

APCAL Magazine #2

Association des Courtiers en Assurances au Luxembourg

April 2017

INTERVIEW

Thierry Flamand, Deloitte
Isabelle Dautel, AXA

NEWS FROM APCAL

Code de Déontologie
Charte de Qualité
Support Juridique



A l'aube des défis
réglementaires

Private Wealth Insurance Solutions

NN Life Luxembourg offers tailored life insurance solutions to its Business Partners and their clients on **domestic market** and **across Europe**.

www.nnlife.lu



SOMMAIRE



5
ÉDITORIAL
Catherine LESOURD
Présidente de l'APCAL

6
FOCUS
Assistance annuelle



8
MARCHÉ
Allianz
La satisfaction client au centre de notre quotidien



10
NEWS
From APCAL

12
APCAL
Les membres de l'association

14
INTERVIEW
Thierry Flamand - Deloitte:
La directive sur la distribution d'assurance

16
REPORTAGE
Journée du Courtage APCAL



Association Professionnelle des Courtiers en Assurances au Luxembourg

18
FOCUS
Isabelle Dautel - AXA
Conjuguer Art et Assurance



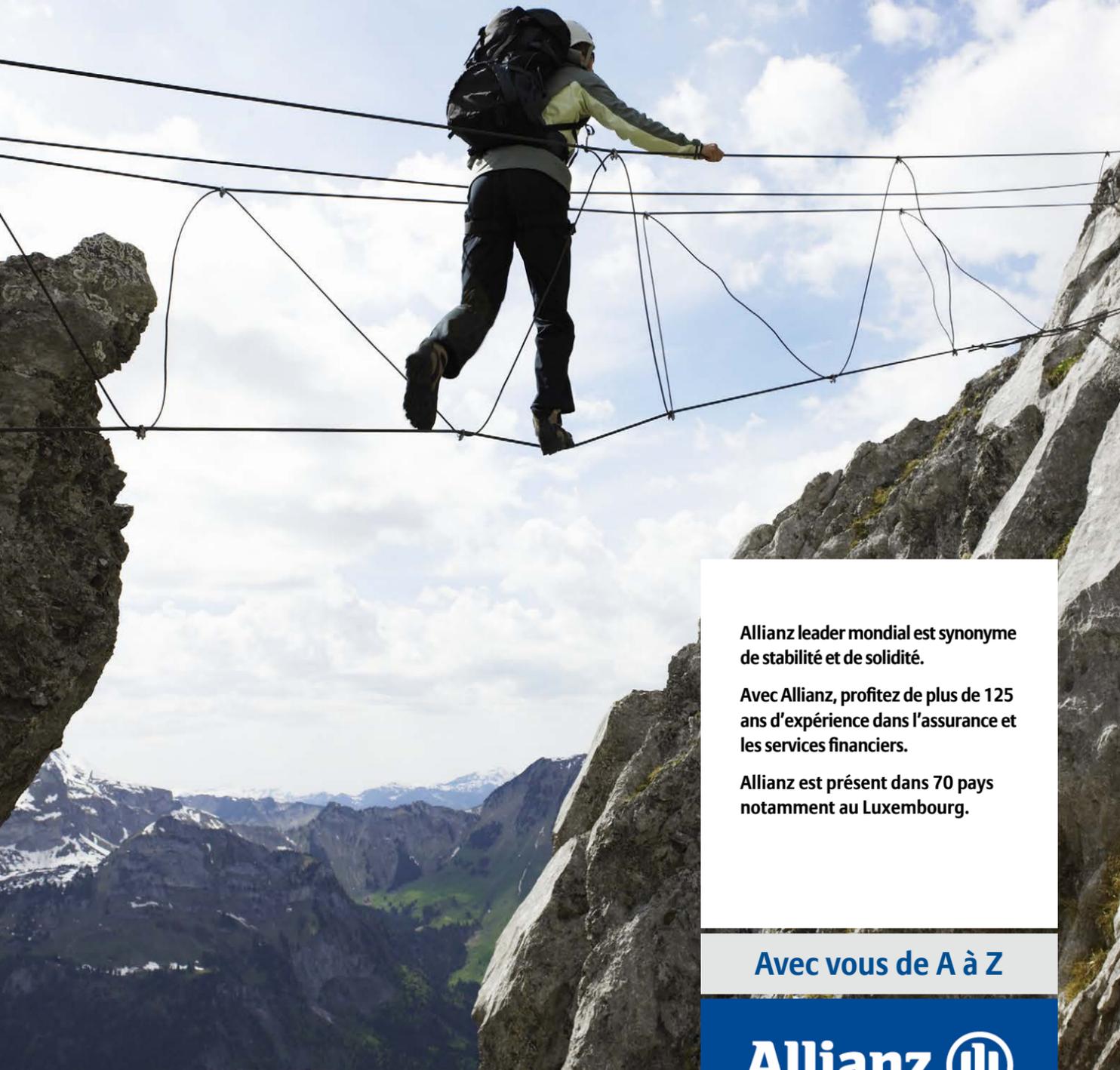
20
REPORTAGE
Évènements APCAL



23
APCAL
Infographics

Aucun obstacle sur votre route

Allianz vous accompagne dans tous vos projets.



Allianz leader mondial est synonyme de stabilité et de solidité.

Avec Allianz, profitez de plus de 125 ans d'expérience dans l'assurance et les services financiers.

Allianz est présent dans 70 pays notamment au Luxembourg.

Avec vous de A à Z

Allianz 

Allianz Insurance Luxembourg - Allianz Life Luxembourg S.A.
14 Boulevard F.D. Roosevelt - L-2450 Luxembourg
Tél.: (+352) 47 23 46 -1 Fax: (+352) 47 23 46 235
www.allianz.lu

ÉDITORIAL

C

chers confrères, chers partenaires,
Cette deuxième édition du magazine de l'APCAL nous donne l'occasion d'un décryptage des nouveaux codes du courtage dans un monde en pleine mutation.

Sous l'emprise de contraintes réglementaires pesantes, d'une connaissance de plus en plus poussée des profils clients et de leurs besoins, sans compter les aléas de stratégies assureurs différenciées, le courtier doit faire face à des changements profonds et repenser son approche client.

Dans un contexte économique tendu, les clients deviennent de plus en plus exigeants en termes de tarifs et de prestations associées amenant le secteur du courtage vers la voie de la diversification de services personnalisés plus complexes. La part du conseil devient chaque année de plus en plus prédominante et apporte une valeur ajoutée, propre au courtier, incontestée à destination du client.

