtiers peuvent, et même, doivent relever pour autant qu'ils deviennent eux-mêmes des bureaux de courtage « HYBRIDES » capables d'appréhender ces différences comportementales et communicationnelles de nos clients et prospects, actuels et futurs !

3) quant à sa solidarité envers l'ensemble des courtiers dans des combats collectifs et stratégiques et dans les campagnes de communication menées au profit de tous.

La nécessité pour le courtier de mettre en commun un certain nombre d'aspects liés à son métier est devenue une évidence qui a mis pas mal de temps à s'imposer.

Aujourd'hui, plus que jamais, avec tout ce qui nous tombe et qui va nous tomber sur la tête, « le chacun pour soi », c'est terminé ! L'isolement est et sera l'ennemi de l'indépendance face aux défis qui nous attendent.

Les membres de FEPRABEL savent que ces nouvelles contraintes sont analysées, préparées, discutées, gérées par leur fédération qui s'emploie activement à leur apporter les meilleures solutions dans les meilleurs délais et qu'ils seront informés des modalités pratiques liées à leur mise en place au sein de leur bureau.

FEPRABEL, Votre Meilleure Assurance !

Grâce à votre fédération, un certain nombre de tâches sont ainsi prises en charges sans que le courtier lui-même ne doive s'impliquer personnellement.

C'est le rôle de FEPRABEL de vous apporter les orientations stratégiques mais aussi, via son partenariat dans Brocom, de soutenir l'image du courtier. Les budgets sont conséquents et plutôt que de saupoudrer chacun dans son coin une pub ou l'autre, les campagnes successives tapent sur le même clou : l'importance du courtier, sa proximité avec son client, son service et son indépendance.

Une nouvelle campagne vient d'être lancée avec le soutien des compagnies partenaires de Brocom. Nous vous invitons à y participer sans modération.

FEPRABEL, votre meilleure assurance !

Plus que jamais, ensemble, nous pouvons faire la différence face à la concurrence.

En tant que courtier nous avons une chance incroyable d'avoir résisté à la crise mais nous devons aussi préparer l'avenir d'une nouvelle génération de courtiers !

Philippe MUYS
philippe.muys@FEPRABEL.be

FEPRABEL :  Votre Meilleure Assurance

BELGIAN INSURANCE CONFERENCE

Trophées Decavi de l'assurance Vie 2013



En 2013, les gagnants des Trophées sont un peu plus gagnants qu'avant, car suite à certaines remarques et à l'évolution du marché, les organisateurs ont décidé de demander au jury, qui l'a accepté avec enthousiasme, d'analyser TOUT le marché. Le travail fût considérable mais le résultat est là, cette fois-ci les absents ont vraiment tort !

Un jury a vérifié les performances et la qualité des contrats sur base de leur rentabilité, de leurs caractéristiques d'assurance, sans oublier l'innovation.

Pour les produits de « Branche 23 » (assurance-Vie liée à des fonds d'investissement), les performances ont été validées par Morningstar.

Les Trophées de l'Assurance visent, au travers d'une analyse approfondie réalisée par un jury de spécialistes, à récompenser les meilleurs produits en contribuant ainsi à assurer la transparence du marché. C'est donc l'ensemble des produits du marché qui ont été analysés par catégorie (ou du moins la majorité du marché, sur base notamment de l'encaissement des compagnies considérées).

Composition du Jury 2013 :

- Pierre DEVOLDER, Professeur UCL, Président du jury.
- Patrick CAUWERT, CEO, FEPRABEL.
- Laurent FEINER, Journaliste, Administrateur délégué Decavi.
- Karel GOOSSENS, Partner, Towers Watson.
- Johan GUELLUY, Partner, CSC Belgium.
- Gérard VANDENBOSCH, Directeur, Actuaris Belgium.

Le 23 octobre dernier a eu lieu la 14^{ème} remise des Trophées DECAVI de l'Assurance Vie ; ce rendez-vous incontournable s'est déroulé au Square à Bruxelles avec le soutien de FEPRABEL et d'Assuralia.

D'autres sponsors soutiennent aussi cet évènement :



Examinons maintenant les résultats par catégorie :

1. Pension particuliers

(épargne : Formules à versements et retraits libres)

1.1. Formules à taux garanti (plus de 0 %)

LAUREAT :	 Les épargnants gagnants	Compte à Versements et Retraits Libres
-----------	---	---

Pour la 9^{ème} fois (sur 14 éditions), AFER Europe a remporté cette catégorie avec son Compte à Versements et Retraits Libres. Il est évident que la stabilité et la constance des rendements font de ce produit une référence dans sa catégorie. Les autres caractéristiques sont les suivantes : versement minimum exigé de 800 € (versements complémentaires de 150 €), frais d'entrée de maximum 2 %, absence de frais de sortie. Rappelons que le taux garanti est de 1,68 % brut (ou 1,20 % net des frais de gestion) pour 2013 et que le rendement brut (frais de gestion de 0,475 % par an) a été de 3,94 % en 2012, 3,93 % en 2011 et 4,01 % en 2010. **Les autres nominés sont :** Allianz Belgium (Invest for Life3A) et FEDERALE Assurance (Vita Invest).

1.2. Formules à taux garanti de 0 %

LAUREAT :		Invest for Life Dynamic 3A
-----------	--	-----------------------------------

Allianz avec son produit Invest for Life Dynamic 3A a remporté ce trophée. Ce produit offre la possibilité d'effectuer des retraits partiels gratuits à certaines conditions, mais on retiendra surtout les rendements offerts au cours de ces trois dernières années (3,60 % en 2012, 3 % en 2011 et 4,20 % en 2010, surtout si l'on tient compte de l'absence de frais de gestion dans le contrat).

Les autres nominés sont : Ergo Life (Optimix) et KBC (KBC-Life Capital Invest).

2. Pension indépendants

2.1. Pension Libre Complémentaire pour Indépendants

LAUREAT :  **Plan for Life+**

Dans la logique du premier Trophée, Allianz Belgium (Plan for Life+) est lauréat. Le rendement de la partie PLCI en Plan for Life+ était de 3,25 % en 2012 et 2011, contre 3,15 % en 2010. Ce produit offre, dans un seul contrat, une solution pour tous les régimes fiscaux et un large éventail de garanties décès et incapacité de travail. Notons aussi que le volet social dans le cadre des contrats INAMI est un des plus intéressants du marché (exonération du paiement des primes en cas de congé de maternité et en cas d'invalidité, paiement d'une rente de survie durant une période de 10 ans en cas de décès ou encore paiement d'une rente pour une durée de 10 ans en cas d'invalidité totale et permanente).

Les autres nominés sont : Baloise Insurance, KBC Assurances, Ergo Life et VIVIUM.

2.2. Engagement individuel de pension (EIP)

LAUREAT :  **F-Manager VIP**

Le gagnant est le produit F-Manager VIP, destiné aux dirigeants d'entreprise, proposé par FEDERALE Assurance. Ce produit offre un taux global (taux garanti + PB) de 3,45 % en 2012 et de 3,55 % en 2011. Le taux garanti est de 2,50 % et la gestion est certifiée ISO 9001.

Les autres nominés sont : Allianz Belgium, KBC Assurances et Generali Belgium.

3. Investissement : Assurance-Vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23)

3.1. Fonds de type low & medium risk

LAUREATS :  **Real Estate Securities**

 **Arty**


Les lauréats sont Generali Belgium (Real Estate Securities), pour les produits « belges », et NELL (Arty) pour les produits en LPS. Le fonds Real Estate Securities de Generali Belgium maintient ses performances, il est investi à raison de minimum 50 % en immobilier et réparti de façon équilibrée entre les différents secteurs (bureau, retail, semi-industriel...). Le jury a comparé 354 fonds. Le lauréat offre un des meilleurs rendements que ce soit à 1, 3 et 5 ans et est parmi les meilleurs. Ce qui représente

+ 25,96 % à 5 ans et + 21,24 % à 3 ans. Notons aussi qu'il est possible de souscrire de nombreuses couvertures décès.

En libre prestation de services (LPS), c'est le fonds Arty (max. 50 % en actions) - disponible dans les contrats d'assurance-vie de NELL - qui est lauréat. Ce fonds affiche d'excellents rendements à 3 ans (+ 35,21 %) et 5 ans. Retenons aussi l'absence de frais de sortie, l'option de couvertures décès spécifiques et les possibilités d'arbitrage automatique sans frais.

Les autres nominés sont : Argenta (Bonds Higher Yield), Axa Belgium (Piazza R Valor), Delta Lloyd Life (Saint Honoré Convertibles) et KBC Assurances (KBC-Life Flexibel).

3.2. Fonds de type high risk

LAUREATS :  **Actions Pharma-Chimie**

 **BL Global Equities**

Le jury a étudié 237 fonds. Comme pour la catégorie précédente, nous avons deux lauréats ; le premier au niveau belge est le fonds Actions Pharma-Chimie d'Argenta qui ressort au niveau de ses prestations qui ne sont pas toujours les meilleures, mais les plus régulières à 1, 3 et 5 ans). Notons que la gamme Argenta Fund Plan (24 fonds) n'impose aucun frais d'entrée, de sortie ou de transfert (les seuls frais sont ceux liés à la gestion : 0,75 % par an). En ce qui concerne le second lauréat NELL, nous vous renvoyons à ce qui a été dit plus haut. Ajoutons que le fonds BL Global Equities - disponible dans les contrats d'assurance-Vie de NELL - affiche le meilleur rendement des participants de sa catégorie : à 3 ans (+ 31,99 %) et à 5 ans (+ 41,61 %).

Les autres nominés sont : Axa Belgium (Piazza Axa IM European Small Cap), Belfius Insurance (Belfius Life Equities Daily Consumption Index) et Delta Lloyd Life (Financière de l'Echiquier Agressor).

4. Couverture des risques

4.1. Couverture décès liée à un prêt hypothécaire (assurance de type solde restant dû)

LAUREAT :  **Hypo Protect Classic**

BNP Paribas Cardif (Hypo Protect Classic) est lauréat car son tarif est des plus concurrentiels et propose de nombreuses couvertures additionnelles en option (perte d'emploi ou d'incapacité de travail). Il est aussi possible de souscrire une couverture sur deux têtes.

Les autres nominés sont : Delta Lloyd Life, Ergo et ZA Assurances. >>>

>>> 4.2. Couverture décès non liée à un prêt hypothécaire (assurance capital constant : primes uniques successives)



ZA Assurances est lauréat avec sa police Flexi Cover T2, à nouveau grâce à un tarif concurrentiel et une acceptation médicale simplifiée (sur base de 5 questions). Ce produit offre en outre une réduction tarifaire de 5 % octroyée aux donneurs d'organe (seule condition : être officiellement enregistré comme donneur d'organe) et aux clients fidèles. Enfin, ZA octroie tous les 3 ans un chèque santé de 30 € (pour favoriser la prévention) et est précurseur en acceptant, moyennant certaines conditions, de couvrir les diabétiques sans surprime. (+/-450.000 personnes en Belgique).

