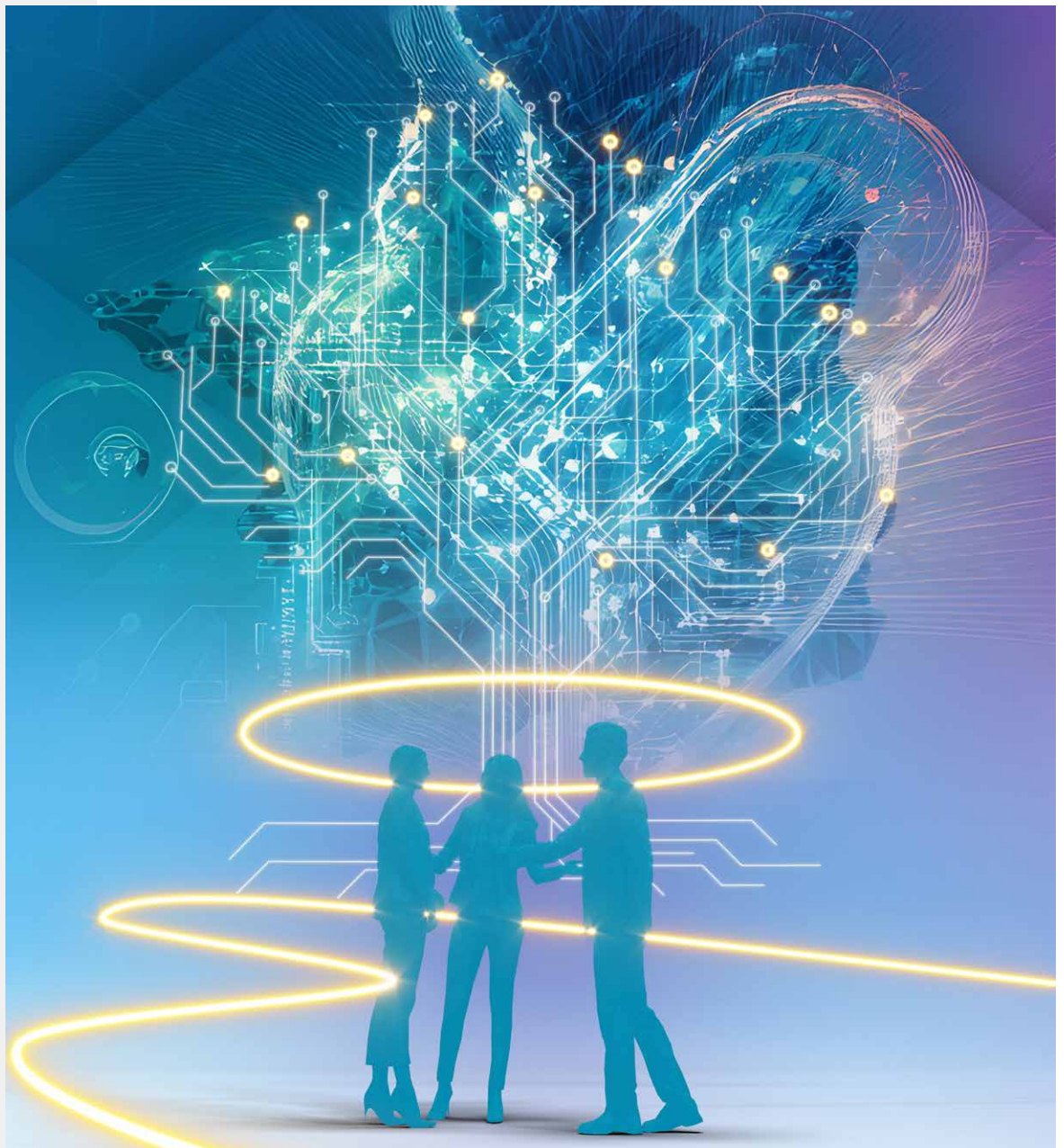


Principium

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



Notre service vous rapproche de vos clients

NBA - Next Broker Approach Nouveau service gratuit pour le courtier

Carglass® vous offre un partenariat qui fait la différence dans chaque dossier sinistre. Choisissez cette approche unique qui associe des solutions efficaces pour vos clients à un soutien ciblé pour vous, en tant que courtier.

Cela se traduit par **rapidité, sécurité et facilité**, pour vous comme pour vos assurés. Nos clients nous en remercient avec un score de recommandation (NPS) de 85 : une base solide de confiance dans la manière dont Carglass® crée de la valeur pour votre cabinet.

La NBA, ou le *Next Broker Approach* forme une collaboration unique qui rend votre rôle visible dans chacun de vos dossiers sinistres chez Carglass® :

- nous mentionnons votre cabinet dans nos communications adressées à vos clients ;
- nous mesurons la satisfaction et la volonté de vos assurés de recommander votre cabinet (NPS) ;
- vous recevrez un rapport mensuel sur vos dossiers sinistres avec des statistiques, des informations utiles et des enseignements.

