

APCAL Magazine #1

Association des Courtiers en Assurances au Luxembourg

FOCUS

Commissions VIE & IARD

INTERVIEW

René Arnoldy
Maître Baur
Magali Zuber

MARCHÉ

Solvabilité 2

IDD

Va-t-elle redessiner la carte de l'assurance au Luxembourg ?

Dirigeants, décideurs : assurez vos arrières !

Des solutions existent pour protéger les dirigeants contre les nouveaux risques auxquels ils sont exposés.



A chaque instant, le dirigeant, le chef d'entreprise, le mandataire social, ou le président d'association prend des décisions qui engagent sa responsabilité civile personnelle. En cas de faute de gestion ou de droit, c'est son patrimoine privé qui est touché.

Outre les questions de responsabilité, les fraudes et tentatives de fraude se multiplient et se diversifient. Nombreux sont les dirigeants à devoir faire face à des questions de fraude externe

(usurpation d'identité) ou interne (détournement de fonds par un salarié, malhonnêteté, diffamation d'un employé).

Face à ces risques, et bien d'autres, Foyer et ses spécialistes vous proposent des couvertures sur mesure pour répondre à vos besoins.

Contactez notre équipe d'experts qui vous conseillera au mieux : Alfred SCHUTZ (tél.: 437 43 2019) - René ARNOLDY (tél.: 437 43 2015)



Einfach fir lech do

www.foyer.lu

SOMMAIRE



5
ÉDITORIAL
Catherine LESOURD
Présidente de l'APCAL

6
FOCUS
IDD
Va - t - elle redessiner la carte de l'assurance au Luxembourg ?



8
MARCHÉ
Solvabilité 2
Quand la réalité dépasse les pires scénarii imaginés



10
APCAL
Les membres de l'association

12
INTERVIEW
René Arnoldy
Responsable Grands Comptes et Risques spéciaux
Foyer Assurances

14
INTERVIEW
Maître Baur
CEO de MEDIABAT



16
INTERVIEW
Magali Zuber
Directrice Marketing, Offre et Distribution chez AXA Luxembourg



18
FOCUS
Commissions VIE & IARD



19
APCAL
Infographic



Rédacteur en chef : Marco Caldana - Coordination : Giulia Gandolini & Silvia Callegari
Équipe éditorielle : René Arnoldy, Myriam Baur, Marco Caldana, Edouard Georges, Fernand Grulms, Catherine Lesourd et Christophe Verdure - Conception et direction artistique : 360Crossmedia, AF - Cover photo : © DR - Tirage : 500 copies



CONSTRUISSONS ENSEMBLE

VOS SOLUTIONS

“ AVEC LA MÉDIATION, RÉGLER UN LITIGE EN DROIT DE LA CONSTRUCTION EST BIEN PLUS RAPIDE QUE DANS UNE PROCÉDURE CLASSIQUE ; EN MOINS DE 6 MOIS, L’AFFAIRE PEUT-ÊTRE SOLUTIONNÉE, ET CE À DES COÛTS RÉDUITS „

PAPERJAM - AVRIL 2016 - EXTRAIT « QUAND LA MÉDIATION SE MET AU SERVICE DU BÂTIMENT »



MédiaBat
SOCIÉTÉ D’AVOCATS

ÉDITORIAL

Chers confrères, chers partenaires.
Nous sommes heureux de vous présenter notre toute première édition du magazine de l’APCAL en 500 exemplaires pour une distribution optimum auprès de nos membres et partenaires.

Après 4 années d’existence l’APCAL a désormais pris son envol connaissant une forte croissance ces deux dernières années fédérant courtiers VIE et IARD au sein d’une association active et engagée tant sur le plan national qu’international.

Dans la continuité de notre développement, la création de la revue du courtage, à vocation semestrielle, vous permettra d’accéder à l’actualité de votre profession et de l’assurance dans sa globalité par le biais d’articles, d’interviews, de revue de presse, dossiers pratiques et juridiques...

Une revue pleine d’ambition souhaitant renforcer la dynamique du courtage auprès de nos partenaires et de nos clients et vous offrir l’opportunité d’échanger, de communiquer et de mettre en avant votre expertise.

Ensemble faisons de ce nouveau magazine la référence du marché !

L’APCAL
Engagez vous à nos côtés.