L'autre nominé est : Axa Belgium (Temporaire décès).

5. Revenu garanti



DKV remporte ce trophée avec son plan RG Continuity + Exo. L'originalité de ce produit est de proposer une conversion automatique des garanties dès 65 ans vers une couverture à vie contre la perte d'autonomie grâce au plan Assurance Dépendance. L'exonération du paiement de la prime du plan Assurance Dépendance est prévue dès 65 ans en cas de perte d'autonomie grave et durable en soins résidentiels. Ce transfert automatique vers la garantie dépendance s'opère sans nouvelle acceptation médicale, sans délai de stage ou de carence et en conservant l'âge d'entrée initial de souscription pour le calcul de la prime.

Les autres nominés sont : Axa Belgium (Free Income), VIVIUM (Assurance Chiffre d'Affaires Garanti).

6. Innovation

(services, gestion des sinistres, produits...)

6.1. Innovation particuliers



Care Invest est une assurance-Vie individuelle de Generali Belgium liée à un fonds sous-jacent qui investit dans le secteur immobilier belge, particulièrement des maisons de repos belge. Actuellement, cinq maisons de repos font l'objet de cet investissement : 3 d'entre elles sont situées en Flandre, et deux en Wallonie. Care Invest présente un potentiel de rendement élevé tenant compte de la

demande croissante en maisons de repos en Belgique. L'investissement minimal est de 50 € par mois.

6.2. Innovation Entreprise



Ethias (Publi-Plan) est lauréat avec ce package de services intégrés permettant d'obtenir une vision globale précise, innovante et à ce jour unique du coût futur des salaires et des engagements de pensions d'une organisation.

7. Engagement sociétal de l'assureur



Ce trophée est une nouveauté, tenant compte de l'évolution de notre société et de l'importance croissante de l'engagement sociétal. Ce trophée met l'accent sur certaines valeurs prônées par l'assureur. Pour cette 1^{ère} édition, DKV reçoit ce prix pour différentes actions : le sponsoring de nombreux projets sociétaux qui s'adressent à un public vulnérable (malades chroniques, enfants socialement défavorisés...) ; DKV a lancé plusieurs produits qui contribuent à une solution aux problèmes sociétaux (Plan Horizon, Plan soins dentaires, Plan RG, Plan RG Continuity + Exo, Plan Assurance Dépendance). **Les autres nominés sont :** Ethias et le Groupe P&V.

8. Prix du courtage



Comme chaque année, FEPRABEL interroge ses membres pour décerner ce prix. La question est simple : « Quelle est l'entreprise d'assurances vie que vous sollicitez pour le Trophée du courtage ? ». Comme vous le savez, ce prix n'est pas décerné par le jury mais par un vote des courtiers membres de FEPRABEL. Le vote était en principe ouvert à toutes les compagnies partenaires du courtage. Toutefois, comme nous ne pouvons contraindre une compagnie à recevoir un prix et que nous voulions éviter qu'en cas de victoire, la Compagnie ne vienne pas recevoir son prix, nous avons au préalable interrogé nos partenaires pour avoir leur accord de participation. Nous avons malheureusement dû décliner deux refus. C'est donc un prix du courtage encore plus fort et plus représentatif puisqu'il fallait vraiment le vouloir pour être élu. Le vote a consacré la compagnie Allianz.

Patrick CAUWERT
patrick.cauwert@feprabel.be

A4 TROPHEE VIE DECAVI

Remise de la Gulden regel

Le 4 octobre dernier, le « Dag van de Makelaar », le congrès de FVF, s'est terminé avec la remise de la Gulden Regel.

Pour cette édition 2013, le conseil d'administration de FVF a revu le concept de ce prix. Cette année, le vote s'est déroulé en deux tours. Ceux qui ont passé le premier tour ont été évalués au second pour leur projet par le jury de FVF et les membres.

Plusieurs projets de compagnies d'assurance étaient nommés pour la Gulden Regel :

- « Soutenez le courtage dans le monde numérique » (AG Insurance),
- « Aide à la transition vers la société de courtage » (Axa),
- « E-shop Exclusif 'Prolink PME' (Allianz),
- « Campagne monde plus sûr » (Baloise Insurance),
- « Approche thématique » (Fidea),
- « Un soutien unique dans le 2^e pilier pour les courtiers » (Vivium).

La Gulden Regel a été attribuée à Allianz pour le projet « E-shop Exclusif 'Prolink PME' ».

Wilfried NEVEN, Directeur général, a remercié tous les courtiers d'assurance qui travaillent avec Allianz qui sont à la base de cette victoire de la Gulden Regel 2013.



Wilfried NEVEN



Freddy BOELS (Président FVF) et Wilfried NEVEN

Journée wallonne de l'assurance 2013

Chaque année, les Cercles et Bourses d'Assurances de Wallonie et de Bruxelles organisent à tour de rôle la Journée wallonne de l'assurance. Cette année, c'était au tour du GACI d'organiser celle-ci qui a eu lieu le 20 septembre dernier. Cette journée a débuté, comme il se doit dans le monde de l'assurance, par un verre de bienvenue au restaurant MIDI-STATION.

Tous les participants se sont ensuite rendus en bus à l'hôtel de ville de Bruxelles, sur la célèbre Grand-Place.

Tous ont été accueillis par Monsieur Raoul JACOBS, historien réputé de la Ville de Bruxelles et de l'Hôtel de Ville qui leur en a brossé l'histoire.

Monsieur JACOBS a notamment relaté, avec énormément de brio (et oui, cela aussi, les assureurs connaissent bien), les jalousies qu'avait engendré pareil édifice et particulièrement à Louvain qui a dès lors construit aussi son propre Hôtel de Ville.

Ensuite, nous avons visité la Grand-Place et ses environs avec des guides professionnels avant le tour de ville en bus impérial.

Ce périple s'est terminé au restaurant MIDI-STATION où l'apéritif attendait tous les participants... suivi de près par un banquet. Cette journée s'est clôturée par une soirée dansante où le DJ, membre du GACI, a mis le feu...



Aedes lance la P50

La P50, c'est quoi ?

La P50 est une assurance auto développée par Aedes et dédiée aux conducteurs de plus de 50 ans. Le principe est révolutionnaire puisqu'il instaure une prime unique pour la **RC : 290 € < 140 kw ≥ 340 €**.

Peu importe le véhicule, peu importe les options. Seul le profil du conducteur nous intéresse.

La P50, pour quelles garanties ?

Une RC auto

Ensuite 2 options possibles :

Le pack tranquillité

- La meilleure protection juridique du marché (Article 1 d'ARCES)
- La meilleure assistance auto: accident, panne, vol
- La meilleure protection du conducteur

L'omnium complète ou limitée

Formule unique en valeur conventionnelle en cas de perte totale ou de vol complet :

- 100 % de la valeur facture du 01 au 36^e mois
- 90 % de la valeur facture du 37^e au 60^e mois
- 80 % de la valeur facture du 61^e au 72^e mois

La P50, pour quelle voiture ?

La garantie RC et le pack tranquillité sont valables pour toutes les voitures de maximum 7 ans.

L'octroi de l'omnium complète ou limitée est conditionné à la présence du véhicule sur l'un de nos parkings (les parkings Aedes sont consultables sur le site www.aedessa.be).

La P50, pour quel conducteur ?

- Conducteur de minimum 50 ans (maximum 70 ans)
- Prouver 5 années sans sinistre RC en tort
- Prouver 5 années sans perte totale (hors tiers responsable) ni vol complet
- Être le conducteur habituel de la voiture

La P50, pour quel coût ?

Un coût hyper compétitif : **RC : 290 € < 140 kw ≥ 340 €**.
Pack tranquillité : **140 €**

Omnium complète

Parking	Primes TTC	Franchise	Plafonds htva
0	500 €	300 €	20 000 €
1	530 €	600 €	25 000 €
2	700 €	600 €	35 000 €
3	940 €	600 €	50 000 €
4	1100 €	600 €	60 000 €
5	1200 €	600 €	70 000 €
6	1300 €	1200 €	90 000 €

Omnium limitée : 50 % de la prime omnium complète.



Infos complémentaires sur la P50, nos autres produits, notre philosophie : Vincent Gilliard 081/468 097 - 0497/692 833.

www.p50.be - www.aedessa.be - info@aedessa.be

Aedes sa, souscripteur d'assurances, Route des canons 3, 5000 Namur - RPM Namur BE0460.855.809 - FSMA : 065325A.

A4 AEDES

X-pert Day de Vivium

Le 1^{er} octobre dernier, Vivium invitait les courtiers à son X-Pert Day pour faire le point sur certains sujets d'actualité en vie.

Hilde VERNAILLEN introduit le débat en se basant sur les chiffres de l'économie, elle relève la nécessité pour le secteur de s'adapter en allant vers de nouveaux produits qui s'intègrent dans le paysage actuel, cela demande plus de sécurité en regard des taux plus bas et où le taux (= zéro) est devenu une vraie garantie.

La réponse de Vivium sera crédible, car Vivium fait partie d'un groupe stable (P&V) qui présente une solidité financière, qui connaît la valeur d'un client ou plutôt pour lequel le client est une valeur. A l'avenir, plus que jamais le conseil professionnel sera important !

Un nouveau cadre pour les compagnies d'assurance : Solvency II

Karel GOOSSENS, Directeur chez Towers Watson et Président du Groupe Consultatif Actuariel Européen, a clarifié la problématique actuelle de la réglementation Solvabilité II.

Il est évident pour tous que toute compagnie doit constituer une marge de solvabilité.

La compagnie d'assurance doit être capable d'indemniser l'assuré y compris dans des circonstances extrêmes, elle prévoit des provisions techniques pour payer les sinistres qui sont couverts par des actifs représentatifs suffisants, et doit disposer de moyens suffisants pour pouvoir faire face à des fluctuations.

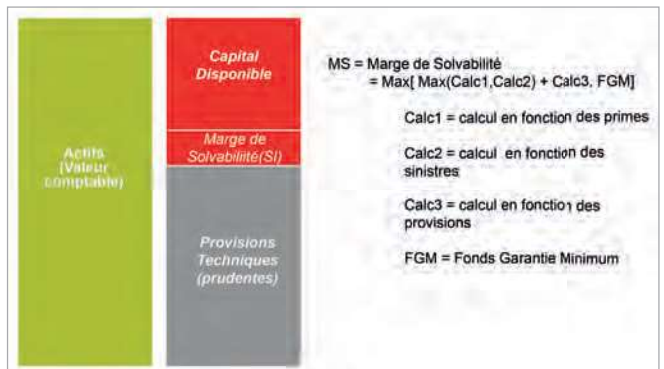
C'est la loi de Contrôle et son exécution qui prévoit le cadre pour évaluer les dettes et les actifs et quelle marge de sécurité est requise.

Nous sommes actuellement dans le régime Solvency II. Ce régime présente les avantages suivants, il est facile à déterminer et le capital requis est prévisible.