La disponibilité et la proximité restent des éléments déterminants afin d'apporter un support constant et répondre à toutes problématiques auxquelles les clients doivent se confronter.

Ce constat est d'autant plus palpable dans le domaine des ressources humaines où le support technique et le conseil sont sans aucun doute la clé de voûte de la satisfaction client.

Cette notion de services associés se retrouve également largement chez les assureurs qui ne cessent d'inventer des prestations (pick up and delivery, services home dépannage, applications internet interactives...) afin de faciliter la vie de leurs clients.

...le courtier est donc plus que jamais un acteur incontournable dans un monde sur réglementé !

Catherine LESOURD
Présidente de l'APCAL



© DR

ASSISTANCE ANNUELLE



© DR

L'assistance médicale indispensable pour tous vos voyages à l'étranger et au Grand-Duché de Luxembourg.

Dès que vous quittez le Grand-Duché de Luxembourg, les habitudes et les cultures changent : que ce soit le fonctionnement des services de soins, les hôpitaux, les médecins, les autorités ou encore même la langue... Les démarches administratives ne sont souvent pas les mêmes, sans parler de l'organisation d'une assistance dans un pays étranger.

Lors d'un accident ou d'une maladie les conséquences sont alors généralement plus graves et plus coûteuses et vous ne pouvez pas toujours compter sur vos proches, votre famille ou vos amis restés au Grand-Duché de Luxembourg. Si vous voyagez accompagné, il faudra également prévoir une solution de logement et/ou de rapatriement pour vous et vos accompagnants. Avec une assistance voyage, vous passez un coup de fil et tout est

réglé. Vous serez pris en charge en cas d'incident à l'étranger ou en cas de panne de votre véhicule, même au Grand-Duché de Luxembourg.

La formule annuelle : une tranquillité d'esprit totale et un plus financier !

La formule annuelle c'est une assistance médicale complète qui protège toute l'année l'ensemble de vos séjours à l'étranger (vacances, citytrip, voyages, ...).

Elle comprend l'assistance à la personne victime d'une maladie ou d'un accident, le remboursement des frais médicaux, le rapatriement, l'organisation et la prise en charge des accompagnants, la reconnexion avec vos proches restés au Grand-Duché de Luxembourg, l'assistance à votre domicile au Grand-Duché de Luxembourg et une aide administrative et logistique.

Les plus de l'assistance annuelle : parce qu'on est jamais trop prudent !

