

RISK

Trimestriel

Assurance,
réassurance, finance
et risk management

Numérique

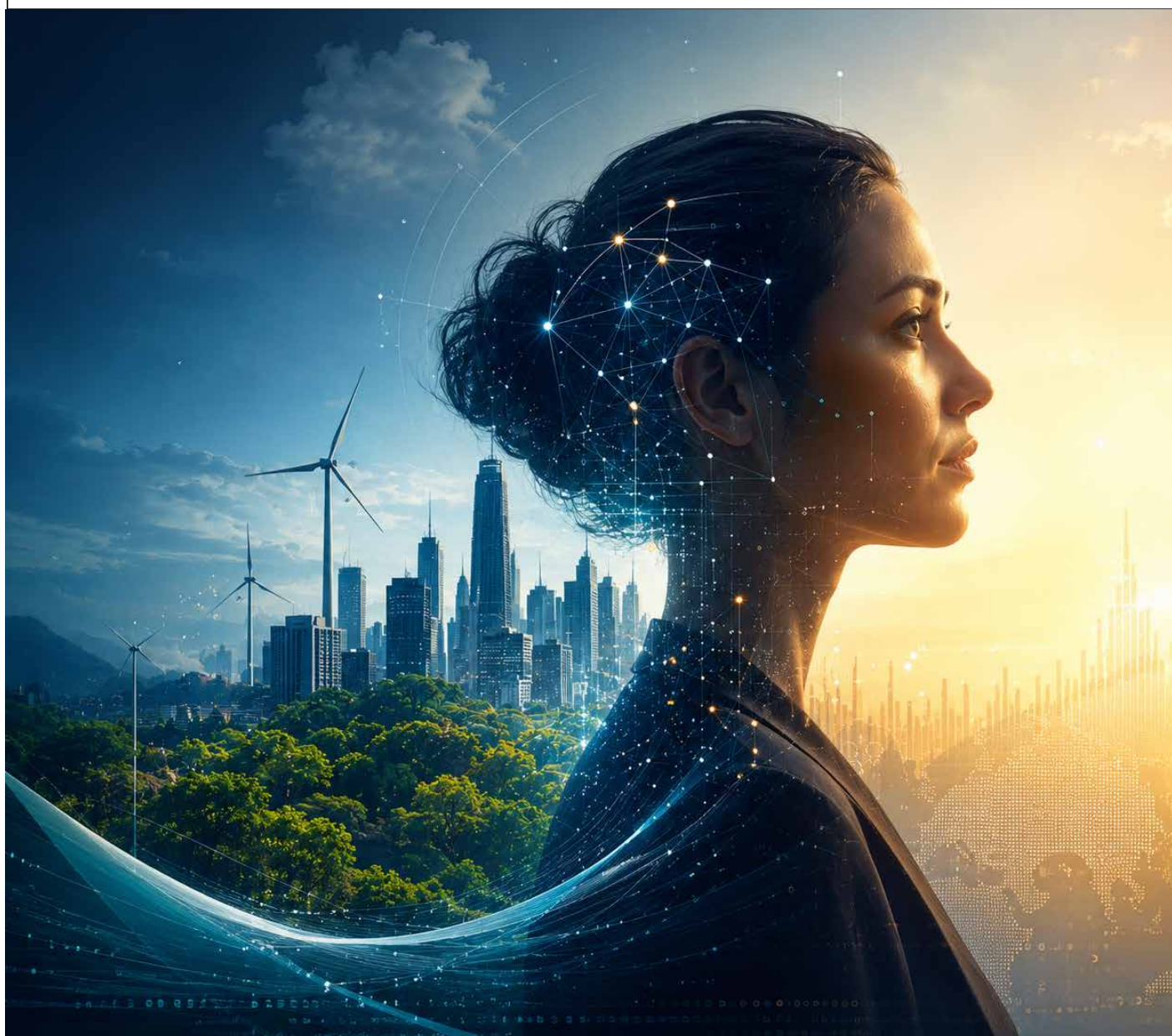
Votre amie l'a vous écoute
et peut même vous
dénoncer !

