

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance

RAPPORT ANNUEL 2024-2025

ISSN 1234-56780 (Imprimé) - ISSN 9876-5432 (En ligne)

BILAN & PERSPECTIVES



L'IA au service du courtier, l'Humain au service du client

01

INTRODUCTION

- 4 **Mot du Président** : Une direction nette pour le courtage de demain
- 6 **Éditorial** : FEPRABEL face aux défis réglementaires et à l'Europe en mouvement
- 12 **Historique** : Petite histoire de Feprabel

02

FEPRABEL

- 14 Comité de Direction de FEPRABEL
- 15 Conseil d'Administration de FEPRABEL
- 16 Représentations et mandats

SECTIONS

- 19 Liège
- 20 CHABRA
- 21 Namur
- 22 Hainaut
- 23 Luxembourg
- 24 DG - Ostbelgiën
- 25 Brabant Wallon
- 26 UPCC
- 27 UPIB

- 28 Liste des nouveaux membres 2024-2025
- 30 L'équipe de FEPRABEL

SOMMAIRE

03

ACTIVITÉS FEPRABEL

- 32 Que fait FEPRABEL pour vous ?
- 34 Affiliation à Brocom
- 36 Les actions de FEPRABEL
- 43 Utilisation et valeur de la cotisation Feprabel
- 44 FEPRABEL en chiffres
- 46 Agenda 2024-2025

COMMUNICATIONS

- 48 Communication
- 50 Flash infos
- 51 « Assurance News » vie et non vie
- 52 Les actualités
- 53 Le Principium

FORMATIONS

- 54 Insurance Academy
- 56 Brockers Academy

OUTILS

- 58 La protection des données à caractère personnel
- 60 Commission avantages membres
- 69 Fiches process
- 70 Les avis de la Commission des assurances
- 71 Commission paritaire 307
- 72 Retour sur notre congrès 2024

04

MARKETING & ANALYSES

- 74 BROCOM
- 80 Enquête Benthurst
- 83 Canaux de distribution de l'assurance 2023

05

EUROPE

- 84 BIPAR
- 90 Liste non exhaustive des procédures d'infraction publiées par la Commission européenne entre septembre 2024 et juillet 2025
- 93 Insurfinlab
- 95 Insurance Europe

06

ACTEURS SECTORIELS

- 98 Portima
- 100 Ombudsfin
- 102 Ombudsman
- 105 BAUA
- 106 CSIPME
- 108 UCM
- 110 PL.BE
- 112 Datassur
- 114 Fonds Commun de Garantie Belge

07

STANDARDS SECTORIEL

- 116 ANPI
- 118 TELEBIB
- 120 GTN & CSN

08

FORMATIONS

- 122 Commission Examens
- 124 CEPOM
- 125 Commission professionnelle technique n°30
- 126 Bachelors en assurance
- 127 Centre de formations des classes moyennes
- 128 La formation en alternance
- 130 AXA
- 131 Allianz
- 132 AG
- 133 Brio
- 134 DAS
- 135 Vivium

SOMMAIRE

09

RÉGULATEURS

- 136 FSMA
- 145 EIOPA-ESMA-EFMA
- 146 CTIF
- 149 Banque Nationale
- 153 SPF Finance
- 154 SPF Économie
- 155 Profil de la sécurité routière

10

CHIFFRES ET RAPPORTS DES COMPAGNIES

- 158 AEDES
- 160 AG
- 162 CARGLASS
- 164 ALLIANZ
- 168 DAS
- 170 Vivium
- 172 AXA

11

RÉCOMPENSES

- 174 Trophées de l'assurance vie et non vie

12

CERCLES ET BOURSES

- 177 BABW
- 177 BAN
- 178 BRAM
- 178 CAC
- 179 CLA
- 180 CVAP
- 181 CRAB
- 181 RCJAB
- 182 AJA

13

- 183 Testimonium
- 184 Index Principium
- 188 Abréviations
- 188 Lexique
- 195 Renseignements





Jonathan Dirick
Président FEPRABEL
president@feprabel.be

I MOT DU PRÉSIDENT

Une direction nette pour le courtage de demain

Ce rapport annuel illustre une nouvelle année dense, exigeante, mais aussi porteuse d'avancées concrètes pour notre secteur. Au moment de prendre un peu de hauteur, une conviction demeure : chez FEPRABEL, je préfère convaincre plutôt que combattre. Ce n'est pas une formule. C'est une manière de travailler, de dialoguer et de défendre les courtiers membres.

Notre objectif reste clair : rendre le quotidien des courtiers plus fluide, plus efficace et plus lisible pour le grand public. La technologie et les réglementations ne doivent jamais nous éloigner de ce qui fait notre force : l'humain, le conseil, la proximité.

Un contexte exigeant, une méthode assumée

Chacun le sait, les contraintes se multiplient : réglementation abondante, clients plus attentifs, outils encore trop hétérogènes et une concurrence accrue. Pourtant, je demeure convaincu qu'avec une méthode claire, nous pouvons avancer sereinement.

C'est pour cela que nous avons construit une feuille de route structurée autour d'actions concrètes, datées, mesurables, conçues pour améliorer la vie réelle des bureaux.

Si une initiative ne se traduit pas en changement tangible au sur le terrain et devant un client, alors elle n'a pas atteint son but.

La voix du courtier, là où tout se décide

FEPRABEL a continué à porter votre voix à Bruxelles, en région et dans tous les différents groupes de travail du secteur. Être présent autour de ces tables n'a qu'un objectif : revenir vers vous avec des positions claires, applicables, qui tiennent compte de la réalité du terrain.

Nos notes, nos interventions et nos prises de position ne sont jamais théoriques : elles sont pensées par et pour les bureaux, pour leur fonctionnement, et surtout leur clientèle.

Pour cela, toute l'équipe de Feprabel, hautement qualifiée et pluridisciplinaire, est pleinement mobilisée chaque jour pour atteindre les objectifs du secteur dans tous les domaines d'expertises.

“ *FEPRABEL n'est pas là pour faire du bruit, mais pour simplifier le quotidien des courtiers, sur le terrain, par le lien humain augmenté.* ”

Jonathan Dirick





Le numérique : un levier, pas une mode

Le digital n'est pas une fin en soi. C'est un outil au service du temps, de la simplicité, de la qualité, et surtout de la relation client. Parmi nos priorités digitales :

- > Interopérabilité des systèmes par leur ouverture,
- > Zéro double encodage.
- > Utiliser nos compétences au service client, pas au service IT

Une seule donnée encodée doit pouvoir alimenter plusieurs outils. C'est cela qui réduit les erreurs, accélère les délais et libère du temps pour le conseil, la vraie valeur ajoutée des courtiers.

L'éthique comme force concurrentielle

L'éthique n'est pas un supplément d'âme. C'est un avantage et la force du courtage. Avec la mise à jour du code de conduite et le renforcement du label de reconnaissance, nous donnons au public un repère clair, et aux courtiers un cadre exigeant, mais aligné sur leurs valeurs :

- > indépendance,
- > transparence et
- > défense exclusive des intérêts du client.

C'est dans cette exigence de qualité que se construit la confiance durable.

Une gouvernance sobre, des livrables concrets

Je tiens à une gouvernance simple. Pas de grands discours pompeux, mais des actes. Cela signifie :

- > une feuille de route publique,
- > des échéances suivies,
- > des solutions mutualisées,
- > et surtout des gains quotidiens pour les bureaux : modèles, trames, process simplifiés, outils pratiques.

Ce sont ces petites améliorations cumulées qui, jour après jour, font la différence.

Coopérer, mais avec des exigences

Nos échanges efficaces et de longues dates avec les compagnies, les autorités et les autres acteurs du secteur suivent la même logique : coopérer quand c'est utile, être exigeants quand c'est nécessaire.

Ce qui compte, ce n'est pas l'idéologie. C'est le résultat :

- > réduire les délais,
- > maîtriser les coûts,
- > améliorer la qualité des outils et
- > la satisfaction du client.

Le rôle du courtier en 2025 ?

La question mérite d'être posée aujourd'hui.

« À quoi sert un courtier ? »

À faire gagner du temps, à réduire l'incertitude, à guider, à expliquer, à protéger, et à accompagner lorsque l'imprévu survient.

Notre métier repose sur la confiance, l'écoute et la proximité : des valeurs qui prennent encore plus d'importance dans un monde complexe.

Une ambition simple : être utiles, vraiment

Chez FEPRABEL, nous avançons sans bruit, mais avec des preuves, tous les jours dans les bureaux de courtage.

Notre boussole reste la même : convaincre plutôt que combattre.

Et notre ambition tout aussi simple : faire, chaque jour, une différence réelle, à hauteur de bureau.





