

Principium

Mensuel de Feprabel (Ne paraît pas en août)

La vente conjointe :
une confiance
abusée ? - P.16



« Votre courtier »
à 25 ans - P.28



Principium N°10
Novembre 2019

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique



And the winner is...



PARCE QUE VOTRE CLIENT A UNE HISTOIRE...

**Votre client est unique,
notre produit aussi.**

AME 
Life Lux

Votre avenir entre de bonnes mains

MULTIFLEX, le contrat
d'assurance-vie complet,
permettant de combiner :

- ▶ Un support offrant la **sécurité** d'un taux garanti
- ▶ Une gamme de fonds internes collectifs diversifiée et adaptée à **tous les profils**
- ▶ Un fonds interne dédié, créé **sur-mesure** pour votre client

Atrium Business Park | rue du Puits Romain 41 | L-8070 Bertrange | T. (352) 47 46 93 | amelife@ame.lu | www.amelife.lu

Depuis 1989, AME Life Lux SA est une compagnie d'assurances-vie de droit luxembourgeois détenue à 100% par Covéa en France (Société de groupe d'Assurance Mutuelle réunissant GMF, MAAF et MMA). Notre vision à long terme nous mène à faire évoluer le concept de l'assurance-vie en tant qu'outil de prévoyance vers un outil de gestion et de planification financière dans une logique de transmission de patrimoine. Les rendements du passé ne laissent en rien préjuger des rendements futurs. Le support euro à taux garanti est composé d'un taux technique garanti pendant 8 ans, et d'une éventuelle participation bénéficiaire qui n'est pas garantie pour le futur. Consultez la Fiche d'Informations Financières sur www.amelife.lu. Pour plus d'informations sur nos produits, n'hésitez pas à visiter notre site internet www.amelife.lu. Vous pouvez également nous contacter par courriel amelife@ame.lu ou par téléphone au (352) 47 46 93.
RCS Luxembourg B30566 - Entreprise d'assurances agréée le 22 décembre 1989.

Sommaire - Novembre 2019



PRINCIPIUM VOUS PRÉSENTE CE MOIS :

- P.5 Éditorial : Pour passer de Digital Awards à Success story for brokers
- P.6 En Bref

INFORMATIONS

- P.4 Coin lecture
- P.8 Législation : Le piéton ne doit plus être déchu du droit de conduire
- P.9 Législation : Prescription du recours subrogatoire de l'assureur
- P.10 Événement : Trophées de l'assurance Vie 2019 : 20 ans déjà !
- P.16 Réflexions : La vente conjointe : une confiance abusée ?

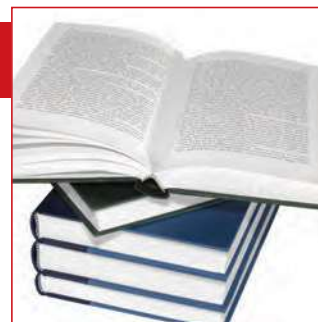


- P.21 Mouvement : Bart De Smet sera le prochain Président de la FEB
- P.22 Europe : L'éducation financière dans la pratique : la manière scolaire ou au-delà du scolaire
- P.24 Cercles et bourses de l'assurance : François-Valéry Lecomte, Président du CRAB
- P.26 Dès le 1^{er} septembre : une assurance protection juridique, assortie d'un avantage fiscal significatif
- P.28 Brocom : « Votre courtier, Votre meilleure assurance » fête ses 25 ans !
- P.30 Risk management : De la rumeur aux fake news - Une menace pour l'entreprise
- P.32 Sécurité routière permis pratique, un an après la réforme
- P.34 Droit social : Le recrutement devient un problème chronique pour les PME
- P.36 Focus à l'international : Assurance internationale
- P.38 Quelques statistiques belges
- P.39 Photo numérique : la photo de groupe
- P.41 Productivité & informatique : Immatriculation des véhicules

DIVERS

- P.42 L'assurance dans les médias
- P.44 FEPRABEL y était pour vous représenter
- P.46 Auto : Essai de la nouvelle BMW Serie 3
- P.47 Renseignements FEPRABEL/Principium





Sélection de nouveaux manuels



Plus d'info ? www.anthemis.be

Les réformes du droit économique : premières applications

Bien avant l'adoption du Code des sociétés et des associations (loi du 23 mars 2019), la loi du 11 août 2017 a introduit dans le Code de droit économique un livre XX consacré au droit de l'insolvabilité et celle du 15 avril 2018 a réformé d'autres pans importants du droit des entreprises. Un an après l'entrée en vigueur de la première

de ces deux lois (le 01/05/2018) et six mois après celle de la seconde (le 01/11/2018), il paraît utile de proposer aux praticiens un panorama des premières applications de ces réformes.

ISBN : 978-2-8072-0546-8

Nombre de pages : 262

Année édition : 2019

Prix : 90 €

Auteurs : Roman Aydogdu, François Glansdorff, Yves Godfroid, Déborah Gol, Maurice Krings, Philippe Moineau, Fanny Rozenberg, Nicolas Thirion.



Plus d'info ? www.larcier.com

L'accès à la justice sociale

En ce début de XXI^e siècle, le juge du social se trouve au carrefour de deux mouvements. D'une part, des réformes dans de nombreux pays tendent à diminuer son office là où il apportait à l'individu la protection (et la réparation) que les corps intermédiaires procuraient aux collectifs.