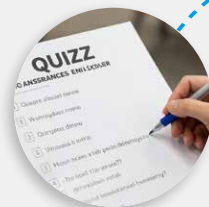
Gratuit. Sans travail extra pour vous.

Vous voulez en savoir plus ?

- **Retrouvez-nous au Congrès Feprabel** pour notre atelier portant sur un apport essentiel de la NBA : de la satisfaction à la volonté de recommandation (NPS).
- Ou **contactez votre Account Manager Insurance** via alain.collard@carglass.be.
- Ou **scannez le QR-code** et laissez votre adresse e-mail. Nous nous chargeons du reste.



- 4 **Éditorial** - Le courtier au coeur des mutations
- 6 **En Bref** - News du secteur
- 8 **Juridique** - Article 29bis
- 11 **Euromex** - Une protection juridique adaptée à la vie privée
- 12 **Règlementation** - Règlement transactionnel avec Vanbreda Risk & Benefits
- 14 **Portima** - Cybersécurité : comprendre les risques pour mieux vous protéger
- 17 **Actualité** - Six ans Expecto
- 18 **Europe** - BIPAR mid-term à Vienne
- 22 **Brocom** - Profitez de l'impact de notre nouvelle campagne publicitaire
- 24 **Coin technique** - Sécuriser les organisations à l'aide du CyberFundamentals (CyFun®) Framework du CCB
- 27 **Évènement** - Congrès Feprabel 2026 - Présentation des CEO
- 38 **Das** - Les solutions DAS pour vos clients particuliers
- 40 **Évènement** - Congrès Feprabel 2026 - Planning des ateliers
- 42 **Évènement** - Congrès Feprabel 2026 - Présentation des orateurs
- 48 **Évènement** - Congrès Feprabel 2026 - Formation et recrutement
- 51 **Formation** - L'éducation financière plus urgente que jamais
- 54 **Findis** - Quand la suie s'incruste dans la pierre
- 58 **Statistiques** - Quelques statistiques belges
- 61 **Agenda** - Feprabel y était pour vous représenter - Février 2026
- 63 **Renseignements** - FEPRABEL/Principium



Scannez-moi





Congrès FEPRABEL 2026

Le lien humain augmenté

*Le courtier au cœur des mutations :
comprendre, s'adapter, construire*

Le Congrès FEPRABEL 2026 (2 et 3 avril) s'inscrit dans un contexte particulier : celui d'un secteur de l'assurance et du courtage confronté simultanément à des mutations technologiques de plus en plus rapides, à des évolutions réglementaires profondes et complexes, à une incertitude macro-économique persistante, et à une transformation des attentes des clients. Dans ce contexte, la pertinence d'un congrès ne se mesure pas à la seule qualité de ses intervenants, mais à sa capacité à mettre en perspective, à outiller les professionnels et à donner du sens à l'action quotidienne, tout en favorisant les échanges humains et personnels dans le secteur, donnant à chacun l'impression qu'il est moins seul.

Le programme de cette édition 2026 répond pleinement à cette exigence.

“

C'est notre regard qui enferme souvent les autres dans leurs plus étroites appartenances, et c'est notre regard qui peut aussi les libérer.

Amin Maalouf

”

Des plénières pour poser le cadre et ouvrir les perspectives

Jeu de mardi matin, nous aborderons sans détour des thématiques centrales telles que l'intelligence artificielle, la transformation des modèles de distribution, ou encore l'évolution du rôle du courtier dans un écosystème de plus en plus numérisé. L'enjeu n'est pas de céder à l'effet de mode, mais de comprendre comment ces évolutions peuvent renforcer - ou fragiliser - la valeur ajoutée du courtier.

“

Le pouvoir naît lorsque les hommes agissent ensemble.

Hannah Arendt

”

Les échanges croisés qui suivent rappellent une conviction forte : la technologie n'est pas une finalité. Elle n'a de sens que si elle sert l'autonomie du courtier, améliore la qualité du conseil, et renforce la relation de confiance avec le client. Cette approche pragmatique irrigue l'ensemble du Congrès.

Les sessions « CEO Connexions », réparties sur les deux journées, prolongent cette dynamique. Elles offrent un dialogue direct et transparent entre courtiers et dirigeants de compagnies, permettant d'aborder sans détour les enjeux de partenariat, de stratégie, de rentabilité et de vision à long terme. Dans un secteur où les interdépendances sont fortes, ces échanges sont essentiels pour maintenir un équilibre durable entre innovation, performance et confiance mutuelle. Notez que nous avons tenu compte de vos remarques suite à l'édition précédente et que les CEO Connections se tiendront séparément afin de vous permettre, si vous le désirez, de les suivre toutes.

Les ateliers : le cœur opérationnel du Congrès

Au-delà des plénières, ce sont sans doute les ateliers qui incarnent le mieux la vocation du Congrès FEPRABEL : accompagner concrètement les courtiers dans leur pratique quotidienne.