I ÉDITORIAL

FEPRABEL face aux défis réglementaires et à l'Europe en mouvement

Entre continuité et renouveau : FEPRABEL, un repère dans la tempête réglementaire

“
« *Le règlement est semblable aux rites d'une religion qui semblent absurdes, mais façonnent les hommes.* »

Antoine de Saint-Exupéry, *Vol de nuit*

”

Comme chaque année, FEPRABEL fait le point et le bilan de l'année (scolaire écoulée) +/- de juin 2024 à septembre 2025. Cette année est d'autant plus importante qu'une nouvelle équipe a été élue en JUIN 2025. Vous le lirez dans les pages qui suivent. Heureusement, tout cela se fait dans l'harmonie et le consensus afin de garantir une continuité de nos actions.

Une année de transition, mais aussi de consolidation

L'arrivée de la nouvelle équipe en juin 2025 marque un tournant, mais aussi une continuité dans l'engagement de FEPRABEL. Les premiers mois ont été consacrés à la prise de contact, à l'analyse des dossiers en cours et à la définition des priorités pour le mandat à venir. Grâce à une collaboration fluide entre les membres sortants et les nouveaux élus, cette transition s'est opérée sans heurts, dans un esprit de respect mutuel et de service à la profession.



Des défis réglementaires toujours plus complexes

Face à une réglementation en constante évolution, FEPRABEL a redoublé d'efforts pour décrypter les textes, anticiper les impacts et accompagner ses membres dans leur mise en conformité. Le travail de veille, d'analyse et de vulgarisation réalisé par nos équipes est plus que jamais essentiel. Nous avons également renforcé nos partenariats avec des experts et des consultants afin de proposer des formations ciblées et des outils pratiques.

Plus que jamais Feprabel est à côté de ses membres pour les soutenir et les informer. La réglementation belge, mais aussi européenne, devient de plus en plus complexe. Et les explications qui proviennent des autorités et/ou de consultants rendent généralement la situation encore plus confuse.



Cette année est aussi le début de mandat d'un nouveau gouvernement belge et d'une nouvelle Commission européenne. Au niveau belge, les contacts avec le cabinet et le Ministre de l'Économie sont fréquents et constructifs et nous avons noté, tout au long des déclarations du Ministre, cette réelle volonté de « simplification administrative ».



L'Europe en mouvement : entre ambition et prudence

Au niveau européen : la Commission européenne a publié son programme de travail/rapport présentant la liste des nouvelles initiatives politiques et législatives les plus importantes qu'elle prendra au cours de l'année à venir. Nous retiendrons trois points :

1. La RIS et le Règlement FIDA sont toujours en cours, mais DORA est en débat tandis que la proposition de Directive mettant en œuvre une coopération renforcée dans le domaine de la taxe sur les transactions financières est retirée.
2. Le programme intitulé "Le moment de l'indépendance de l'Europe" illustre la volonté de la Commission de contribuer à la construction d'une "Europe plus souveraine et plus indépendante".
3. Le programme donne la priorité à la simplification, à la mise en œuvre effective et à l'application.

Sur le plan européen, les orientations de la nouvelle Commission sont porteuses d'enjeux majeurs. La volonté de renforcer la souveraineté de l'Europe, tout en simplifiant les cadres réglementaires, ouvre des perspectives intéressantes. Toutefois, certains dossiers comme DORA ou le Règlement FIDA nécessitent une vigilance accrue. FEPRABEL reste mobilisée pour défendre les intérêts de ses membres et faire entendre leur voix à Bruxelles.



“
« La réglementation
fait de l'homme
un automate ;
s'il ne commet plus
de mauvaises actions,
il devient incapable
d'en faire de bonnes »

Edmond Detourbet,

La Loi de 1807 et la liberté du taux de l'intérêt. (Cette citation illustre bien le paradoxe auquel sont confrontés les professionnels : une réglementation nécessaire pour encadrer, mais parfois si rigide qu'elle entrave l'initiative et la responsabilité individuelle.)

Et elle date de plus de 200 ans !

Conclusion

L'année écoulée et celle qui s'ouvre devant nous témoignent de la vitalité et de la résilience de notre secteur. Malgré les incertitudes réglementaires et les changements politiques, FEPRABEL reste fidèle à sa mission : être un repère, un relais et un partenaire pour ses membres. Grâce à l'implication de chacun, à la qualité du dialogue avec les autorités et à notre capacité d'adaptation, nous abordons cette nouvelle étape avec confiance et détermination.

Nous vous remercions pour votre engagement et votre fidélité. Ensemble, poursuivons notre travail avec rigueur, transparence et ambition.

Patrick Cauwert
CEO FEPRABEL

patrick.cauwert@feprabel.be



L'édito du PRINCIPIUM est chaque mois, un moment de lecture important, car en quelques lignes, je tente d'exprimer l'opinion de Feprabel sur un sujet particulier ou sur l'actualité. Mais cet édit va plus loin, il vise à informer, persuader ou inciter à la réflexion les lecteurs en présentant une analyse ou une interprétation personnelle des faits, si possible dans un ton incisif, et parfois au second degré.

Il était donc important et utile, dans un rapport annuel de retracer ces moments.

Septembre 2024 : Une rentrée en fanfare... surtout pour BELFIUS

Cette rentrée est marquée par une actualité abondante concernant BELFIUS. Nous avons d'abord appris que BELFIUS s'était vu imposer une amende d'un million d'euros (1.000.000 €) par la FSMA. Lire le communiqué sur le site de la FSMA : <https://www.fsma.be/fr/news/reglement-transactionnel-avec-belfius-banque>

Puis la presse s'est faite écho d'un rapprochement avec Ethias, sans oublier que P&V et AGEAS sont aussi intéressés et peut-être KBC !

La consolidation se poursuit et nous devons être vigilants pour préserver notre canal de distribution indépendant.

Cette sanction de la FSMA vis-à-vis de Belfius est-elle le signe avant-coureur de ce qui nous attend ?

Pour le moment les sanctions financières pour les courtiers sont très rares, mais cela risque de ne pas durer.

Nous travaillons à un renforcement de l'aide que FEPRABEL va apporter à ses membres au niveau de la conformité, outils et services personnalisés.

Novembre 2024 : C'est quoi un Trophée ?

Dans l'Antiquité, un trophée était souvent constitué des dépouilles d'un ennemi vaincu, exposées pour commémorer une victoire militaire. Aujourd'hui, les trophées sont utilisés pour reconnaître des succès dans divers domaines, notamment le sport, les affaires, et les arts. Ils peuvent prendre la forme de coupes, de médailles ou de sculptures. Et même de supports publicitaires.

Chaque année c'est pareil

Chaque année, ce sont les mêmes et pourtant on recommence et ça fonctionne.

Les Trophées de l'assurance sont importants et utiles, car ils constituent un des rares moments où l'on parle de l'assurance en positif, profitons-en !

Décembre 2024 : À nos souhaits

Alors que nous commençons une année nouvelle pleine d'incertitudes, il est temps de réfléchir à la manière dont nous pouvons naviguer dans une ère marquée par les fake news. La désinformation est devenue un défi majeur, et il est crucial de rester vigilant et de promouvoir des sources d'information fiables. En tant que secteur, nous devons nous engager à renforcer la transparence et l'intégrité de nos communications.

À l'aube de cette nouvelle année, nous devons nous souhaiter de continuer à innover et à nous adapter aux évolutions rapides de notre environnement. Pour notre secteur, cela signifie investir dans la formation continue, adopter les nouvelles technologies et renforcer notre résilience face aux crises. Et surtout rester humains et proche des clients.

À nos partenaires compagnies, nous demandons de continuer à collaborer étroitement avec nous pour développer des solutions qui répondent aux besoins de nos clients. La confiance et la coopération seront les clés de notre succès commun.

Aux autres Fédérations, FVF et UPCA, nous souhaitons une collaboration renforcée. Ensemble, nous pouvons partager nos meilleures pratiques, unir nos forces pour défendre nos intérêts communs et promouvoir un secteur plus fort et plus uni.

À nos partenaires privilégiés comme BROCOM et PORTIMA, nous demandons de continuer à nous soutenir dans notre quête d'excellence. Leur expertise et leur soutien sont essentiels pour atteindre nos objectifs ambitieux.

Enfin, à nos autorités, futurs Ministres belges et commissaires européens, ainsi qu'aux régulateurs en tout genre, nous demandons de créer un cadre réglementaire qui favorise l'innovation tout en protégeant les consommateurs. Il est essentiel de trouver un équilibre entre régulation et flexibilité pour permettre à notre secteur de prospérer. Il ne faut sûrement pas plus de règles, mais pas nécessairement moins de règles, mais surtout « mieux » de règles. Il faut des règles qui collent à la pratique et qui ont du sens en matière d'efficacité et pas des systèmes qui occupent et n'ont aucun intérêt réel pour les consommateurs.