Catherine LESOURD
Présidente de l’APCAL



© DR

IDD Va - t - elle redessiner la carte de l'assurance au Luxembourg ?



« Contrairement à ce qui était attendu, cette directive ne vise plus uniquement les intermédiaires, mais s'applique désormais à la distribution d'assurances. »

© Ricardo Yaz Palma

La Directive de 2002 applicable à l'intermédiation en assurance devait être revue, notamment à la suite de l'adoption de Solvabilité II. À cette occasion, la Commission européenne en a profité pour importer certaines règles MiFID au sein du secteur de l'assurance.

Adoption

Après de nombreuses années d'attente, la révision de la Directive 2002/92 (dite « IMD 1 ») a finalement abouti. Publiée au Journal officiel de l'UE le 2 février 2016, la Directive 2016/97/UE contient d'importants principes qui vont avoir un impact certain sur le secteur de l'assurance au Luxembourg.

Il conviendra en effet de revoir, à tout le moins, la loi du 7 décembre 2015 sur le secteur de l'assurance,

de façon à intégrer les nouveautés de la Directive 2016/97/UE.

« Level playing field » ?

Sans attendre son processus de transposition, il convient tout d'abord de relever que, contrairement à ce qui était attendu, cette directive ne vise plus uniquement les intermédiaires, mais s'applique désormais à la « distribution d'assurances ». Cela signifie que l'ensemble des principes qu'elle contient s'appliquera à l'ensemble des acteurs du

secteur de l'assurance, compagnies d'assurance, intermédiaires, souscripteurs, etc. En filigrane, l'objectif de la nouvelle directive est de créer un « *level playing field* » entre tous les acteurs, afin d'assurer un même niveau de protection des consommateurs, « *quelles que soient les différences entre les canaux de distribution* ».

Si la directive permet aux Etats membres d'être plus strict pour protéger le consommateur, il est déjà permis de s'interroger sur la possibilité d'avoir ou de maintenir des mesures plus strictes qui ne vaudraient que pour certains « distributeurs » d'assurance. D'ailleurs, relevons juste que la distinction entre courtier et agent n'apparaît qu'une seule fois dans le texte, démontrant le souhait de la Commission d'appliquer les mêmes règles aux différents intermédiaires.

Grandes avancées

Les grandes avancées de la Directive 2016/97/UE touchent de nombreuses questions, très diverses, à savoir : les exigences professionnelles pour devenir intermédiaire, la consécration de règles de conduite pour l'ensemble des acteurs, la communication d'informations aux consommateurs, la gestion des conflits d'intérêts, la transparence notamment sur la nature de la rémunération (à ne pas confondre avec le montant réellement perçu), l'information du preneur d'assurance (avec des règles spécifiques pour les produits d'investissements fondés sur l'assurance, qui viennent s'ajouter à ce que le Règlement PRIIPs prévoit déjà), les ventes croisées, etc.

Date butoir

La transposition de la Directive devrait intervenir, au plus tard, pour le 23 février 2018.

Christophe Verdure
Avocat

Professeur invité à l'Université Saint-Louis - Bruxelles
Chargé de cours associé à l'Université
du Luxembourg

STRESS - TESTS SOUS SOLVABILITÉ 2

Quand la réalité dépasse les pires scénarii imaginés

En 2014, EIOPA fournissait aux assureurs des scénarios de taux d'intérêt particulièrement sévères. Et pourtant, la réalité a dépassé la fiction en 2016.

Ce qui avait été imaginé...

Scénario à la japonaise, choc inverse sur la courbe des taux d'intérêt, voici ce qu'avait imaginé l'autorité de contrôle européenne des assureurs et fonds de pensions (EIOPA) en 2014. Son objectif était d'évaluer la résistance du marché à un environnement prolongé de taux d'intérêt bas. Pour ce faire, des courbes de taux d'intérêt avaient été conçues en collaboration avec le Conseil européen du risque systémique (ESRB). Une première courbe était basée sur les données historiques des taux japonais et affichait un rendement à 10 ans d'un peu moins de 1%, une seconde supposait une hausse brutale des taux sur le court terme suivie d'une évolution très faible des taux à moyen et à long terme (taux spot d'environ 2% à 10 ans, mais n'atteignant les 2,5% qu'après plus de 100 ans).