Mais aussi des désavantages :

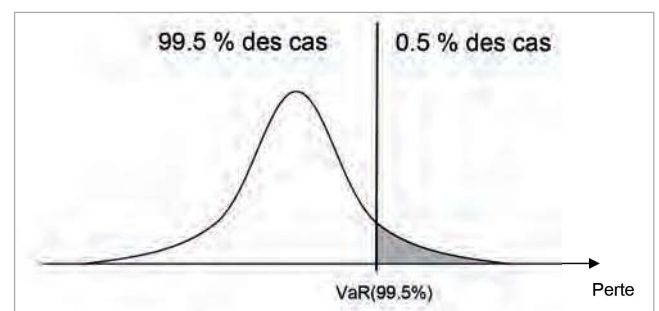
Seul le risque d'assurance est reconnu, le régime ne représente pas les risques réels de la compagnie. La compensation de la réassurance est partielle, le risque de défaut n'est pas reconnu et le lien entre Actif et Passif n'est pas pris en compte. Ce régime ne tient pas compte de la situation sur le marché. Les paramètres ne sont pas adaptés à la situation de la compagnie et il n'y a pas d'évolution au niveau économique.

Le contexte actuel : Solvency I



Le concept de Solvency II modifie la notion de risque. Pour chaque risque lié à la Compagnie, une masse de capitaux est exigée pour couvrir le risque au seuil de confiance de 99,5 %, à un horizon d'un an, en d'autres termes, couvrir la perte inattendue en espérance tous les 200 ans. (0.5/100 = 200)

VaR(99,5 %) = Perte probable avec un seuil de confiance de 99,5 %.





Karel GOOSSENS, Director chez Towers Watson et Président du Groupe Consultatif Actuariel Européen



Hilde VERNAILLEN, Présidente du Comité de direction de P&V et de Vivium



Kristien VAN CAMP, Senior Tax and Legal Advisor EB chez Vivium

Solvency II modifie donc le cadre d'évaluation et introduit 3 concepts de base :

1. La notion « market consistent » $E(x)$
2. La notion risque $Var(x)$
3. La notion diversification r_{xy}

La notion « consistant au marché » annule la prudence implicite comprise dans les provisions techniques afin de tenir compte de la valeur de marché (market value) : Le bilan « market consistent » inclut l'évaluation lors d'un transfert possible entre parties qui disposent d'une information complète du marché. Le risque de fluctuations de cette valeur de marché est compensé via le Solvency Capital Requirement (SCR).

Mais Solvency II a ses limites. C'est une vision à court terme (information du marché et fluctuations sur 1 an) mais applicable aussi pour les opérations à long terme (pension, incapacité de travail, produits avec développement long).

Il faut évaluer les engagements et simuler les pertes attendues de façon stochastique est une opération « trop » complexe (Manque de transparence et distance avec la gestion quotidienne). L'information risque de devenir de la désinformation.

L'implémentation de la directive Solvency II se fera au plus tôt au 1^{er} janvier 2016 mais l'approche « Risk based » sera intégrée entretemps. Le superviseur veut appliquer des mesures transitoires à partir du 1^{er} janvier 2014 dans le cadre de la gouvernance, de la validation des modèles internes, le « Forward Looking Assessment of Own Risk » et le Reporting.

Quel impact pour Solvency II ?

Pour les compagnies

Le besoin en capital dépendra des risques auxquels l'assureur est exposé. La rentabilité sera exprimée en fonction des fonds propres requis, par exemple pour un rendement requis de 12,5 % la marge nécessaire varie selon le capital requis :

Capital requis	4 %	8 %
Marge nécessaire	0,5 %	1 %

Il y aura un avantage concurrentiel pour les grands groupes grâce à la diversification.

La corrélation entre produits et entités diminue le profil de risques des grands groupes et les assureurs de niche n'auront pas cet avantage.

Solvency II apporte aussi un avantage d'échelle : Plus la taille du portefeuille (IARD) est grande, plus les « loss ratios » sont stables et donc plus bas sera le SCR. Le niveau du SCR sera probablement moins élevé sur base de modèles internes qu'avec la formule standard. Il faut donc prévoir une vague de consolidation dans le secteur de l'assurance.

Pour les produits d'épargne

Les garanties élevées impliquent des engagements importants et des besoins de capital plus élevés, il est donc logique de prévoir :

>>>

- >>> ■ Des garanties d'intérêt diminuées (0 % comme minimum ?)
- Meilleure concordance de la durée de la garantie avec les produits de couvertures disponibles sur les marchés financiers (8 ans ?)
- Shift vers les produits « universal life » avec garantie limitée dans le temps
- Shift vers les produits « unit linked »
- Tendance générale pour transférer le risque au maximum vers les assurés ou de couvrir les risques par des produits adaptés :
 - * Investissement à « long terme » est néfaste pour les assureurs (voir actions)
 - * Assureurs tentent de fixer les marges financières en cliquant les bénéfices attendus au moment du paiement de la prime
 - * Le potentiel pour répartir les bénéfices sera restreint à cause de la marge financière nécessaire

Pour les produits de risque

Le « best estimate » est bas (risque réel souvent inférieur au risque tarifié) mais marge de risque à inclure relativement élevée, l'impact sur les moyens disponibles et SCR dépendra des hypothèses de renouvellements utilisées. On peut donc s'attendre à :

- Une segmentation plus poussée (fumeur, BMI, autres facteurs de risque...)
- Davantage d'assurances décès temporaires mais pas toujours reconnues sous Solvency II:
 - * Est-ce que les bénéfices futurs peuvent être reconnus ?
 - * Couvertures de risques sur une plus longue période?
 - * La problématique de résiliations des contrats

Pour les assurance collectives

Les assurances collectives sont considérées d'une façon spécifique et souvent plus sévère sous Solvency II. Les accords d'expérience rating doivent être pris en compte lors de la projection de « cashflows ». Les grands groupes sont modélisés séparément et donc leur tarification en tiendra compte.

Pour les assurances Non-Vie

Dégagement de réserves mais besoins en fonds propres en fonction de profils de risques spécifiques.

On peut donc s'attendre à ce que les compagnies vont chercher les bons risques pour avoir des portefeuilles plus stables et moins de SCR qui implique une politique d'acceptation plus stricte et une segmentation plus poussée des risques.

La réassurance est un élément important de la maîtrise des risques et donc de SCR plus bas ce qui implique l'importance des réassureurs augmente. Les réassureurs vont probablement s'intéresser à la détermination des prix des assureurs et la marge de négociation du courtier envers son assureur va diminuer sous l'influence de la pression du réassureur.

Suite au prochain numéro.

Patrick CAUWERT
patrick.cauwert@feprabel.be

Classifications des risques de la compagnie



PASSEPORT REUSSITE EFPME



Passages pour piétons : priorité ≠ sécurité

Chaque année, plus de 200 piétons sont tués ou gravement blessés alors qu'ils traversent sur un passage. Un rappel des principaux conseils peut dès lors s'avérer utile, tant pour les piétons que pour les automobilistes...

Les passages pour piétons devraient, en principe, permettre aux piétons de traverser une chaussée en toute sécurité. Dans la pratique, on recense néanmoins quelques dizaines d'accidents chaque année, preuve que les règles élémentaires de sécurité ne sont pas toujours respectées, tant de la part des automobilistes que des piétons.

Chiffres d'accidents

En 2011, 4.848 piétons ont été victimes d'un accident de la circulation dans notre pays; 111 d'entre eux ont été tués et 687 gravement blessés. Près de 16 % des piétons accidentés ont donc été gravement touchés, ce qui démontre qu'il s'agit d'une catégorie d'usagers particulièrement vulnérables.

L'absence de moyen de protection comme peut l'être une carrosserie,

la place plus petite qu'ils prennent, le fait qu'ils soient nettement moins visibles, ainsi que la vitesse plus élevée de la circulation environnante jouent évidemment en leur défaveur. En cas de collision avec un autre usager, c'est toujours le piéton qui paie les pots cassés.

On distingue deux groupes à risque parmi les piétons : d'une part, les enfants et les jeunes jusqu'à 19 ans (25 % du nombre total de piétons tués ou gravement blessés); d'autre part, les seniors de plus de 60 ans (35 % du nombre total de piétons tués ou gravement blessés, mais particulièrement vulnérables puisqu'ils représentent près d'1 piéton tué sur 2).

Passage ≠ priorité absolue

Autre chiffre préoccupant : près d'1 accident sur 3 impliquant des piétons se produit sur un passage (protégé ou non), alors qu'il s'agit d'une infrastructure censée les sécuriser ! Le tableau ci-dessous montre que le nombre de piétons tués ou gravement blessés sur des passages n'a pas

beaucoup évolué ces dernières années. Ces accidents trouvent généralement leur origine dans l'imprudence des uns et des autres. D'une part, certains piétons se lancent littéralement sur les passages sans tenir compte des usagers qui approchent; d'autre part, certains automobilistes « oublient » de ralentir à l'approche des passages et rechignent à céder la priorité aux piétons qui traversent ou sont sur le point de traverser.

Une enquête menée par l'IBSR avait montré que le comportement des conducteurs jugé le plus irritant par les piétons est le fait de ne pas céder la priorité aux personnes qui veulent traverser sur un passage. Plus de la moitié des piétons interrogés ont estimé qu'il s'agissait de leur principale source d'irritation. Lorsqu'on pose la même question aux automobilistes, plus du tiers d'entre eux estiment que le comportement des piétons le plus irritant est le fait de « se lancer » sur un passage sans faire attention aux véhicules qui approchent. Pas de doute, la lecture de quelques règles et conseils en la matière peut être bénéfique à tout le monde...

Nombre de piétons victimes d'un accident (chiffres pondérés)

	Blessés légers	Blessés graves	Tués	Total victimes
2005	3935	729	108	4771
2006	3805	706	125	4636
2007	3947	717	104	4768
2008	3858	702	99	4658
2009	3997	636	105	4738
2010	3736	613	106	4455
2011	4050	687	111	4848

Nombre de piétons tués ou gravement blessés sur les passages (chiffres pondérés)

	Le piéton traverse sur un passage protégé par des feux	Le piéton traverse sur un passage protégé par un policier	Le piéton traverse sur un passage non protégé	Total
2005	44	5	175	224
2006	45	2	175	223
2007	58	2	162	222
2008	52	4	173	228
2009	51	2	156	209
2010	45	2	155	203
2011	68	1	156	225

Règles et conseils pour les conducteurs

Le code de la route est très clair : « aux endroits où la circulation n'est réglée ni par un agent qualifié, ni par des feux, le conducteur ne peut s'approcher d'un passage qu'à allure modérée. Il doit céder la priorité aux piétons qui y sont engagés ou sont sur le point de s'y engager ».

Voici les 6 règles d'or à respecter :

1) Priorité aux piétons

Lorsque vous approchez d'un passage pour piétons sans feux ni agent, imaginez-vous que les lignes zébrées sont précédées de triangles sur pointe. Laissez passer le piéton qui traverse ou est sur le point de traverser : il bénéficie de la priorité.

2) Ralentissez !