Législation

Terrorisme et assurance

Numérique

Itsme, un modèle belge à
l'épreuve de l'Europe





Edito

ASSURANCE 2026

DE L'INNOVATION À LA RESPONSABILITÉ

Il fut un temps — récent — où le secteur de l'assurance parlait d'innovation comme d'une promesse, aujourd'hui, on en parle comme d'une obligation.

2026 marque un basculement silencieux, mais profond : le secteur n'est plus dans l'expérimentation, il est entré dans l'ère de l'exécution. L'intelligence artificielle n'est plus un sujet de conférences, elle est en production. La régulation n'est plus un horizon, elle est une contrainte quotidienne. Et la donnée n'est plus un actif parmi d'autres : elle est devenue le centre de gravité du modèle assurantiel.

Ce changement de paradigme impose une lecture nouvelle. Et surtout, une vigilance accrue.

Une complexité réglementaire qui devient structurelle

En Belgique comme ailleurs en Europe, le secteur fait face à une densification réglementaire sans précédent.

DORA impose désormais une discipline stricte en matière de résilience numérique, allant bien au-delà des bonnes pratiques historiques. La gouvernance des données, la cybersécurité et la gestion des prestataires deviennent des sujets de conseil d'administration.

Dans le même temps, les règles en matière de transparence, de protection du consommateur ou encore de fiscalité évoluent rapidement. L'épisode récent autour de la taxe sur les assurances — annoncée, anticipée, puis reportée — illustre parfaitement cette instabilité, qui fragilise la lisibilité pour les acteurs comme pour les clients.

L'assurance entre ainsi dans une phase où la conformité n'est plus un coût, mais une composante stratégique du modèle.

La donnée, nouveau champ de bataille

Parallèlement, la transformation technologique s'accélère.

Mais là encore, le débat a changé de nature.

L'intelligence artificielle n'est plus différenciante en soi. Ce qui fait désormais la différence, c'est la capacité à l'intégrer de manière maîtrisée, exploitable et gouvernée.

Plus fondamental encore : la donnée devient un enjeu de pouvoir.

Qui la collecte ? Qui la structure ? Qui l'exploite ?

Dans un contexte où l'Open Insurance se profile et où les modèles de distribution évoluent vers des logiques d'écosystèmes et d'assurance embarquée, le risque est réel de voir se déplacer le centre de valeur, loin du terrain et du conseil.

Ce débat n'est pas technique. Il est éminemment stratégique.

Du paiement du sinistre à la prévention du risque

Au niveau global, la mutation est encore plus radicale.

L'assurance glisse progressivement d'un modèle de réparation vers un modèle de prévention. Grâce à l'IA, aux données en temps réel et aux technologies embarquées, elle devient capable d'anticiper, de modéliser et parfois d'éviter le sinistre.



Ce n'est plus l'innovation qui distingue les acteurs, c'est leur capacité à l'assumer, à la gouverner et à en maîtriser les conséquences



Dans un monde où la donnée devient pouvoir, la vraie question n'est plus d'innover, mais de savoir qui maîtrise la relation et en assume la responsabilité.

Dans le même temps, les risques eux-mêmes évoluent : cyber, climat, dépendance technologique. Leur fréquence, leur intensité et leur caractère systémique posent des défis nouveaux, tant pour les assureurs que pour les intermédiaires.

Le marché de la cyber assurance en est une illustration frappante : en forte croissance, mais confronté à des risques de plus en plus complexes et interconnectés.

L'incertitude n'est plus une exception. Elle devient la norme.

Et le courtier dans tout cela ?

Face à ces transformations, le courtier se trouve à un point d'inflexion.

