

Principium

Mensuel de Feprabel (Ne paraît pas en août)

Generali Belgium devient
Athora Belgium - P.12



« Votre Courtier, Votre
meilleure Assurance au
Salon de l'Auto - P.24



Principium N°1
Janvier 2019

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Bureau de dépôt : Bruxelles X - P301128



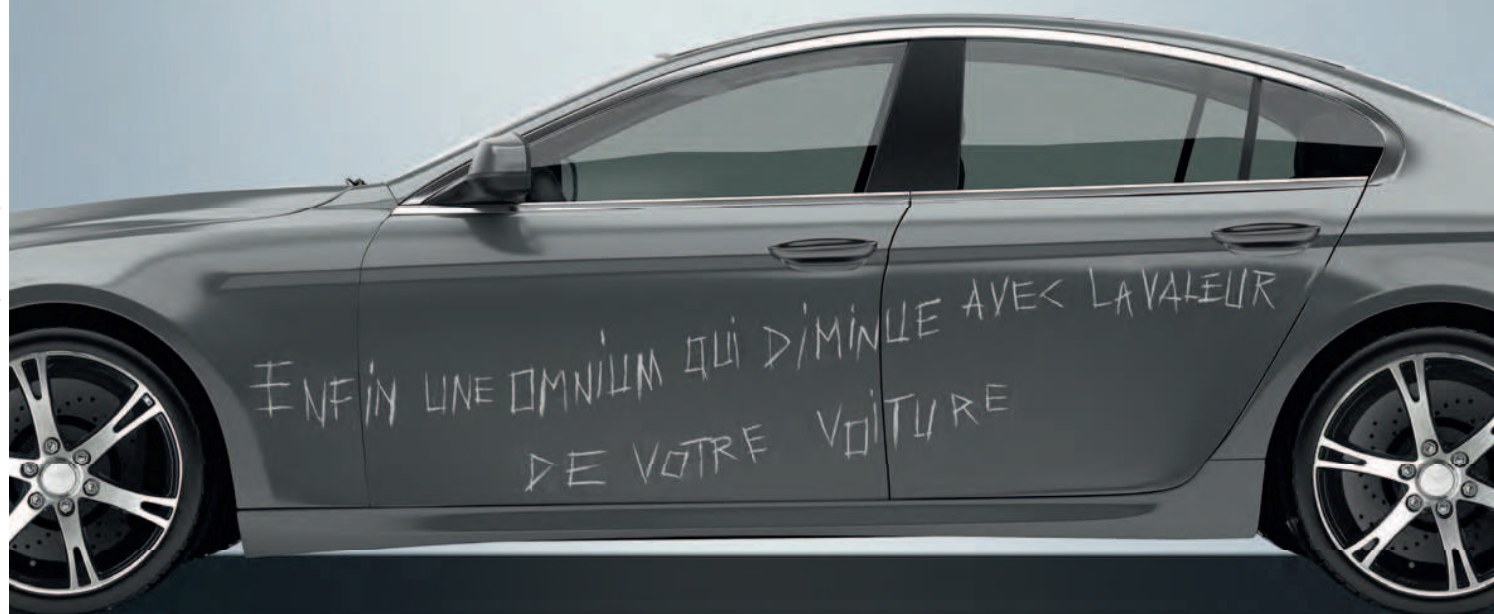
Président de Brocom : Marc Simons P.11



Elue meilleure assurance
omnium de l'année 2018*

< VIVIUM Auto >

UNE OMNIUM POUR LAQUELLE VOTRE CLIENT PAIE MOINS CHAQUE ANNEE ?



C'est possible. Pour les voitures de deux ans et plus, Vivium a développé une assurance omnium dont la prime diminue d'année en année. En outre, votre client bénéficie d'un bon nombre de réductions supplémentaires.

En savoir plus ? Contactez votre account manager Non-Life ou surfez sur V-Connect.


