

Assurances



6



12



15

REVUE

- 8** *Le Baromètre des entreprises de Fednot*
- 9** *Assuralia à propos de la nouvelle réglementation sur les catastrophes naturelles*
- 9** *AGCS + P&C = Allianz Commercial*
- 11** *Le retail en difficulté*
- 12** *AG: plus d'accidents sur le chemin du travail*
- 12** *Le Global Insurance Market Index de Marsh au deuxième trimestre*

INTERVIEWS

Secteur

- 19** *Christophe Hamal, CEO Baloise: "Je n'ai pas regretté ma décision une seule seconde."*
 > "Le mélange entre les discussions de stratégie conceptuelle et les points d'action concrets que nous sommes amenés à prendre au quotidien est réellement passionnant."
 > "Nous souhaitons rencontrer encore mieux les besoins de nos courtiers et de nos clients finaux."

Protection juridique

- 25** *DAS: "First connection, then solution"*
 > *Erika Van Dyck, CEO: "Nous souhaitons appliquer l'écoute empathique en interne afin de pouvoir l'appliquer en externe."*
 > *Gwendolyn Verstraelen, Chief Risk Officer: "Lorsqu'un client nous soumet un problème, nous voulons commencer par l'écouter, et accessoirement aussi créer un espace de compréhension mutuelle entre les parties concernées."*

Vie

- 30** *"Combinaison Branche 21 et Branche 23" pour la PLCI et la pension INAMI pour professions médicales*
 > *Vivium: "De plus en plus de clients sont à la recherche d'un rendement supplémentaire, y compris pour les investissements de pension."*
 > *Jeroen Spinoy: "Nous avons besoin d'un cadre fiscal homogène et stable."*

Assurance Solde restant dû

- 33** *BNP Paribas Cardiff à propos de la garantie 'perte d'emploi' dans son assurance Solde restant dû*
 > *Olivier Villers, Chief Brokerage Officer: "Nous vivons une période d'incertitude, c'est pourquoi nous voulons proposer une couverture intéressante pendant la première période du prêt hypothécaire."*
 > "Nous avons développé des solutions pour les différents statuts."

COMPTES RENDUS

Mobilité

- 13** *La voiture électrique rebat totalement les cartes du marché automobile*
 > "En 2022, les trois voitures électriques les plus vendues provenaient de Chine."
 > "L'essor de l'industrie automobile chinoise pourrait porter un coup très dur à l'économie européenne."

Dégâts

- 15** *Les leçons du Fremantle Highway*
 > "Il est préférable que les voitures électriques à bord ne soient chargées qu'à 30%."
 > "L'écologisation de notre mobilité ne peut se faire sans une prévention adaptée des incendies en mer."

COACHING

Conseils

- 36** *Les frais de marketing sont-ils des coûts perdus?*
 > Une stratégie de marketing pertinente et efficace propulse l'entreprise et son image de marque à un niveau supérieur. Mais la question est de savoir quelle stratégie de marketing convient à quelle entreprise.

PLUS

Personalia

- 6** *Après 35 ans de bons et loyaux services, Nicole Staes quitte Wolters Kluwer et donc aussi l'équipe de la revue Verzekeringswereld/Monde de l'Assurance. Quiconque connaît un tant soit peu Nicole sait qu'elle n'a pas assez de 24 heures dans une journée. Le virus qui la pousse à se lancer dans des projets ambitieux est plus fort qu'elle.*

D'ailleurs, l'un des événements de Wolters Kluwer que de nombreux professionnels du secteur de l'assurance attendaient avec impatience n'aurait jamais vu le jour sans son dynamisme contagieux: les Belgian Insurance Conferences (BIC) de 2013, 2014, 2015 et 2016. Merci Nicole!

CARRIÈRE

Le monde de l'assurance bouge. Dans cette rubrique, vous apprendrez tous les changements significatifs affectant les personnes au sein du secteur. Vous avez vous-même une embauche, un nouveau défi, une étape importante de votre carrière ou une promotion à communiquer? Dites-le-nous!





Christophe Hamal, CEO

Articles principaux

19 Baloise

Christophe Hamal, CEO: "Je n'ai pas regretté ma décision une seule seconde."

Christophe Hamal: "Le mélange entre les discussions de stratégie conceptuelle que nous menons avec le groupe sur le cap que nous nous fixons pour Baloise et les points d'action concrets que nous sommes amenés à prendre au quotidien est réellement passionnant. Baloise est une constellation qui s'est développée au fil des ans, constituée de petits assureurs qui croyaient fermement au canal de distribution du courtage. Il ne s'agissait pas de compagnies ayant des cultures d'entreprise diamétralement opposées. Mais cette constellation nous confère une certaine ampleur et pose certains défis."



Erika Van Dyck, CEO

25 DAS

"First connection, then solution"

L'assureur protection juridique DAS investit dans des équipes autogérées qui communiquent avec empathie. Erika Van Dyck, CEO: "Le client doit d'abord être entendu (dans ses émotions) avant de pouvoir discuter d'une solution. Gwendolyn Verstraelen, Chief Risk Officer: "Mais nous nous devons d'aborder notre rôle avec éthique et professionnalisme. Nous voulons commencer par écouter et accessoirement aussi créer un espace de compréhension mutuelle entre les parties concernées. Adopter une attitude belliqueuse et recourir systématiquement à la justice est rarement la meilleure stratégie."



Jeroen Spinoy, directeur business development Life & Employee Benefits chez Vivium

30 Vivium

'Combinaison Branche 21 et Branche 23' pour la PLCI et la pension INAMI pour professions médicales

Jeroen Spinoy: "Afin de contribuer à relancer la croissance du portefeuille du deuxième pilier de pension, Vivium lance une formule combinée pour la PLCI et la pension INAMI pour professions médicales. Les polices ne sont pas liées à la règle des 80%, mais elles sont prises en compte pour déterminer les 80% dans l'EIP. La 'combinaison Branche 21 et Branche 23' associe les caractéristiques des deux branches et les polices offrent en outre une garantie générale à 0% sur les capitaux investis. Ce faisant, nous élargissons volontairement à toutes les primes investies dans la Branche 23 la protection légale de capital qui s'applique depuis 2004 au régime de pension des professions médicales PLCI et INAMI Branche 21."



33 Assurance Solde restant dû

BNP Paribas Cardif à propos de la garantie 'perte d'emploi'

Olivier Villers, Chief Brokerage Officer: "Nous avons développé le produit en partant du point de vue des distributeurs. Nous l'avons fait en collaboration avec un consultant et Hypotheekwinkel. Il faut non seulement que le produit soit abordable, mais aussi qu'il soit simple et accessible. Hypotheekwinkel nous a fait bénéficier de son excellente connaissance de première ligne des clients. Le courtier doit pouvoir expliquer clairement: "Voici les conditions auxquelles vous êtes assuré et voici ce que cela vous coûte. Mais aussi, voici les moments auxquels vous pouvez résilier la couverture." Il est très important que les choses restent simples."