L'assistance annuelle vous permet de vous évader à l'étranger en toute sérénité. En plus de sa formule déjà complète, l'assistance annuelle vous propose des petits plus pour optimiser le principe d'assistance à l'étranger. Vous pouvez contracter une assistance annuelle avec voiture vous assurant une assistance médicale complète pour toute l'année ainsi qu'un dépannage efficace au Grand-Duché de Luxembourg et à l'étranger.

PLUS D'INFORMATIONS SUR
www.europ-assistance.be

ALLIANZ:

la satisfaction client au centre de notre quotidien



« Notre ambition est d'être la compagnie préférée du courtage. »

Kris Van Roye
Directeur Général,
Allianz Insurance Luxembourg

© DR

Allianz se positionne comme un acteur généraliste en assurance non-vie et en assurance vie avec ses deux entités respectives.

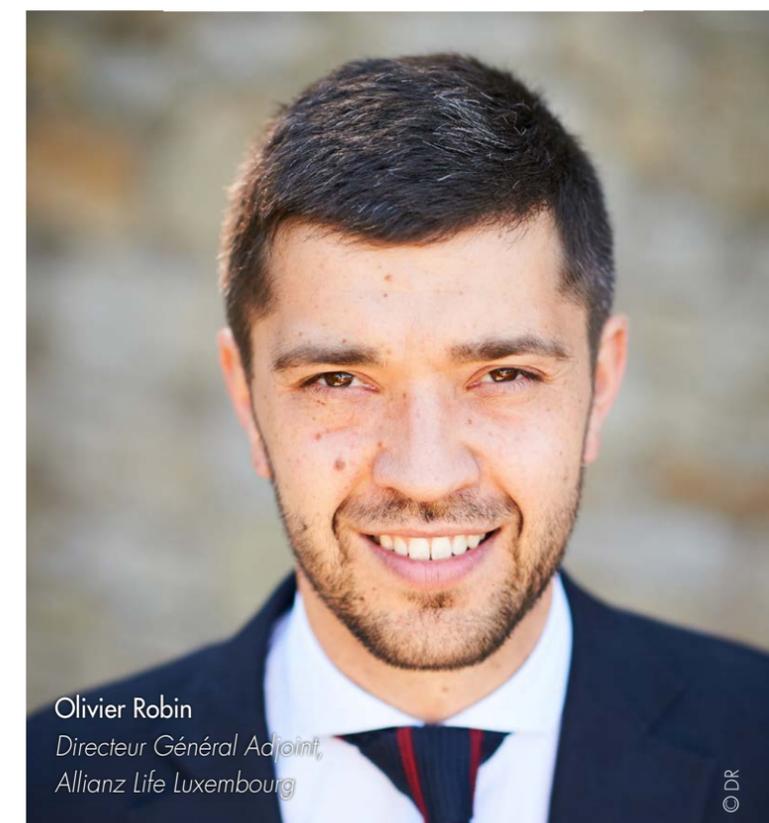
Au Luxembourg, Allianz s'appuie sur une offre large de produits et de services en assurance de biens et de responsabilités ainsi qu'en assurance de personnes, destinée à une clientèle de particuliers, d'indépendants, ou d'entreprises de toute taille. Allianz Life Luxembourg offre également en Europe, en libre prestation de services, des solutions d'assurance vie haut de gamme à une clientèle de particuliers mobiles et fortunés.

C'est en s'appuyant sur ses réseaux de partenaires qu'Allianz se développe au Luxembourg

En Vie, nous travaillons avec des courtiers spécialisés situés dans toute l'Union européenne. Il s'agit de banques privées ou de conseillers en gestion de patrimoine indépendants. En IARD, nous distribuons nos produits principalement via les courtiers. Sur les 3 dernières années, notre chiffre d'affaires courtage a augmenté de 25%. Notre ambition est d'être la compagnie préférée du courtage !

Une volonté d'excellence. La satisfaction client au centre de notre quotidien

Nous cherchons avant tout à atteindre l'excellence dans nos activités quotidiennes, dans nos relations avec nos clients, nos collaborateurs et nos partenaires. Nous sommes convaincus que nous ne pourrions gagner la confiance de nos clients ainsi que de nos partenaires, qu'en leur offrant le plus haut niveau d'expertise, d'intégrité et de pérennité.



Olivier Robin
Directeur Général Adjoint,
Allianz Life Luxembourg

© DR

Nos valeurs en trois mots

Trois mots simples pour décrire notre engagement : service, intégrité et pérennité.