VIVIUM
ENSEMBLE, C'EST SÛR

 **Votre Courtier** Votre meilleure Assurance

Sommaire - Janvier 2019



PRINCIPIUM VOUS PRÉSENTE CE MOIS :

- P.5 Éditorial : Que demandons-nous pour le futur gouvernement ?
- P.6 En Bref

INFORMATIONS

- P.4 Coin lecture
- P.10 Législation : vélo électrique et assurance
- P.11 Questions de Principium : Marc Simons, Président Brocom
- P.12 Interview : Generali Belgium devient Athora Belgium : « Nos ambitions s'inscrivent dans le long terme »
- P.15 Le Lloyd's inaugure officiellement son nouveau siège européen à Bruxelles
- P.16 Assurance & Crédit : Le « bank-system », le chantage déguisé des banques - Le cas particulier du crédit hypothécaire et de l'assurance incendie
- P.18 Assurance Pension : Le cap du million de visiteurs sur MyPension (2^e pilier) a été franchi
- P.19 Bureau de tarification Auto (*Chiffres 2018*)
- P.20 Chiffres : Diminution du nombre de kilomètres parcourus en Belgique en 2017
- P.22 Brocom : « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » à Batibouw du 21 février au 03 mars 2019 !
- P.24 Brocom : « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » au Salon de l'Auto (*en photos*)
- P.26 Adretail pilote la nouvelle communication « Votre courtier »
- P.27 Le Registre national modernisé au service des entreprises d'assurances ?
- P.28 Les accidents du travail en hausse dans le secteur privé en 2017
- P.30 Droit social : La position du secteur sur les métiers en pénurie
- P.32 Europe : La Roumanie prend la présidence du Conseil de l'Union européenne pour 6 mois
- P.33 Europe : La confiance des Européens dans les services présente un tableau contrasté
- P.34 Risk management : Les risques à l'international
- P.36 L'Agence wallonne pour la Sécurité routière (AWSR) au service des victimes de la route
- P.38 Productivité & informatique : La qualité des données et les contrôles légaux
- P.39 Photo numérique : La sensibilité ISO, quelle influence en photo ?
- P.41 Focus à l'international : Assurance internationale

DIVERS

- P.42 L'assurance dans les médias
- P.44 FEPRABEL y était pour vous représenter
- P.46 Auto : Essai VW Polo 2018
- P.47 Renseignements FEPRABEL/Principium





Sélection de nouveaux manuels



Plus d'info ? www.anthemis.be

L'assurance-vie et le patrimoine familial : les opportunités nouvelles

La loi du 31 juillet 2017 concernant les successions et les libéralités et la réforme des régimes matrimoniaux bouleversent le statut des prestations bénéficiaires issues d'un contrat d'assurance-vie individuelle. Ces nouvelles législations vont influencer fortement la planification

patrimoniale au travers de contrats de ce type.

ISBN : 978-2-8072-0393-8

Nombre de pages : 224

Année édition : 2018

Prix : 94 €

Auteurs : Jean-Christophe André-Dumont, Hélène Casman, André Culot, Valérie-Anne de Brauwere, Philippe De Page, Jean Fonteyn, Bernard Mariscal et Hervé Stulemeyer.



Plus d'info ? www.wolterskluwer.be

La victime dans le débat pénal

L'ouvrage se veut synthétique tout en essayant de n'omettre aucun aspect du procès pénal. Dans le but d'être le plus clair possible, il suit la chronologie de la procédure pénale, en examinant la place et les droits des victimes d'infractions depuis le dépôt de plainte au commissariat de police jusqu'à l'exécution de la décision sur

intérêts civils. Il est résolument tourné vers la pratique, en sorte qu'il adopte une approche essentiellement descriptive.

ISBN : 978-9-4030-0361-0

Nombre de pages : 227

Année édition : 2018

Prix : 123,25 €

Auteur : Géraldine Falque



Plus d'info ? www.anthemis.be

L'assurance vol (Aspects juridiques et pénaux)

Le règlement du sinistre, les clauses du contrat, la fraude à l'assurance et le vol informatique... Tout ce que vous devez savoir sur l'assurance vol !

ISBN : 978-2-8072-0411-9

Nombre de pages : 166

Année édition : 2018

Prix : 69 €

Auteurs : Vincent Callewaert, Aline Charlier, Quentin de Thysebaert, Isabelle Reusens et Bisimwa Voglet.

Que demandons-nous pour le futur gouvernement ?