Vous ne pouvez approcher d'un passage pour piétons qu'à allure modérée. Mieux vaut, de toute façon anticiper et ralentir. Vous devez être capable de vous arrêter avant le passage : il se peut que des piétons s'y aventurent sans regarder.

3) Dépasser à l'approche d'un passage est interdit

Il est interdit de dépasser par la gauche un conducteur¹ qui s'approche d'un passage ou s'arrête devant celui-ci.

4) Vous tournez ? Redoublez de prudence

Redoublez de prudence si vous tournez et vous engagez dans une rue avec un passage pour piétons. Vous devez, bien entendu, leur céder la priorité.

5) Accrochez son regard !

Tentez d'établir un contact visuel avec le piéton. Si vous le regardez dans les yeux, il saura que vous l'avez vu. Pour éviter tout malentendu, il est toujours préférable de faire un petit signe de la main pour bien lui faire comprendre que vous lui cédez la priorité.

6) S'arrêter sur un passage : dangereux et irritant

Vous ne pouvez pas vous engager sur un passage pour piétons si l'encombrement de la circulation est tel que vous serez vraisemblablement immobilisé sur ce passage. En vous arrêtant sur un passage, vous obligez les piétons à « slalomer » entre les voitures, ce qui est dangereux.

Règles et conseils pour les piétons

« Aux endroits où la circulation n'est réglée ni par un agent qualifié, ni par des feux, les piétons ne peuvent s'engager sur la chaussée qu'avec prudence et en tenant compte des véhicules qui s'approchent ».

Voici les 6 règles d'or à respecter :

1) Le passage = la bonne solution

L'endroit le plus sûr pour traverser reste le passage pour piétons. S'il en existe un à moins de 30 m environ, vous devez l'emprunter. S'il n'y en a pas, vous devez traverser la chaussée perpendiculairement à son axe et vous ne pouvez pas vous y attarder sans nécessité.

2) Pas à l'aveuglette

Avoir la priorité ne signifie pas que vous pouvez traverser à l'aveuglette. Soyez prudent en vous engageant sur le passage et tenez compte des véhicules qui approchent. Ne traversez pas si le véhicule qui approche est obligé de freiner très sèchement pour s'arrêter.

3) Accrochez son regard !

Si vous regardez le conducteur dans les yeux, il saura que vous l'avez vu et vous saurez que vous pouvez traverser sans danger. N'hésitez pas à le remercier en faisant un petit signe de la main.

4) Restez sur vos gardes !

En traversant, continuez de regarder à gauche ET à droite. Il se peut, en effet, que des véhicules s'arrêtent dans un sens, mais pas dans l'autre.

5) Le tram est prioritaire

Sauf si vous y êtes autorisé par des feux de signalisation, vous ne pouvez pas vous engager sur un passage pour piétons traversant des rails de tram ou un site propre lorsqu'un tram approche.

6) Soyez visible !

Pour votre sécurité, il est essentiel que vous vous fassiez le plus possible remarquer ! Par mauvais temps ou dans l'obscurité, un piéton habillé de vêtements sombres est quasiment invisible, même pour un automobiliste attentif. Des vêtements clairs ou munis de bandes réfléchissantes vous rendront de grands services.

Cela bouge au sein des compagnies



Le 4 octobre dernier, Axa Belgium a annoncé, la nomination d'un nouveau Directeur des Investissements (Chief Investment Officer), Directeur et Directeur adjoint P&C Retail et Directeur Marketing (Chief Marketing Officer).

Après avoir réussi le retournement de l'activité P&C Retail d'Axa en Belgique, Antoine PARISI est rappelé par le Groupe Axa pour prendre de nouvelles responsabilités importantes à Paris. À effet du 1^{er} novembre 2013, Dirk BEECKMAN est nommé Directeur P&C Retail et succède à Antoine.



Dirk BEECKMAN

À la même date, Guillaume GORGE, actuellement Directeur de l'offre P&C Retail, est nommé Directeur adjoint P&C Retail.



Guillaume GORGE

Elie HENNAU, actuellement District Manager au sein de la Direction de la Distribution d'Axa Belgium, est nommé Directeur du Marketing à effet du 1^{er} novembre 2013.



Elie HENNAU

Début novembre, Wim AUROUSSEAU rejoint Axa Belgium et est nommé Directeur des Investissements (Chief Investment Officer) à effet du 30 novembre 2013. Il succède à Axel-Rainer HOFFMANN, qui a décidé de donner un autre tournant à sa carrière en dehors du Groupe Axa.



Wim AUROUSSEAU

Dirk BEECKMAN et Elie HENNAU rejoignent le comité exécutif d'Axa Belgium à effet du 1^{er} novembre 2013.

Source : Communiqué de presse d'Axa, 04/10/2013

Au parlement : questions sur la DIA II

Le 24 juin dernier, le député maltais David CASA (Parti populaire européen) a soumis par écrit une question parlementaire à la Commission européenne sur la proposition de DIA II.

Les questions parlementaires sont des questions adressées par les députés européens à d'autres institutions et organes de l'Union européenne. Elles constituent un instrument direct de contrôle parlementaire à l'égard de ces autres institutions et organes de l'UE. On distingue trois catégories de questions parlementaires :

- Les questions orales abordées lors des séances parlementaires et inscrites aux « Débats du jour » qui peuvent être suivies ou non par une résolution.
- Les questions des « Heures des questions » posées lors des moments réservés à cet effet pendant les sessions plénières.
- Les questions écrites formulées avec demande de réponse sous forme écrite (comme la question de M. CASA)

M. CASA a demandé dans quelle mesure la proposition de DIA II de la Commission et sa disposition sur la délégation des pouvoirs en matière de connaissances et d'aptitudes (article 8) respectait le principe de proportionnalité. Selon lui, la Commission n'explique pas pourquoi les États membres sont incapables de définir des normes pour les intermédiaires d'assurances. « En outre, la proposition n'explique pas comment ou pourquoi on s'attend ou s'attendrait à ce que les intermédiaires d'assurances se conforment à des réglementations pouvant changer à tout moment via des normes techniques au lieu d'un processus législatif au niveau national ou supranational. »

Deuxièmement, il a demandé dans quelle mesure la Commission respectait le principe de subsidiarité en interdisant les pratiques de vente liée (article 21 de la proposition) et en affirmant que les pratiques de vente liée « peuvent fausser la concurrence et porter préjudice aux consommateurs », sans fournir des données théoriques ou empiriques qui justifieraient ses affirmations.

M. CASA a conclu en demandant comment la Commission défendait la légalité de la DIA II à la lumière de ces préoccupations.

Le Commissaire chargé du Marché intérieur et Services, M. Michel BARNIER, a répondu à la question de M. CASA. Il a déclaré qu'il était courant dans la législation européenne de déléguer à la Commission le pouvoir d'adopter des actes délégués afin de compléter ou d'amender certains éléments non essentiels de l'acte législatif.

« L'intention de la Commission avec l'article 8 du projet de Directive est d'établir, à travers un cadre, des connaissances et aptitudes appropriées pour les intermédiaires d'assurances. L'acte délégué complètera la Directive avec des éléments techniques, non essentiels. »

Quant à la question sur la vente liée, M. BARNIER a expliqué que « suite à la crise financière, l'objectif premier de la DIA II est la protection des consommateurs, et ce notamment dans le contexte de la vente liée de produits financiers proposés aux consommateurs. Alors que des domaines différents peuvent nécessiter des approches légèrement différentes, la Commission est tout à fait d'accord avec l'objectif général d'assurer une cohérence dans les différentes parties de la législation financière. »

Source : BIPAR Presse, septembre 2013



La Commission européenne demande aux États membres de mettre en place un recours collectif

La Belgique franchit le pas !

La Commission européenne oeuvre depuis plusieurs années à la définition de normes européennes en matière de recours collectif dans les domaines du droit de la concurrence et de la consommation (notamment un Livre vert en 2005, un Livre blanc en 2008 et une consultation sur les modalités d'un cadre juridique européen en 2011). Le 11 juin 2013, la Commission européenne a publié une recommandation invitant les États membres à mettre en place un recours collectif.

Qu'entend-on par recours collectif ?

Le « recours collectif » est une procédure qui permet le regroupement de plusieurs prétentions individuelles dans une action en justice unique. Toutes les prétentions portent sur une même infraction et les dommages individuels sont le plus souvent de faible ampleur (p. ex. : chaque victime a payé 3 euros de trop pour un équipement d'utilité publique).

Grâce à différentes garanties procédurales (comme l'interdiction de dommages et intérêts punitifs et le principe du « qui perd paie »), la procédure envisagée par la Commission européenne peut être clairement distinguée de ce que l'on appelle les actions de groupe (« class actions ») qui sont fréquentes dans le système juridique américain. Ces « class actions » donnent souvent lieu à des abus en raison du fait que des pratiques telles que les honoraires de résultat (« contingency fees ») sont autorisées aux États-Unis. Si un avocat gagne un recours collectif, celui-ci pourra retenir, pour sa rémunération, un pourcentage préalablement déterminé du total des dommages et intérêts. Aux États-Unis, l'accent est de ce fait mis sur le gain financier plutôt que sur une indemnisation intégrale des victimes, telle que visée par la Commission européenne.

Provisoirement pas de réglementation

La recommandation de la Commission européenne contient une série de principes non contraignants ayant pour but d'améliorer l'accès à la justice en cas

de préjudices de masse. À l'heure actuelle, 16 États membres ont déjà mis en place un recours collectif dans leur système juridique national. La Belgique sera sans doute le prochain État membre à les rejoindre, car le Conseil des ministres a adopté le 5 juillet un projet de loi du ministre Vande Lanotte relatif aux procédures de réparation collective (voir plus loin). Le gouvernement français a également des projets concrets en la matière. Ces deux gouvernements feraient bien de déjà prendre en compte les principes posés par la Commission. Tous les États membres disposent en tout cas de deux ans (en d'autres termes jusqu'en juin 2015 au plus tard) pour prendre des mesures appropriées. Deux ans au plus tard après la mise en oeuvre de la recommandation, la Commission fera le point de la situation en s'appuyant sur les rapports annuels des États membres (c.-à-d. au plus tard en juin 2017). Sur la base de cette évaluation, la Commission déterminera s'il est nécessaire de proposer de nouvelles mesures en vue de faire davantage concorder les règles nationales en matière de recours collectif et donc de les harmoniser au niveau européen. En bref, une proposition de directive suivra peut-être dans le courant de l'année 2017.

