

Les entreprises membres de l'Association des **Compagnies d'Assurances Moyennes (ACAM)** ne se distinguent pas des grandes compagnies par leur seule taille. Toutes ont aussi un profil spécifique. Et toutes ne jouissent pas de la même notoriété auprès des intermédiaires ou du grand public. C'est pourquoi nous avons invité l'ensemble des membres de l'ACAM à nous présenter leurs produits et leurs activités. Dans ce numéro: Aviabel.



Cécile Coume

## Aviabel

# “Nous assurons tout ce qui a un rapport avec l'aviation”

**Le pionnier belge veut poursuivre sa croissance dans l'ensemble de l'Union européenne mais aussi à l'international.**

**A**viabel assure tout ce qui a trait à la navigation aérienne: tous les engins aéronautiques, des plus gros jets aux parapentes, ainsi que l'ensemble des activités aéroportuaires, comme la manutention, le contrôle aérien ou les entreprises chargées de l'entretien des appareils et des équipements. Aviabel couvre les dommages 'Hull' et la responsabilité. L'assureur propose également aux pilotes une assurance Accidents et une assurance 'Retrait de licence'.

L'assurance des aéronefs constitue l'essentiel du portefeuille, soit environ 90%. Les 10% restants vont à la responsabilité et aux activités liées à l'aviation. L'assureur se concentre sur l'aviation générale: les appareils qui transportent jusque 60 passagers. Les compagnies aériennes représentent 30% du portefeuille. Aviabel n'accepte pas les compagnies avec une flotte dont la valeur excède les 3,5 milliards de dollars, à quelques exceptions près.

**Quels avantages trouvez-vous à être une entreprise d'assurances spécialisée ou moyenne?**

La limitation du domaine d'activité à une 'niche', l'aviation, permet un accroissement considérable des connaissances et aptitudes propres à ce domaine et donne la possibilité d'offrir une expertise tech-

nique de pointe à nos partenaires et clients. La concentration dans un seul secteur d'activité donne en effet la possibilité de se positionner en acteur stratégique de choix disposant d'un savoir-faire indispensable à une gestion optimale des risques et des relations clients. Une structure spécialisée permet de réaliser des économies d'échelles au niveau du coût de formation de ce personnel. De plus, la facilité avec laquelle l'information circule au sein d'une structure plus réduite emporte une réactivité et une flexibilité accrue. Cette rapidité avec laquelle l'information circule, tant horizontalement que verticalement, facilite l'adaptation aux tendances du marché. Enfin, un avantage indéniable est également la capacité et la facilité à concentrer les efforts dans une direction bien définie et à insuffler au sein de l'entreprise une stratégie homogène, commune et fédératrice.

**Quels désavantages éprouvez-vous d'être une entreprise d'assurances spécialisée ou moyenne?**

Le désavantage premier semble être l'absence de diversification, une branche ne pouvant alors compter que sur elle-même et n'ayant pas la possibilité d'équilibrer les résultats. Ceci se ressent aussi au niveau des exigences en Solvency II. Dans un secteur aussi volatil que celui de l'assurance Aviation, il est particulièrement difficile de

maintenir une stabilité du chiffre d'affaires et d'obtenir une croissance linéaire. L'activité est très dépendante de la situation économique et financière globale et il est moins évident de lisser les cycles lorsqu'on n'est actif que dans un seul secteur. Ceci complique l'établissement d'un budget et plan à trois ans. Nous compensons ces inconvénients par un développement international de nos activités (diversification géographique).

**Quelle est la plus grande réalisation à votre actif jusqu'à présent?**

La croissance profitable de l'activité y compris internationale et les résultats opérationnels excellents d'Aviabel au fil des ans.

Notre focalisation sur l'aviation générale et une part de marché domestique très importante (estimée à 80% dans le Benelux), encouragée par le rachat du Nederlandse Luchtvaartpool en 2001.