Janvier 2025 : Comment survivre en période de fake news et surtout comment réagir quand la presse s'en mêle

Le courtage de proximité, humain et efficace, surtout au moment des sinistres, a encore de belles années devant lui. Choyez vos clients, il feront votre publicité et garantiront votre pérennité. Mais notons quand même que Comparateur.be affiche plus de 15.000 visiteurs par mois, c'est peu et beaucoup à la fois. Dans l'avenir, il faudra trouver un équilibre entre le trafic « en ligne » et sa rentabilité. Les courtiers doivent aussi avoir leurs outils, qui sont juste de façade, car l'assurance est une matière trop complexe, et a trop de paramètres pour bien fonctionner avec des algorithmes généraux.... pour le moment. Chez Feprabel, nous sommes attentifs à ces développements et ferons tout pour que cette technologie soit aussi et avant tout au service des courtiers. Et pour revenir à l'incident qui a généré le contenu de cet édit (publication dans Sud Presse) pour lequel certains nous ont demandé de réagir par un droit de réponse, nous avons estimé que ce n'était pas pertinent, inutile de faire caisse de résonance. Nous allons toutefois continuer à communiquer vers la presse de manière positive et constructive pour mettre en avant la valeur ajoutée et les services du courtier.

Février 2025 : Faire fonctionner les instances

Le gouvernement devra veiller à d'abord améliorer ou faire fonctionner ce qui existe, citons 3 exemples : l'A.S.A., l'A.I.R. ou la C.D.A. !

> **A.S.A.** : L'Agence pour la Simplification Administrative est une entité gouvernementale belge dédiée à la simplification des procédures administratives. Son objectif est de réduire les charges administratives pour les citoyens, les entreprises et les associations en simplifiant les processus et en améliorant l'efficacité des services publics. L'A.S.A. est intégrée au sein de la Direction Générale Simplification & Digitalisation du SPF BOSA.

> **A.I.R.** : L'analyse d'impact de la réglementation est un processus systématique utilisé pour évaluer les effets potentiels des nouvelles réglementations avant leur adoption. Elle vise à garantir que les décisions législatives sont fondées sur des preuves solides et qu'elles prennent en compte les impacts économiques, sociaux et environnementaux. En Belgique, l'A.I.R. est utilisée pour évaluer les projets de loi et les réglementations afin de s'assurer qu'ils répondent aux objectifs fixés tout en minimisant les coûts et les effets négatifs

> **C.D.A.** : La Commission des Assurances est un comité consultatif institué par la loi belge. Elle a pour mission de délibérer sur toutes les questions qui lui sont soumises par le ministre ou par la FSMA. La Commission peut également émettre ses avis d'initiative sur toutes les questions concernant les opérations d'assurance qui relèvent des compétences de la FSMA. Elle se compose de vingt-six membres effectifs et de vingt-six membres suppléants, nommés par le Roi.

En conclusion, nous réaffirmons notre engagement à travailler en étroite collaboration avec le gouvernement et les autorités compétentes pour développer des solutions législatives et réglementaires qui protègent les assurés tout en garantissant la stabilité et la compétitivité du secteur des assurances. Les défis auxquels nous sommes confrontés nécessitent une approche concertée et proactive, et nous sommes non seulement prêts à contribuer activement à cette mission, mais plus que jamais demandeurs, pour les règles qui collent à la pratique de tous les jours.

Mars 2025 Du courtier augmenté au ... Congrès augmenté !

Le thème de ce congrès : « *Le Courtier augmenté* » passe aussi par une « *profession de foi* ».

J'ASSURE - Tout un symbole :

- > **J'assure** la prédominance du courtage en Belgique
- > **J'assure** le futur du métier
- > **J'assure** la qualité du service aux clients
- > **J'assure** de trouver les solutions assurantielles pour tous les clients
- > **J'assure** de développer le secteur avec nos partenaires Compagnies
- > **J'assure** de promouvoir la profession et l'image de l'assurance grâce à BROCOM
- > **J'assure** d'évoluer dans un monde digital performant grâce à PORTIMA
- > **J'assure** de fonctionner dans un monde innovant grâce aux partenaires (avantages membres)
- > **J'assure** de former mes équipes grâce à Insurance Academy et au CEPOM
- > **J'assure** de préparer l'avenir en suivant le débat « européen » grâce au BIPAR.
- > Et enfin **J'assure** d'être toujours bien informé et défendu grâce à FEPRABEL.

Avril 2025 - Un Monde en Mutation et le Secteur de l'Assurance en Belgique en stabilité

En cette période de bouleversements économiques mondiaux, il est essentiel de comprendre comment les dynamiques globales influencent les secteurs locaux, notamment celui de l'assurance en Belgique. Alors que la croissance mondiale se stabilise à un rythme modéré de 2,7 % pour 2025-2026, les défis restent nombreux. L'inflation, les tensions géopolitiques et les phénomènes météorologiques extrêmes sont autant de facteurs qui pèsent sur l'économie mondiale

Mai 2025 - Un congrès augmenté

Il y a des moments où l'on sent que quelque chose a changé. Que l'on a franchi un seuil. Que l'on ne reviendra pas en arrière. Le congrès que nous venons de vivre en est un.

Ce fut un congrès augmenté. Non pas seulement par la technologie, les outils pas de sans format hybride, mais aussi par une présence nombreuse et chaleureuse. En effet, vous étiez plus de 1.265 à nous avoir rejoints sur les deux jours.

Un congrès augmenté dans son ambition, dans sa portée, dans sa capacité à rassembler et à faire sens. Augmenté par la richesse des échanges, la diversité des voix, la profondeur des réflexions. Augmenté, surtout, par l'élan collectif qu'il a suscité.

Nous avons vu les courtiers s'ouvrir à de nouvelles pratiques, et prêts à s'appropriier des sujets complexes avec rigueur et enthousiasme, des idées circuler librement entre générations, entre sensibilités, entre horizons. Nous avons vu des visiteurs curieux et enthousiastes.

Une Fédération qui ne se replie pas, mais qui s'ouvre. Qui ne répète pas, mais qui invente.

Juin 2025 - Quand on crée des supers structures pour masquer l'inefficacité des institutions existantes.

Au moment où la FSMA relance les contrôles AML (anti blanchiment et financement du terrorisme), et au moment de la sortie du rapport annuel 2024 de la CTIF sur lequel nous reviendrons en détail dans un prochain Principium et le rapport annuel, une nouvelle structure est née : l'AMLA !

Juillet 2025

Les contrôles, c'est pour tout le monde !

Selon l'enquête du SPF Economie : 7 établissements contrôlés sur 10 en infraction avec la législation économique. En 2024, près de 70 % des établissements contrôlés par l'Inspection économique du SPF Économie ne respectaient pas la législation économique de base. Sur les 2.664 établissements visités, les agents de contrôle ont constaté des infractions dans 1.794 cas, soit un taux d'infraction de 67,3 %. Les contrôles visaient principalement le commerce de détail alimentaire, l'horeca, les salons de coiffure et les magasins de vêtements.

Le SPF économie vient de publier ses chiffres et le constat est édifiant.

Août 2025 - Former pour transformer

Dans un monde en perpétuelle mutation, où les repères se déplacent aussi vite que les technologies évoluent, la formation n'est plus un luxe ni une étape ponctuelle : elle est une nécessité vitale. Ce numéro de rentrée de PRINCIPIUM s'inscrit dans cette dynamique, en mettant à l'honneur la formation sous toutes ses formes – initiale, continue, formelle ou informelle.

La formation de base constitue le socle indispensable sur lequel chacun bâtit son parcours. Elle forge les compétences fondamentales, les savoirs critiques, et surtout, elle donne les clés pour apprendre à apprendre.

Mais dans un environnement professionnel où les métiers se transforment, où les outils se réinventent, et où les attentes évoluent sans cesse, cette base ne suffit plus. C'est pourquoi la formation continue devient le véritable levier de résilience et d'adaptabilité. Elle permet de rester en phase avec les évolutions, d'anticiper les ruptures, et de saisir les opportunités. Se former tout au long de la vie, c'est refuser l'obsolescence, c'est cultiver sa curiosité c'est affirmer sa volonté de progresser. Et face à l'intelligence artificielle ? À quoi bon se former, pourrait-on se demander, alors que l'intelligence artificielle semble capable de tout faire à notre place ? Justement parce que l'IA ne pense pas à notre place. Elle exécute, elle assiste, elle accélère – mais elle ne remplace ni le jugement, ni la créativité, ni l'éthique humaine. Se former, c'est apprendre à comprendre les outils, à les interroger, à les utiliser avec discernement. C'est aussi développer les compétences humaines que l'IA ne possède pas : l'empathie, l'esprit critique, la capacité à collaborer, à innover, à décider dans l'incertitude. Dans un monde où l'IA devient omniprésente, la formation est plus que jamais un acte de liberté. Elle nous permet de rester acteurs, et non spectateurs, de notre avenir.