De la clarté

Bien que la directive sur la distribution des assurances ait été transposée, bien qu'un arrêté royal d'exécution ait été rédigé à ce jour et suit son parcours législatif, il reste trop de zones d'ombres, trop de questions non résolues, trop d'interprétations possibles. Quand on travaille, on s'occupe des clients, tout en respectant les règles, mais dans une sécurité juridique absolue, pas dans un climat d'inquiétude, ne sachant pas si « on a bien fait ». Si on ne veut pas que l'activité du secteur dégénère et se meure, notre futur gouvernement doit prendre conscience de l'importance de rendre la confiance et surtout la sécurité d'entreprendre, dans le respect de règles claires précises et transparentes. Car un monde sans assurance retourne au Moyen Âge puisque rien n'est plus possible, l'assurance ayant envahi tous nos secteurs d'activités.

« Dans un monde inondé d'informations sans pertinence, le pouvoir appartient à la clarté. »

Yuval Noah Harari
(21 leçons pour le XXI^e siècle.)

La complexité domine

Le monde est complexe, mais c'est le rôle du politique de le rendre viable et compréhensible sinon c'est l'anarchie, le chaos et la révolte. Pour éviter à notre société de mourir de sa complexité, il est temps de revenir au bon sens, à la confiance qui était issue d'un contact humain de proximité et pas conditionnée par une tonne de documents (fiche client, IPID, PRIIPs, POGs, devoir d'info, suitability, appropriateness, etc.).

Tous ces documents ne servent qu'à donner bonne conscience à nos autorités de contrôle et à protéger les plus malhonnêtes qui seront toujours irréprochables au niveau de l'administratif, mais le vrai artisan qui est proche de son client, qui l'écoute, le comprend sans toutefois toujours consigner par écrit le cheminement de ses réflexions pour arriver à la meilleure solution assurantielle de son client sera toujours condamné, car « il manque un papier ».

« La complexité ne donne pas de la valeur aux choses, elle les rend seulement moins accessibles. »

Faya Dequoy
(Le petit livre d'une non-écrivaine)

Heureusement...

Nous ne voulons pas de ce monde-là ! Mais comment le faire comprendre à nos autorités de contrôle et à nos hommes et femmes politiques qui ne veulent pas nous écouter et nous entendre ? Devrions-nous aussi nous organiser comme le font celles et ceux qui investissent les ronds-points pour qu'on les écoute enfin, bloquer les routes malgré nos pauvres moyens ? Nous sommes au bord du gouffre et certaines discussions, négociations pourraient facilement et insidieusement nous y précipiter. Il nous reste la possibilité de décréter une grève du zèle. **Heureusement**, le courtage est trop attentif à la satisfaction de ses clients et au bon fonctionnement de l'économie quoi que...

L'année 2019 sera cruciale

FEPRABEL sera à vos côtés pour mener tous les combats nécessaires. Le premier

sera celui de l'offre conjointe qui est une injustice économique inadmissible. Le banquier prend le consommateur en otage sans vergogne, cette pratique DOIT cesser, ce sera notre principale revendication. Les assureurs doivent respecter les délais, tant au niveau de la gestion production que sinistres. Il est temps de mettre des sanctions dissuasives quand les délais deviennent insupportables. Il y va de la crédibilité du secteur. Nous parlerons de tout cela lors de notre congrès du 30 avril. Nous interrogerons les CEO des compagnies et les partis politiques en espérant des engagements fermes et positifs. En attendant, nous vous aidons à faire fonctionner le monde, à rendre possible votre métier, à vous protéger des impondérables et des règles trop contraignantes et parfois obscures.

La notoriété du courtage augmente, sa visibilité aussi. Le réflexe courtier est en marche.

Et nous allons terminer sur une note plus gaie, BROCOM nous propose une année toute en communication, après le Salon de l'Auto qui vient de se terminer, on se prépare à Batibouw et à faire vivre l'image du courtage au fil des événements de l'année. Nous mettons aussi tout en œuvre pour que la digitalisation améliore la facilité du contact et la gestion des clients. Et que le courtier digital soit mieux perçu que les autres canaux de distribution, car rien ne remplacera la confiance, l'expérience et la proximité du courtier avec son client. Seul c'est difficile, mais ensemble nous pouvons renverser les montagnes.

Patrick CAUWERT
CEO FEPRABEL