

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: Protect



Rebecca Ramboer

**Protect**

## Assureur de niche en responsabilité professionnelle et de la construction

**Cette PME familiale pense européen et continue à viser une croissance maîtrisée sur le long terme.**

**P**rotect est un assureur de niche spécialisé dans le monde de la construction. Avec une part de 65% du marché de l'assurance de la responsabilité professionnelle des architectes et bureaux d'étude, l'encaissement de cette PME familiale et indépendante atteint les 28 millions d'euros, ce qui représente plus de 15% de l'ensemble du marché belge de l'assurance de la responsabilité professionnelle.

Protect est établie à Bruxelles. Son siège moderne s'ouvre sur une entrée étonnamment verte. La famille Ramboer est toujours l'actionnaire majoritaire.

Il y a trois ans, Rebecca Ramboer a repris les rênes de l'entreprise des mains de son père. Elle y occupe la fonction d'administratrice déléguée et présidente du comité de direction quadricéphale aux côtés de son époux Christophe Roelandt. Le cœur d'activités de Protect est l'assurance de la responsabilité professionnelle des professions libérales et intellectuelles. L'assureur est toujours spécialisé dans la responsabilité professionnelle, mais sa solide position dans ce segment s'est étendue et concerne à présent des segments connexes tels les

courtiers et agents immobiliers et les syndics, les experts en énergie, les géomètres-experts, les coordinateurs de sécurité et experts environnementaux. A l'avenir, Protect approchera d'autres groupes-cibles encore.

L'assurance des architectes se présente comme la colonne vertébrale de l'entreprise. Le service d'études juridiques conseille gratuitement les clients lors de la rédaction des contrats ainsi qu'à l'occasion de problèmes survenus sur un chantier.

La deuxième business line est constituée par les assurances techniques de la construction. Cette année est celle de la mise sur le marché de l'i-Warranty. C'est une assurance de garantie que les PME, constructeurs, fournisseurs et importateurs d'appareils électroniques, électriques et mécaniques peuvent souscrire pour couvrir la garantie du fabricant.

La PME familiale Protect n'assume pas qu'une présence locale. Elle a passé un accord de coopération au Luxembourg avec Lalux Assurances. Afin de mieux servir les architectes, elle a démarré la joint-ven-

ture Aprobat. Aux Pays-Bas et en France également, Protect intervient comme (co) assureur d'activités professionnelles dans la construction et les secteurs voisins.

Protect veut continuer à progresser et, en matière d'investissements, l'entreprise poursuit sa politique défensive. Protect vise une croissance rentable, à un rythme qui ne soit pas excessivement soutenu, en ligne avec le marché et s'appuyant sur ses moyens propres. Les actionnaires partagent une vision à long terme et réservent les bénéfices en vue d'assurer l'avenir.

### QUESTIONS

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

Nous connaissons mieux nos clients/groupes cibles et nous pouvons dès lors adopter une approche en profondeur. Nous suivons de près les évolutions de la législation et de la jurisprudence. Cette connaissance et cette expérience augmentent notre valeur ajoutée et nous permettent d'offrir un service complémentaire.

### Et les inconvénients de cette condition?

Nous n'avons pas l'intention de pratiquer un cross-selling poussé et nous ne proposerons pas à nos clients un package total d'assurances.

Dans leur évaluation en matière de Solvency II, les compagnies monobranches comme Protect ne pourront pas bénéficier des coefficients de diversification, et par voie de conséquence le capital requis SCR

(Solvency Capital Requirement) est plus important que celui attendu d'un assureur multibranche à l'encaissement comparable. Les calculs QIS5 confirment que Protect satisfait largement à la réglementation Solvency II actuelle.

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

La reprise du pool AIA, en 2004. Elle nous a permis de plus que doubler notre chiffre

d'affaires, et nous nous sommes retrouvés leader du marché dans notre niche.

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

Nous allons pratiquer également d'autres branches, mais dans des matières de grande spécialisation comme les assurances Garantie. Nous visons par là la diversification et la poursuite de notre croissance.

### D'importants changements prévus à long terme?

Non.

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

Vu le surcroît d'énergie que cette implémentation requiert, que ce soit en interne dans le chef des collaborateurs mais aussi en externe, nous nous attendons à voir les petits assureurs contraints de conjuguer leurs forces dans certains domaines.

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

Depuis nos débuts comme assureur, en 1990.

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

Le souci de partager informations utiles et bonnes pratiques avec des confrères qui éprouvent les mêmes préoccupations, et ensuite d'intervenir de manière coordonnée en vue de la défense des intérêts spécifiques aux assureurs moyens. Des raisons qui continuent à justifier pleinement le maintien de notre affiliation.

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

Il est de la première importance d'expliquer en des termes clairs et accessibles la nécessité des assurances. Il nous incombe de créer de la valeur au profit des assurés et de travailler sur le long terme.



De gauche à droite: Rebecca Ramboer, Pol Vandemoortele, Marcel Mertens, Christophe Roelandt

#### FICHE D'IDENTIFICATION

**Dénomination:** Protect SA

**Structure juridique/Actionariat:** structure familiale à 75%

**Création:** 4 mai 1990, débuts effectifs comme assureur au 1er janvier 1991

**Chiffre d'affaires:** 28 millions d'euros d'encaissement

**FTE (salariés équivalents temps plein):** 39,6

**Part de marché:** 65% en responsabilité professionnelle des architectes et bureaux d'étude, plus de 6.500 architectes et ingénieurs en portefeuille

**Mono ou multibranche:** monobranche

**Specialités/Produits:** responsabilité professionnelle, assurances techniques (de la construction), secteurs connexes, agents immobiliers, experts en énergie et environnement, maîtres d'ouvrage et entrepreneurs

**Groupe(s) cible(s):** principalement les architectes et bureaux d'étude, les concepteurs de projets dans la construction et secteurs connexes, les agents immobiliers, les experts en énergie et environnement, les maîtres d'ouvrage et entrepreneurs

**Région cible:** essentiellement la Belgique, le Benelux

**Canaux de distribution:** multichannel

**Contacts/infos:** Chaussée de Jette 22,  
1080 Bruxelles  
Tél. 02/411.41.14  
www.protect.be