... versus ce qui est observé aujourd'hui.

Force est de constater que les taux d'intérêts imaginés en 2014 n'ont pas grand-chose à envier aux taux actuellement observés sur le marché, en dehors du très long terme du moins. En se référant à la courbe des taux sans risque publiée le 7 septembre dernier par EIOPA, le scénario à la japonaise est plus favorable que la courbe actuelle pour les maturités jusqu'à 40 ans. Pour le second scénario de 2014, il faut dépasser les maturités à 50 ans pour que les taux spots actuels dépassent ceux du scénario inverse. Sans compter que les taux de l'époque restaient positifs alors que les taux sans risque actuels naviguent en territoire négatif pour les maturités allant de 1 à 7 ans.

D'où de nouveaux stress-tests plus sévères... qui ont fait de la casse !

Cette constatation a poussé EIOPA à effectuer de nouveaux stress-tests (encore) plus sévères en 2016 : un nouveau scénario d'environnement prolongé de taux bas ainsi qu'un « double-hit scenario », consistant en une augmentation de la valeur des engagements au passif couplée à un

« Force est de constater que les taux d'intérêts imaginés en 2014 n'ont pas grand-chose à envier aux taux actuellement observés sur le marché, en dehors du très long terme du moins. »











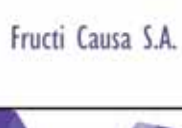

© Ricardo Vaz Palma

choc sur la valeur de l'actif. Ce choc sur l'actif est contraire au principe que si les taux diminuent, la valeur des obligations augmente. Toutefois une chute des obligations est imaginable car au taux sans risque doit s'ajouter un risque de crédit. Or celui-ci est potentiellement fortement sous-évalué à l'heure actuelle. Cela étant, de l'aveu du Dr. Manuela Zweimüller, « Head of Regula-
































tions » d'EIOPA, « I must admit this year's stress scenarios are so severe that they look almost unreal ». Pourtant, les conséquences des résultats n'ont pas été aussi irréelles pour certains.

M. Fernand Grulms
Managing Director,
PECOMA Actuarial and Risk S.A.

LES MEMBRES

 abcourtage NOUS COMPTONS, VOUS CHOISISSEZ AB Courtage S.À.R.L.	 ACCO ASSURANCES - COURTAGE & CONSEIL ACCO S.À.R.L.	 ACD Courtalux ACD Courtalux S.À.R.L.	 AH COURTAGE EN ASSURANCES AH Courtage en Assurances S.À.R.L.
 Altis Assurances S.A.	 AON AON Luxembourg S.A.	 ASCOMA Ascoma Luxembourg S.A.	 Assurances et Patrimoine S.À.R.L.
 ASSURANCES CONSULTING Courtage S.A. Assurances Consulting S.A.	 Astrée Partner Courtage en Assurances Astrée Partner S.A.	 LOMBARD ODIER Banque Lombard Odier & Cie S.A.	 BANQUE TRANSATLANTIQUE Banque Transatlantique Luxembourg S.A.
 Beliliux Partners	 BIL BANQUE INTERNATIONALE À LUXEMBOURG BIL S.A.	 PAUL HAUFFELS COURTIER EN ASSURANCES Bureau Hauffels S.À.R.L.	 Carré Assurances S.A.
 CBP QUIVEST CBP Quilvest	 C.G.E.F.I. S.A.	 CONDOR Courtiers & Conseillers Condor Courtiers & Conseillers S.À.R.L.	 CREDIT SUISSE Crédit Suisse Courtage S.A.
 Diligentia Life & Wealth Insurance Advisors Diligentia S.A.	 DS Lux S.A.	 EDMOND DE ROTHSCHILD Edmond de Rothschild	 EQUATUS Equatus Insurance Broker
 EUROCAUTION Eurocaution Benelux S.A.	 Europe Assurance S.À.R.L.	 European Broker	 FARAD FARAD International S.A.
 FINAMORE Finamore S.A.	 Fructi Causa S.A.	 FUCHS Fuchs Finance	 Gatsby & White PLANNERS FOR LIFE Gatsby & White S.A.