Jamais son rôle n'a été aussi nécessaire pour traduire la complexité, pour accompagner le client, pour donner du sens à la donnée, et pour maintenir une relation de confiance dans un environnement de plus en plus automatisé.

Mais jamais non plus ce rôle n'a été aussi exposé.

Car dans un monde dominé par les plateformes, les API, les écosystèmes intégrés, le risque de désintermédiation n'est plus théorique. Il est structurel.

La réponse ne peut être ni le repli, ni la nostalgie. Elle doit être l'adaptation lucide.

Et surtout la mise en commun des solutions dans des structures communes, les prestations de PORTIMA plus que jamais déterminantes pour l'avenir du courtage, l'union de tous les acteurs de la « planète courtage » est indispensable.



L'innovation transforme le secteur, mais seule la responsabilité permet d'en garder le sens — et de préserver la valeur du conseil.

Une exigence : la responsabilité

Dans ce contexte, un mot s'impose : responsabilité.

Responsabilité des assureurs, dans la manière dont ils déploient les technologies et organisent la gouvernance des données.

Responsabilité des régulateurs, dans leur capacité à encadrer sans étouffer.

Responsabilité des intermédiaires, enfin, dans leur volonté de rester des acteurs actifs de la transformation, et non de simples utilisateurs d'outils conçus par d'autres.

Et avant tout responsabilité et lucidité des Fédérations (Feprabel, FVF, Becobra et Assuralia) pour travailler ensemble dans la cohérence et l'efficacité.

L'innovation n'est plus une fin en soi.

Elle doit désormais être orientée, encadrée et assumée.

Conclusion

L'avenir sera fait de choix impactant et structurants.

Ces décisions toucheront les choix technologiques, la gouvernance et les modèles de distribution.

Et derrière ces choix, une question simple, mais décisive : *qui maîtrisera la donnée, maîtrisera la relation, et in fine, maîtrisera le marché ?*

Il appartient aux acteurs du secteur — et au courtage en particulier — de ne pas subir la réponse.

Patrick CAUWERT

SOMMAIRE

Edito	2
ASSURANCE 2026 : de l'innovation à la responsabilité	
Législation	8
Terrorisme et assurance : la cour constitutionnelle valide le nouveau système d'indemnisation des victimes	
Numérique	11
Le courtier au cœur des écosystèmes : digitaux pourquoi le digital déplace la valeur de la transaction vers l'orchestration	
Numérique	14
Itsme, un modèle belge à l'épreuve de l'Europe : du succès national à l'ambition paneuropéenne	
Investissement	17
Pension complémentaire : le paiement du capital devient un vrai sujet de conseil	
Numérique	18
Soyez prudent! Votre amie l'a vous écoute et peut même vous dénoncer !	
GDL	20
Le plus grand transfert de richesse de l'histoire est en cours : La question n'est plus seulement de transmettre un patrimoine, mais d'en assurer la continuité, la protection et la stratégie	

Technique	22
Un dossier d'intervention incendie : pour quoi faire ?	
Numérique	24
Fida et accès aux données financières : une réforme de la donnée qui touche déjà à l'avenir du conseil	
Entreprise	26
Les indépendants : piliers d'une économie belge en mouvement	
Numérique	28
L'assurance belge à l'heure de l'agent ic ai : moderniser les données pour rester compétitif	
Réflexions	33
Reformule magique	
Europe	36
Vers un pool européen de catastrophes naturelles : Une évolution structurante pour l'assurance européenne, et un dossier à suivre de près pour le marché belge	
Mon courtier	40
Courtiers de crédit : un nouveau visuel pour structurer la profession	
Automobile	42
Une cyberattaque toutes les secondes : êtes-vous prêt ?	
Les Pépins	46
Contact	47

Les solutions DAS pour vos clients particuliers



Depuis près d'un siècle, DAS, pionnier en protection juridique, s'engage à stimuler la compréhension mutuelle entre parties et à trouver des solutions. En tant que courtier, vous proposez à vos clients une protection adaptée à leurs besoins. Les conflits juridiques, tels que les litiges de voisinage, différends en tant que consommateurs ou accidents de la route, peuvent survenir à tout moment et engendrer des frais importants. Avec une assurance protection juridique indépendante DAS, vous offrez à vos clients un accompagnement essentiel pour gérer ces situations en réduisant structurellement les risques de conflits d'intérêts.