Le bon bulletin de FEPRABEL

Devant cette réglementation surabondante pour notre secteur et sans doute mal adaptée aux activités des courtiers, nous devons nous réjouir de la qualité des services offerts par Feprabel à ses membres, car sur les 6 derniers contrôles effectués par la FSMA, 4 rapports sont revenus « sans remarques », ce qui dénote une connaissance approfondie de ces règles assez lourdes et complexes par les services de Feprabel et j'en profite pour remercier toute l'équipe et ne en particulier notre directrice juridique, Madame Isabelle DASTOT.



Le magazine incontournable pour les acteurs du secteur de l'assurance et de l'économie

RISK : Avenue Albert-Elisabeth, 40
1200 Bruxelles
DAVID SRL : BCE 0449.872.142
• Tél. : +32 2 743 25 62
• Email : info@magazinerisk.be
• Site internet : www.magazinerisk.be



RISK — Le magazine qui parle d'avenir, de défis... et de celles et ceux qui les portent.

En 2025, **Risk** a franchi un cap. Refondu, repensé, réinventé, le magazine a déjà signé trois numéros qui ont marqué un tournant.

Son ambition ? Offrir une lecture qui dépasse le cadre de l'assurance pour embrasser l'économie, l'innovation, la société et tout ce qui influence notre manière d'entreprendre.

Chaque édition réunit

- > des analyses économiques claires et utiles,
- > des éclairages juridiques accessibles,
- > des tendances digitales qui transforment nos métiers,
- > un regard assuré sur l'assurance,
- > mais aussi des respirations culture, bien-être et inspiration pour nourrir l'humain derrière le professionnel.

Risk, c'est une autre façon de lire l'actualité : plus transversale, plus incarnée, plus proche du terrain.

Un magazine qui donne la parole à des experts reconnus, à des acteurs du secteur... et à tous ceux qui, chaque jour, font avancer nos professions.



Je m'abonne

« **RISK** : parce que comprendre le monde d'aujourd'hui, c'est mieux se préparer à celui de demain. »





I HISTORIQUE

La petite histoire de Feprabel

* En italique : les grandes étapes de l'évolution de la réglementation

1903
Création de la « Chambre Syndicale des Représentants d'Assurances de Belgique ». Cette Chambre Syndicale regroupait des courtiers, des agents et des représentants de Compagnies d'assurances.

L'objectif poursuivi par ces pionniers était de favoriser des relations cordiales parmi les membres et d'imposer à ceux-ci le respect de règles de correction et d'honnêteté dans leurs rapports entre eux, avec les assurés et avec les Compagnies d'assurances.

1910
Organisation du premier congrès des représentants d'assurances à l'occasion de l'Exposition Universelle de Bruxelles.

1920
Invitation des intermédiaires d'assurances à la Brasserie Flamande, où le comité d'action est baptisé « **Groupe des Représentants d'Assurances en Belgique** ». Élaboration d'un vaste plan d'action par le nouvel organisme, en accord avec la Chambre Syndicale, rassemblant rapidement 1.200 adhérents.

1932

Constitution de l'Union Professionnelle des Agents et Courtiers d'assurances de la Province de Liège

Création de l'Union professionnelle des Agents et Courtiers d'assurances des provinces de Namur - Luxembourg.

1923

Création de la « **Chambre Syndicale et Groupement des Agents et Courtiers d'Assurances de Belgique** » suite à la création de la Chambre Syndicale des Représentants d'assurances en Belgique et du Groupement des Représentants d'Assurances en Belgique. Les représentants des Compagnies d'assurances qui faisaient partie de la Chambre syndicale initiale ne font plus membres de cette nouvelle organisation.

1920

Création par un groupe de courtiers anversois de l'« Union Professionnelle des courtiers d'assurances de la place d'Anvers ».

1932

Création de l'Union Professionnelle des Courtiers et Agents d'assurances de la Flandre Occidentale.

1934

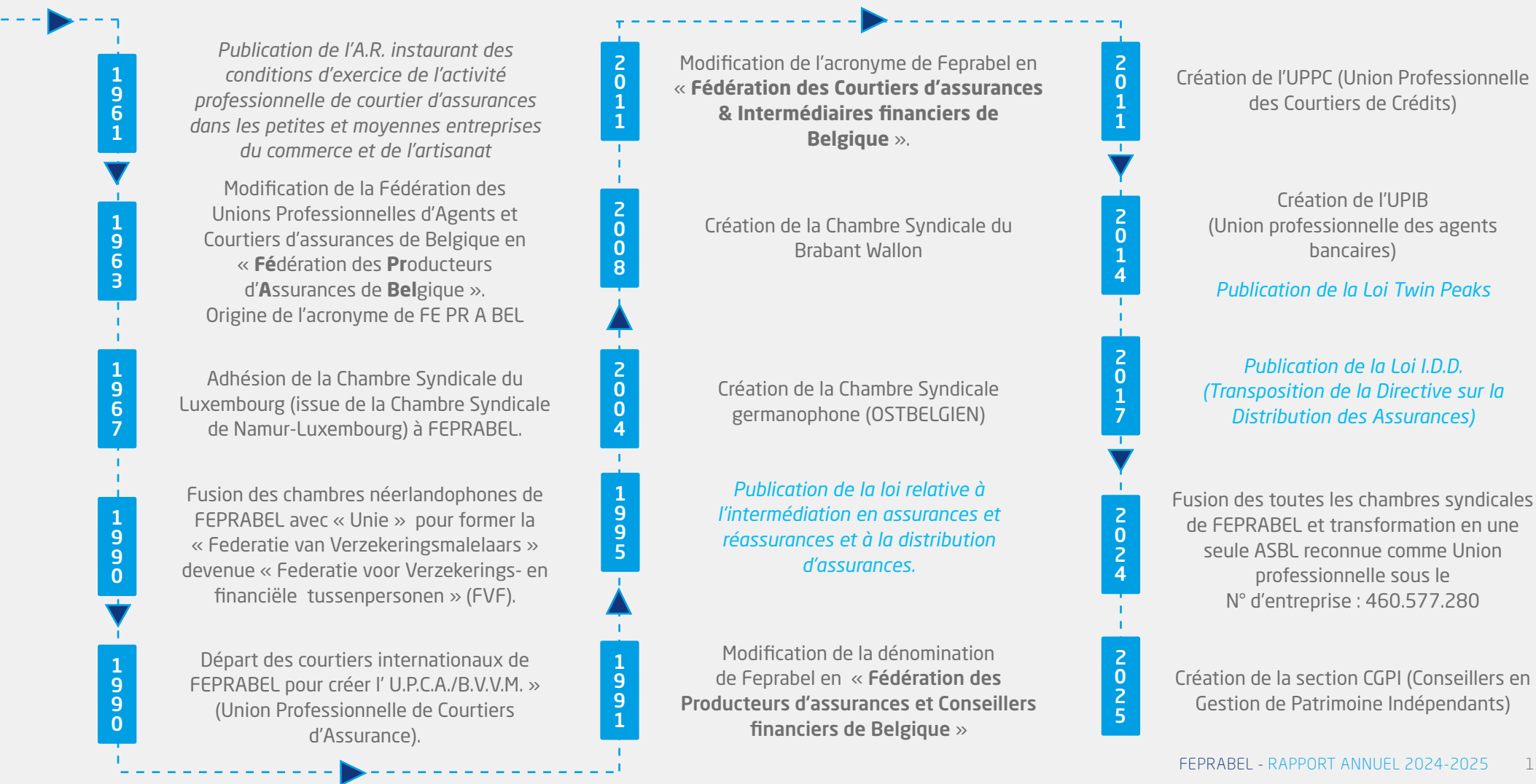
Limitation de l'activité de la Chambre Syndicale et Groupement des Agents et Courtiers d'Assurances de Belgique à la Province de Brabant. Ainsi se substitue à la première Chambre Syndicale de Belgique, la Chambre Syndicale des Courtiers et Agents d'Assurances de la Province de Brabant, appelée CHABRA.