DE L'ASSOCIATION

 GIP International S.A.	 Gras Savoye Luxembourg Wills Towers Watson M'P'F	 HNW Insure HNW Insure	 HSBC HSBC Private Bank (Luxembourg) S.A.
 IBS Europe S.A.	 IMR S.A.	 INTEMIA WEALTH INSURANCE Intemia S.À.R.L.	 KMC FINANCE KMC Finance
 LIB INSURANCE BROKERS LIB S.A.	 Loyalteam S.A.	 MARSH Marsh S.A.	 MEDIA ASSURANCES S.A. Insurance Company since 1983 Media Assurances S.A.
 MKA COURTIER EN ASSURANCES ET IMMOBILIER MADRID-BOULEVARD MKA - Courtier	 NEPENTHE Nepenthe Insurance Advisory Services S.A.R.L.	 nouvelles assurances weiswampach Nouvelles Assurances	 Office Courtage Assurances S.A.R.L.
 PATRIMOINE & CONSEILS Patrimoine & Conseils S.A.	 Patrimoine Consult Patrimoine Consult S.A.	 Patrimonia INTERNATIONAL Patrimonia International S.A.R.L.	 PICTET 1805 Pictet Life Insurance Advisors S.A.
 PREVALUX conseil Courtage en assurance Prevalux Conseil S.A.R.L.	 RB Assurances	 SCHMATZ & PARTNERS Schmatz & Partners Luxembourg S.A.R.L.	 SOCIÉTÉ GÉNÉRALE Société Générale
 Sodefin S.A.R.L.	 SUISSCOURTAGE ASSURANCES Suisscourtage Luxembourg S.A.	 Trinity Assurances et Conseils S.A.	 TSG Insurance Services S.A.R.L.
 UBS UBS (Luxembourg) S.A.	 vanbreda & lang Vanbreda & Lang S.A.	 Venturi Cash S.A.	 Wertheim Alice

Interview de RENÉ ARNOLDY



« Dans un monde en pleine évolution, les dirigeants veulent plus que jamais protéger non seulement leur entreprise, mais également leur patrimoine privé. »

© DR

René Arnoldy, vous dirigez depuis de nombreuses années le département «Grands Comptes et Risques spéciaux» chez Foyer. Pouvez-vous nous présenter votre équipe ?

Depuis sa création, Foyer a toujours été l'assureur privilégié de nombreux entrepreneurs et sociétés au Luxembourg. L'expertise et les champs d'activités de notre département « Grands Comptes et Risques spéciaux » se sont développés et ce service compte aujourd'hui vingt collaborateurs entièrement dédiés à une clientèle entreprise aux besoins très spécifiques.

Chaque jour, nos experts conseillent et aident un grand nombre de clients et d'intermédiaires dans des secteurs aussi variés que la construction, la finance, l'automobile, l'immobilier, les organismes de santé, etc.

Les intermédiaires de ces clients disposent d'un interlocuteur unique pour toutes leurs questions. Nous offrons un service taillé sur mesure en fonction des besoins de leurs clients, qu'il s'agisse d'une RC professionnelle, d'une assurance Tous Risques ou encore de la couverture de toute une flotte automobile.

La protection du monde financier doit représenter une partie importante de vos activités. Dans un contexte international en constante évolution, en quoi l'assurance peut-elle aider les acteurs de la place financière de Luxembourg ?

De nombreux acteurs financiers et commerciaux prennent conscience de nouveaux risques auxquels ils sont exposés. Par exemple, les fraudes ou tentatives de fraudes se multiplient, qu'elles soient internes à l'entreprise, ou – et c'est de plus en plus le cas – informatiques, comme le piratage de données.

Dans un monde en pleine évolution, les dirigeants veulent plus que jamais protéger non seulement leur entreprise, mais également leur patrimoine privé. En tant qu'assureur, nous sommes présents à leurs côtés pour les aider à faire face à ces risques.

Ces dernières années, la question de la responsabilité des patrons d'entreprises s'est souvent trouvée au devant de la



© DR

scène. Dans ce contexte, quelles solutions existent pour protéger les sociétés et leurs dirigeants ?

En effet, à chaque instant, le chef d'entreprise, le mandataire ou l'administrateur prend des décisions qui engagent sa responsabilité civile personnelle. S'il commet une erreur ou une négligence dans la gestion de sa société, il devra lui-même s'acquitter de ses frais de défense et des montants des condamnations civiles.