La recommandation de la Commission en résumé

Les principes de la recommandation relative au recours collectif peuvent être résumés comme suit :

- tous les États membres doivent disposer d'un système qui permette aux personnes physiques et morales :
 - * d'une part, d'en référer au juge pour faire cesser les violations des droits que leur confère le droit de l'Union (ce que l'on appelle l'« action en cessation ») ;
 - * d'autre part, de réclamer des dommages et intérêts en réparation du préjudice causé par ces violations (ce que l'on appelle l'« action en réparation ») dans les cas où un grand nombre de personnes ont été lésées par la même faute ;
- la rapidité et le faible coût : les États membres doivent veiller à ce que les procédures soient objectives, équitables et rapides, sans que leur coût soit prohibitif ;

■ pour de bonnes raisons (notamment la rapidité et le coût), la recommandation préconise également le règlement extrajudiciaire des litiges. Cette recommandation se situe dans le droit fil de la directive qui vient d'être approuvée (cf. Assurinfo n° 22 du 20 juin 2013). Le projet de loi du ministre Vande Lanotte contient également un tel volet ;

■ le consentement exprès (« opt-in ») en tant que norme : la règle générale est à juste titre que le recours collectif doit reposer sur le principe du consentement exprès, selon lequel les victimes doivent faire expressément savoir si elles souhaitent se joindre au recours collectif ;

■ la justification de l'« opt-out » : toute exception à ce principe - notamment un « opt-out » où toutes les victimes concernées participent automatiquement à un recours collectif sauf si elles font expressément savoir qu'elles ne le souhaitent pas - doit être dûment motivée par l'État membre. La Commission européenne entend ainsi éviter que des pays comme le Portugal, qui ont déjà prévu un système d'« opt-out » dans leur législation, ou des pays comme le Danemark, où le choix entre « opt-in » et « opt-out » est laissé à l'appréciation du juge ou de l'ombudsman, ne doivent modifier en profondeur leur système national. Le projet de loi du ministre Vande Lanotte prévoit pour le moment un « opt-in » pour les préjudices corporels de masse. Pour les préjudices matériels de masse, le choix entre « opt-in » et « opt-out » est pour le moment laissé à l'appréciation du juge. Cela implique que la Belgique devra donc se justifier auprès de la Commission européenne, sauf si le gouvernement belge prévoit encore l'« opt-in » comme norme générale pour les préjudices de masse tant corporels que matériels;

■ le devoir d'information : en même temps, la recommandation insiste sur la nécessité d'informer les demandeurs potentiels qui pourraient vouloir se joindre au recours collectif. Les projets du ministre Vande Lanotte tiennent déjà compte de ces exigences d'information ;

■ les garanties procédurales : la Commission recommande de prévoir de solides garanties procédurales afin d'éviter des abus comme aux États-Unis :

* les États membres ne peuvent par exemple pas autoriser les honoraires de résultat (« contingency fees ») ;

* de surcroît, les entités qui représentent les demandeurs doivent poursuivre un but non lucratif afin de veiller à ce que ces entités ne se laissent guider que par les intérêts des personnes lésées dans les cas de préjudices de masse ;

* un autre moyen de prévenir les procès abusifs consiste à interdire les dommages et intérêts à caractère punitif (« punitive damages »). Les personnes représentées n'obtiennent réparation que pour les dommages effectivement subis, et ce, à condition que le juge confirme le bien-fondé de leurs prétentions ;

* les requêtes non fondées (« unmeritorious claims ») sont proscrites et sont également évitées grâce au principe du « qui perd paie ».

Le projet de loi VANDE LANOTTE intègre déjà ces importantes garanties procédurales.

■ le rôle du juge : en phase avec les projets du ministre Vande Lanotte, la recommandation suggère de confier un rôle central au juge dans le règlement des recours collectifs. Le juge doit gérer efficacement les dossiers et rester vigilant quant à d'éventuels abus ;

■ le financement par des tierces parties : enfin, la Commission européenne n'exclut pas le financement du recours collectif par des tierces parties, mais elle pose des conditions (notamment liées à la transparence) afin de prévenir les conflits d'intérêts.

Le gouvernement belge ferait donc bien de prendre en compte ces conditions. Afin de garantir l'impartialité et d'éviter que les recours collectifs deviennent un « business » en soi, les assureurs belges sont réticents à l'égard du financement par des tierces parties.

Projet de loi belge

Comme déjà précisé, le Conseil des ministres a adopté le 5 juillet dernier un projet de loi visant à introduire l'action en réparation collective en droit belge. Le texte est relativement équilibré. Il s'écarte clairement de la philosophie de la class action nord-américaine et de ses dérives (p.ex. dommages punitifs exorbitants).

Assuralia se félicite en particulier que le régime de l'opt-in ait été retenu en cas de dommages corporels et/ou moraux. En effet, de tels dommages diffèrent de victime en victime et doivent faire l'objet d'une évaluation individuelle, au cas par cas.

Source : Assurinfo n°25, 11/07/2013



Vote du projet de loi visant à réformer le mode de calcul des cotisations sociales des indépendants

Le 16 juillet 2013, la Commission Economie de la Chambre a voté à l'unanimité des membres présents le projet de loi de Sabine LARUELLE, Ministre des PME, des Indépendants et de l'Agriculture, visant à réformer le mode de calcul des cotisations sociales des indépendants.

Pour la Ministre : « Obtenir l'unanimité sur un projet qui a demandé tant de préparation et qui est attendu par une très large majorité d'indépendants témoigne du bien-fondé du projet. Le nouveau système de calcul sera d'application dès le 1^{er} janvier 2015 ».

Pour rappel, avec cette réforme, les cotisations sociales de chaque année seront désormais fixées en fonction des revenus de l'année-même et non plus sur base des revenus d'il y a 3 ans.

Dans l'attente de connaître le niveau effectif de ses revenus, chaque indépendant sera informé par sa caisse d'assurances sociales, d'une proposition de montant à payer trimestriellement et calculé sur les revenus indexés de l'antépénultième année (N-3 indexé). De plus, les indépendants pourront, suivant leur réalité économique individuelle, affiner directement ce montant en fonction de leurs revenus. Lorsque l'indépendant envisage une augmentation de ses revenus, il pourra augmenter le montant de ses cotisations. Les indépendants confrontés à une baisse de revenus par rapport à leurs revenus d'il y a trois ans pourront, après accord de leur caisse d'assurances sociales, payer moins de cotisations.

La réforme présente les avantages suivants :

- Le nouveau système est socialement plus logique et plus juste parce que les cotisations reflètent la réalité économique des indépendants, notamment lorsqu'ils doivent faire face à des difficultés économiques passagères ou plus profondes, lorsqu'ils doivent subir une hospitalisation ou partir en congé de maternité, lorsqu'ils doivent lever le pied à l'approche de la retraite, etc. Le principe est simple : dès le moment où vous gagnez moins, vous payez aussi moins de cotisations.
- De même, l'indépendant qui connaît une période plus faste, paiera directement pour cette période des cotisations plus élevées. La réforme leur permet d'adapter directement et librement leurs paiements.
- Le nouveau système offre la garantie aux indépendants de payer tout au long de leur carrière des cotisations qui seront proportionnelles à leurs revenus.
- Le nouveau système n'aura aucun impact financier sur le budget de la sécurité sociale des travailleurs indépendants.

Source : Communiqué de presse du Cabinet de Sabine LARUELLE, Ministre des Classes Moyennes, des PME, des Indépendants et de l'Agriculture, 16/07/2013

Journée

Formation en assurance

UCM Wierde

08 Nov.
2013

*Mieux se former,
pour mieux informer !*

Formation
accréditée
dans le cadre
du recyclage
régulier

Info et inscription :
www.feprabel.be/journeeformation2013

Journée formation en assurance

Ne manquez pas cette journée !



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Le circuit de Mettet



Historique

Situé aux confins de la localité de Mettet, c'est une longue histoire. Son créateur, Jules TACHENY, un natif, pilote moto de talent, était très connu. Via le Royal Motor Union de l'Entre Sambre et Meuse et divers soutiens locaux, plusieurs terrains furent achetés pour former un circuit moto. Progressivement, le circuit s'ouvrit aux autos.

Vers les années '80, j'ai pu disputer une compétition d'endurance de 12h, aidé de deux autres pilotes, sur ce que j'appellerai l'ancien circuit. C'était folklorique et dangereux. On descendait plein pot après la station service pour arriver à un sec droit. Une échappatoire était prévue si on ratait le virage. Comble de bonheur, les ambulances stationnaient au milieu de cette échappatoire !

Autrement dit, si on loupait le virage on se prenait une ambulance de face. La ligne droite amenait notre Alfa à 195. Les autochtones traversaient la route en pleine course. Il n'y avait pas de passerelle. Frissons rétrospectifs... Tout ça était impensable !

Aujourd'hui

Un nouveau circuit a été inauguré le 12 mars 2010 sur base de 14 hectares et une dénivellation de 13m. Le circuit est destiné aux autos et motos. Sa longueur est de 2.200m pour une largeur de 12m. La ligne droite annonce 609m. et permet les dépassements. Il y a 10 virages. Chaque virage porte le nom d'un pilote qui s'est illustré à Mettet. Exemple : Didier de Radigues... Les tribunes comportent une vue panoramique. Enfin, le centre névralgique comprend l'infrastructure de sécurité et tout le dispatching + accueil et catering.

En piste

Tout cela c'est bien joli, mais je désirais découvrir la piste. C'est comme passager que j'ai pris place à bord de l'Escort Full Racing d'Yvette Fontaine. Il s'agit d'une amie de toujours. Ancienne championne de Belgique et détentrice de plusieurs records du monde de vitesse, ce n'est pas un client. Souvenirs, souvenirs... Me voilà casqué, sanglé dans les straps, calé dans le baquet. Contact, la voiture s'ébroue. Pit lane. 150m, 100m, feu

bleu O.K. pour la montée en piste. Le moteur monte en régime (mon cœur aussi). Yvette attaque. Plaqué dans le baquet, je ressens les trajectoires. Virage sec avec contre-braquage puis ligne droite et après quatre tours, retour au stand. C'est un beau circuit, moyennement technique mais valable, excellent pour l'écolage.

L'offre du circuit

- Ecolage
- Tests incentive
- Trackdays
- Possibilité de découverte du circuit avec sa propre voiture : attention les freins et les pneus !
- Sonorité : 94 décibels.

Plus d'info ?

Circuit Jules Tacheny, 6, rue Saint Donat, 5640 METTET
info@circuit-mettet.be
www.circuit-mettet.be

Lacune : pas de fléchage dans la localité indiquant la direction du circuit.

Luc WAUTERS
wauters.ljml@gmail.com



Où lire le Principium ?

Un thème en photographie est un sujet très vaste qui n'a de limite que celle de l'imagination. En effet, soit vous choisissez un thème que vous réalisez lors d'une seule et même séance de photo, soit vous collectionnez un type d'images en fonction de critères préalablement déterminés, qui peuvent être prises lors de plusieurs sorties. Explications.

Nous avons déjà vu un premier thème : « les ciels », avec et sans nuages, à toutes les heures du jour comme du soir, et sous toutes les latitudes. Le thème serait en même temps de mettre l'accent sur un rendu photographique et d'inclure un élément de l'espace disponible : le ciel. Comme « les ciels » sont toujours différents, il est impossible de les regrouper lors d'une même séance photographique. On peut ainsi tenter à chaque déplacement tout au long d'une ou de plusieurs années, de prendre une image différente, de ce même sujet.