- **Service** : nos employés hautement qualifiés innovent au quotidien, en s'appuyant sur les capacités de notre groupe international et leur savoir-faire local.
- **Intégrité** : signifie bien plus que de simplement tenir nos promesses : nous ne prenons que des engagements que nous pouvons honorer.
- **Pérennité** : nous tenons à mettre l'accent sur le renforcement de notre stabilité financière et notre vision à long terme.

Notre force : capturer les opportunités locales en utilisant les moyens du Groupe.

PLUS D'INFORMATIONS SUR
www.allianz.lu

NEWS from APCAL

CHARTRE DE QUALITÉ ET CODE DE DÉONTOLOGIE

L'APCAL et ses commissions vie et non-vie ont entrepris et finalisé la rédaction d'une charte de qualité et d'un Code de déontologie.

A l'instar de ses consœurs de la Place financière, la communauté du courtage à Luxembourg estime qu'il est nécessaire de faire connaître au plus grand nombre l'esprit et les principes qui guident les acteurs de notre profession dans l'exercice de leur métier. Les membres des commissions ont donc rédigé une charte de qualité, fruit de leurs réflexions et de leurs échanges concernant une approche éthique du métier. Cette charte résume les engagements d'une profession envers ses clients pour leur garantir une qualité de services optimale.

Le cordonnier ne pouvant être le plus mal chaussé, les membres de l'APCAL, toujours par le biais de ses commissions, ont également doté la profession d'un Code de Déontologie.

Ce texte plus long que la Charte de Qualité régit un mode d'exercice de la profession de courtier qui assure aux membres un respect de la réglementation en vigueur et le respect d'une éthique professionnelle du meilleur niveau.

Ce Code de Déontologie rassemble les droits et devoirs qui régissent la profession, la conduite de ceux qui l'exercent et les rapports entre ceux-ci et leurs clients ou avec le public au sens large.

Notre Code de Déontologie se présente sous la forme de 10 règles fondamentales qui se déclinent en questions à se poser. Celles-ci guideront le lecteur sur le chemin d'une éthique irréprochable.



RECUEIL DES MÉTIERS

Outre la charte de Qualité et le Code de Déontologie, les membres de l'APCAL ont également concocté un Recueil des Métiers. A la lumière des discussions entre les membres, il est rapidement apparu que la profession de courtier est plurielle. Nombre de membres exercent des activités différentes sous le même vocable. Il nous est apparu nécessaire d'en faire une liste avec une description des différentes branches de la profession afin de mieux faire connaître les activités des courtiers vis-à-vis de nos interlocuteurs professionnels, des autorités de contrôle ou du grand public.

SUPPORT JURIDIQUE

L'APCAL a renforcé ses compétences en matières juridiques en signant des partenariats avec deux cabinets juridiques : Philippe & Partners (Maître Marc Gouden) et l'Etude Jean-François Steichen.

Ceux-ci fournissent leurs services et épaulent l'association dans ses réflexions et dans ses travaux préparatoires notamment lors des revues de projets de règlements, lois nationales ou directives européennes, et assurent un support de choix dans les discussions de l'Association avec les autorités de tutelle.

Les cabinets partenaires soutiennent les travaux des Commissions et permettent à l'Association de fournir à ses membres une information juridique à jour et de mettre à disposition de ceux-ci des documents de travail communs de grande qualité tant pour les activités touchant le marché domestique que pour celles touchant les marchés de pays limitrophes.

CONSEIL D'ADMINISTRATION :

Secrétaire :
Bernard Bosquée

Vice-Président :
Edouard Georges

Présidente :
Catherine Lesourd

Administrateur :
Jérôme Maurice

Trésorier :
Martine Schreiner

Administrateur :
Alessandro Rizzo

Vice-Président :
Marco Caldana

Administrateur :
Nathalie Schuh (absente)

LES MEMBRES

Altis Assurances S.A.			
Beliliux Partners S.À.R.L.			
DS Lux S.A.			
Europe Assurance S.À.R.L.	European Broker S.A.		
Fructi Causa S.A.			
GIP International S.A.			

DE L'ASSOCIATION

		IMR S.A.	
		Venturi Cash S.A.	Wertheim Alice

BIENVENUE AUX NOUVEAUX MEMBRES

	Berdon Régine	

LA « DDA » :

Le Diable est dans les Détails en Assurance

En février 2016, la Directive sur la Distribution d'Assurance (« DDA ») était publiée au journal officiel de l'Union Européenne.