C'est pourquoi, à côté des couvertures de type Globale de banque ou RC Professionnelle, l'assurance RC Dirigeant, aussi connue sous le nom de « D&O », occupe une place de choix dans le portefeuille d'assurances des entreprises du secteur financier. Face à ces risques, et bien d'autres, notre équipe de spécialistes répond toujours présente pour conseiller au mieux nos clients.

René Arnoldy
Responsable Grands Comptes
et Risques spéciaux
Foyer Assurances

Quand LA MÉDIATION se met au service DU BÂTIMENT



« Le secteur du BTP est en plein essor au Luxembourg, et à l'horizon 2060, la population devrait atteindre environ 1 million d'habitants. »

Maitre BAUR pouvez-vous nous présenter la société MEDIABAT ?

Cette société d'avocats créée en 2015, est fondée sur la base d'un concept novateur en médiation,

A savoir :

L'adaptation du processus de la médiation (tel que régi par le Nouveau Code de Procédure Civile), au contentieux de l'assurance-construction.

L'assureur est en effet, dans ce concept, un acteur incontournable du processus.

Je suis avocat spécialisé en assurance-construction depuis près de 20 ans, et c'est de ma rencontre avec Maître Jacques WOLTER, Avocat à la Cour et Président du Centre de Médiation Civile et Commerciale de Luxembourg, qu'est né le concept MEDIABAT.

En droit de la construction, une procédure judiciaire classique peut perdurer une dizaine d'années, et de fait, générera des dommages collatéraux, précisément en raison de sa durée.

Le secteur du BTP est en plein essor au Luxembourg, et à l'horizon 2060, la population devrait atteindre environ 1 million d'habitants.

Or, d'ici deux à trois ans, les tribunaux auront peine à absorber ce contentieux, et il paraît indispensable qu'une autre voie telle que la médiation soit largement usitée d'ici là.

Comment fonctionne la médiation en construction ?

Cette médiation, qui doit être réalisée dans un délai court (6 mois), est un processus confidentiel, ce qui est particulièrement appréciable au Grand-Duché, pour des raisons économiques évidentes.

MEDIABAT intervient alors, en tant qu'organe de médiation, et élabore un processus « en tiroirs » par dommages ou problématiques, créant des groupes concernés chacun par l'un des dommages ou l'une des problématiques.

Chaque dommage ou chaque problématique donnera lieu à un accord préalable de médiation.

Au final l'ensemble des intervenants sera réuni en



séance plénière, et la somme des accords préalables sera validée par un accord (global) de médiation.

Élément très important, cet accord pourra, du fait de la loi, être homologué par le juge et acquérir force exécutoire.

En quoi les courtiers sont-ils concernés ?

Ils le sont incontestablement en raison de leur devoir de conseil envers leurs clients, et le fait d'inclure des clauses de médiation dans leurs « wordings » permettra la généralisation du processus, et à terme le traitement pacifié de ce type de contentieux.

Actuellement, les polices d'assurance en construction comportent des clauses d'arbitrage, qui sont extrêmement difficiles à mettre en œuvre dans cette matière.

En fait, elles ne le sont quasiment jamais, et sont sans le moindre intérêt.

Et concrètement, comment les courtiers peuvent-ils apporter leur contribution à ce concept ?

C'est très simple : il suffit de prendre contact avec MEDIABAT via le site web (www.mediabat.lu) et sur simple demande et à titre gracieux, une clause leur sera établie, qu'ils pourront insérer telle qu'elle dans leurs wordings.

Maitre Baur
CEO de MEDIABAT

Service PICK-UP & DELIVERY

L'esprit léger et du temps gagné pour vos clients !

Un banal accident de la route est toujours un désagrément pour vos clients (perte de temps pour faire réparer le véhicule, inquiétude sur le réparateur et la qualité de ses prestations). Grâce au service Pick up & Delivery proposé par AXA, vous pouvez mettre en œuvre une solution simple pour ne pas bouleverser le quotidien de vos clients et vous éviter la gestion complexe des sinistres.

« Entièrement gratuit, le service Pick Up & Delivery est au libre choix des clients. La seule condition requise est que le véhicule puisse encore rouler. »



© BR

Pouvez-vous nous en dire plus sur le mode de fonctionnement de ce service ?