Le principe est simple. Selon vos centres d'intérêts, selon vos passions, vous choisissez un ou plusieurs thèmes pour lesquels vous avez un faible. Dans une même journée ou étalé sur une très longue période, vous incluez dans toute sortie photographique, une ou plusieurs images sur le ou les sujets sélectionnés. L'intérêt est de permettre après un certain nombre de photos, de les rassembler en une série pour les mettre en valeur. Cette juxtaposition apportera une plus-value individuelle incontestable à chaque image qu'aucune ne pourra atteindre seule. C'est leur mise en « concurrence » qui crée l'intérêt supplémentaire en soulignant ce qui les différencie.



Photo 1 : « Exploiter un thème en photographie, c'est décliner un même sujet sous différentes facettes en utilisant des paramètres variés pour l'intérêt de la série. » Canon PowerShot G1 X. Ouverture : 2.8. Vitesse : 1/30^{ème} de seconde. Stabilisateur donc enclenché ! Sensibilité bloquée à 125 ISO. Focale : 15 mm. Pas de flash pour garder la lumière ambiante SANS SOLEIL presque toute la journée. Balance des blancs : automatique. Température extérieure : - 23 C°. Campagne autour de Rovaniemi au nord du cercle polaire. Finlande. »

Comme à chaque fois, la démonstration par l'exemple est le meilleur moyen de faire comprendre le principe évoqué. Si je prends mon cas personnel, beaucoup de domaines m'intéressent et me passionnent en même temps que je cherche en permanence à trouver de nouveaux sujets pour vous faire partager dans ces lignes ma passion de la photo.

Je vais donc vous communiquer une liste non exhaustive, et qui peut varier selon mes intérêts du moment, des différents thèmes qui peuvent accompagner mes sorties photographiques. Précisions : selon le temps disponible, la destination, la saison, le temps qu'il fait et d'autres impondérables, il est clair que les thèmes abordés ne seront pas les mêmes. Si je consacre donc une partie d'une journée à faire de la macro photographie, un seul thème sera abordé puisqu'il sera le même tout au long de la sortie. Par contre, si je pars en vacances sous d'autres

latitudes, plusieurs thèmes peuvent être retenus en fonction des opportunités, permettant de compléter petit-à-petit la collection décidée.

Et quels sont ces thèmes ? Je rougis presque à les énumérer tant ils sont nombreux. Et c'est sans compter qu'à chaque déplacement, une nouvelle série est toujours susceptible de rallonger cette liste. Je saute à l'eau pour vous en n'évoquant que ceux qui me viennent à l'esprit à l'instant d'écrire cet article.

Les enfants, les ponts, les fleurs, les arbres, les marchés, les fleuves jusqu'à leur source, les montagnes, les femmes avec ou sans enfants, les artisans, les belles voitures, les fenêtres, le linge qui sèche, les toitures, les paysages très divers, les châteaux et tant les demeures seigneuriales que les forts et autres bastions, les rivages, les couchers de soleil, les photos de nuits, les mannequins dans les vitrines de beaux magasins, les ruelles typiques, >>>



>>> les modes d'agriculture diverses, les Montgolfières, les voutes d'églises et cathédrales, les sculptures, les Vierges à l'enfant, les tableaux, les barques, les bateaux de pêche et aussi les cargos, les rapaces, les insectes, les bovidés, les trains, les bouées de sauvetage, les machinistes de locomotives à leur fenêtre, les détails esthétiques des belles voitures comme des anciennes, les cimetières comme toute forme de tombeaux très variés selon les civilisations, les marionnettes, les bicyclettes, les terres agricoles, les avions, les ports de mer et de pêche, les phares, les sous-bois, les cascades, les villages au loin, les mains, les masques... de Venise aussi, les vieilles femmes, les chats dans les villes, les écoliers, les classes d'école, les terrains de foot et de jeux, les monuments historiques, une couleur en particulier mais... dans toutes les couleurs, les déserts, les routes jusqu'aux chemins, les taques d'égouts, les jardins avec ou sans fontaines, les animaux de basse-cour, les fruits et les légumes, les gares... et les ciels, bien sûr.

Cette fois une rubrique très spéciale : Qui peut lire le Principium et où ? Parfois un peu de mise en scène s'impose. Après-tout, pourquoi pas !

Il y a tant de possibilités pour choisir ces thèmes que vous n'aurez aucune difficulté à trouver ceux qui vous passionnent personnellement. Pour



Photo 2 : « Jamais un Principium n'aura été autant baladé aux quatre coins du monde. Même revue, autre contexte. Ouverture : 5.6. Vitesse : 1/160^{ème} de seconde. Sensibilité : 125 ISO. Focale : 15 mm. Flash : FORCE, et ce, malgré les très hautes lumières ! Balance des blancs : automatique. Sommet du glacier de la Girose. Altitude : 3.667 m. Massif des Ecrins. France. »

être franc, un seul thème n'a pas beaucoup d'intérêt vu qu'on finit par choisir ses destinations pour tenter de trouver matière à collectionner des images sur le sujet souhaité. Je recommande de retenir entre trois et dix thèmes pour débiter. Il y a alors plus de chances pour qu'au minimum un ou plusieurs d'entre eux puissent être pris en images lors de la plupart de vos déplacements. Certains thèmes peuvent revêtir un caractère plus rare et ne pas offrir beaucoup d'occasions. Qu'importe, ce sera alors probablement votre thème le plus méritant.

Dès que vous disposerez d'au moins cinq images sur un même sujet, avec des ambiances et des couleurs

différentes, une série pourra déjà être appréciée. Si vous en avez plus de dix, l'intérêt devra découler d'une sélection très sévère de vos clichés pour ne retenir que les meilleurs. Au-delà de vingt, vous pourrez guider le spectateur avec le début et la fin d'une histoire qui vous conduira à oser... une exposition.

À chaque fois que vous sortirez votre appareil quel qu'il soit, regardez si l'un de vos thèmes de prédilection est présent. Faites plusieurs images sur le thème rencontré. Changez d'angle de vue. Variez les cadrages. Osez la différence. Surtout, évitez d'être ennuyeux en imitant systématiquement l'approche de la première image réalisée. Plus les différences d'une photo à l'autre seront prononcées, plus votre sujet sera apprécié. Mais n'oubliez pas l'essentiel, celui de garder comme commun dénominateur le thème sélectionné.

À chacun de vous de rechercher ce qui lui tient à cœur et de « collectionner » les prises de vues sur un ou plusieurs thèmes qui peuvent encore l'émouvoir.

Bonne chasse !



Photo 3 : « Autre ambiance. Juste pour le plaisir des yeux, mais aussi le souvenir d'un moment inoubliable passé avec des personnes très attachantes et d'une perpétuelle bonne humeur. Canon PowerShot G1 X. Ouverture : 5.6. Vitesse : 1/160^{ème} de seconde. Sensibilité : 640 ISO. Focale : 31 mm. Flash : forcé. Balance des blancs : automatique. Plage de Nungui-Zanzibar-Tanzanie. »

Pierre HENS

pierre.hens@pierre-hens.be
www.feprabel.be/principium/photo



Au revoir Olivier



« C'est dans la douleur que je vous annonce une bien triste nouvelle.

Olivier Maerschalck, mon associé et ami de longue date, nous a quitté lundi 08 juillet 2013 dernier. Il a enfin trouvé le repos après un long combat contre sa maladie.

Olivier était un exemple pour beaucoup d'entre nous ; gardons en mémoire le courage et la détermination de cet homme extraordinaire, respectueux et plein de valeurs, qui aimait profiter de la vie et qui poussait les autres à faire de même.

Merci pour tout, Olivier.

Merci également à toutes celles et tous ceux qui sont venu(e)s lui rendre un dernier hommage. »

Catherine Douchamps

Le conseil d'Administration de FEPRABEL et toute l'équipe présentent leurs sincères condoléances à la famille et aux proches d'Olivier.



Assurances dans les médias



LES SENIORS AU VOLANT, un calvaire annoncé ?

▶ Les conducteurs âgés de plus de 75 ans auraient davantage de mal à contracter une RC auto

Un conducteur n'est pas l'autre. Pourtant, récemment, plusieurs témoignages de seniors font référence à des difficultés lorsqu'il s'agit de contracter le produit de base (et obligatoire) en matière d'assurance automobile : la responsabilité civile.

Rien de neuf sous le soleil, cela dit, si ce n'est un constat posé par la Fasac - la Fédération des aînés socialistes de l'arrondissement de Charleroi - qui "s'émeut des dispositions prises notamment à l'égard de cer-

ains de ses membres [...] par des assureurs qui [...] n'hésitent pas à rompre, sans motif, leurs engagements contractuels". Le vieux spectre du nettoyage des portefeuilles des assureurs, ciblé sur les seniors, est-il de retour ?

"Il est vrai que les statistiques de sinistralité augmentent à partir d'un certain âge", explique un courtier en assurances indépendant. Un constat ancien, bien connu des compagnies d'assurances et confirmé, notamment, par les statistiques. Du côté d'Assuralia, on nuance : "Il y a probablement une perte d'aptitude, en moyenne. Mais les déplacements sont différents. L'usage typique de leur véhicule par les seniors" relative cette sinistralité.

Ainsi, si la vue baisse, les déplacements de nuit sont plus rares. Si les réflexes s'émoussent, la conduite sur autoroute est délaissée.

Bref, la fréquence des sinistres, comme le montre l'infographie ci-contre, augmente pour connaître un nouveau

pic. Moindre, cela dit, que chez les jeunes.

POUR PALLIER CELA, nombre de compagnies d'assurances ont recours à des critères d'acceptation : le témoignage d'un intermédiaire (un courtier, par exemple), un passage chez le médecin traitant, voire, si nécessaire,

des tests d'aptitude. Assuralia confirme, ce n'est pas la norme. Chez Melchior Wathélet, secrétaire d'État à la Mobilité, le sujet n'est pas à l'ordre du jour.

"Il faudrait du courage politique pour prendre la décision de faire passer un examen obligatoire", remarque Patrick Cauwert, le président du Bureau de tarification auto (BT).

Par contre, on constate bien un nettoyage des portefeuilles. Les chiffres de ce bureau chargé d'offrir aux conducteurs expulés par les assureurs - pour diverses raisons, telle une mauvaise série de sinistres - ne montrent pas une hausse du nombre de demandeurs âgés de plus de 75 ans.

NON, CETTE HAUSSE est constante et généralisée depuis 2008. M. Cauwert observe deux phénomènes conduisant à

cette hausse : "D'une part, l'augmentation des problèmes de paiement; d'autre part, le durcissement des conditions auprès des assureurs". De l'avis de nombreux experts en assurances, ce durcissement n'est pas tout à fait étranger à la conjoncture actuelle. Autrement dit, "comme tout le monde, les assureurs coupent dans les dépenses et cherchent à faire entrer de l'argent", explique M. Cauwert.

À ce petit jeu, les jeunes (principalement) comme les aînés sont les premiers perdants. Le patron du BT ajoute : "La situation sur le marché n'incite pas à prendre des risques."