1936

Création des Unions professionnelles de Flandre Orientale et du Hainaut.
Création du magazine « Principium »

1937

Création de FEPRABEL sous le nom de « **Fédération des Unions Professionnelles de Courtiers et Agents d'Assurances de Belgique** » regroupant les Chambres Syndicales existantes.
Base de la structure actuelle de FEPRABEL.
Le but de FEPRABEL était d'obtenir un statut d'agrément pour les intermédiaires d'assurances.





| FEPRABEL

Comité de Direction - CODI

Situation au 01 septembre 2025



| Président
Jonathan Dirick
president@feprabel.be



| Vice-Président
Frédéric Cools
cools@vanduynen.be



| Vice-Président
Benoit Desmedt
bd@coass.be



| Vice-Présidente
Pauline Dincq
pauline@dincassur.be



| Vice-Président
Olivier Ruyssen
olivier.ruyssen@rbgroupe.be



| Trésorière
Manon Moïse
manon.moise@coalis.be



| CEO (Chief Executive Officer)
Patrick Cauwert
patrick.cauwert@feprabel.be



| Conseiller juridique FEPRABEL
Denis Gouzee
denis.gouzee@legalex.be

COMITÉ DE DIRECTION DE FEPRABEL

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
et Intermédiaires financiers de Belgique

*Le comité de direction est
composé du (de la) Président(e)
du conseil d'administration, des
quatre Vice-Président(e)s, du
trésorier et du (de la) CEO.
Il a pour mission d'exécuter les
décisions du conseil d'adminis-
tration et lui rend compte des
actes posés.*

Conseil d'Administration - CA

Situation au 01 septembre 2025

Assemblée Générale - AG

CONSEIL D'ADMINISTRATION DE FEPRABEL



Le conseil d'administration est composé :

- > du (de la) Présidente élu(e) par l'assemblée générale
- > de quatre Vice-Présidents élus par l'assemblée générale et qui doivent chacun émaner de sections différentes
- > des Président(e)s des Sections, membres de plein droit qui peuvent être accompagnés d'un membre de leur section au choix

Le CEO et le trésorier peuvent être invités au CA avec voix consultative.

Le conseil d'administration a les pouvoirs les plus étendus pour l'administration de Feprabel et la réalisation de son objet sous réserve de ce qui est réservé expressément à l'assemblée générale ou aux sections.

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE - AG

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

L'assemblée générale est composée des délégués des Sections, à savoir le président de chacune des Sections ainsi que deux autres personnes de chaque Section ainsi que des membres du comité de direction.

Elle a pour mission ce qui lui est expressément réservé par la loi et les statuts, comme par exemple, l'approbation des comptes, la fixation de la cotisation, l'établissement du budget,...

SECTIONS

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
Liège



Présidente
Davina Elias
davina@eliasdave.be

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
Hainaut



Présidente
Florence Bille
florence@bille.be

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
Brabant Wallon



Président
Luc Petit
luc.petit@maxel.be

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
CHABRA



Président
Laurent Choda
laurent@live-in.be

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
Luxembourg



Président
Charlie Lambrecht
clambrecht@lambrechtassurances.be

UPCC

Union Professionnelle
des Courtiers de Crédit
Section de FEPRABEL



Président
Jean-Claude Livémont
jcl@groupejcl.be

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique
Namur



Président
Roland Laduron
roland@ladumo.be

FEPRABEL

Bundverband der Versicherungsmit-
tel und Finanzberater Belgiens
DG (Ostbelgien)



Président
Laurent Verlaine
laurent@do-va.be

UPIB

Union Professionnelle des
Intermédiaires Bancaires
Section de FEPRABEL



Président
Benjamin Blavier
benjamin.blavier@rbgroupe.be

Présidents honoraires



1989 - 1995
† Alain de Miomandre



1995 - 2001
Réginald Van Ingelgem
reginald@van-ingelgem.eu



2001 - 2007
André Lamotte
al@groupassur.net



2007 - 2013
Vincent Magnus
vincent.magnus@sa-magnus.be



2013 - 2019
Philippe Muys
philippe.muys@saag.be



2019 - 2025
Martine Gilson
martine@mgassur.be



ACTEURS SECTORIELS			
	CSIPME - Conseil Supérieur des Classes Moyennes (Commission intersectorielle n°15)	www.csipme.fgov.be	Page 106
	FNUCM - Fédération Nationale des Unions des Classes Moyennes de Belgique	www.ucm.be	Page 108
	Portima	www.portima.com	Page 98
	Service Ombudsman des assurances	www.ombudsman-insurance.be	Page 102
RÉGULATEURS			
	Commission des assurances	www.fsma.be	Page 70
STANDARDS SECTORIELS			
	ANPI - Association Nationale de Prévention Incendie et Vol	www.anpi.be	Page 116
	INCERT - Label de qualité et certification d'installateurs antivol	www.incert.be	
	CSN - Comité Stratégique de Normalisation		Page 120
FÉDÉRATIONS			
	NOUCONEC - Organe de concertation 3 fédérations : FEPRABEL - FVF - UPCA/BVVM		
	ASSURALIA - Concertation Level 1 - Level 2	www.assuralia.be/fr	
	GEBCAI - Association belge des experts en règlement de sinistres incendies, accidents, risques divers (IARD) - Feprabel est membre du Jury.	www.gebcai.be	
EUROPE			
	BIPAR - Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances	www.bipar.eu	Page 84
	INSURFINLAB - Forum européen pour l'intermédiation d'assurance et financière aisbl	INSURFINLAB.eu	Page 93
	WFII - World Federation of Insurance Intermediaries	www.wfii.org	



FORMATIONS/EMPLOIS			
	BROKERS ACADEMY - Plateforme d'examens	https://www.brokersacademy.be/fr/index.php	Page 56
	CP 307 - Commission paritaire 307	www.emploi.belgique.be	Page 71
	CEPOM - Courtier Education Paritaire Opleiding Makelaar	www.cepom.be	Page 124
	Commission d'Examen		Page 122
	EFP - Espace Formation PME	www.efp.be/	Page 127
	IFAPME - Institut wallon de Formation en Alternance et des indépendants et Petites et Moyennes Entreprises	www.ifapme.be	Page 127
	IAWM - Institut pour la Formation et le Perfectionnement dans les PME	www.iawm.be	
	INSURANCE ACADEMY - Plateforme de formation en ligne	https://www.insuranceacademy.be/	Page 54
	ZAWM - Zentrum für aus-und weiterbildung des mittelstandes in Eupen	www.zawm.be	Page 127
AUTRES			
	AJA - Association des juristes d'assurance	www.aja-vvj.be	Page 182
	CLUSIB - Club de la Sécurité Informatique Belge	www.clusib.be	
	Jury des trophées de l'assurance	www.decavi.be	Page 174
	WE MEDIA	www.wemedia.be	

Administrateurs Brocom

Membres du KERN

Pour Feprabel



Martine Gilson



Frédéric Cools



Jonathan Dirick



Laurent Verlaine



Patrick Cauwert

Pour FVF

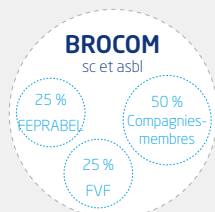
Johan Berghs

Steven Callens

Roger Huygens

Christophe Thoen

Erik Weekers



Pour les compagnies

Noël Pauwels
Président 2025 - 2026
Baloise

Fabrice Heuts
Allianz

Frédéric Van Dieren
AG Insurance

Laurence Mommaerts
AXA

Véronique D'Haese
Vivium

Ann Van Haute
Athora

Bart Veltjen
N.N.

Jan Jaspers
Euromex

Hugo De Cupere
B.D.M.

Frank Gheysen
P.N.P.

FEPRABEL

IMMOBILIÈRE FEPRABEL

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

La société Immobilière Feprabel, fondée le 21 février 1972 sous forme de coopérative, avait pour objectif initial d'acquies un immeuble destiné à accueillir les activités de la fédération. Constituée par les membres de l'époque, elle regroupe aujourd'hui comme actionnaires la fédération elle-même, certaines sections ainsi que des membres individuels.

Depuis juin 2024, elle a évolué en une Société à Responsabilité Limitée (SRL) pour se conformer aux exigences du Code des sociétés et associations.

Administrateurs Immobilière Feprabel



Jonathan Dirick



Frédéric Cools



Florence Bille



Charlie Lambrecht



Olivier Ruysen



Patrick Cauwert

SECTIONS DE FEPRABEL

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Feprabel, issue de la fusion de chambres syndicales provinciales ayant chacune leur propre personnalité juridique, a évolué en réponse à une réforme législative de 2019 (pour plus d'informations, voir petite histoire de Feprabel en page 8)

Ce changement a conduit à une intégration complète des chambres syndicales au sein de Feprabel, ce qui a nécessité une adaptation de ses statuts en 2022 et s'est formalisé par une fusion le 19 juillet 2024.

Ainsi, les anciennes chambres sont devenues sections. Mais elles gardent une autonomie financière et sont financées par les cotisations de leurs propres membres à hauteur de 7%. Elles conservent aussi leur patrimoine existant en ce compris leurs parts dans l'immobilière Feprabel

Les activités de Feprabel se poursuivent dans divers lieux, sont regroupées par entité géographique ou par métier.