Le service Pick Up & Delivery permet aux clients de ne pas avoir à gérer l'organisation fastidieuse de la réparation de leur véhicule suite à un accident de la route. En pratique, il suffit aux clients de demander le service Pick-up & Delivery lorsqu'ils font leur déclaration de sinistre. AXA Luxembourg prend complètement en charge toutes les étapes suivantes :

- Les clients décident du lieu et du moment de prise en charge de leur véhicule par un garage partenaire AXA, et cela n'importe où au Luxembourg.
- Les clients reçoivent un véhicule de remplacement durant toute la durée des réparations au moment de la prise en charge par le garage.
- 48h avant la fin des réparations, les clients sont appelés par le garage pour convenir du lieu et du moment de la restitution de leur véhicule.
- Enfin, les clients sont livrés par le garage, leur véhicule réparé et nettoyé (intérieur comme extérieur), et restituent le véhicule de remplacement directement au garage.

Et bien évidemment, pendant toute la durée de la prise en charge, les clients restent informés de l'avancement de leur dossier par SMS.

Qui peut en profiter et quels en sont les avantages pour les clients ?

Nous avons souhaité proposer ce service à tous les clients ayant optés pour une couverture casco ou mini-casco. Entièrement gratuit, le service Pick Up & Delivery est au libre choix des clients. La seule condition requise est que le véhicule puisse encore rouler.

Les atouts de ce service sont multiples. En effet, plus besoin pour les clients de bouleverser leur emploi du temps pour déposer et récupérer leur véhicule au garage ! Ils conviennent avec le garage du moment et du lieu appropriés : au domicile, au bureau, pendant le lunch, en début ou fin de journée, autant de combinaisons possibles pour leur faciliter la vie. Outre cette facilité de prise en charge de leur véhicule, les clients sont assurés de la qualité des réparations du garage partenaire

AXA car ils bénéficient d'une garantie de 3 ans sur les réparations faites à leur véhicule.

Pour vous, ce service vous apporte de la facilité dans la gestion des sinistres de vos clients. Après la déclaration de sinistre, AXA s'occupe de tout !

AXA propose ce service depuis plus d'un an. Avez-vous des retours en termes de satisfaction par rapport à ce service différenciant ?

Nous avons sollicité les clients ayant fait appel à ce service pour avoir leur feedback. Leur retour est éloquent !

- La majorité des personnes interrogées se disent prêtes à renouveler l'expérience et surtout, plus de 9 personnes sur 10 recommandent ce service à leur famille, leurs amis, leurs collègues.
- 100% des clients ont trouvé simple l'organisation du Service Pick-up & Delivery ; ils apprécient le fait de pouvoir rester mobiles pendant toute la durée des réparations, de gagner un temps considérable en n'ayant pas à gérer eux-mêmes les trajets jusqu'au garage et d'avoir en plus leur voiture lavée et nettoyée au retour du garage.
- Nous constatons aussi que les courtiers qui ont conseillé ce service en ont été convaincus et continuent à proposer cette solution à leurs clients.

Quel sera votre mot de conclusion ?

Le service Pick Up & Delivery règle tous les petits tracas pour les clients et cela gratuitement et en toute simplicité ! N'hésitez pas à le proposer à vos clients, ils vous en seront reconnaissants.

Le service Pick-Up & Delivery fait partie de la panoplie de services d'assurance ou de prévention qu'AXA propose aux clients, tels que le service Joker taxi (mise à disposition d'un taxi en cas d'impossibilité de conduite), l'application AXA Drive (qui incite à adopter de bons réflexes de conduite) ou encore notre assistance accident 24/24 et 7/7. Notre credo : proposer des solutions simples et rendant le meilleur service aux clients !

Magali Zuber
Directrice Marketing,
Offre et Distribution chez AXA Luxembourg

Depuis 2015, l'APCAL s'est doté d'une nouvelle structure interne avec deux commissions permanentes : Vie et IARD. Cette réorganisation reconnaît la spécificité des deux branches principales d'assurance et vise à perfectionner le travail de l'APCAL pour améliorer la compétitivité du secteur du courtage d'assurance et du marché.

La Commission VIE

Le Président Marco Caldana



© DR

« Cette commission de travail, qui est ouverte aux membres, se réunit régulièrement dans les bureaux de FARAD International chaque premier mardi du mois pour analyser et discuter des thématiques les plus récentes du marché vie

locale et en LPS.

