

Principium

Mensuel de Feprabel (Ne paraît pas en août)

Trophées Decavi de
l'assurance Non-Vie
2014 - P.20



Assurances en
Belgique, les tendances
2013 - P.30



Principium N°4
Avril 2014

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Bureau de dépôt : Bruxelles X - P301128



Législatives

14-18

Ensemble, faisons la différence

- Confort Auto, lauréat des Trophées de l'Assurance 2014 -



**profitez d'une protection
globale avec confort auto**

réinventons / l'assurance



www.axa.be

AXA Belgium, S.A. d'assurances agréée sous le n° 0039 pour pratiquer les branches vie et non-vie (A.R. 04-07-1979, M.B. 14-07-1979)
Siège social: boulevard du Souverain 25 - B-1170 Bruxelles (Belgique) - Internet: www.axa.be - Tél.: 02 678 61 11 - Fax: 02 678 93 40
N° BCE: TVA BE 0404.483.367 RPM Bruxelles

Sommaire - Avril 2014

RÉDACTION :

- Rédacteur en chef :
Patrick CAUVERT
- 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 RUYSSSEN
- Annonceurs :
Afi Esca, Aedes, AG Insurance, Allianz,
Arces, Axa, Baloise, DKV, Eurocaution,
Expert Bel, Portima, Vivium
- 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 CAUVERT
40, Avenue Albert Elisabeth
1200 Bruxelles

Principium vous présente ce mois :

- P.5 Éditorial
- P.6 En Bref

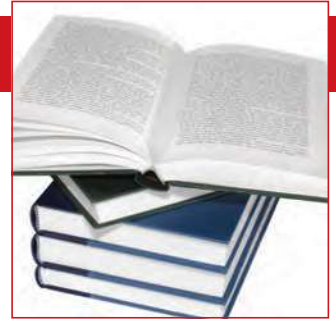
Informations

- P.4 Coin lecture
- P.8 Législation : Dirigeant de société et responsabilité
- P.10 Questions de Principium : Laurent CHODA, Président CHABRA et courtier en assurances « Live-in »
- P.14 Événement : Congrès FEPRABEL 2014 : Ensemble, faisons la différence
- P.20 Événement : Trophées Decavi de l'assurance Non Vie 2014
- P.24 Les entreprises manquent de ressources et d'outils pour faire face aux risques émergents
- P.26 Quels rendements en 2013 ?
- P.28 Risk management : À la recherche du risque
- P.30 Assurances en Belgique, les tendances 2013
- P.36 La protection de la vie quotidienne, tant « réelle » que « virtuelle »
- P.38 Focus à l'international : Assurance internationale
- P.40 Droit social : Les titres-repas papier, c'est dépassé
- P.42 Webzone : Un QR code pour vérifier une assurance
- P.44 Europe : Du côté du Bipar : quelques actualités
- P.47 Photo numérique : Les pêcheurs et leurs bateaux
- P.54 Productivité & informatique

Divers

- P.50 Assurances dans les médias
- P.52 FEPRABEL y était pour vous représenter
- P.55 Renseignements FEPRABEL/Principium





Sélection de nouveaux manuels



Plus d'info ? www.kluwer.be

Les professionnels du secteur de l'assurance au Luxembourg

Le secteur de l'assurance occupe une place essentielle sur la place financière au Luxembourg. Afin de conforter cette position cruciale sur le marché, tout en anticipant les futures règles de solvabilité éditées au niveau de l'Union européenne, le Luxembourg s'est doté d'une réglementation novatrice et unique

en son genre, encadrant l'émergence de nouveaux professionnels du secteur de l'assurance (PSA).

ISBN : 978-9-04656-2-123

Nombre de pages : 196

Année édition : 2014

Prix : 60 €

Auteurs : Cheppe A., Courteil V., Derudder V., Feipel C., Hengen M., Omes E., Schirrer C., Thieltgen N., Venkatapen D., Verdure C., Villaume C..



Plus d'info ? www.kluwer.be

Mémento de l'assurance 2014

Le Memento de l'Assurance Version papier est la banque de données bilingue du secteur la plus complète et actualisée chaque année. Tous les ans, vous recevez une mise à jour contenant:

juridiques et économiques, par compagnie;

- un aperçu de tous les produits d'assurance, par compagnie et par type de police;
- un aperçu des experts en assurance et des bureaux d'expertise.

