

Principium

Mensuel de Feprabel (Ne paraît pas en août)

**INCERT : la certitude
d'être bien protégé
contre le vol - P.24**



**Campagne de
promotion du dernier
trimestre 2014 - P.30**



Principium N°9
Octobre 2014

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Bureau de dépôt : Bruxelles X - P301128



**Trophées DECAVI
de l'Assurance Vie 2014** P.12

AXA

Sommaire - Octobre 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 :
Axa, Allianz, Anthemis, Carglass, Decavi,
DKV, 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 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 : Prime d'assurances : la segmentation encadrée ?
- P.10 Questions de Principium : Luc VERMEYLEN, courtier d'assurances, Président de la Commission Vie de FEPRABEL
- P.12 Événement : Trophées Decavi de l'assurance Vie 2014
- P.16 Ausbildung : Neu: Bachelorstudiengang für Versicherungsmakler in der Deutschsprachigen Gemeinschaft
- P.17 (Re)découvrez le R.C.J.A.B.
- P.18 Risk management : le financement des risques : les compagnies captives (*1^{ère} partie*)
- P.22 L'Assurance dans le monde en 2013
- P.24 Contre le vol, assurer & rassurer - INCERT : la certitude d'être bien protégé contre le vol
- P.26 Assistance : Bilan des vacances d'été - Hausse des dossiers médicaux et baisse des interventions techniques à l'étranger
- P.28 Expertise : AXA met l'accent sur le rôle d'ambassadeur de l'expert
- P.30 Brocom : Campagne de promotion dernier trimestre 2014
- P.32 Europe : Rapport de la Commission européenne sur le fonctionnement des AES et du SESF
- P.34 Focus à l'international
- P.36 Sécurité routière : Statistiques d'accidents : les 7 tendances inquiétantes
- P.39 Photo numérique : la photo de paysage en montagne
- P.46 Productivité & informatique

Divers

- P.41 Auto : l'Opel Cascada
- P.42 Assurances dans les médias
- P.44 FEPRABEL y était pour vous représenter
- P.47 Renseignements FEPRABEL/Principium





Sélection de nouveaux manuels



Plus d'info ? www.kluwer.be

La responsabilité du fait des personnes que l'on doit surveiller

La contribution fait le point sur la responsabilité pour autrui, que ce soit de la part des parents, des instituteurs, des artisans ou des communes.

Repartant des principes de base, elle retrace l'évolution jurisprudentielle et doctrinale des 15 dernières

années sur la question. Au-delà des nombreuses illustrations, elle évoque l'émergence progressive d'une responsabilité objective pour autrui dont on n'a pas fini de parler...

ISBN : 978-9-04656-882-8

Année édition : 2014

Prix : 37,88 €

Auteurs : Thierry PAPART et Laure PAPART



Plus d'info ? www.beleggen-en-verzekeringen.be/home-fr.php

Assurances-placement

Avec commentaire de la nouvelle Loi des Assurances du 4 avril 2014

Les assurances-placement de la branche 21 et de la branche 23 ont définitivement trouvé leur place dans le paysage assez coloré des produits de placement et dans les portefeuilles de nombreux investisseurs et épargnants.

Leur régime fiscal attrayant est un atout. Les assurances-placement sont cependant bien plus qu'un simple outil de placement. Elles peuvent également se profiler comme un véhicule performant en matière de transmission patrimoniale et de planification successorale.

ISBN : 978-9-49199-904-8

Auteurs : Paul VAN EESBEECK et

Jos RUYSEVELDT



Plus d'info ? www.anthemis.be

Droit patrimonial de la famille

Les assurances-vie en droit patrimonial de la famille : l'exposé aborde les questions pratiques que posent les assurances sur la vie en droit patrimonial de la famille à la lumière des nouveautés jurisprudentielles et législatives, sous l'angle du droit des successions d'une part et

sous l'angle du droit des régimes matrimoniaux d'autre part.

ISBN : 978-2-87455-695-1

Nombre de pages : 156

Format : 17x24

Année édition : 2014

Prix : 73 €

Auteurs : Jean FONTEYN, Jean-Louis RENCHON, Aurianne VAN HECKE, Elodie WELING-LILIEN.