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Liège

I FEPRABEL - SECTIONS

Liège



Davina Elias, Karl Galler, Héléne Karasavidis, Manon Moïse, Vincent Toussaint, Laurent Verlaïne

COMPOSITION 2025

Présidente ad-interim:

Davina Elias

Vice-présidente :

Manon Moïse

Secrétaire :

Vincent Toussaint

Trésorier :

Karl Galler

Membre :

Laurent Verlaïne
Héléne Karasavidis



ACTIVITÉS 2024-2025

L'année civile 2024 s'est terminée par une Assemblée Générale haute en couleur. Nous avons, en effet, abordé différents sujets importants :

- > Présentation de cas de litiges pratico-pratique en Protection Juridique
- > Bilan des discussions et échanges qui ont eu lieu lors de notre AG du mois de Juin
- > Présentation de la nouvelle loi Résiliation

Lors de notre Assemblée générale en février 2025, nous avons pu profiter de présentations très intéressantes sur le nouveau Livre VI du code civil ainsi que sur la détermination de la valeur catalogue des véhicules. Ces présentations ont également permis de nombreux échanges entre courtiers et avec les experts et avocats présents.

Après ces deux thèmes plus studieux, nous avons eu envie de vous rencontrer dans un cadre différent et plus ludique. Nous avons donc eu la chance de passer une journée de découverte de la région de Spa-Francorchamps en 2CV. Le soleil, la bonne humeur et les surprises étaient au rendez-vous.

Comme vous le savez tous, cette année scolaire s'est terminée par la nomination de notre Président de section, Jonathan Dirick, en tant que Président national de Feprabel. Son rôle de président n'est bien entendu pas laissé à l'abandon vu que Davina Elias assumera cette fonction Ad Interim.

À côté de ces réunions, comme chaque année, nous avons organisé différentes formations : Tous Risques Chantier en octobre 2024 et Anti-blanchiment en avril 2025.

Pour pouvoir mener à bien ces différentes organisations, notre Comité se réunit également régulièrement afin de débattre des idées de chacun, relater les informations qui proviennent des Conseils d'administration et Comité de direction nationaux, soumettre des idées, etc.

OBJECTIFS 2025-2026

Cette année 2025 - 2026 sera un peu particulière pour notre section vu la nomination de notre Président au niveau national.

Une nouvelle répartition des forces en présence et l'accueil de nouveaux membres dans le Codi devront dès lors s'opérer.

Cela vous sera présenté lors de notre première Assemblée Générale qui aura lieu le 13 novembre prochain.

À côté de cela, voici quelques objectifs que nous nous sommes déjà fixés :

- > Mieux faire redescendre l'information vers nos membres, car nous nous apercevons que la majorité des membres n'ont pas conscience des nombreuses actions importantes menées par Feprabel national.
- > Avoir une meilleure communication avec nos membres afin de mieux cerner leurs priorités et leurs besoins => Améliorer notre communication dans le sens Bottom-Up et vice-versa.
- > Tenter de comprendre pour quelles raisons certains membres ne sont pas présents à nos AG et voir comment nous pourrions mieux les fidéliser.
- > Recruter de nouveaux membres et par la même occasion arriver à comprendre pour quelles raisons certains courtiers ne sont pas membres Feprabel.
- > Poursuivre la mise à disposition de formations régulières et qualitatives. D'ailleurs un nouveau trajet Auto est en cours de finalisation et d'autres thèmes sont déjà en cours de discussion.

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

CHABRA

COMPOSITION 2025

Président :

Frédéric Cools

Vice-présidente :

Jessica Terrasi

Secrétaire :

Geneviève Lissens

Trésorier :

Luc Vermeylen

Membres :

Evelyne Lombard
Sébastien Colard
Carmelo Terrasi
Pierre Steylemans



I FEPRABEL - SECTIONS

CHABRA



Frédéric Cools, Jessica Terrasi, Geneviève Lissens, Luc Vermeylen, Carmelo Terrasi, Evelyne Lombard, Sébastien Colard, Alex Declercq, Pierre Steylemans

ACTIVITÉS 2024-2025

Notre chambre a organisé deux AG dans le courant de l'année écoulée.

Le 19 décembre 2024, une AG digitale ayant pour thème « *Un moment privilégié avec notre Présidente et notre CEO* » - Martine Gilson et Patrick Cauwert.

Le 10 avril 2025, une AG en présentiel dans le mythique stade du RSCA Anderlecht.

Les sujets abordés étaient les suivants :

- > « *Les nouvelles du secteur* » - Martine Gilson et Patrick Cauwert.
- > « *Du paradis fiscal à l'enfer pénal* » - Michel Claisse, ancien juge d'instruction, écrivain, homme politique .
- > « *Nouvelle loi sur la responsabilité, ce que vous n'avez pas encore entendu* » - Denis Gouzée, avocat.

La réunion s'est terminée par un escape game dans le stade.

Activités - Formations

- > « *Le constat d'accident* » - Daniel Gérard - Dans les locaux de l'EFP.
- > « *Vie* » - Paul Van Eesbeeck en partenariat avec la Chambre du BW - Woluwé-Saint-Lambert.
- > « *RDR pour les employés de bureau* » - Daniel Gerard - Dans les locaux de l'EFP.
- > « *Refresh RDR pour les courtiers* » - Daniel Gerard - Dans les locaux de l'EFP.

Evénements

- > **Participation aux 20 km** de Bruxelles
- > **Brokers Padel Challenge** - Merci à nos sponsors : Belfor, Vander Haeghen, Wikitree, BDM Antwerpen, Baloise

OBJECTIFS 2025-2026

- > Deux Assemblées Générales
- > Broker Padel Challenge - Juin 2026

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Namur

COMPOSITION 2025

Président :

Olivier Ruyssen

Vice-présidents :

Pierre-Hugues Cambier
et Roland Laduron

Secrétaire :

Olivier Moussoux

Trésorière :

Sophie Hens

Membres :

Jean-Marc Boccart, Bernard Salières,
Jean-François Martin, Maurice
Burton, Christelle Sirimarco,
Jérôme Dandoy et Jean-Michel
Adant



I FEPRABEL - SECTIONS

Namur

ACTIVITÉS 2024-2025

Au cours de l'année écoulée, la section de Namur a tenu cinq assemblées générales, chacune consacrée à des thématiques variées et d'actualité :

- › **Intelligence artificielle et assurance**, présentée par Philippe Dambly (directeur CFDP Assurances) et Jean Marot (avocat au Barreau de Liège), ainsi qu'un exposé d'Olivier Moussoux sur la nouvelle loi relative à la résiliation des contrats.
- › **Responsabilités et rôles des courtiers**, conférence de Laurent de Barsy, avec le point de vue de l'Ombudsman des assurances.
- › **Le nouveau Livre 6 du Code civil** : impacts et opportunités pour les courtiers en assurances, conférence de Me Denis Gousée.

La responsabilité des administrateurs : risques et garanties, exposé conjoint de Me Aline Charlier (avocate spécialisée en responsabilité, assurances, circulation routière et dommage corporel) et de Xavier Motquin (Foyer).

En juin, nous avons également organisé une journée conviviale : une balade à vélo dans la vallée de la Molignée, au départ de Dinant, agrémentée d'une visite de l'abbaye de Maredsous. La journée s'est clôturée par un repas partagé au pied de la citadelle. Par ailleurs, des sessions de formation sur l'utilisation de l'intelligence artificielle dans les bureaux de courtage ont été proposées, animées par Jean Marot.

Comme à l'accoutumée, chaque assemblée s'est conclue par un tour de table, favorisant les échanges, les questions et le partage



Jean-Marc Boccart, Olivier Ruyssen, Bernard Salières, Olivier Moussoux, Sophie Hens, Maurice Burton, Jérôme Dandoy, Pierre-Hugues Cambier, Christelle Sirimarco, Jean-Michel Adant

d'expériences. Ces discussions ont souvent mis en évidence des difficultés récurrentes rencontrées avec certains fournisseurs. Toutefois, grâce à la mobilisation de notre équipe, plusieurs problèmes soulevés par les courtiers ont pu être résolus.

Nous avons également eu le plaisir d'accueillir cinq nouveaux membres au sein de la section.

Enfin, à la suite de l'élection de Jonathan Dirick comme président national en juin 2025, notre président Olivier Ruyssen a accédé à la fonction de vice-président national. La présidence de la section de Namur a ainsi été transmise à Roland Laduron.

OBJECTIFS 2025-2026

L'AG du mois d'octobre verra la présentation des exposés traitant des aléas climatiques à savoir :

- › **La problématique du risque d'inondation par ruissellement** par Mr Alain LE ROI (Ingénieur agronome SPW)
- › **50 nuances de risques dans un climat qui se dérègle** par François MASSONNET (Chercheur qualifié FNRS)

Quant à l'AG du mois de décembre, traditionnellement, nous avons le plaisir d'accueillir Patrick CAUWERT pour un compte rendu des actions menées et à venir. Des élections seront également organisées à cette occasion.