Toujours une défense sans conflits d'intérêts ?

Des clients ayant une assurance protection juridique auprès du même assureur que leurs autres polices d'assurance risquent un conflit d'intérêts.

Bien que la législation prévoie des mécanismes destinés à limiter les risques de conflits d'intérêts lorsque la protection juridique est intégrée à d'autres contrats d'assurance auprès du même assureur, certaines situations peuvent, en pratique, soulever des questions d'indépendance, comme l'a reconnu la Cour d'appel (Bruxelles, 20 novembre 2022, n° 2022/8147, AXA Belgium/DAS) :

« Dire à des clients qui disposent d'une protection juridique auprès d'un assureur qui couvre également la responsabilité civile auto ou familiale que cette situation peut générer des conflits d'intérêts [...] est exact. »

DAS : un partenaire de confiance pour les courtiers

Notre expérience dans le traitement des dossiers démontre que les conflits d'intérêts sont encore fréquents dans la pratique. Dans près de 30% des litiges, l'adversaire du client est une compagnie d'assurance. Le client peut donc régulièrement être confronté à un risque de conflit d'intérêts, ce qui souligne l'importance, pour certains clients, d'une approche spécialisée de la protection juridique.

En tant que courtier, il est essentiel de garantir à vos clients une défense impartiale et objective. DAS est bien plus qu'un simple assureur. En tant que pionnier de la protection juridique en Belgique depuis 1927, la DAS se distingue par son indépendance, garantissant une défense transparente, afin d'éliminer les conflits d'intérêts avec l'assureur principal.

De plus, avec une équipe de 180 gestionnaires sinistres et juristes spécialisés, DAS résout 80 % des litiges à l'amiable, permettant à vos clients de bénéficier d'une assistance efficace.

Nos nouveaux produits : DAS Classic, DAS Connect et DAS Comfort

Pour répondre aux besoins variés de vos clients, DAS propose désormais trois nouvelles formules adaptées à chaque situation : DAS Classic, DAS Connect et DAS Comfort.

Ces produits vous permettent de proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques de chaque client.

Vous souhaitez en savoir plus ou bénéficier d'une formation ?

N'hésitez pas à prendre contact avec un de nos interlocuteurs privilégiés, nos Area Managers. Il ou elle se fera un plaisir de vous accompagner et de vous fournir un soutien personnalisé pour vous aider à mieux servir vos clients.



Plus d'informations sur www.das.be

Prenez contact avec nos DAS Area Managers !



La défense des droits de vos clients commence avec DAS Classic



*Prime applicable pour chaque client jusqu'à la prochaine échéance. À l'échéance, la prime est ajustée en fonction du score de risque individuel du client.

Avec **DAS Classic**, vous offrez à vos clients particuliers une protection juridique accessible et indépendante **pour toute la famille**.

Des questions juridiques ou un conflit ?

Nos juristes spécialisés prennent le dossier en main et entreprennent les démarches nécessaires pour parvenir à **une solution**.

Grâce à **ce pack de base**, vos clients peuvent compter à la fois sur un **conseil juridique préventif** et sur un **accompagnement professionnel** en cas de conflit juridique.



Connaissez-vous déjà notre tableau comparatif dynamique pour particuliers ?
Scannez le QR code et découvrez notre offre.

Des questions ?

Contactez un **Area Manager** dans votre région ! www.das.be/fr/area-manager



Consultez les **fiches d'information** sur www.das.be pour prendre connaissance des garanties, limitations, exclusions et conditions avant de souscrire un produit.