Les ateliers du jeudi illustrent parfaitement la diversité et la profondeur des sujets traités. Certains s'attachent à la transformation digitale des bureaux de courtage, en montrant comment des solutions technologiques - qu'il s'agisse de plateformes cloud, d'outils d'aide à la décision ou de services numériques intégrés - peuvent accroître à la fois la productivité et l'indépendance du courtier.

Les enjeux juridiques et réglementaires occupent également une place centrale : responsabilité professionnelle des intermédiaires, impact des réformes du Code civil, lutte contre le blanchiment d'argent (AML) appliquée à la réalité du terrain. Ces thématiques rappellent que la conformité n'est pas un simple exercice administratif, mais un élément structurant de la crédibilité et de la pérennité du métier.

Les ateliers consacrés à l'intelligence artificielle, à la téléphonie mobile ou au service de support comptable traduisent quant à eux une préoccupation très concrète : comment mieux travailler, comment libérer du temps pour le conseil, comment optimiser l'organisation interne sans perdre de vue l'essentiel.

La gestion des risques n'est pas en reste. Qu'il s'agisse de la prévention incendie, de la maîtrise des risques techniques ou de la structuration d'alliances stratégiques avec des apporteurs d'affaires, sous agents ou confrères, ces ateliers mettent en lumière une réalité souvent sous-estimée : le courtier est aussi un architecte de solutions, au carrefour de multiples expertises.

Les ateliers du vendredi prolongent cette réflexion en l'élargissant au contexte économique global. Les questions de crédit, de stratégies financières et d'incertitude économique y sont abordées avec une approche résolument prospective. Elles rappellent que le courtier, pour jouer pleinement son rôle, doit disposer de clés de lecture macro-économiques solides, afin d'anticiper, conseiller et accompagner sur le long terme.

“ La seule voie qui offre quelque espoir d'un avenir meilleur pour toute l'humanité est celle de la coopération et du partenariat. ”

Kofi Annan

Les stands, les rencontres et le networking : le temps du lien et de la relation

Au-delà des temps forts du programme, le Congrès FEPRABEL se vit aussi dans les espaces de rencontres et d'échanges, pensés comme de véritables lieux de dialogue permanent. Les stands, accessibles tout au long des deux journées, ne sont pas de simples vitrines : ils constituent des points de contact privilégiés entre courtiers, partenaires, assureurs et prestataires de services. Ils permettent des échanges directs, informels, mais substantiels, où les questions concrètes trouvent souvent des réponses immédiates. À cela s'ajoute un vaste espace convivial, conçu pour favoriser le networking, les discussions spontanées et les rencontres parfois imprévues, mais souvent fécondes. Dans un secteur où la relation humaine demeure un pilier essentiel, ces moments d'échange jouent un rôle central : ils renforcent les liens professionnels, nourrissent la confiance et prolongent, dans un cadre plus libre, les réflexions engagées lors des plénières et des ateliers. C'est aussi dans ces espaces que se construit, jour après jour, la cohésion d'un réseau et la vitalité d'une profession. Sans oublier l'ambiance et le plaisir de se retrouver autour d'une table lors de la soirée de gala du jeudi soir.

“ La collaboration nous permet d'en savoir plus que nous ne sommes capables d'en savoir par nous mêmes. ”

Paul Solarz

Former, transmettre, attirer : un enjeu central

Enfin, les sessions de clôture et les initiatives autour de la Brokers Academy et de l'Insurance Academy soulignent un enjeu majeur : l'avenir du métier de courtier. Dans un contexte de renouvellement générationnel et de pénurie de talents, la formation, la transmission des compétences et l'attractivité de la profession ne sont plus des sujets périphériques, mais des priorités stratégiques.

Le Congrès FEPRABEL ne se contente pas de constater ces défis ; il contribue à y répondre, en créant des ponts entre générations, entre innovation et expérience, entre vision stratégique et réalité du terrain.

“ Si tout le monde avance ensemble, le succès se suffit à lui même. ”

Henry Ford

Un Congrès utile, exigeant et résolument tourné vers l'avenir

En parcourant le programme de ces deux journées, une évidence s'impose : ce Congrès est à l'image du métier de courtier aujourd'hui - complexe, exigeant, mais porteur de sens et de perspectives. Il offre à chacun l'occasion de prendre du recul, de se former, d'échanger et de se projeter dans un environnement en mutation permanente.

C'est dans ces moments de réflexion collective, d'intelligence partagée et de dialogue ouvert que se construit la solidité d'un secteur. Et c'est en cultivant ce dialogue permanent entre tous les acteurs que l'assurance continuera à jouer pleinement son rôle : protéger, accompagner et donner confiance face aux incertitudes de demain.

Regards croisés, enjeux partagés, mais responsabilités communes.

Patrick CAUWERT
patrick.cauwert@feprabel.be
CEO FEPRABEL

“ Lorsque les expériences de tous les hommes s'accordent avec les nôtres, il en naît une assurance qui approche de la connaissance. ”

John Locke