Cette directive, tant redoutée par l'industrie de l'assurance, notamment de par la volonté de certains états membres de bannir les commissions ou d'imposer la transparence totale de la rémunération des intermédiaires, s'est finalement traduite par :

- une extension des acteurs visés, dont les entreprises d'assurance et les comparateurs ;
- une transparence sur la nature et la source de la rémunération ;
- une obligation de formation continue pour les professionnels de la distribution ;
- une obligation de surveillance et de gouvernance des produits d'assurance ;
- un renforcement des règles de gestion des conflits d'intérêt ;
- un document d'information précontractuel visant les assurances non-vie, sachant que les produits d'assurance vie sont principalement couverts par le règlement PRIIPs.

Parallèlement, la Commission Européenne donnait un mandat au régulateur Européen (EIOPA) afin de préciser et/ou compléter la directive avec des « spécifications techniques », autrement dit, traduire opérationnellement les principes de la directive.

En février 2017, au terme d'une consultation, l'EIOPA publiait ses recommandations en matière de « spécifications techniques » qui préfigurent vraisemblablement les futurs actes délégués de la Commission Européenne.

Dans ce cadre, l'EIOPA propose une série de critères dont l'objectif est d'identifier les mécanismes de rémunération qui seraient de nature à conduire à la vente de produits d'assurance au détriment des clients en terme de qualité de service. Ces mécanismes sont notamment des rémunérations :

- disproportionnées au regard de la valeur du produit ;
- indexées en fonction d'objectifs de vente ;
- payées principalement à la souscription du contrat ;
- sans remboursement en cas de rachat ou de résiliation anticipée.

Par ailleurs, les assureurs et les intermédiaires devraient également mettre en place un dispositif de revue formalisée des mécanismes de rémunération existants ou envisagés, afin de prévenir des pratiques qui ne seraient pas dans l'intérêt du consommateur.

L'assureur, et le cas échéant l'intermédiaire, dans la mesure où ce dernier intervient lors de la conception et le développement du produit, seront sujets à des obligations de surveillance et de gouvernance des produits d'assurance. Celles-ci se traduiront en pratique par un

« Les entreprises d'assurance et leurs intermédiaires devront rapidement redéfinir leurs rôles et responsabilités au regard des nouvelles règles applicables »

ensemble de mesures et de procédures afin de garantir la prise en compte de l'intérêt du consommateur durant tout le cycle de vie du produit (conception, commercialisation, gestion, prestation). Cette gouvernance devrait notamment prévoir une identification :

- des marchés cibles et pour chaque produit, les profils de clients auxquels le produit correspond ainsi que les profils de clients non compatibles ;
- de la connaissance et de l'expérience requise par les clients dans le cadre de la commercialisation de produits d'investissement ;
- des réseaux de distribution appropriés pour la commercialisation des produits.

De plus, dans le cadre de la distribution « conseillée » de produits d'investissement, les intermédiaires ou les assureurs devront déterminer les informations à collecter auprès des clients afin de leur permettre d'émettre des recommandations personnalisées qui rencontrent les objectifs d'investissement d'un client, sa tolérance au risque, sa période de détention attendue, sa capacité à supporter des pertes, etc. étant entendu que ces informations et les conseils promulgués devront être conservés, et le cas échéant, mis à la disposition du régulateur concerné.

Il va sans dire que les entreprises d'assurance et leurs intermédiaires devront rapidement redéfinir leurs rôles et responsabilités au regard des nouvelles règles applicables, et les refléter, non seulement dans les conventions de distribution, mais plus encore dans leurs organisations respectives en termes de gouvernance, de procédures et de systèmes.

Thierry Flamand
Deloitte Tax & Consulting
Partner, Insurance Industry Leader



Les Courtiers METTENT LE PAQUET sur la COMMUNICATION



Claude Wirion
Directeur ACA

© DR

Selon la définition du Larousse la Notoriété est le « Fait d'être avantageusement connu ». L'augmentation de sa notoriété est donc tout naturellement l'un des buts de l'APCAL, afin que cette notoriété rejaillisse sur la profession toute entière.

L'un des moyens utilisés est l'organisation de conférences professionnelles avec des invités et des sponsors prestigieux.

L'APCAL peut à juste titre s'estimer satisfait de son cru 2016 avec sa 2ème conférence le 6 Octobre à l'Abbaye de Neumünster ainsi que sa 3ème Assemblée générale le 22 Novembre à l'Hotel Le Royal.