En moyenne, ces catégories d'âge représentent un risque, potentiellement un coût (voir infographie). Patrick Cauwert nuance toutefois : il s'agit d'un phénomène cyclique (lire par ailleurs).

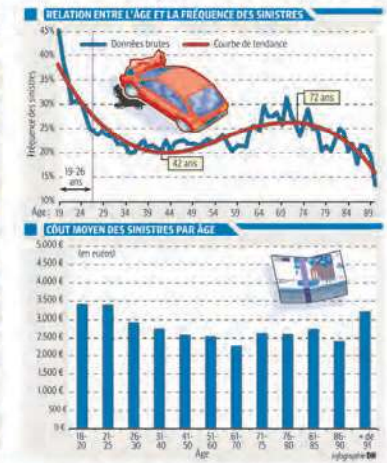
Au cabinet du ministre de l'économie Johan Vande Lanotte, en charge des assurances, la problématique n'est pas passée inaperçue. Sans pour autant avoir d'avis sur la question, du moins tant que la demande faite à ce sujet au Centre pour l'égalité des chances et la lutte contre le racisme n'a pas abouti.

Jean-Baptiste Marchal

L'âge a un impact sur les aptitudes de conduite mais aussi sur les déplacements effectués



Le BT constate une hausse des problèmes de paiement et un durcissement des conditions. © SHUTTERSTOCK



18.000

En 2012, le Bureau de tarification a enregistré plus de 18.000 demandes. Un nombre en hausse constante depuis 2008.

UN COMME NE PAS CHANGE

▶ Les aînés ont tout intérêt à payer leurs primes

Une constante revient dans les discours des courtiers indépendants : mieux vaut, pour un aîné, ne pas changer de compagnie. Quitte à ne pas pouvoir économiser quelques deniers.

La raison ? Ils l'expliquent volontiers : en restant fidèles, ils anticipent un éventuel sinistre. Leur assureur les connaissant, ils éviteraient plus aisément une rupture de contrat. En cas de changement, ils repartent de zéro.

Or, avec l'âge, les aptitudes de conduite, en moyenne rou-

Financer la recherche pure, l'exigence absolue



EMMANUEL DE TALHOUËT

CEO Axa en Belgique

En ces temps de remise des prix Nobel, il peut sembler paradoxal, pour une entreprise privée, de vouloir rappeler l'importance que revêt le soutien à la recherche fondamentale: quand on n'appartient pas au monde académique soi-même, pourquoi prétendre savoir sélectionner et soutenir les chercheurs les plus prometteurs? Surtout quand on est une entreprise financière, réputée orientée vers le profit à court terme, alors que la recherche fondamentale a besoin de temps et de liberté pour donner des résultats. Contre ces préjugés, je suis persuadé non seulement qu'il est possible, en collaborant avec le monde académique lui-même, de soutenir les meilleurs chercheurs, mais aussi qu'il en va de notre responsabilité

d'entreprise de les aider à diffuser les résultats de leurs travaux dans des sphères non scientifiques. Ceci est particulièrement pertinent pour une entreprise d'assurance, soucieuse de prévention et d'atténuation des risques.

Dans notre société où le modèle économique est roi, le financement de la recherche fondamentale est trop souvent considéré comme un coût, plutôt qu'un investissement dans l'avenir. Ne trouvant pas d'applications directes résultant de ce type de recherche, le curseur du financement, qu'il soit public ou privé, semble se déplacer de plus en plus vers la recherche appliquée.

Pourtant, sans recherche fondamentale en amont, il n'y a pas de possibilité de recherche appliquée. La longue quête du boson de Higgs, récompensée par le prix Nobel de Physique pour François Englert, est un exemple parmi beaucoup d'autres de recherche qui permet de comprendre le monde qui nous entoure et qui débouchera à plus long terme sur des applications concrètes.

En effet, la nature même de notre métier, qui consiste à protéger nos clients, leurs proches, leurs biens, contre les risques, exige une vision, une stratégie, des priorités qui s'ancrent dans le long terme, et de pouvoir consacrer du temps et des moyens à développer la connaissance et à renforcer la

compréhension et la prévention de ces risques.

Le risque et la chance

Pourquoi est-il important de financer la recherche fondamentale autant que la recherche appliquée? Parce qu'elle est le substrat du progrès scientifique, elle peut générer des découvertes révolutionnaires, défier les conceptions et pratiques établies.

Pourquoi financer des chercheurs par le mécénat plutôt que de leur commander des études? Parce que préserver l'indépendance et la liberté des chercheurs, c'est encourager leur créativité, protéger leur crédibilité, et faciliter l'appropriation de leurs découvertes par l'ensemble des acteurs socio-économiques.

Pourquoi vouloir en plus aider à la diffusion des travaux soutenus? Parce que cela permet de

contribuer à ce que les politiques publiques - notamment en matière de choix desanté - soient fondées sur l'état le plus récent des connaissances scientifiques. Un assureur a tout intérêt à ce que la compréhension des risques qui nous concernent tous soit la plus actualisée, robuste et partagée possible. Dans un contexte de globalisation et de perpétuelle mutation des risques, il est important de renforcer le dialogue entre les chercheurs, le monde politique et l'entreprise, je suis convaincu que construire ensemble un monde meilleur n'est possible qu'en partant sur la force motrice du progrès scientifique et sur la construction d'approches de long terme fondées sur une bonne compréhension du monde et une gestion intelligente du risque.

En ces temps de remise des prix Nobel, dont celui de physique, ressurgit le débat de l'importance de la recherche fondamentale.

Axa a créé, en 2007, un fonds pour la recherche dont la mission est de financer la recherche fondamentale portant sur les risques globaux qui affectent les hommes et la planète. Axa finance aussi (don de 3 millions d'euros) l'Université libre de Bruxelles pour créer une chaire permanente en neurosciences et longévité. Cette chaire sera portée par le professeur Pierre Vanderhaeghen dont les travaux ont pour objectif d'approfondir notre connaissance des mécanismes qui sous-tendent le développement des fonctions cérébrales supérieures et de la manière dont ses altérations peuvent conduire à des maladies humaines.

DH, 24/08/2013

Sans assurance, le Bato est fermé depuis plus de 3 mois

Julien Sandras, le patron de la boîte, a déjà contacté entre 30 et 40 courtiers, sans succès

Depuis plus de 3 mois, le Bato, la discothèque flottante du Grand Large, est fermée. Personne ne veut prendre le risque de l'assurer. Une situation qu'il n'est pas le seul à connaître. Le patron a repris un travail dans le bâtiment pour survivre, mais les frais commencent à être durs à gérer.

Déjà plus de trois mois que les portes du Bato sont closes. Non, cette péniche discothèque n'a pas fermé ou fait faillite. En fait, son patron se bat depuis le mois de mars pour trouver un assureur. « Je suis passé par 30 ou 40 courtiers pour trouver une assurance mais pour l'instant, rien. C'est toujours négatif. On m'ex-

doutais que j'allais avoir des problèmes pour ouvrir mais certainement pas pour une assurance. Sur tout que je n'ai jamais eu de sinistre et qu'on a jamais dû intervenir », affirme Julien.

Lors de la visite des pompiers, ceux-ci, lui ont demandé de réaliser quelques travaux pour se mettre en accord avec de nouvelles normes. Le patron de la discothèque n'y est pas du tout opposé. « Seulement, je n'ai pas envie d'investir de l'argent si je ne suis pas sûr que je vais trouver une assurance et pouvoir rouvrir. De leur côté, les compagnies me disent que sans l'accord des pompiers, on ne peut pas m'assurer. C'est un cercle sans fin », développe-t-il.

Et les déboires du trentenaire ne s'arrêtent pas là. Sans avoir si ces faits sont liés ou pas à la fermeture temporaire de la discothèque, il a aussi subi deux vols. « Ils ont d'abord vidé entièrement le bar à alcool. Ils ont pris mes

« ON M'A JUSTE DIT QUE L'ASSURANCE AVAIT LIQUIDÉ LES GROS RISQUES »

plique qu'on n'assure plus pour autant de risques », nous confie Julien Sandras, patron du Bato. Tout commence il y a quelques mois. Comme chaque année, le Commandant des pompiers de Mons fait son inspection. Dans ce cadre, Julien doit présenter son assurance. « J'ai remarqué que la date n'était pas bonne, j'ai téléphoné à mon courtier, loin de m'attendre à une pareille nouvelle. Il m'a dit que je ne faisais plus partie de son portefeuille. Je n'avais reçu aucun avis, aucun recommandé. Rien. Il m'a juste dit que l'assurance avait liquidé les gros risques », explique le patron de l'établissement.

À ce moment, il est loin de se douter que le plus dur va arriver. Il commence à prendre des contacts partout pour régulariser sa situation et pouvoir rouvrir. « Je suis dans une impasse, j'ai un crédit à rembourser mais plus rien ne tourne. Tous les assureurs m'ont dit qu'il devenait difficile d'assurer ce genre de risques. Je me

« EN PLUS, DEPUIS LA FERMETURE, J'AI DÉJÀ SUBI DEUX VOLS »

deux frigos et mon écran plat. Après, ils ont aussi jeté une bonne partie du mobilier de terrasse à l'eau. Quand je vais rouvrir, j'aurais déjà tout ça à racheter », annonce-t-il. Il a donc décidé de retirer la passerelle et de bloquer la porte d'entrée. Ainsi, plus personne n'a accès à l'intérieur. Pour pouvoir continuer à payer son emprunt, il a aussi repris un travail dans le bâtiment. Mais, chaque mois, la situation devient dure à tenir. « Je continue de prendre des contacts avec des assureurs tous les jours. Je vais peut-être voir avec un assureur anglais. Parfois, on perd courage. Je suis là, à la capitainerie à regarder le Bato alors que je devrais être sur le Bato à regarder la capitainerie ! », conclut-il. ■

CELINE SOHIER



Julien Sandras, patron du Bato, a retiré la passerelle d'entrée de sa discothèque en attendant que la situation se décoince

■ C.S. ET D.R.

FÉDÉRATION DES COURTIERS EN ASSURANCE ET INTERMÉDIAIRES FINANCIERS DE BELGIQUE

« Les boîtes ont du mal à s'assurer »

Du côté de la fédération des courtiers en assurance et intermédiaires financiers de Belgique (Feprabel), on nous confirme qu'il est difficile pour une boîte de nuit de s'assurer. « Ça vient du fait qu'une assurance est une répartition des risques de même nature. Il n'y a pas assez de boîtes de nuit pour que les risques puissent être répartis. Ça veut dire que tout fonctionnerait bien si on avait un assureur spécialiste européen des discothèques qui assure 1.000 établissements. Il pourrait répartir facilement le risque. Ici, quand on a que 2 ou 3 boîtes dans son portefeuille, ça le déstabilise », explique Patrick Cauwert, CEO et porte-parole de Feprabel. En fait, à côté de l'assurance incendie non obligatoire légale-

ment, la discothèque est obligée d'avoir une RC objective. Cette assurance couvre les personnes qui pourraient être blessées à l'intérieur de l'établissement notamment par un feu, une explosion ou un attentat. « Cependant, il ne faut pas trop généraliser et voir aussi au cas par cas. Si l'on assurait plus aucune boîte de nuit, on l'aurait vu et on aurait fait quelque chose. Par contre, on peut dire que c'est difficile. Il faut avoir de bonnes relations commerciales avec son courtier. Comme c'est un risque difficile, il doit mettre son poids commercial. Un courtier qui serait spécialiste en boîte de nuit, ça serait un peu suicidaire », confie le porte-parole de Feprabel. Pour ce qui est des assureurs à



Patrick Cauwert, CEO et porte-parole de Feprabel.