Pourquoi l'APCAL a créé une commission VIE ?

L'objectif principal est d'offrir aux membres une possibilité concrète de discussion. Dans une première phase, les courtiers actifs sur le marché de l'assurance vie luxembourgeois sélectionnent plusieurs thématiques d'intérêt commun et profitent de ces meetings réguliers au sein de la commission pour intervenir avec un échange professionnel qui mène à des propositions et projets concrets. Dans une deuxième phase, le résultat de leur travail est présenté au conseil d'administration de l'APCAL qui décide collégialement de soumettre le rapport à l'autorités compétentes en matière en tant que position officielle de l'association.

Parmi les accomplissements de ces derniers 18 mois de travail de la commission Vie : interventions sur projets de loi récents ou qui seront

approuvés (PRIIPs, IDD, etc.), et la demande de reconnaissance des courtiers comme qualification pour l'exercice de la profession de gestionnaire de *Family Office*.»

La Commission IARD

Le Président Edouard Georges



© DR

« Cette nouvelle commission permanente IARD de l'APCAL a pour vocation de réunir les courtiers luxembourgeois commercialisant les solutions d'assurance IARD à partir du Luxembourg et à canaliser les sujets IARD d'actualité sur le marché luxembourgeois. La commission, qui fonctionne par groupes de travail, permet à l'APCAL de réagir rapidement et efficacement aux questions et préoccupations de ses membres.

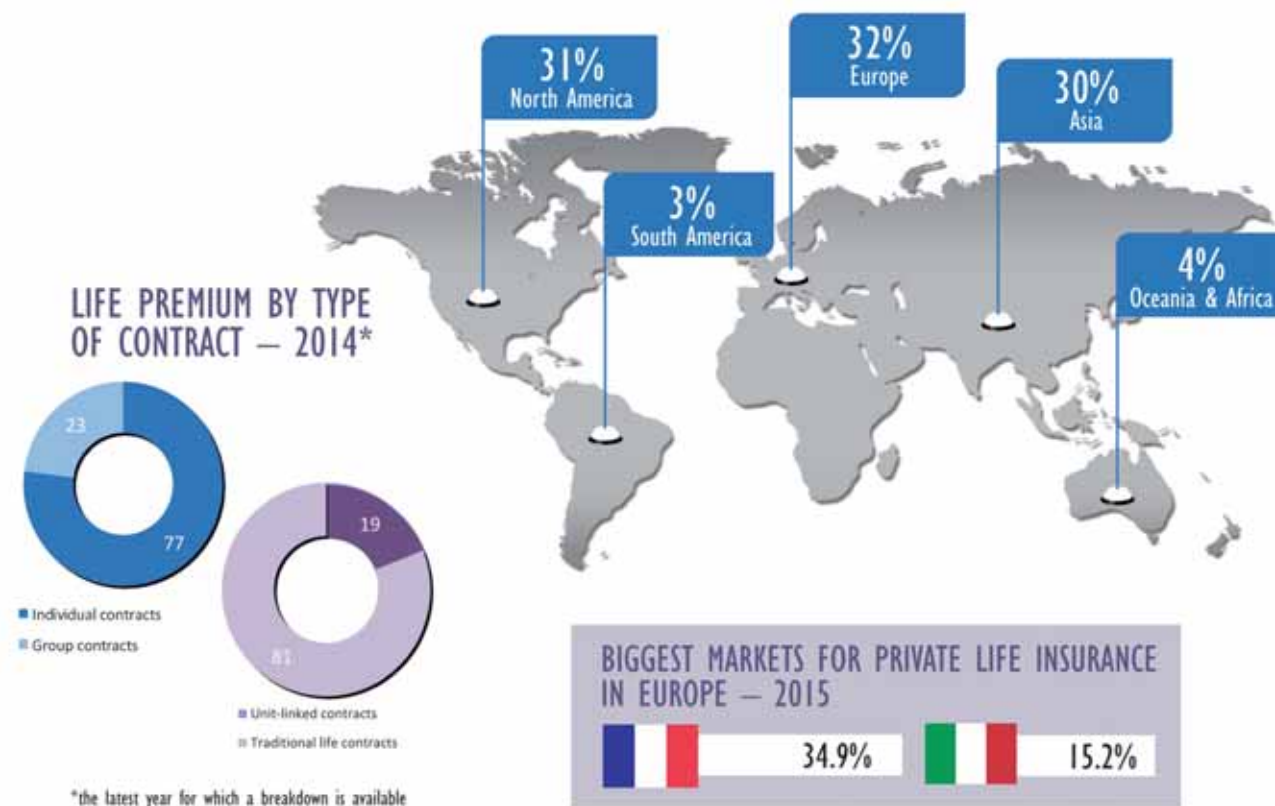
Entre les activités de la commission IARD nous retrouvons :