Deux Evènements Réussis

Sans vouloir rentrer dans les détails des ces évènements dont vous avez pu retrouver les comptes-rendus dans les éditions respectives de l'Agefi, l'APCAL peut s'enorgueillir sur ces deux évènements d'avoir :

- Accueilli plus de 300 personnes
- Obtenu la confiance de la plupart des compagnies luxembourgeoises, Allianz Luxembourg, AME Luxembourg, AXA Luxembourg, Bâloise, CNP Luxembourg, Foyer, Generali Luxembourg, LaLux, La Mondiale Europartner, NN Life, One Life, Sogelife, SwissLife, Vitis Life ainsi que d'autres sponsors tels que DNCA Finance ou Willis Tower Watson.



© DR

■ Pu assister à des présentations de la part de conférenciers renommés (liste bien évidemment trop longue pour être reportée ici !)

Quelle Suite ?

Le problème de la réussite est qu'elle exige de faire toujours mieux.

Pour 2017, la date à retenir est celle du jeudi 5 octobre, qui concentrera les deux évènements ci-dessus évoqués en une seule « Journée du Courtage », depuis l'assemblée générale jusqu'à la réception en soirée, en passant par les présentations, conférences et débats d'après-midi.

« Pour 2017, la date à retenir est celle du jeudi 5 octobre, : "Journée du Courtage". »

L'APCAL a d'ores et déjà débuté sa campagne afin d'établir le contenu de cette journée. A l'heure où nous écrivons cet article, nous sommes ouverts à toute proposition, notamment à secretariat@apcal.lu !

Jérôme Maurice
APCAL

CONJUGUER ART et Assurance



© DR

Art novembre 2016). C'est la seule compagnie d'assurance à disposer de vrais experts de l'art, d'historiens, lesquels mettent leurs conseils et prestations à votre disposition. Un accompagnement personnalisé qui se traduit dans tous les domaines relatifs à l'art - du transport, à l'emballage spécifique, de la présentation à la restauration jusqu'à l'évaluation régulière des collections d'art -, et ce, depuis plus de 50 ans !

« La valeur d'une collection est inestimable. Outre sa valeur marchande, son histoire, les émotions qui lui sont rattachées, la rendent hors de prix. Aussi avons-nous très à cœur de protéger vos passions : bijoux, biens immobiliers, vieilles voitures, caves à vin ou tout autre collection qui a de la valeur à vos yeux. Nous prenons le temps d'analyser votre situation, de comprendre vos attentes pour vous proposer une offre personnalisée » explique Kai Kuklinski, président du groupe AXA Art.

Si AXA Art réalise les 2 tiers de son chiffre d'affaires sur le marché des particuliers, elle assure aussi les professionnels de l'art (galeries, antiquaires, maisons de ventes, restaurateurs...), les institutions et les collections privées.

Isabelle Dautel
AXA - Art

PLUS D'INFORMATIONS SUR
www.axa-art.com

Picasso, Giacometti, Koons... De grands noms au pouvoir évocateur... L'Art avec un grand A ! Amateur ou connaisseur, l'art ne laisse pas indifférent, il interpelle, dérange, émeut...

Mais qu'entend-on exactement par l'Art ? En existe-t-il seulement une définition au vue de la largesse des domaines qu'il recouvre (peinture, sculpture, photographie, objets de collection...)?

Il n'y a pas une et unique définition de l'Art, on parle d'activité humaine, de création d'objets ou de mises en scènes spécifiques qui s'adressent à nos sens, émotions, intuitions et intellect.

Passerelle entre différents pays et cultures, l'art s'adresse donc à chacun d'entre nous même si c'est un marché qui se « glamourise ». Ascenseur

social pour les uns, vecteur de communication pour les autres, on achète le génie de l'artiste à travers une œuvre d'art.

On lui consacre même des foires comme Art Basel, dédié à l'art contemporain du XIX^e et XX^e siècle. Vous pourrez d'ailleurs nous y retrouver du 15 au 18 juin prochain à Bâle... Et oui, chez AXA, on prend l'art très au sérieux, on lui a même dédié une de nos filiales : AXA Art, leader mondial de l'assurance d'art et d'objets de collection.