**D'importants changements sont-ils prévus dans un proche avenir?**

Nous vivons une période difficile, dans un marché extrêmement concurrentiel sur lequel l'offre augmente plus vite que la demande. Comme les autres acteurs, Aviabel est aujourd'hui confrontée à une situation de capacité excessive sur un marché d'acteurs dont la taille est souvent bien supé-

rieure. Sur notre marché domestique d'abord, notre but est la consolidation de notre position. Notre attitude y est extrêmement proactive. Ensuite, dans nos marchés cibles en Europe principalement, nous mettons un accent particulier sur l'aviation générale. Nous adoptons une stratégie d'acquisition prudente d'une part de marché significative, à moyen terme. Dans le reste du monde notre attitude est sélective et opportuniste: notre participation aux risques y est basée sur une analyse au cas par cas dans certaines limites de souscription, suivant les risques qui nous sont offerts.

### **D'importants changements sont-ils planifiés à long terme?**

Il semble aléatoire dans le contexte actuel de mettre en place une stratégie dépassant les 3 à 5 années. Dans un marché comme l'aviation, a fortiori. Notre objectif est de rester un acteur de niche, disposant de la capacité de ses actions et assurant la pérennité de son patrimoine.

### **Quelles sont vos attentes à propos de l'implémentation de Solvency II?**

Nous nous préparons activement à sa mise en œuvre, en appliquant le principe de proportionnalité. Nous mettons l'accent sur l'ORSA et le reporting (pilier 3), suivant les indications de la Banque Nationale. Nous tentons de nous approprier le processus pour qu'il nous soit utile.

### **Par quoi fut motivée la décision d'affiliation à l'ACAM?**

L'affiliation permet de partager avec d'autres acteurs des expériences respectives et d'améliorer la gestion journalière et le processus de management par l'échange d'informations.

### **Avez-vous un message important à transmettre aux lecteurs du 'Monde de l'Assurance'?**

Nous serons toujours heureux de mieux connaître les courtiers actifs dans le secteur de l'aviation. Lire aussi l'interview en page 33.



## **FICHE D'IDENTIFICATION**

**Dénomination:** Aviabel SA – Compagnie Belge d'Assurances Aviation

**Structure juridique/Actionariat:** société anonyme; actionariat composé d'assureurs belges, à l'exception de QBE dont le siège social est basé à Londres: AG Insurance (24,70%), Ethias (24,70%), Belfius Insurance (20 %), QBE Re (Europe) Ltd (19,14%), Delta Lloyd Life (5,275%), P&V Assurances (5%), Protect (1,185%)

**Création:** 5 décembre 1935

**Chiffre d'affaires:** 56.488.000 euros (en 2011)

**FTE (salariés équivalents temps plein):** 32,5 (en 2011)

**Part de marché:** estimée à 80% au Benelux, en France: 9,50%, en Espagne: 8,80%, au Portugal: 10%, au Royaume-Uni: 0,7%. Les autres marchés internationaux (MEA, Amérique du Sud, Centrale, Asie,...) impliquent, pris de manière individuelle, une part de marché faible, mais leur addition constitue la source principale du chiffre d'affaires d'Aviabel.

**Mono ou multibranche:** monosecteur (aviation), multibranche IARD

**Specialités/Produits aéronautiques:** assurance Corps de l'aéronef, assurance RC liée à l'utilisation de l'aéronef: Passagers et tiers, Associations aéronautiques, Exploitants d'aérodrome, Manifestations aériennes, Professionnelle, Biens confiés. Les garanties Corps et RC peuvent inclure les risques de guerre et terrorisme.

**Groupe(s) cible(s):** Compagnies aériennes (à l'exclusion des major airlines, sauf exceptions); aviation générale (appareils jusque 60 passagers): aviation d'affaires, compagnies aériennes régionales, aviation légère, fédérations et aéroclubs, hélicoptères, planeurs, ballons,...

Courtiers locaux spécialisés en aviation ou dont une part importante du portefeuille est constituée de risques Aviation. Le but est de concentrer notre action vers un nombre limité d'intermédiaires afin de construire une relation durable et emportant un bénéfice mutuel.

**Région cible:** Benelux, Europe (présence active en France, Espagne, Portugal, Royaume-Uni, Turquie) et Amérique du Sud.

Reste du monde: consolidation et affirmation de notre position.

**Canaux de distribution:** Marché domestique: courtiers/occasionnellement, si le client l'exige: direct

Marchés cibles: courtiers spécialisés (locaux principalement).

Reste du monde: courtiers spécialisés (locaux et Lloyd's brokers)

**Contacts/info:** Avenue Louise 54, 1050 Bruxelles,  
c.coune@aviabel.be | <http://www.aviabel.be/>