

P rincipium

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

Bureau de dépôt : Bruxelles X | Numéro agrégation : P3011.28 | ISSN 2466-8818 (imprimé) - ISSN 2795-7888 (En ligne)



Votre client roule peu, de manière variable ou occasionnelle ?

Proposez-lui une **assurance auto innovante** qui s'adapte à son style de vie.



L'offre au kilomètre

Moins votre client roule, moins il paie !

L'offre au kilomètre est la première assurance auto à l'usage, à prime mensuelle variable, qui permet de ne payer que pour les kilomètres réellement parcourus.



Un **prix juste** et transparent



Une **protection complète**



Un **fonctionnement simple**

Votre client n'a pas roulé ? Il paie uniquement une « prime parking » avantageuse. La garantie de payer, chaque mois, le **prix juste** en fonction de l'**usage réel** du véhicule. C'est ça, la véritable assurance auto au kilomètre.



Curieux d'en savoir plus ?
www.assurancesfoyer.be

L'assurance
pensée pour vous





- 4 **Éditorial** - Distribution : un présent solide, un avenir à écrire
- 5 **En Bref** - News du secteur
- 6 **Juridique** - L'aléa, vu du bon côté : pourquoi l'assurance collective ne se lit pas comme un contrat individuel
- 8 **Chiffres** - Canaux de distribution de l'assurance - 2024
- 18 **Chiffres** - Réseaux de distribution en assurance
- 26 **Europe** - Chypre prend la présidence du Conseil de l'Union européenne
- 31 **Coin Technique** - Impact financier des interventions des pompiers
- 32 **Solution négociée** - Assurer et protéger vos objets de valeur : anticipez avant le sinistre
- 35 **Portima** - e-GOR : L'outil qui propulse votre expertise en assurance vie
- 36 **Portima** - BMS Broker Entry Point : la nouvelle avancée pour Portima Connect
- 37 **Statistiques** - Quelques statistiques belges
- 38 **Brocom** - Les courtiers ont tout à gagner à être plus visibles
- 42 **Sinistre** - Retour d'expérience
- 44 **Coup de gueule** - DAS : le partenaire qui vous laisse nager... sans bouée
- 46 **Agenda** - Feprabel y était pour vous représenter - Décembre 2025
- 47 **Renseignements** - FEPRABEL/Principium



Scannez-moi





Distribution : un présent solide, un avenir à écrire

Et maintenant on sait : « QUI APPELER » !

Il y a des moments où un secteur tout entier parvient à se regarder dans le miroir avec satisfaction – et à y voir non seulement ses forces, mais aussi la trajectoire qui l’attend.

La nouvelle **campagne Brocom**, fraîche, claire et recentrée sur l’essentiel – la valeur du conseil indépendant – tombe précisément à ce moment clé. Elle rappelle ce que les consommateurs oublient parfois : derrière une police d’assurance, il y a une relation, une expertise, une responsabilité... un humain, qui répond présent en cas de problème.

Cette campagne met en lumière une vérité que les chiffres confirment aujourd’hui avec éclat : **la distribution d’assurance en Belgique se porte bien, très bien même**. Le courtage reste **leader incontesté**, avec plus d’un client sur deux qui continue de faire confiance à son courtier pour analyser, comparer et protéger ce qui compte. Les canaux directs progressent, les banques restent puissantes, mais aucun acteur ne peut contester la place centrale du conseil personnalisé dans un monde où les risques deviennent de plus en plus complexes, mouvants, interconnectés.

C’est dans ce contexte enthousiasmant – mais exigeant – que nous publions, dans ce numéro, le compte rendu d’un exposé que j’ai pu donner dans le cadre de DECAVI : « **Réseaux de distribution : quels défis pour le futur ?** »

Un article lucide et ancré dans la réalité du terrain, qui détaille les grands bouleversements auxquels nos métiers doivent faire face : digitalisation accélérée, explosion des normes, pression concurrentielle, consolidation, évolution radicale des attentes des clients.

Il ne s’agit plus seulement d’accompagner le changement : **il faut y participer, l’anticiper, l’organiser.**

La digitalisation n’est plus une option.

Les courtiers doivent intégrer l’IA, l’automatisation, la donnée – sans jamais renoncer à l’essence de leur métier : **la confiance**. Les banques continuent de jouer leur force de frappe commerciale, parfois au détriment de la concurrence loyale. Les acteurs directs misent sur la simplicité. Et pourtant, un constat se renforce année après année : **le modèle gagnant sera hybride.**

Celui qui allie technologie fluide et intelligence humaine.

Celui qui ne vend pas, mais qui conseille.

Celui qui ne s’impose pas, mais qui accompagne.

La nouvelle campagne Brocom en est l’incarnation.

Les bons chiffres du marché en sont la démonstration.

Et l’article que vous lirez dans ce PRINCIPIUM en est l’explication.

Oui, notre secteur avance.

Oui, les défis sont nombreux.

Mais ils sont à notre portée – et même, osons le dire, ils sont une formidable opportunité de redéfinir la manière dont nous exerçons notre métier.

Le courtier de demain ne sera pas celui qui lutte contre le changement, mais celui qui saura faire de chaque mutation du marché une occasion d’apporter plus de valeur, plus de clarté, plus de sens.

L’avenir n’est pas une menace.

C’est un chantier.

Et il est entre de bonnes mains.

Patrick CAUWERT
patrick.cauwert@feprabel.be
CEO FEPRABEL