Présent en Amérique du Nord et du Sud, en Europe et en Asie, AXA Art couvre plus d'un milliard* de capitaux à travers le monde (*source AXA

REPORTAGE PHOTO

ÉVÈNEMENTS APCAL



Claude Wirion - Directeur ACA



6 OCTOBRE 2016
Abbaye de Neumünster
Journée du Courtage



Marie-Hélène Massard - Présidente ACA



Catherine Lesourd - Présidente APCAL



Philippe Remacle - Mentally Fit Institute



Cédric Cahuzac - Baloise
Jérôme Maurice - Vice-Président Commission Vie APCAL
Philippe Remacle - Mentally Fit Institute



Steve Balance - La Luxembourgeoise
Paul Hauffels - Bureau de courtage Paul Hauffels
Marc Lauer - Foyer
Gilbert Wolter - Foyer



Bernard Bosquée - Secrétaire APCAL
Eric Winter - Foyer International
Anne-Hélène Kieffer - Sogelife

22 NOVEMBRE 2016
Hôtel Le Royal
Assemblée Générale



Marco Caldana - Vice-Président APCAL
Vincent Demeuse - Secrétaire APCAL
Edouard Georges - Vice-Président APCAL

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

Depuis sa création au sein de l'APCAL la Commission Vie a rassemblé les principaux acteurs de la Place. Continuant sur la lancée des travaux déjà entrepris la Commission travaille ardemment sur des objectifs encore plus ambitieux.

Par ses travaux techniques et par son dynamisme la Commission vie cherche à rassembler encore plus d'acteurs du monde du courtage au sein de l'APCAL.

Elle cherche à dynamiser le secteur et à assurer la circulation d'informations techniques et professionnelles au plus grand nombre au sein de la profession.

De nombreuses discussions sur des thématiques communes aux courtiers « vie » ont débouché sur des projets communs de grande valeur.

A leur tour ces projets ont donné naissance à des propositions du secteur et à des projets concrets déjà décrits par ailleurs dans ce magazine.

Les travaux de la Commission Vie visent également à revaloriser la profession et à faire reconnaître les diverses qualifications des courtiers dans leurs secteurs d'activité et de métiers.

Fruit de cette plus grande représentativité du secteur, la Commission a contribué à étoffer et multiplier les contacts et consultations avec les autorités de contrôle par le biais des instances dirigeantes de l'Association. La Commission Vie se penche encore sur les nombreux challenges qui se profilent dans le monde de

l'assurance, tels PRIIPS, IDD, etc. Dans ce cadre, il lui incombe de porter la voix du secteur et d'en défendre les intérêts, ce qu'elle travaille à faire avec conviction et professionnalisme.

La Commission IARD

Le Président Edouard Georges



© DR

Tout comme la commission Vie, la commission IARD regroupe presque tous les courtiers actifs en assurance de risques IARD.

La commission IARD a démarré son activité en novembre 2016 et travaille depuis au rythme d'une réunion par mois.

A côté du grand projet que représente la transposition de la directive IDD, la Commission IARD s'est penchée sur d'autres sujets importants dont la coopération assureurs - courtiers, la demande de transfert d'intermédiaire, le statut de courtier souscripteur.

A l'instar de la commission VIE, la commission IARD entend aussi aider ses membres à remplir leurs obligations en matière d'information du client et de due diligence, notamment en travaillant sur les documents modèles requis.

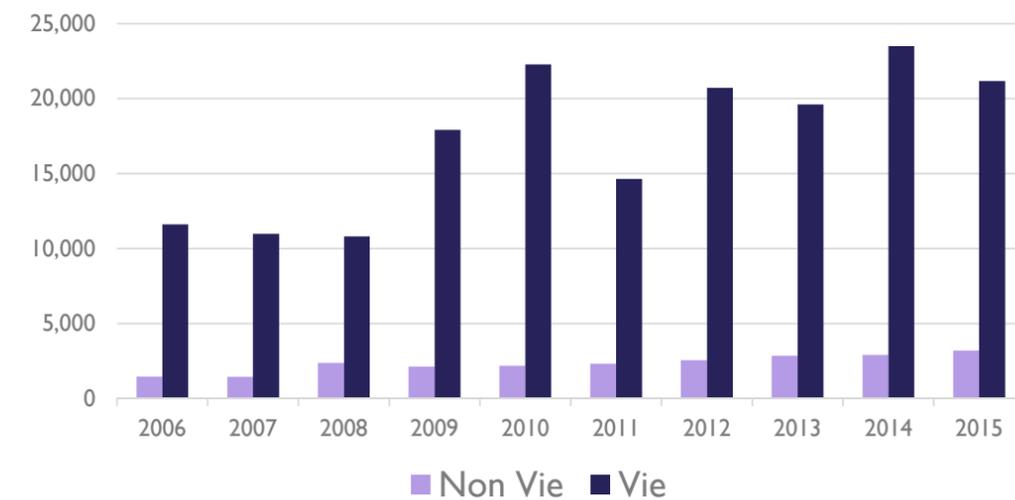
Les échanges intéressants entre les courtiers IARD et la bonne collaboration au sein de la Commission IARD souligne son utilité et son importance pour le secteur du courtage IARD luxembourgeois. La Commission IARD est constamment à l'écoute de ses membres pour les aider à maîtriser les exigences professionnelles toujours croissantes et informe ses membres sur les projets de réglementation et toute autre information utile au secteur.