- les adresses de 5000 personnes de contact actives dans le secteur des assurances;
- d'intéressantes données

ISBN : 978-9-04654-9-148

Format : Livre

Année édition : fin 2013

Prix : 186,93 €



Plus d'info ? www.bruylant.be

Concession de vente

Ce traité analyse les règles relatives à la concession de vente, mode de distribution et de commercialisation de produits ayant pour particularité de mettre à charge du concessionnaire, qui agit en son nom et pour son compte, le risque économique.

ISBN : 978-2-80273-8-770

Nombre de pages : 234

Format : Livre

Année édition : 2014

Prix : 81 €

Auteur : Marc Wagemans



Le jour J. ou plutôt le jour T. comme Twin Peaks II

Un tsunami

Le tsunami est en route, vous êtes très nombreux à avoir répondu pour participer aux cours bien que le délai octroyé par la FSMA soit d'un an. Vous avez compris que l'important n'est pas le délai administratif, mais la nécessité de pouvoir appliquer en pratique ces nouvelles mesures dans vos bureaux.

Toutes ces mesures sont d'application au 30/04/2014. Chez FEPRABEL, en collaboration avec les autres Fédérations que je remercie chaleureusement pour ce travail commun important et fondamental, nous avons voulu vous donner tout de suite les outils pour répondre à ces nouvelles exigences. Pour démontrer que même dans l'adversité, même devant des mesures disproportionnées et souvent inutiles par rapport au but poursuivi, le secteur veut être en ordre. Remercions donc l'UPCA, FVF, mais aussi Assuralia et Portima pour la contribution proactive et efficace qui nous a permis de vous présenter des solutions.

Il est dommage de constater que notre Ministre s'essouffle, et n'ait pas permis que les A.R. 4 et 5 ainsi que le règlement puissent être disponibles. Saluons le travail tout aussi considérable de la FSMA qui nous a fourni pas mal d'éléments et de réflexions, bien qu'au moment où j'écris ces lignes, nous n'avons toujours pas la circulaire... qui sera d'application demain. Ce n'est pas très sérieux et en tout cas le délai de mise en œuvre est proche de zéro.

Combattre le tsunami

FEPRABEL est à la pointe du combat sur tous les fronts, recours contre la Loi auprès de la cour constitutionnelle, recours contre les A.R. auprès du Conseil d'État mais nous avons d'autres questions sur les pouvoirs de la FSMA, sur la discrimination introduite par ce régime complexe des agents liés, par des procédures que l'on pourrait qualifier de discriminatoires.

Quoi qu'il en soit, nous sortirons plus forts de ces épreuves, plus efficaces et plus compétitifs.

À une condition, c'est que l'arbitre soit objectif et cohérent, que le lobbying des banques passe. Que le monde politique soit conscient que les responsables de la crise doivent en supporter les conséquences et doivent eux aussi appliquer de manière intelligente et cohérente les règles MiFID. Nous avons fait un travail considérable pour rendre ces règles vraiment fonctionnelles, surtout au niveau du « zorgplicht » (désolé, mais je n'ai pas encore trouvé une traduction correcte), on dira donc devoir d'analyse et non devoir de diligence comme le reprend la FSMA, ce qui n'a pas la même signification, mais en plus apporte la confusion entre une obligation MiFID des banques QUI N'EST PAS d'application pour les assurances. Le fait que l'agent lié ne doive pas divulguer ses avantages (« inducement ») est un non-respect flagrant du « level playing field » (même règles pour tous). Ce qui *avantage* à nouveau les banquiers qui travailleront presque tous avec des agents liés, si pas des sous-agents liés.

Nous combattons cette injustice flagrante par tous les moyens.

Un seul Ministre compétent

J'espère que le nouveau Ministre de l'économie ou celui qui aura l'assurance dans ses compétences, de comprendre non seulement la différence des deux métiers, mais aussi que le secteur de l'assurance a travaillé de manière beaucoup plus cohérente pour vraiment répondre aux exigences de la Loi alors que la banque applique des règles de manière formelle sans ajouter la granulométrie indispensable pour refléter la situation du client et l'adéquation du produit avec les attentes et besoins.

Bref, nous sommes en guerre et nous avons besoin de faire grossir nos troupes ! Il est temps pour les courtiers non membres de rejoindre FEPRABEL, car seuls, nous ne pouvons rien, mais tous ensemble nous pouvons beaucoup.

Cette remarque vaut aussi pour les agents bancaires qui dans des moments délicats de réduction des coûts et de restructuration doivent pouvoir compter sur des structures qui les défendent vraiment.

Patrick CAUWERT
patrick.cauwert@feprabel.be