

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: BDM/ASCO



Jos Gielen

**BDM/ASCO**

## Chaque client est différent

Jos Gielen: "Chaque risque individuel mérite une approche individuelle."

**"D**es relations solides, fiables et à long terme, tant avec nos courtiers qu'avec nos clients et nos collaborateurs, voilà ce que nous recherchons toujours," souligne Jos Gielen, président de BDM et d'ASCO. C'est pourquoi nous entretenons avec eux un dialogue permanent. Nous sommes partisans d'une communication ouverte. Cela fait partie de notre culture d'entreprise."

L'agence Bracht, Deckers & Mackelbert SA (BDM) a été fondée en 1934. BDM est une agence de souscription indépendante, qui oriente principalement ses activités sur les branches Marine et Property & Casualty. BDM collabore exclusivement et très activement avec une centaine de courtiers.

La compagnie Assurances Continentales (ASCO SA) intervient pour sa part en tant qu'assureur des produits Marine et Property & Casualty que BDM propose au marché. BDM, de son côté, veille à la mise en œuvre opérationnelle d'un certain nombre d'activités d'ASCO. A part cela, BDM souscrit au nom d'un certain nombre de compagnies d'assurances renommées. Les actionnaires de BDM et d'ASCO sont Ackermans & van Haaren et Sipef. Ces deux entreprises cotées en bourse détiennent chacune 50% du capital. L'agence et la compagnie sont intimement liées.

Cela se reflète dans l'étroite ressemblance entre la culture et les valeurs des deux entreprises.

Dans la branche Marine, BDM fournit dans le monde entier des couvertures d'assurance sur mesure à une clientèle internationale d'entreprises d'importance moyenne et de multinationales. L'agence propose également des solutions de risk management, y compris la gestion de sinistres. En branches Facultés et Commodities, BDM offre une couverture des pertes ou dommages aux marchandises durant leur transport maritime, terrestre ou aérien et/ou durant stockage intermédiaire au cours de ces transports. En risques de la navigation, intérieure ou maritime, des couvertures étendues sont proposées pour toutes les unités, y compris les bateaux de pêche et bâtiments de dragage, caboteurs et péniches.

BDM offre en outre une couverture pour les risques annexes, tels que perte de revenus, l'équipement nautique et l'augmentation de valeur.

Waterproof est le nom de la police maison à l'intention des propriétaires de yachts et bateaux de plaisance qui se décline en différentes tailles. Une navigation locale se satisfera sans doute d'une formule limitée

aux eaux intérieures du Benelux. Ceux qui préfèrent le grand large choisiront la formule la plus étendue, qui prévoit une couverture pour toutes les eaux intérieures de l'UE, la Norvège, la Suisse, Monaco, la Slovénie, la Croatie, la Bosnie-Herzégovine, le Monténégro, la navigation maritime et côtière jusqu'à 100 miles nautiques des côtes de ces pays et dans toute la Mer Méditerranée, à l'exception des eaux territoriales de la côte africaine, de Syrie, du Liban et d'Israël.

L'offre comporte également une couverture Responsabilité de l'entrepreneur de transport par route, telle qu'elle est définie dans la convention CMR, de même qu'une couverture Transport pour compte propre.

Dans la branche Property & Casualty, BDM se concentre plutôt sur le marché local. Des produits sont proposés à l'industrie et aux PME, avec une orientation particulière sur les immeubles à appartements multiples et les immeubles de bureaux, les maisons de repos, les établissements hospitaliers, les hôtels, le commerce de détail, les garages et les industries transformatrices. L'agence propose une gamme distincte au segment supérieur des particuliers qui, outre la navigation de plaisance déjà citée, compte également des couvertures des habitations et voitures de stan-

ding, objets d'art et précieux, expositions, musées et galeries. L'offre intègre également une assurance stop loss pour les flottes importantes et un produit Casco spécifique aux autocars et camions. Enfin, cette approche sur mesure se voit complétée par une branche Engineering en rapide expansion autour des couvertures TRC et Bris de machines.

"Chacun de nos clients est différent et a ses besoins particuliers. En tant que souscripteur, nous veillons constamment à épouser la cause du client et à traduire ses besoins dans un produit et un service appropriés," insiste Jos Gielen. "Nos clients particuliers se situent dans le segment 'exclusif' où la discrétion est prioritaire. Il faut connaître son marché. S'il s'agit d'un client industriel, il nous faut tenir compte de son environnement commercial, de sa philosophie d'entreprise et ses objectifs propres. Avec des courtiers spécialisés, nous sommes en mesure de développer des concepts larges et flexibles, qui répondent précisément aux souhaits actuels du client dans sa situation spécifique. Notre orientation internationale implique également que nous soyons disponibles 24h/24 et 7j/7 et que nos experts aient une connaissance éprouvée des

marchés et des programmes d'assurance internationaux. Nos équipes sont composées suivant des critères linguistiques et culturels: diversité sur le terrain, reconnaissance des différences culturelles."

Assurer de manière professionnelle est œuvre d'expert, mais la prévention des risques est encore plus cruciale. Jos Gielen l'affirme avec force: "Une prévention des sinistres proactive, permanente et concertée est un facteur primordial de réduction des risques et de leurs effets potentiels. Si cependant un sinistre survient, il doit être réglé rapidement et parfaitement. BDM dispose de tous les moyens permettant de traiter excellemment les procédures judiciaires et les recours dans le monde entier."

## QUESTIONS

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

- Du travail sur mesure (et pas une production de masse)
- Une grande accessibilité
- Des lignes de décision rapprochées
- Une grande flexibilité

- Le développement de produits de niche
- Le développement d'affinités
- Une relation forte courtier-compagnie
- Un savoir-faire professionnel dans des domaines spécialisés

### Et les inconvénients de cette condition?

Une offre limitée de produits

Une base de distribution limitée en Property & Casualty

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

La professionnalisation de nos services de souscription et de règlement des sinistres (vingt-deux nouveaux collaborateurs ces trois dernières années). La réputation de BDM en tant qu'assureur de niche n'est dès lors plus à faire.

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

La poursuite de notre professionnalisation, la mise en lumière de nos activités et la compliance de Solvency II.

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

Solvency II contraint chacun à continuer à se professionnaliser. Mais cela peut entraîner un sérieux surcoût bureaucratique pour les petits opérateurs, qui sont déjà très transparents.

### Depuis quand votre entreprise est-elle membre de l'ACAM?

Depuis 2011.

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

Le networking et l'échange d'expériences.

### Est-ce pour ces mêmes raisons que vous restez membre de l'ACAM?

Oui.

**Hans Housen**

## FICHE D'IDENTIFICATION

**Dénomination:** BDM/ASCO

Agence de souscription/compagnie d'assurances

**Structure juridique:** SA

**Actionnariat:** Ackermans & van Haaren 50% + Sipef 50%

**Création:** 1934

**Chiffre d'affaires:** 67 millions d'euros

**FTE (salariés équivalents temps plein):** 63

**Part de marché:** <1% en Property & Casualty et 12% en Marine

**Mono ou multibranche:** multibranche

**Specialités/Produits:** Marine et Property & Casualty

**Région cible:** Belgique (P&C), monde (Marine)

**Canaux de distribution:** Courtiers professionnels

**Contacts/tinfo:** Entrepotkaai 5  
2000 Antwerpen  
tél. +32 (0)3 233.78.38  
www.bdmantwerp.be  
info@bdmantwerp.be