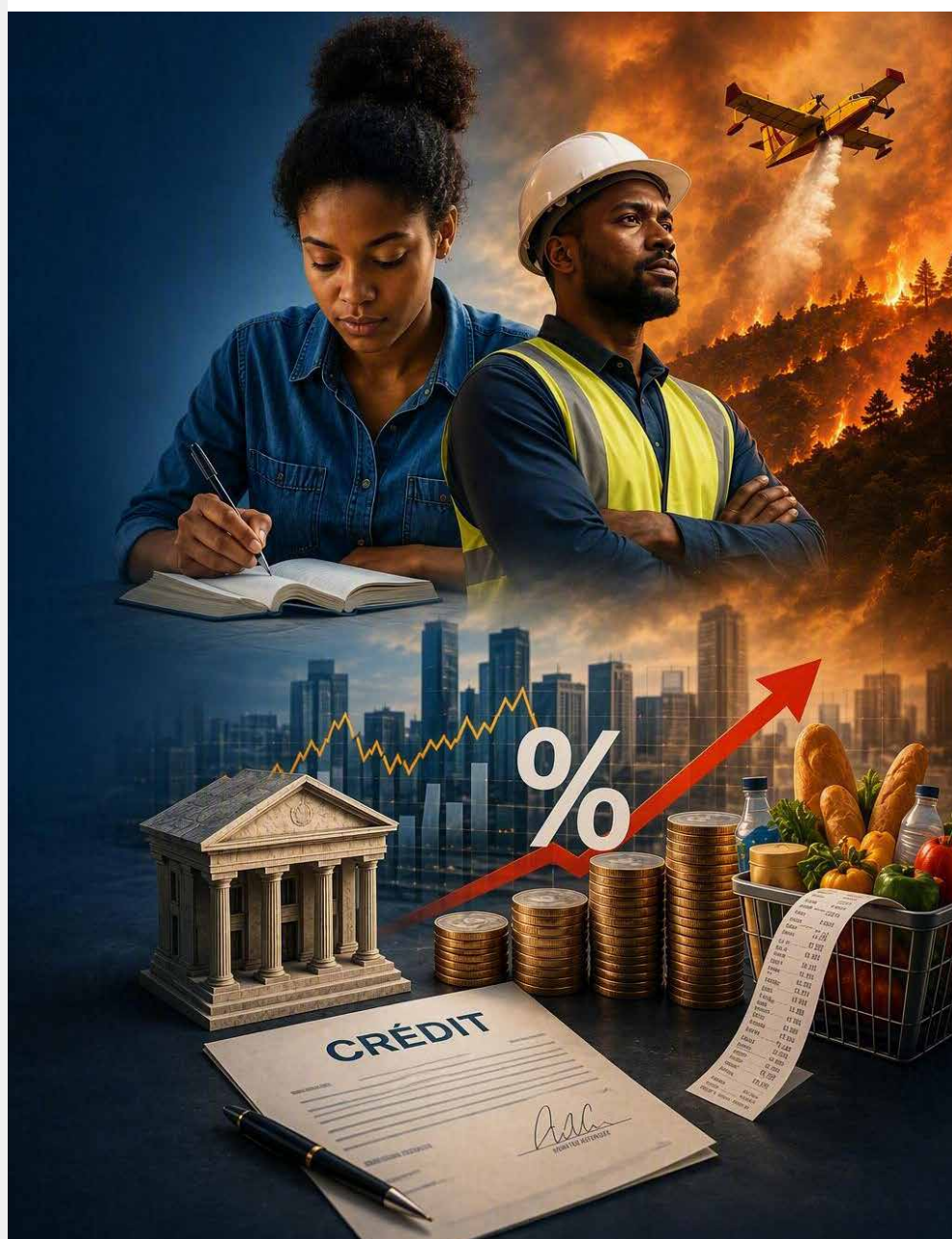


P rincipium

Bulletin mensuel de la Fédération des courtiers en assurances & intermédiaires financiers de Belgique





“Comme indépendant, t’es à l’abri à la retraite, non?”

Pour ce genre de réflexions dans
la vraie vie, nous avons une solution
de pension conçue par la vie.

NOUVEAU
PLCI
Branche 23

En tant qu’indépendant, vous êtes inquiet pour votre pension?
Chez Baloise, nous avons maintenant un plan de pension aussi
ambitieux que vous. Découvrez notre nouvelle solution
de pension dynamique en Branche 23.

Baloise. Des assurances conçues par la vie.



