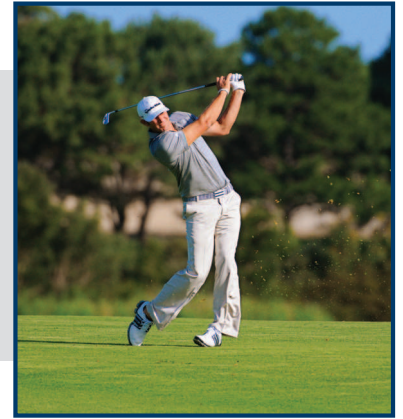


Les entreprises membres de l'Association des Compagnies d'Assurances Moyennes (ACAM) ne se distinguent pas des grandes compagnies par leur seule taille. Toutes ont aussi un profil spécifique. Et toutes ne jouissent pas de la même notoriété auprès des intermédiaires ou du grand public. C'est pourquoi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



Dossier ACAM

Nationale Suisse Assurances: une nouvelle dimension de la tradition

“La différenciation, la spécialisation et le sur mesure sont les ressorts de notre croissance future.”

Osez la différence, voilà le message qu'adresse au secteur Benny Sterckx, Head Marketing & Communications de Nationale Suisse. La force de la différence! Si les entreprises osent être différentes et si elles traduisent cette différence dans une innovation créative et des produits nouveaux qui embrayent avec empathie sur les nouveaux besoins du client, elles trouveront la voie d'une croissance renouvelée.

Voilà plus d'un siècle que Nationale Suisse est active sur le marché belge. L'assureur n'est pas peu fier de ce siècle d'expérience et bien sûr aussi de son logo suisse. Mais cela ne l'empêche en aucune manière de s'aventurer dans des voies nouvelles.

Sur le marché belge, Nationale Suisse entend se distinguer des autres assureurs en proposant, à côté des assurances classiques et de produits sur mesure, de véritables produits de niche destinés aussi bien au marché des entreprises qu'à celui des particuliers. “Notre stratégie, qui est arrêtée en concertation avec notre maison-mère suisse, suit deux lignes principales,” explique Benny Sterckx. “La première consiste à prendre appui sur la

puissance internationale du groupe pour nous focaliser sur des segments spécialisés du marché, à savoir Art, Marine et, à terme également, Engineering. Nous les appelons nos Speciality Lines; des risques qui par leur nature échappent à la normale. Nous entendons ainsi nous positionner dans le peloton de tête de l'assurance des objets d'art et de même dans l'assurance des habitations haut de gamme. Notre police Artas Home est une solution ‘tous risques’ qui tient la comparaison avec les meilleures du marché. Les conditions générales viennent tout juste de bénéficier d'un facelift qui les aligne sur les plus avancées. Les objets de valeur et les objets d'art sont assurés jusque dans le moindre détail. La police Artas Home se classe dans notre segment Specialty Property, tout comme Apparthomes, l'assurance Tous Risques des immeubles résidentiels à appartements ou studios. Cette police a décroché à nouveau cette année le trophée Decavi.” Avec Apparthomes, Nationale Suisse vise les syndicats et les propriétaires d'immeubles résidentiels à appartements ou studios d'un montant supérieur à un million d'euros. Sont assurées les parties communes ainsi que les parties d'habitation privées.

Benny Sterckx poursuit son inventaire: “Evoquons également le segment Transport où, avec L'Européenne, qui fait partie du groupe Nationale Suisse, nous sommes solidement implantés dans le marché traditionnel, tandis que nous souhaitons par ailleurs développer également une ligne de produits Engineering.”

“Parallèlement aux Speciality Lines, nous nous sommes assigné une seconde ligne stratégique. Sur le marché retail aussi, nous sommes résolu, avec le soutien de souscripteurs, à nous différencier toujours davantage en proposant des solutions qui se situent en dehors des offres standard.”

“Pour les particuliers, j'épinglerais par exemple notre assurance Mariage qui intervient lorsque des fiancés se trouvent contraints, pour l'une ou l'autre raison, de reporter leur mariage alors même qu'ils sont tenus d'acquitter les frais de traiteur en même temps que ceux de location de la salle. Dans notre assortiment, nous avons également la garantie My Bag, un service complémentaire à la police Affluent Home et à la police Artas Home, qui permet d'assurer la perte ou le vol d'un sac à main ou d'un sac à dos et

qui prévoit en supplément l'assistance pour remédier à la disparition du sac et de son contenu: clés, cartes bancaires, smartphone ou titres de transport."