■ D.R.

l'étranger, il veut rester vigilant. « C'est tout à fait autorisé de se faire assurer en Europe mais il faut faire attention. On ne connaît pas les règles des autres pays dans le domaine. Une compagnie étrangère peut arrêter du jour au lendemain et là, c'est la

panique sur le marché. En plus, si personne ne veut assurer quelqu'un en Belgique pour de bonnes raisons et qu'il trouve un assureur à l'étranger, il faut parfois creuser pour voir si la couverture va suivre », conclut Patrick Cauwert. ■

La Province, 26/07/2013

L'actualité de votre métier de courtier
Dans la revue de presse quotidienne

sur www.brocom.be/pgv





FEPRABEL y était pour vous représenter

JUILLET-AOÛT

Lundi 01/07/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Rencontre direction Axa
Mardi 02/07/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Réunion de travail chez Assuralia : digitalisation des documents ● Réunion UPCC
Mercredi 03/07/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Audience au Tribunal du Commerce de Bruxelles dans l'affaire I Risk ● Rencontre FVF ● Rencontre BZB
Vendredi 05/07/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Rencontre direction Ergo Life ● Réunion du Jury Insurance Personality chez Kluwer
Lundi 08/07/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Conférence « Costume ou salopette : même statut », organisée par le Secrétariat Social de l'UCM
Mardi 09/07/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Comité de direction FEPRABEL
Vendredi 12/07/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Rencontre FSMA
Lundi 15/07/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Réunion de travail Brocom : préparation de la future campagne et du roadshow du 16 novembre
Mardi 16/07/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Conseil d'administration UPCC
Mercredi 17/07/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Réunion de travail FEPRABEL-FVF-UPCA : Twin Peaks II
Judi 25/07/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Rencontre ASA (agence de simplification administrative) : E-facturation
Lundi 05/08/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Réunion de travail FEPRABEL-FVF-UPCA : Twin Peaks II
Lundi 12/08/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Rencontre direction Baloise Insurance ● Réunion de travail : Twin peaks II
Mercredi 21/08/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Préparation du séminaire stratégique de FEPRABEL
Vendredi 23/08/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Réunion FEPRABEL-UPCA (normalisation)
Lundi 26/08/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Rencontre direction Axa ● Préparation du séminaire stratégique de FEPRABEL
Mardi 27/08/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Réunion du Jury des Trophées de l'assurance Vie au Château du Lac de Genval
Mercredi 28/08/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Réunion du Jury des Trophées de l'assurance Vie au Château du Lac de Genval ● Réunion chez Assuralia : Level II - Twin Peaks II
Judi 29/08/2013 et vendredi 30/08/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Séminaire stratégique de FEPRABEL

SEPTEMBRE

Lundi 02/09/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Réunion de coordination CEPOM-FEPRABEL ● Brio Committee chez Portima
Mardi 03/09/2013	<ul style="list-style-type: none"> ● Réunion de travail Assuralia-FEPRABEL-FVF-UPCA : Avis de changement d'intermédiaire d'assurances ● Rencontre direction AG Insurance

Jeudi 05/09/2013

- Meeting WebDIV - BPOST - FOD MV - IMMOTIV - PORTIMA
- Commission mixte de suivi
- Commission des assurances
- Réunion UPCC

Vendredi 06/09/2013

- Assemblée générale de la Chambre du Luxembourg
- Chambre de Namur : Séminaire à Stockholm (du 6 au 8 septembre)

Lundi 09/09/2013

- Réunion UPCC

Mardi 10/09/2013

- Rencontre stratégique avec Portima
- Réunion comité CHABRA
- Conseil d'administration Brocom

Mercredi 11/09/2013

- **Groupe de travail chez Portima : impact de Twin Peaks II sur Brio**

Jeudi 12/09/2013

- Nouconec : réunion de concertation
- Réunion UPIB
- Gebcai : 50 ans, cérémonie au Palais des Colonies
- Conseil de direction de la Chambre de Namur

Lundi 16/09/2013

- Comité des directeurs BIPAR
- Conseil d'administration AJA

Mardi 17/09/2013

- Comité des directeurs BIPAR
- Commission vie

Mercredi 18/09/2013

- Journée du courtage à Paris

Jeudi 19/09/2013

- **Réunion de travail FEPRABEL-FVF-UPCA : Twin Peaks II**

Vendredi 20/09/2013

- Groupe de travail : statuts souscripteurs

Lundi 23/09/2013

- User Club As Web (Portima)

Mardi 24/09/2013

- **Conseil d'administration FEPRABEL**

Jeudi 26/09/2013

- Commission incendie
- Audience au Tribunal du Commerce de Bruxelles dans l'affaire I Risk - Athos - Eagle Crest
- **Assemblée générale de la Chambre du Hainaut**

Vendredi 27/09/2013

- **Réunion de travail FEPRABEL-FVF-UPCA : Twin Peaks II**

Vendredi 07/09/2013

- **Réunion de travail FEPRABEL-FVF-UPCA : Twin Peaks II**

Lundi 30/09/2013

- **Rencontre Delta Lloyd Life (profil d'investisseur)**
- Brio Committee chez Portima
- Assemblée générale de l'AJA

CONFÉRENCES THÉMATIQUES ET ACTIVITÉS DU SECTEUR

Vendredi 06/09/2013

- Réunion de la Bourse de l'assurance de la Province de Namur (B.A.N.) : sujet vie par un inspecteur d'Allianz

Lundi 09/09/2013

- Réunion du Cercle des assurances du Hainaut Occidental (C.A.H.O.) : « Le Mandat de placement » par Denis GOUZEE

Mardi 10/09/2013

- Réunion statutaire du Cercle liégeois des assureurs (C.L.A.) : « Réunion d'ouverture et présentation de l'année à venir » par le Président du C.L.A., Alain VASBINDER

Vendredi 20/09/2013

- Journée wallonne de l'assurance organisée par le G.A.C.I. (voir p.23)

Lundi 23/09/2013

- Réunion du Cercle Luxembourgeois des Assureurs : C.Lux.A. : « La création et le fonctionnement d'une agence de souscription » par Roger VANDER HAEGEN

Mardi 24/09/2013

- Réunion de la Bourse d'assurance du Brabant Wallon (B.A.B.W.) : Conférence : « Le règlement d'initiative en RDR » par Didier LAHAYE, formateur à la DAS

Jeudi 26/09/2013

- AIDA : ADR en assurance

Vendredi 27/09/2013

- Déjeuner-conférence du Royal Cercle des Jeunes Assureurs de Belgique (R.C.J.A.B.) en collaboration avec le C.R.A.B. : « Midi des CEO's »
- Soirée récréative du C.L.A. et Ski à Landgraaf

Fiche pratique : Comment encoder une police mandatée ?

1. Quel est le but de cette fiche ?

Vous fournir des recommandations dans le but de réaliser un encodage correct d'un contrat mandaté et de maintenir la qualité des sélections, quittancements, etc.

2. Est-ce valable pour tous les contrats ?

En principe oui.

3. L'importance des champs à encoder

S'il est logique de mentionner dans la bonne zone que le contrat est mandaté, il est aussi indispensable de compléter certains autres champs. En voici la liste :

- Mandat en défaveur
- Date de dernière commission
- Fin contrat : résilié
- Date de fin : date de résiliation effective

Ces champs sont indispensables pour pouvoir travailler correctement ! En oublier ne fut-ce qu'un vous handicapera à terme dans bien des cas.



CONSEIL DE DIRECTION

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Philippe MUYS
PRÉSIDENT
philippe.muys@feprabel.be

Armand KOCH
VICE-PRÉSIDENT
info@akoch.be

Henri-Philippe DINCCQ
VICE-PRÉSIDENT & TRÉSORIER
dincassur.goss@portima.be

Fernande GALLER
VICE-PRÉSIDENTE
fernande.galler@portima.be

Jean-Marc BOCCART
VICE-PRÉSIDENT
jean.marc.boccart@rbgroupe.be

Vincent BORLEE
PRÉSIDENT BRABANT WALLON
asswat@asswat.be

Laurent CHODA
PRÉSIDENT CHABRA (BRUXELLES ET BRABANT)
laurent@live-in.be

Marc DOSSCHE
PRÉSIDENT HAINAUT
marcdossche@portima.be

Josef SCHMATZ
PRÉSIDENT OSTBELGIEN
schmatzjosef@skynet.be

Valéry LAMOTTE
PRÉSIDENT LIÈGE
vl@groupassur.be

Marie-Hélène GUILLAUME
PRÉSIDENTE LUXEMBOURG
guillaumemh@portima.be

Bernard SALIERES
PRÉSIDENT NAMUR
bs@abssprl.be

Patrick CAUWERT
CHIEF EXECUTIVE OFFICER
patrick.cauwert@feprabel.be

Dirk JORIS
**PRÉSIDENT INTERMÉDIAIRES
BANCAIRES (UIPB)**
dirk.joris@allconsult.be

Bernard de MALEINGREAU
Pascal LASSERRE
**CO-PRÉSIDENTS
COURTIERS DE CRÉDITS
(UPCC)**
b.de.maleingreau@portima.be
pascal.lasserre@excelandco.be

PRÉSIDENTS HONORAIRES FEPRABEL

Vincent MAGNUS
vincent.magnus@sa-magnus.be
André LAMOTTE
al@groupassur.be
Réginald VAN INGELGEM
reginald@van-ingelgem.be
Alain de MIOMANDRE
mioconsult@skynet.be

Albert FOBE
FLANDRE
assufobe@fiscalib.be

ADMINISTRATION

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Avenue Albert-Elisabeth 40 - 1200 Bruxelles
Tél : 02/743 25 60 - Fax : 02/735 44 58
www.feprabel.be - info@feprabel.be

CEO : Patrick CAUWERT
patrick.cauwert@feprabel.be

Conseiller juridique : Denis GOUZEE
denis.gouzee@legalex.be

Responsable graphique : Sabine GANTOIS
sabine@feprabel.be

Juriste d'entreprise : Isabelle DASTOT
isabelle@feprabel.be

Assistante de direction : Virginie SCOHY
virginie@feprabel.be

Atelier et expédition : Michel OBBIET

Secrétaire de rédaction : Fleur JASOIGNE
fleur@feprabel.be

Informatique : Yves COLPAERT
informatique@feprabel.be



ABONNEZ-VOUS À PRINCIPIUM

pour vous **99€** seulement !

1 an
= 11 numéros

www.feprabel.be/principium/abonnement

ALLIANZ