La PLCI est une assurance vie individuelle multi-optionnelle de droit belge. Consultez la fiche info et les conditions sur baloise.be
Baloise Belgium SA – Entreprise d’assurances agréée sous le n° de code BNB 0096 – Baloise est le nom commercial de Baloise Belgium SA avec siège à City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, Belgique – TVA BE 0400.048.883 – RPM Antwerpen, division Antwerpen – Tél.: +32 3 247 21 11 – Baloise Belgium SA a un établissement au Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles, Belgique – Tél.: +32 3 247 21 11 – IBAN: BE31 4100 0007 1155 – BIC: KREDBEBB – info@baloise.be – www.baloise.be – ER: Baloise, City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, Belgique – Vous avez une plainte? Dites-le-nous par courriel à l’adresse plainte@baloise.be, www.baloise.be/plaintes, par courrier ou par téléphone au 078 15 50 56.



- 4 **Éditorial** - Inflation : le retour d'un vieux risque, la confirmation d'un métier d'avenir
- 6 **En Bref** - News du secteur
- 8 **La question du mois** - Absence de longue durée et obligation de recyclage FSMA
- 10 **Chiffres** - L'emploi dans le secteur de l'assurance continue de progresser en 2025
- 14 **Formation** - Le courtage : un secteur toujours sous tension
- 20 **Portima** - Brio évolue pour accompagner le courtage de demain
- 22 **Formation** - Formation des courtiers
- 25 **Formation** - La formation, infrastructure essentielle du courtage
- 28 **Réflexion** - Le danger de devenir trop bon dans son métier
- 30 **Numérique** - Fake news, intelligence artificielle et fracture numérique
- 32 **Wealins** - Les nouveaux défis patrimoniaux des investisseurs belges
- 34 **Coin technique** - Tomorrowland
- 37 **Investissement** - Pension complémentaire
- 38 **Brocom** - Pourquoi votre page sur courtierneassurance.be et votre profil google font aujourd'hui toute la différence
- 42 **Statistiques** - Quelques statistiques belges
- 44 **Agenda sectoriel** - Septembre 2026
- 46 **Agenda** - Feprabel y était pour vous représenter - Juin 2026
- 47 **Renseignements** - FEPRABEL/Principium





Notre mission ne consiste donc plus seulement à comparer des tarifs ou à rechercher le meilleur rapport qualité-prix. Elle consiste à accompagner nos clients dans la compréhension des nouveaux risques économiques auxquels ils sont confrontés. Nous devons leur expliquer pourquoi une maison reconstruite en 2026 coûte davantage qu'en 2024, pourquoi le remplacement d'un véhicule ou d'un équipement professionnel devient plus onéreux, pourquoi certaines sommes assurées doivent être réévaluées régulièrement.

Autrement dit, le courtier redevient plus que jamais un conseiller patrimonial et un gestionnaire de risques.

Cette conjoncture doit également nous interpeller collectivement. Le retour de l'inflation intervient alors que notre secteur est déjà confronté à d'autres défis majeurs : la multiplication des événements climatiques extrêmes, l'augmentation des cyber-risques, les exigences réglementaires croissantes ou encore les investissements indispensables dans la digitalisation et l'intelligence artificielle. La hausse généralisée des coûts vient s'ajouter à cette équation déjà complexe.

“ *L'avenir n'est jamais que du présent à mettre en ordre.* ”

Antoine de Saint-Exupéry

Value for Money : Le conseil est la seule et tangible valeur ajoutée de l'assurance

Pour autant, il serait erroné de considérer cette situation sous un angle exclusivement négatif. Chaque période de bouleversement économique rappelle l'utilité profonde de l'assurance et de l'intermédiation professionnelle. Lorsque l'environnement est stable, la valeur du conseil est parfois considérée comme acquise. Lorsque l'incertitude revient, cette valeur redevient immédiatement visible.

L'inflation est ainsi un révélateur. Elle révèle la fragilité de certains équilibres économiques, mais aussi la solidité du modèle du courtage. Car face à des produits toujours plus complexes, à des besoins en évolution constante et à des arbitrages financiers parfois difficiles, les assurés ont besoin d'un interlocuteur indépendant capable de les guider avec objectivité.

Notre profession est née pour apporter de la sécurité dans un monde incertain. L'actualité économique nous rappelle simplement que cette mission reste plus pertinente que jamais.

Comme l'écrivait Jean Monnet : « *Les hommes n'acceptent le changement que dans la nécessité et ils ne voient la nécessité que dans la crise.* » À nous de transformer cette nouvelle poussée inflationniste en opportunité de démontrer, une fois encore, la valeur irremplaçable du conseil du courtier.

“ *Gouverner, c'est prévoir.* ”

Émile de Girardin

” L'inflation nous rappelle une vérité essentielle : si les prix fluctuent, certaines valeurs demeurent. Dans un monde où les repères économiques deviennent plus instables, le rôle du courtier ne se limite pas à négocier des contrats ou à rechercher le meilleur tarif. Il consiste avant tout à apporter de la clarté dans l'incertitude, à transformer l'inquiétude en prévoyance et le risque en sérénité.

Patrick CAUWERT.
patrick.cauwert@feprabel.be
 CEO FEPRABEL