- Préparer la position de l'APCAL vis-à-vis des autorités et sur tout projet de réglementation touchant la branche IARD,
- Analyser des sujets spécifiques et proposer des solutions, comme par exemple le fonctionnement du système bonus-malus auto,
- Promouvoir l'activité IARD de la place luxembourgeoise, par exemple en matière d'assurance grands-risques ou risque crédit pour clients internationaux,
- Améliorer la qualité du service des courtiers IARD luxembourgeois, notamment en développant des recueils de bonne pratique et des documents modèles spécifiques,
- Répondre à toutes questions et préoccupations des membres de l'APCAL. »

Bénéficiant de la reconnaissance des autorités politiques et des instances officielles du pays, l'APCAL vise une amélioration de son efficacité avec la création de ces commissions permanentes. Ceci permettra à l'association de mener à bien sa mission d'information vis-à-vis de ses membres et celle de protection et représentation du métier du courtier d'assurance et du secteur des assurances tout entier.

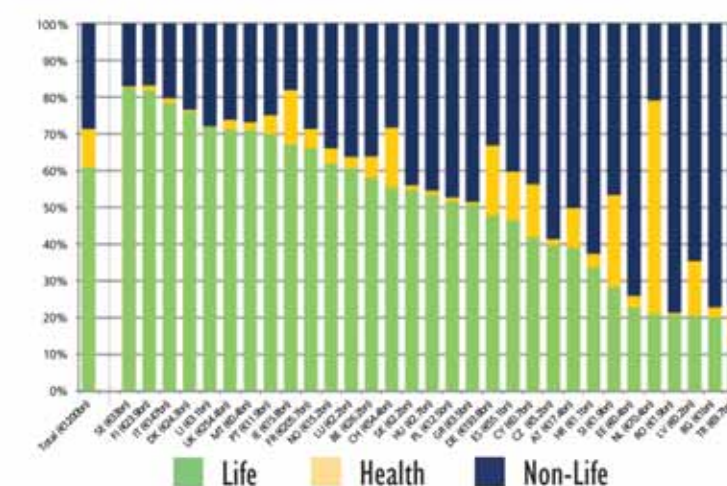
INFOGRAPHIC

The insurance sector is the largest institutional investor in the EU, with almost €9.800bn of assets under management invested in the economy in 2015. This is equivalent to 61% of the GDP of the EU.



European life premiums accounted for 34% of 2015 global life premiums.
European non-life premiums accounted for 30% of 2015 global non-life premiums.

GROSS WRITTEN PREMIUM BY COUNTRY - 2015



NON-LIFE PREMIUM BY BUSINESS LINES – 2015



Source: Insurance Europe: "Report European Insurance — Key Facts August 2016"
ACA: "Rapport Annuel 2015"
Swiss Re Sigma No.3/2016: "World insurance in 2015"

un accrochage ?

Pick-Up & Delivery gratuit !



La vie continue,
AXA s'occupe de tout !

Un accrochage et votre véhicule roule encore. Evitez la corvée des allers-retours au garage et restez mobile !
AXA s'engage à :

- 1 **recupérer votre véhicule** endommagé sur le lieu de votre choix au Luxembourg,
- 2 **vous prêter un véhicule de remplacement** le temps des réparations,
- 3 **vous rapporter votre véhicule réparé et lavé** (intérieur et extérieur) sur le lieu de votre choix.

Profitez-en, service offert dans votre assurance Auto casco et mini-casco AXA.

Pour en savoir plus, contactez votre courtier,
ou rendez-vous sur www.axa.lu   

d'Assurance / **nei erfannen**

