

P rincipium

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

| Brocom

En décembre, le courtier continue son trajet digital ! - [P.24](#)

| Portima

Brio Compare - Le petit dernier devenu grand - [P.28](#)

| Data protection

Les actualités RGPD - [P.32](#)





ALLIANZ PORTFOLIO ANALYSER

Offrez de nouvelles perspectives d'investissement à vos clients

Grâce à l'Allianz Portfolio Analyser, ce sont plus de 800 outils financiers à portée de clic qui vous permettront d'analyser de manière objective l'efficacité et le rendement des portefeuilles de vos clients.

Plus d'info sur l'Allianz Portfolio Analyser ?
→ [Contactez sans attendre votre Sector Manager](#)

I Législation :

Avantage illicite et recevabilité de la demande - [P.8](#)



I Coin technique :

Les extincteurs (3^{ème} partie) - [P.30](#)



I Réflexions :

75 ans d'évolution en assurance - [P.34](#)



I Risk Management :

Le coût du risque, de la prévention et de la protection (2/2) - [P.36](#)



Principium vous présente ce mois :

- 4 Éditorial : Le prix du courtage
- 6 Coin lecture
- 7 En Bref
- 12 Événement : Trophées Decavi de l'assurance Vie 2022
- 24 Brocom : En décembre, le courtier continue son trajet digital !
- 26 Quelques statistiques belges
- 28 Portima : Brio Compare - Le petit dernier devenu grand
- 32 Data protection : Les actualités RGPD
- 38 Focus à l'international : Assurance internationale
- 39 Photo numérique : Portrait d'un château : Hardelot
- 42 L'assurance dans les médias
- 44 FEPRABEL y était pour vous représenter
- 46 Auto : Essai du ID. Buzz de VW - Nostalgie quand tu nous tiens...
- 47 Renseignements FEPRABEL/Principium





Le prix du courtage

Ce vocable est souvent utilisé lors d'événements pour « sanctifier » la relation courtage que des compagnies ont avec ce canal de distribution.

J'utiliserais plutôt ce terme dans le sens du prix à payer, pour mériter de travailler avec le courtage.

Et pour mieux faire comprendre mes propos, rien de tel qu'une petite fable librement inspirée du Maître en la matière, Monsieur Jean de la Fontaine (voir ci-contre).

En conclusion

Feprabel, à l'écoute de ses membres et en faisant l'analyse de Brio Compare, est arrivé à la conclusion suivante : rien ne sert de continuer à soutenir et à développer des outils, certes très utiles et performants, si l'on ne règle pas certains principes de base.

Pour pouvoir faire une tarification correcte, il est indispensable de disposer d'une valeur de référence exacte et partagée par toutes les compagnies. Or, comme vous l'avez sans doute déjà remarqué, les entreprises d'assurances utilisent des bases de données différentes. Nous avons, à plusieurs reprises, essayé de réconcilier tout le monde autour d'UNE solution, mais en vain.

Chacun croyant trouver dans son système un avantage commercial.

Pour travailler avec le courtage, il faut en payer le prix et ce prix se nomme normalisation et outils communs.

Au moment où nous bouclons ce numéro, nous avons réagi auprès de Portima pour demander cet accord minimum sur les valeurs des véhicules, qui permettra aux courtiers de gagner un temps précieux et surtout d'éviter des discussions délicates lors d'un sinistre.

Notons aussi qu'il nous paraît inutile pour ne pas dire plus, que nos compagnies partenaires investissent beaucoup d'argent dans le développement de leurs propres Apps. Le client a un seul interlocuteur, c'est son courtier. Il ne doit donc y avoir qu'une seule App : MyBroker !

MyBroker doit devenir la meilleure App du secteur et pourquoi pas de Belgique et reléguer les MY CIE au placard. Investissons ensemble, TOUS ensemble, dans un seul outil performant. Ce sera le prix du courtage.

À suivre.

“ —————
Nous devons apprendre à vivre ensemble comme des frères, sinon nous allons mourir tous ensemble comme des idiots.

Martin Luther King
Homme politique, Pasteur,
Prix Nobel de la Paix en 1964 (1929-1968)

————— ”

Patrick Cauwert
CEO FEPRABEL
patrick.cauwert@feprabel.be

LES COURTIERS ET LA NORME

Jean¹ sur sa tête ayant une gestion à gérer
Bien posé sur un brio étalonné,
Prétendait gérer sans double encodage.
Habile et vigilant il allait à grands pas ;
Ayant mis ce jour-là, pour être plus agile,
Brio Compare dans ses outils.
Notre courtier ainsi troussé
Comptait déjà dans sa pensée
Toutes les nouvelles affaires qu'il allait empocher,
Achetant le Compare, bon marché il faisait triple couvée ;
La chose allait à bien par son soin diligent.
Il m'est, disait-il, facile,
De comparer les tarifs pour tous mes clients :
Le Direct sera bien habile,
S'il parvient avec son offre unique.
À acquérir plus de contrats que moi.
Mais voilà, point d'uniformité, la valeur des véhicules
Était de grandeur différente d'un partenaire à l'autre.
Ce qui l'empêchera de mettre les tarifs en comparaison,
Vu le prix dont il est, différent pour chaque A ?²
Que je verrai sauter au milieu des tarifs ?
Là-dessus le courtier sursaute et s'indigne.
Comment se fait-il que nos partenaires compagnies
Qui se disent soutenir, aider, défendre et
parfois même aimer le courtage, ne puissent s'accorder ?
Le tarif tombe ; adieu simplification, efficacité et rentabilité ;
Le courtier fort marri, se retira donc de l'outil pour perdre à jamais
Sa fortune ainsi répandue,
Va s'inquiéter auprès de sa Fédération³
En grand danger d'être battu par les outils des banquiers.
Le récit en farce en fut fait ;
On l'appela le TELEBIB.

Quel esprit ne bat la campagne ?
Qui peut prétendre soutenir le courtage ?
Sans en payer le prix minimum, parler le même langage.
Autant les sages que les fous ?
Chacun songe en veillant, il n'est rien de plus doux :
Une flatteuse erreur emporte alors nos âmes :
Tout le bien du monde est à nous,
Si l'on fait preuve d'un moment de courage.
Pour construire une norme, y adhérer et la respecter.
Alors dans l'uniformité et l'efficacité,
On élit roi, le courtier et les compagnies qui l'aiment.
Mais si les divergences triomphent.
Alors sans aucun doute
Le courtier sera gros Jean comme devant.

Jean Le Courtier

Inspiré des Fables de Jean de La Fontaine - « La laitière et le pot au lait »

1. Jean LE COURTIER (bien connu de tous)

2. AG, AXA et ALLIANZ bien entendu ©

3. Feprabel