Sous la direction de : Jean-Louis Renchon.



Où va la vie ?

Au moment de célébrer la 15^e édition des Trophées de l'Assurance Vie, les interrogations sur le développement et même le maintien de ces produits demeurent.

Assurance Vie Individuelle : la machine à remonter dans le temps !

Les assurances vie ont bien besoin d'un coup d'éclairage publicitaire, les chiffres de production 2013 étaient en dessous de leur niveau de 2002 ? (Voir les chiffres d'Assuralia ci-dessous), soit une chute de 33 %. Les causes en sont nombreuses, la situation de crise, les taux bas, la taxe d'entrée et les incertitudes liées à l'avenir, mais une autre contrainte va sans doute marquer ces branches pour le futur et nous ne le verrons dans les chiffres qu'en 2016 ou 2017, c'est l'impact de l'introduction des règles MiFID.

Deux impacts

Cet impact va se produire à deux niveaux, le premier au niveau de la distribution elle-même. Qui osera encore, qui voudra encore ou plutôt qui pourra encore proposer des assurances Vie. Comme vous le savez tous, la pléthore d'informations

à communiquer rend la tâche quasi impossible, les questions à poser au client sont nombreuses et inquisitoires, « l'exécution only » est banni, la responsabilité (du fait de l'inversion du lien de causalité) est exorbitante et les rémunérations du courtier à la baisse. L'autre niveau plus problématique encore est l'attitude du consommateur d'assurances. Monsieur SERVAIS nous a vendu ces mesures comme l'ultime manière de regagner la confiance du client et bien nous constatons tous les jours sur le terrain que c'est exactement le contraire qui se produit.

Vouloir trop la confiance engendre la méfiance

Le client ne comprend pas pourquoi, il doit se soumettre à un questionnaire long et compliqué, il ne comprend pas pourquoi il doit recevoir des tonnes d'informations, il ne comprend pas pourquoi il doit maintenant signer la plupart des documents, marquer explicitement son accord pour recevoir des mails, sans oublier que le courtier doit absolument être sûr qu'il connaît bien ce type de placement et qu'il a bien compris toutes les subtilités du produit proposé. Ce n'est pas de cela que le consommateur a besoin. Cette prolifération de documents et d'informations ne fait que renforcer la méfiance envers le monde financier. Surtout que dans l'état actuel des

choses, seuls les courtiers les plus informés et proactifs agissent de la sorte, c'est donc une prime aux retardataires et à ceux qui n'ont pas encore réalisés que le monde a changé. Mais n'ont-ils pas raison quand on sait que les contrôles ne commenceront qu'en 2015 et que la probabilité d'être contrôlé est toujours faible. Bien sûr que non car le secteur se doit d'être en ordre le plus vite possible et le plus complètement possible. Et la responsabilité professionnelle que chaque bureau engage est non négligeable.

La force majeure*

Et pour ce qui est impossible à faire si on applique scrupuleusement les textes de Loi et de la Circulaire ?

Je ne citerai qu'une phrase qui ressort du mémoire de l'avocat de l'État Belge dans le dossier qui oppose FEPRABEL à celui-ci : « Si ce n'est pas possible, le courtier pourra toujours évoquer la force majeure ». Il faut donc changer quelque chose et cesser d'essayer de faire fonctionner un système improductif et contraire à son objectif premier : Rendre confiance au consommateur et mieux le protéger.

Patrick CAUWERT
patrick.cauwert@feprabel.be

Années	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Encaissements	7.311	9.935	10.237	11.342	13.878	15.856	21.149	16.491	17.402	14.794	13.577	14.518	14.103	16.267	10.883
Indice			100	111	136	155	207	161	170	145	133	142	138	159	106

* Force majeure : selon la définition : cause étrangère qui rend impossible l'exécution des obligations... mais il nous manque certaines conditions (NDLR) notamment l'imprévisibilité, le caractère inévitable, par contre ces règles sont bien indépendantes de la volonté du courtier et insurmontables (qui rend totalement impossible l'exécution).