Le marché des entreprises est approché pour les risques classiques à travers des produits all-inclusive voire sur mesure. Ici aussi on trouve d'intéressants produits de niche, comme la Total Event Protection, qui couvre l'organisateur d'un événement, tel qu'un séminaire, un congrès ou un concert, contre l'annulation ou le report indépendants de sa volonté.

Par ailleurs, on peut s'adresser à Nationale Suisse pour assurer notamment des véhicules de prestige ou des risques sportifs. Dans ces marchés spécialisés, il faut avoir recours à des spécialistes en matière de technique et de souscription. C'est pourquoi des enseignes renommées telles que L'Européenne et les agences de souscription Arena et Vander Haeghen & C° font partie du groupe Nationale Suisse.

C'est depuis 1924 déjà que L'Européenne s'est spécialisée dans les assurances Voyages et Assistance. La police annuelle Go Safe a été distinguée cette année par un trophée Decavi.

L'agence de souscription Vander Haeghen & C° se concentre sur les risques spéciaux et l'assurance des voitures de prestige. Au près d'elle, on trouve à assurer une voiture de luxe, un yacht à moteur, un ancêtre ou un motorhome et jusqu'à une tente de festival, la production d'un film, le défaut de paiement de loyers ou son décès inopiné.

En coopération avec Arena, Nationale Suisse offre notamment Easyclub, une garantie destinée spécifiquement aux clubs sportifs. La couverture peut comporter une garantie des accidents corporels, mais également une garantie de la RC (pour toute activité, qu'elle soit sportive ou non), la responsabilité des administrateurs, la protection juridique, l'incendie et tous les risques bureautiques. La fédération ou le club choisit les garanties dont il a besoin. Arena dispose d'une longue expérience de l'assurance de toutes sortes de risques sportifs. De nom-

breuses fédérations sportives sont ses clientes.

QUESTIONS

Quels avantages retirez-vous de votre condition d'entreprise d'assurances spécialisée ou moyenne?

La différenciation. Dans la souscription de risques spéciaux et atypiques, nous pouvons fournir des solutions véritablement sur mesure et axées sur le service.

Et les inconvénients de cette condition?

La régulation et les obligations de reporting.

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

La distribution, couronnée de succès, de solutions d'assurance de niche (couvertures Décès, Specialty Property - Artas Home, Apparthomes -, assurances Voyage et Assistance, Marine, Art, Voitures de prestige, Risques spéciaux, assurances sportives).

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

Une croissance accélérée en Speciality Lines et dans les Retail Business différenciés. A cet effet, nous prenons appui sur l'expérience internationale du groupe Nationale Suisse.

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

Plus de transparence.

Par quoi fut motivée votre décision d'affiliation à l'ACAM?

Nationale Suisse est membre de l'ACAM depuis son origine. L'affiliation crée une situation win-win dans différents domaines (accounting, legal, etc.).

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

Osez la différence et n'hésitez pas à explorer de nouvelles voies.

Hans Hausen

FICHE D'IDENTIFICATION

Dénomination: Nationale Suisse Assurances

Structure juridique: société anonyme

Date de création: plus de cent ans de tradition d'assurance sur le marché belge

FTE (nombre de personnes occupées): 130

Part de marché: niche

Mono- ou multi-branche: multibranche, avec des solutions de niche (Speciality Lines, Art, Marine, Underwriting), et les agences de souscription Vander Haeghen et Arena

Spécialités/produits: retail business différencié et solutions underwriter via Vander Haeghen (Prestige Cars, Risques spéciaux) et Arena (assurances sportives), assurances Voyages avec L'Européenne

Groupe(s)-cible(s): focus sur des solutions d'assurance dédiées à des groupes-cibles spécifiques tels que les clients nantis B2C et les particuliers aisés, ainsi que des groupes-cibles B2B spécifiques

Région-cible: Belgique

Canaux de distribution: courtiers d'assurance et agences de voyage

Contact/info: Rue des Deux Eglises 14 | 1000 Bruxelles
tél. +32 (0)2 220.32.92
www.nationalesuisse.com