ISBN : 978-2-80276-364-2

Nombre de pages : 370

Année édition : 2019

Prix : 90 €

Auteurs : avec les contributions de : Claire Bright, Rudolf Buschmann, Michèle Descolonges, Rachid Filali Meknassi, Matthew W. Finkin, Nicole Kerschen, Bénédicte Lavaud-Legendre, Marthe Lucas, Kathia Martin-Chenut, Marie-Ange Moreau, Matadi Nenga Gamanda, Carla Osma, Xavier Philippe, Mireille Poirier, Pascal Rennes, Miguel Rodríguez-Piñero, Supriya Routh, Isabelle Sayn, Marci Seville et Omar Tizaoui. Sous la direction d'Isabelle Daugereilh.



Plus d'info ? www.larcier.com

Les ombres du palais

L'ouvrage réunit les récits de Lise Bonvent et les photographies de Marie-Françoise Plissart. L'auteure a été à la rencontre de celles et ceux qui vivent au quotidien le palais de justice de Bruxelles, l'aiment ou le détestent : concierge, cuisinière, interprète, journaliste, ancien détenu, avocats, magistrats...

ISBN : 978-2-80791-604-3

Nombre de pages : 194

Année édition : 2019

Prix : 30 €

Auteurs : Lise Bonvent et Marie-Françoise Plissart.



Pour passer de Digital Awards à Success story for brokers

Le Digital est devenu l'objet de tous les fantasmes et de toutes les aberrations, on a oublié les principes de base et on refait les mêmes erreurs qu'il y a 30 ans au moment de l'informatisation des bureaux de courtage.

Le courtage ne s'en sortira qu'avec discipline et ordre, rationalité et convergence. Le marché est trop petit pour se disperser. Certes, des petites structures agiles et naissantes sont, à priori, plus performantes, mais elles doivent respecter les principes de base : NORMALISATION ET PAS DE DOUBLE ENCODAGE, sans oublier le nerf de la guerre : que ce soit payable, donc viable et utilisable par tous les bureaux. La concurrence du futur ne sera pas entre nous, ni entre nos partenaires compagnies, elle se fera avec de nouveaux intervenants qui seront maîtres de la technologie et des réseaux de masse.

Il est surtout indispensable de s'intéresser aux clients, à leurs attentes et à leurs besoins. Jusqu'à présent, on s'est surtout occupé d'améliorer la productivité entre courtiers et compagnies. Nous devons réussir ce que les banquiers font depuis très longtemps, offrir des services digitaux communs à nos clients.

Une récente étude de Cap Gemini et de l'EFMA, World InsurTech Report (WITR), confirme cela : « Le métier de l'assureur doit évoluer alors que les InsurTech s'imposent dans l'expérience client digitale. La collaboration entre assureurs et InsurTech est essentielle pour répondre aux attentes des clients en

matière de services complémentaires, de personnalisation et de flexibilité des offres ». Le World InsurTech Report trace les contours d'un nouvel écosystème de l'assurance, avec un marché ouvert, basé sur le développement de nouvelles expériences client, une sélection structurée d'InsurTech et un processus de commercialisation collaboratif. Voici les principaux résultats du rapport :

Quatre changements fondamentaux transforment le secteur

Le rapport montre que le secteur de l'assurance subit actuellement quatre grandes transformations :

- *L'expérience client, et non plus le produit, comme nouvelle priorité : 70 % des assureurs et des InsurTech affirment qu'il est essentiel de donner la priorité aux solutions holistiques de gestion du risque pour établir un nouveau marché de l'assurance.*
- *Les données deviennent un actif stratégique : plus de 70 % des assureurs et des InsurTech estiment que les capacités avancées de gestion des données revêtent une importance critique.*
- *De la propriété vers une économie partagée : plus de 35 % des assureurs et des InsurTech affirment déjà qu'il est essentiel de partager la propriété des actifs.*
- *S'associer à des spécialistes au lieu d'acheter ou de développer des solutions : 90 % des InsurTech et 70 % des acteurs traditionnels interrogés souhaiteraient travailler ensemble. Ils sont également ouverts aux partenariats avec d'autres acteurs comme les professionnels de la santé et du tourisme (voyage, transport et hôtellerie).*

“ **« Dans le nouveau monde, ce n'est pas le gros poisson qui mange le petit ; c'est le plus rapide qui mange le plus lent »**

Klaus Schwab
World Economic Forum

Conclusions du rapport :

La réussite appartiendra aux assureurs les plus innovants

« Les résultats du rapport montrent que la réussite sur ce futur marché de l'assurance reposera principalement sur les capacités d'innovation des acteurs traditionnels. Pour cela, ils devront améliorer leur maturité digitale et gagner en agilité, puis rejoindre un écosystème ouvert pour développer des offres digitales pensées pour l'expérience utilisateur, en collaboration avec les InsurTech. Les assureurs les plus innovants parviendront à tirer parti des plateformes ouvertes pour rester concentrés sur les besoins de leurs clients, dans toutes leurs activités. »

Tout est dit, il n'y plus qu'À !

Patrick CAUWERT
CEO FEPRABEL
patrick.cauwert@feprabel.be