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Hainaut

I FEPRABEL - SECTIONS

Hainaut



*Benjamin Gilbert, Maxime Demaret, Pauline Dincq, Frédéric Claeysens
Stéphanie Dossche, Florence Bille, Bénédicte Blaise, Laura Ferrara.*

ACTIVITÉS 2024-2025

En 2024-2025, notre section Feprabel Hainaut a décidé de rencontrer les questionnements de ses membres concernant les évolutions de notre métier.

Nous avons d'abord accueilli Virginie Camberlin, membre de l'équipe Feprabel, afin de faire un tour de l'actualité du secteur. Lors de notre deuxième AG, Paul Van Eesbeeck a parcouru les enjeux de l'assurance EIP, notamment son rôle par rapport à la PLCI, ainsi que les perspectives immobilières qu'elle offre.

Durant la deuxième partie de l'année, Philippe Dambly nous a exposé, d'un point de vue théorique, l'impact que l'intelligence artificielle pourrait avoir sur le courtage et sur l'assurance en général.

Enfin, nous avons accueilli Grégory Morlighem qui nous a fait voyager en Afrique afin de nous exposer le lien qui existe entre le leadership et la gestion d'équipe.

OBJECTIFS 2025-2026

Notre programme s'inscrit dans une volonté d'alterner les thématiques liées à l'ère digitale avec des sujets concrets et opérationnels de la vie en bureau. Cette approche équilibrée permet d'aborder à la fois les enjeux de transformation numérique et les réalités pratiques & obligations pratique du terrain, afin d'accompagner au mieux nos membres.

COMPOSITION 2024

Présidente :

Florence Bille

Vice-présidentes :

Bénédicte Blaise & Pauline Dincq

Secrétaire :

Laura Ferrara

Trésorier :

Frédéric Claeysens

Membres :

Maxime Demaret, Stéphanie Dossche,
Benjamin Gilbert et Alain Hanot



Programme des réunions :

- > **En septembre** : À la rentrée, nous accueillerons Jonathan Dirickx, notre nouveau président national, et la présentation de sa vision stratégique pour son mandat. Virginie Camberlin présentera les actualités du secteur.
- > **En novembre** : Place à l'IA, désormais au cœur des transformations opérationnelles. Cette séance sera consacrée des cas d'usage concrets, des démonstrations pratiques et des retours d'expérience terrain. Nous aurons l'honneur d'avoir Mme Couvreur du Microsoft Intelligence Center.
- > **En février** : l'AG sera consacrée à la clarification sur les obligations légales spécifiques à notre secteur (Isabelle Dastot) et aux exigences en matière de sécurité et de prévention en entreprise.
- > **En juin** : Face à la multiplication des menaces numériques, l'AG sera consacrée à sensibiliser les membres aux risques liés aux cyberattaques.
- > **En septembre**, nous pouvons d'ores et déjà vous dire que nous reviendrons sur la sécurité incendie dans les bureaux ainsi que sur la prévention des risques liés au parc automobile. Des intervenants spécialisés détailleront les obligations, bonnes pratiques et dispositifs de prévention à mettre en œuvre.



I FEPRABEL - SECTIONS

Luxembourg



*Charlie Lambrecht, François Magnus, Serge Lamock,
Lysandre Hubermont, Anne Glaude et Rudy Bauvir.*

ACTIVITÉS 2024-2025

L'année 2024-2025 a été marquée par une série d'initiatives variées, conviviales et fédératrices qui ont confirmé la belle dynamique de notre section. Notre volonté permanente de renforcer la cohésion locale, d'encourager les échanges et de valoriser notre métier sur l'ensemble de la province du Luxembourg a guidé toutes nos actions.

Nous avons ouvert l'année par notre **Assemblée Générale du 11 juin 2025**, organisée au Restaurant Léo à Bastogne. Ce moment de retrouvailles, attendu par beaucoup, a permis de lancer l'année sur une note chaleureuse et constructive. Après un accueil café-croissants qui a déjà suscité de nombreux échanges entre collègues, nous avons abordé les points essentiels de la vie de la section : perspectives d'avenir, gestion du comité, présentation des comptes et priorités de la prochaine période.

La seconde partie de la matinée fut consacrée à un **atelier pratique animé par Vincent de l'AI Academy**, un moment très apprécié qui a permis à chacun de manipuler concrètement des outils numériques utiles à notre profession. Cet atelier a offert un éclairage frais et concret sur les évolutions technologiques, dans un esprit participatif et accessible. La matinée s'est terminée autour d'un repas convivial, prolongeant les échanges dans une ambiance détendue.

À l'automne, notre section s'est illustrée par **sa participation au Salon de la Sécurité Routière de Bertrix, les 19 et 20 septembre 2025**. Pendant ces deux journées, nous avons tenu un stand dynamique et attractif mêlant sensibilisation, prévention et animation.

Le service de mocktails, le parcours avec lunettes simulant l'alcool et le photomaton ludique ont rencontré un vif succès. Le vendredi, dédié aux jeunes, a permis une véritable interaction pédagogique et conviviale, tandis que le samedi a ouvert la porte à des échanges plus larges avec le public familial. Cette présence a renforcé notre visibilité locale et rappelé l'importance du rôle sociétal que peuvent jouer les courtiers en assurances.

Quelques semaines plus tard, le **10 octobre 2025**, Feprabel Luxembourg a proposé à ses membres de partager une table lors du **Gala des entreprises de la Chambre de Commerce**, au WEX de Marche-en-Famenne. Ce moment d'élégance, de networking et de rencontres professionnelles a permis à notre section de rayonner auprès d'acteurs économiques régionaux. Dans un cadre prestigieux, autour d'un repas raffiné et d'animations de qualité – dont la prestation exceptionnelle de Valère Burnon, lauréat du Concours Reine Elisabeth 2025 – nos membres ont pu renforcer leurs liens tout en représentant notre profession avec fierté.

Pour clôturer l'année sur une note chaleureuse, nous organiserons en **décembre 2025**, en collaboration avec le CLUXA, un **moment festif au marché de Noël de Durbuy**. Ce rendez-vous informel permettra de prolonger l'esprit de cohésion de notre section dans un cadre enchanteur, idéal pour renforcer les relations humaines qui sont au cœur de notre métier.

Tout au long de l'année, le comité s'est réuni régulièrement afin d'assurer un suivi efficace des projets, de relayer les informations provenant des instances nationales et de maintenir un lien constant avec nos membres. Cette régularité et cet engagement ont largement contribué à la dynamique positive qui caractérise notre section.

COMPOSITION 2025

Président :

Charlie Lambrecht

Vice-président :

François Magnus

Secrétaire :

Rudy Bauvir

Trésorier :

Serge Lamock

Membres :

Lysandre Hubermont et Anne Glaude

OBJECTIFS 2025-2026

Pour l'année à venir, notre ambition est claire : **continuer à renforcer la présence de Feprabel sur tout le territoire du Luxembourg, soutenir activement nos membres et stimuler leur participation à la vie de la section.**

Nous souhaitons :

- maintenir un comité actif et engagé,
- encourager la participation locale aux réunions, formations et événements,
- proposer des moments d'échange utiles, chaleureux et fédérateurs,
- et poursuivre notre rôle de partenaire de proximité, disponible et dynamique.

Notre volonté est d'être une section vivante, présente sur le terrain, et pleinement au service des courtiers du Luxembourg.

FEPRABEL

Berufsverband der Versicherungsmakler
und Finanzvermittler Belgiens

DG (Ostbelgien)

I FEPRABEL - SECTIONS

FEPRABEL DG (Ostbelgien)



Laurent Verlaine, François Stoffels, Wolfgang Keller, Armand Koch
Wolfgang Theis, Johnny Debey, Daniel Hauseux, Frédéric Heuschen, Wolfgang Theis

COMPOSITION 2025

Président :

Laurent Verlaine

Trésorier :

François Stoffels

Secrétaire :

Wolfgang Keller

Représentant Brocom :

Laurent Verlaine

Membres :

Armand Koch, Wolfgang Theis,
Frédéric Heuschen, Daniel
Hauseux, Danny Balter et
Johnny Debey



ACTIVITÉS 2024-2025

En plus de la défense des intérêts du métier de courtier en assurances, une raison d'être plus spécifique de notre section est la défense de la langue allemande dans le secteur des assurances en Belgique.

Nous poursuivons notre travail avec pour objectif que les citoyens germanophones disposent d'un niveau d'informations et de documentations satisfaisant dans leur langue maternelle, de la part de tout type d'intervenant du secteur. Nos représentants collaborent activement avec la section de Liège pour l'organisation des réunions et des assemblées générales.