La Commission vise à promouvoir le courtage et valoriser le métier de courtier comme conseiller professionnel et efficace, en œuvrant pour faire reconnaître la valeur ajoutée de ce canal de distribution.

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.

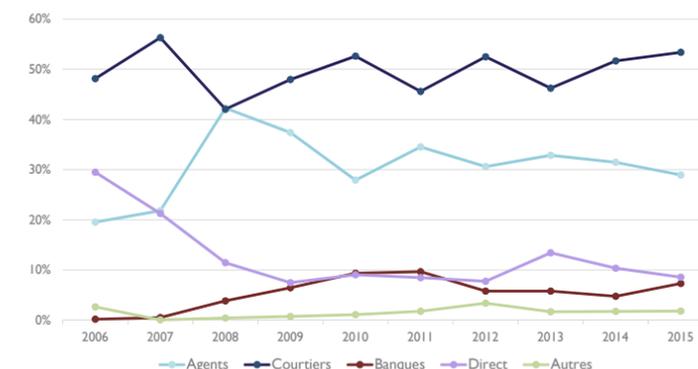
INFOGRAPHICS ASSURANCE LUXEMBOURGEOISE ET COURTAGE : UNE RELATION TRÈS ÉTROITE

COLLECTE EN ASSURANCE LUXEMBOURGEOISE DEPUIS 10 ANS (EN MDS €)



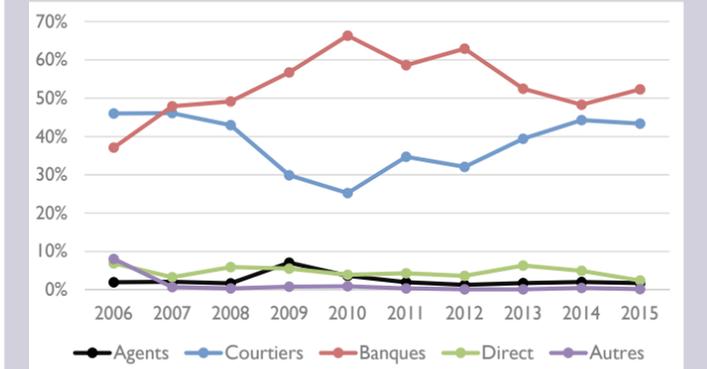
Depuis la crise de 2008, l'assurance luxembourgeoise assied sa collecte sur un seuil proche de 25 Mds € par an

RÉPARTITION DE LA COLLECTE EN ASSURANCE NON VIE LUXEMBOURGEOISE SELON LES MODES DE DISTRIBUTION



La collecte par agence est importante pour le marché local IARD (59,9% en 2015) mais le marché IARD en LPS qui représente près des 2/3 de la collecte est majoritairement intermédié par le courtage (67,2% en 2015)

RÉPARTITION DE LA COLLECTE EN ASSURANCE VIE LUXEMBOURGEOISE SELON LES MODES DE DISTRIBUTION



Depuis plusieurs années, les banques optent pour le statut de courtier (en délaissant leur précédent statut d'agent). L'intermédiation « non-captive » (c'est-à-dire les courtiers plus les banques ayant un statut de courtier) devrait donc avoir représenté plus des 2/3 de la collecte 2015

L'APCAL représente aujourd'hui plus de 70 membres en 2017, dont la quasi-totalité des banques ayant un statut de courtier à Luxembourg

Source: Rapports annuels du CAA, www.commassu.lu



l'art par passion, l'assurance par vocation



**AXA Art,
l'assureur de l'Art
et de l'Art de vivre**

CREDIT : © Claire Israël / AD Intérieurs 2016 / Oitoemponto

AXA Art Luxembourg

Découvrez un réseau mondial qui vous offre depuis plus de 50 ans des solutions personnalisées.

Vous êtes un particulier et vous possédez un patrimoine mobilier de qualité (tableaux, peintures, tapisseries, dessins, gravures, sculptures, photographies, véhicules anciens, antiquités, objets de design...).

Vous avez besoin d'une assurance haut de gamme, sur-mesure, qui reflète votre style de vie et vous accompagne au quotidien.

<https://www.axa.lu/fr/AXA-ART>

axa-art@axa.lu

Tél. : 44 24 24 - 4753



redefining / art insurance