

P rincipium

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



Assurances sur mesure pour les boucheries et charcuteries



Le Pack Boucher & Charcutier permet à votre client de combiner ses assurances Incendie, RC et Accidents du travail pour son commerce. Pour une protection optimale, il bénéficie d'un ensemble exclusif d'avantages et d'extensions, conçus spécifiquement pour les risques de son métier.

Plus d'infos sur ce Pack ou nos autres Packs pour professionnels ?

Contactez un account manager Vivium ou consultez V-Connect (Bibliothèque/Non Life – Entreprises/Packs & Divers).



Principium vous présente ce mois :



- 4 **Coin lecture** - Sélection de nouveaux manuels
- 5 **Éditorial** - 80/20
- 6 **En Bref** - News du secteur
- 8 **Législation** - Le retard de l'assureur sanctionné
- 12 **Formation** - Se former aux métiers du courtage, plus que jamais au centre de nos préoccupations
- 16 **Les infiltrés** - Feprabel chez Brocom
- 18 **Actualité** - Assuralia fait peau neuve
- 20 **Législation** - I.A. Act - Premier cadre juridique européen
- 24 **Formation** - La réglementation et son impact sur les politiques d'acceptation
- 26 **Brocom** - 'Votre courtier' s'adresse aux entreprises pour la rentrée
- 28 **Statistiques** - Quelques statistiques belges
- 30 **Portima** - 20 ans d'évolution au service du courtage
- 32 **Coin technique** - Le permis de feu
- 34 **Data protection** - Fuite de données sur le site permettant d'acheter les bons d'Etat ...
- 36 **Risk Management** - Prévision et anticipation
- 38 **Focus à l'international** - Assurance internationale
- 40 **Revue de presse** - L'assurance dans les médias
- 42 **Auto** - Essai Alfa Romeo Tonale ...celle qui va sauver la marque milanaise ?
- 44 **In memoriam** - Sébastien SAUCIN
- 46 **Coup de Gueule** - Il faut parfois dire les choses simplement mais clairement
- 47 **Renseignements** - FEPRABEL/Principium





I ÉDITORIAL

80/20

“

Les pays passent par des crises, et ces crises sont inévitables. Toutes les études et les statistiques, tout ce que vous voulez, ne serviront qu'à prouver que c'est la vérité. La question est de savoir comment les hommes les affronteront.

Vilfredo Pareto

”

Non, je ne vous parlerai pas de la célèbre Loi du sociologue et économiste italien Vilfredo Pareto (1848 - 1923), connu pour le principe qui porte son nom. Dans de nombreuses situations, environ 80 % des résultats ou des effets sont généralement produits par 20 % des causes ou des facteurs.

80...(%)

Non, je ne vais pas évoquer cette fameuse règle des 80 % qui évolue, se contredit et pose d'énormes problèmes aux courtiers, aux compagnies et aussi aux comptables, sans parler des principaux lésés que sont les assurés.

Vous êtes 80 % à avoir accepté d'échanger vos données clients (Adresses E mail et N° GSM) avec vos compagnies partenaires ayant signé la charte. Voir Principium N°4/2023.

C'est encourageant et réconfortant, l'avenir va se jouer sur les datas et il est temps de passer à la vitesse supérieure. Le stade suivant sera de mettre en commun tous les datas de tous les courtiers, bien entendu anonymisés et sécurisés, pour en tirer des analyses pertinentes et mettre à la disposition de petites structures les avancées de l'I.A.

Nous allons gagner ensemble.

Cela passe évidemment par une confiance totale entre nous. Cette confiance ne sera possible que si elle est encadrée par des conventions précises respectées et assorties de sanctions sévères en cas de non respect.

Au niveau de l'échange de données, la phase suivante sera de faire une mise à jour de ces données avec les compagnies. Portima vous informera clairement de chaque échange et vous aurez, bien entendu à chaque moment le droit de refuser ces échanges que ce soit globalement (pour tout le portefeuille) ou individuellement (par client et/ou par compagnie).

Mais, comme on le dit souvent après un match de foot, on gagne ensemble et on perd ensemble.

C'est une occasion unique de démontrer que le courtage a confiance en ses partenaires et que nous pouvons gagner ensemble. Ce n'est pas un pari aveugle ou inconscient mais une réelle opportunité de démontrer que nous pouvons faire gagner (au niveau économique) notre canal de distribution par rapport au direct ou à des réseaux captifs.

J'ose espérer que cet engagement de vous tous sera récompensé par une juste rétribution des efforts fournis et de la confiance donnée à nos compagnies partenaires.

On fera le bilan dans un an et on en tirera les conclusions.

20...(ans)

Maintenant je vais évoquer les 20 ans de Brio (voir page 28 dans ce numéro).

J'allais dire déjà majeur mais pas encore sorti de ses crises d'adolescence.

Le concept d'avoir un seul outil de gestion informatique pour les courtiers a toujours été non seulement défendu mais surtout soutenu par Feprabel. Les coûts générés par de tels développements sont tels qu'il est illusoire d'être performant si nous ne mettons pas tous ensemble, toutes nos forces dans le même outil. C'est chose faite depuis 20 ans.

Il est temps maintenant d'en faire un outil au service des courtiers pour le marketing, la vente et la communication avec leurs clients et de sortir de la logique d'un logiciel de gestion administrative, surtout au service des compagnies.

On est sur le bon chemin mais il faudra encore un peu de patience pour donner pleine satisfaction aux courtiers.

Au niveau stratégique et vision à long terme, c'est la seule solution, nous devons persévérer tout en restant très vigilants sur la gouvernance de Portima.

Pour Feprabel, ce sera la priorité N°1 dans les années à venir.

Patrick Cauwert
CEO FEPRABEL

patrick.cauwert@feprabel.be