OBJECTIFS 2025-2026

- › Formations ciblées pour nos membres et leur personnel (en collaboration avec la section de Liège).
- › Organisation de réunions et d'AG en collaboration avec la section de Liège, de manière régulière en région liégeoise, mais également en Communauté germanophone.
- › Redynamiser l'intérêt des courtiers membres de la communauté germanophone pour les actions de Feprabel, en tentant notamment d'impliquer davantage la jeunesse.

AKTIVITÄTEN 2024-2025

Neben der Verteidigung der Interessen des Berufsstandes der Versicherungsmakler, besteht ebenfalls ein spezifischer Grund für die Existenz der « Sektion OSTBELGIEN », namentlich die Aufrechterhaltung der deutschen Sprache im belgischen Versicherungssektor.

Wir setzen unsere Arbeit mit dem Ziel fort, dass die deutschsprachigen Bürger ein zufriedenstellendes Niveau an Informationen und Dokumentationen in ihrer Muttersprache von allen Handelnden des Sektors erhalten. Unsere Vertreter arbeiten bei der Organisation von Treffen und Mitgliederversammlungen aktiv mit der « Kammer Lüttich » zusammen.

ZIELESETZUNGEN 2025-2026

- › Gezielte Schulungen für unsere Mitglieder und deren Personal (in Zusammenarbeit mit der Sektion Lüttich).
- › Organisation von Versammlungen und Generalversammlungen in Zusammenarbeit mit der Sektion Lüttich, sowohl in Lütticher Gebiet wie auch in der DG.
- › Wiederbelebung der Interessen der deutschsprachlichen Makler sowie das Heranführen von jungen Maklern an den Aktionen von Feprabel.

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Brabant Wallon

COMPOSITION 2025

Président :
Luc Petit

Vice-présidents :
François Gillard
Mathieu Pasquet

Secrétaire et trésorière :
Nathalie Waterschoot

Membres :
Benoit Desmedt
Patrick Delhaye
Maxime Tassin



I FEPRABEL - SECTIONS

Brabant Wallon



Maxime Tassin, Mathieu Pasquet, François Gillard, Nathalie Waterschoot, Benoît Desmet, Patrick Delhaye, Luc Petit,

ACTIVITÉS 2024-2025

Voici les activités qui nous ont réunis en plus des réunions de comités :

- > Le **16/10/2024** : Conférence sur « *La cybersécurité et l'IA* » donnée par Philippe Dambly - Maître de conférence de l'université de Liège et directeur Cfdp Belgium.
- > Le **14/11/2024** : Conférence sur « *l'avenir du courtage* » - Débat entre Dorsan Van Hecke (CEO Wilink) et Patrick Cauwert
- > Le **12/12/2024** : Conférence de Paul Van Eesbeeck sur « *l'actualité en 2ème pilier* »
- > Le **24/01/2025** : workshop en IA donné par Jean Marot (Codelaw)
- > Le **12/03/2025** : Conférence de Denis Gouzee sur « *le livre 6 du Code civil* »
- > Le **21/05/2025** : Conférence par BDO sur « *les "accords de Pâques" du gouvernement* »
- > Le **19/06/2025** : Tournoi de Padel organisé conjointement avec la CHABRA

OBJECTIFS 2025-2026

- > Le **09/10/2025** : traditionnelle journée biannuelle de l'assurance du Brabant Wallon au Château de la Poste à Maillen (conférences iard et vie)
- > Le **13/11/2025** : Conférence de Paul Van Eesbeeck sur « *l'actualité juridique et fiscale (2ème et 4ème piliers)* »

Dans les mois à venir , formations pratiques pour employés et courtiers

Notre objectif est de suivre et participer activement aux conseils d'administration et de direction de Feprabel.

Nous sommes ainsi en mesure de répondre aux questions posées par les membres de notre section.

Nous voulons vraiment être à leur écoute tout en proposant des activités et formations utiles à notre profession.

UPCC

Union Professionnelle
des Courtiers de Crédit
Section de FEPRABEL

COMPOSITION 2025

Président :

Jean-Claude Livémont

Vice-Président :

Jean-Claude Decoster

Trésorier :

Jean-Claude Decoster

Administrateurs :

Bernard de Maleingreau

Benoit Vandebosch

François Lebrun

Selim Ben Hadid

Patrick Vincent



I FEPRABEL - SECTIONS

Union Professionnelle des Courtiers de Crédit (UPCC)

ACTIVITÉS 2024-2025

Nous nous sommes réunis plusieurs fois afin de mettre sur pied une solution pour que les courtiers en assurance puissent pratiquer légalement les crédits.

Nous avons mis sur pied des recyclages agréés ainsi que des examens pour la reconnaissance des courtiers de crédits tant en PH qu'en PA.

OBJECTIFS 2025-2026

- › Continuer à chercher une solution pour les courtiers en assurance, proposer auprès des chambres notre solution.
- › Mise sur pied de cours IFAPME et EFB pour courtier de crédits, le projet devrait être opérationnel pour la rentrée 2027.
- › Prise de contact avec le cabinet du Ministre afin de revoir certains articles de loi



Jean-Claude Decoster, Bernard de Maleingreau,
Jean-Claude Livémont et Selim Ben Hadid.



COMPOSITION 2025

Président :

Benjamin Blavier

Vice-Président :

Emilie Desmedt

I FEPRABEL - SECTIONS

Union Professionnelle des Intermédiaires Bancaires (UPIB)



Benjamin Blavier & Emilie Desmedt

Section des agents bancaires de Feprabel

L'exercice 2024-2025 a été marqué par une intensification des défis réglementaires, une évolution rapide des attentes des consommateurs et une transformation profonde du paysage bancaire belge. Dans ce contexte, l'UPIB a poursuivi sa mission essentielle : défendre les intérêts des agents bancaires, renforcer leur professionnalisation et garantir la reconnaissance de leur rôle dans l'écosystème financier.

L'année 2025 a été marquée par la concrétisation de la fusion AXA CRELAN et un apaisement certain entre les agents et la banque. Nous avons eu de nombreux contacts avec la direction de Crelan, pour défendre les intérêts des agents.

Notre action s'est articulée autour de trois axes :

- > la représentation auprès des autorités et des partenaires bancaires,
- > l'accompagnement des membres face aux changements réglementaires,
- > la valorisation du métier et la consolidation de notre position au sein de Feprabel.

Les évolutions du secteur ont un impact sur les agents bancaires : poursuite de la digitalisation des services financiers, réduction du nombre d'agences bancaires traditionnelles, pression accrue sur les marges et les modèles de rémunération des agents. Pour les agents, cela implique une nécessité d'adapter les pratiques commerciales aux nouveaux parcours clients une demande croissante de formation en conformité et cybersécurité.

En 2024-2025, l'UPIB a participé aux groupes de travail de Feprabel et est intervenu auprès de la FSMA et du SPF Économie concernant les obligations de conformité.

Feprabel (UPIB) a été actif au sein du C.S.I.P.M.E ([Page 108](#)) pour la défense du maintien d'un modèle de rémunération équilibré pour les agents bancaires et a apporté une contribution aux discussions sur la simplification administrative.

En 2026, nous serons particulièrement attentifs aux évolutions légales et réglementaires. Nous suivrons avec attention la mise en œuvre du « serment bancaire » pour les agents indépendants. Toujours dans l'état d'esprit de défendre les agents indépendamment de toute pression ou compromission avec les commettants.

Feprabel est aussi attentif pour défendre le modèle belge d'agents bancaires indépendants au niveau européen dans le cadre du BIPAR.

PERSPECTIVES 2025-2026

L'année à venir sera déterminante pour le secteur.

L'UPIB concentrera ses efforts sur :

- > la défense du rôle des agents bancaires dans un marché en mutation,
- > l'amélioration de la relation avec les banques partenaires,
- > la poursuite de la digitalisation des services aux membres,
- > la valorisation de la proximité et de l'expertise humaine,
- > la simplification administrative et réglementaire.



| FEPRABEL

Liste des nouveaux membres 2024-2025

FEPRABEL est heureuse d'accueillir les nombreux nouveaux membres (43) qui ont rejoint ses Sections entre septembre 2024 et août 2025. La liste ci-après, reprend les membres en ordre de cotisation (et pour certains, sous réserve d'acceptation des candidatures par les assemblées générales responsables).

 Union Professionnelle des Courtiers de Crédit Section de FEPRABEL	 Union Professionnelle des intermédiaires bancaires Section de FEPRABEL
Membre UPCC	Membre UPIB

 Fédération des Courtiers en assurances & Intermédiaires Financiers de Belgique Brabant Wallon	
Bureau (Société)	Responsable
DACCACHE Eli Antoine	Eli Antoine DACCACHE
MACHA MONTEIGNIES	Macha MONTEIGNIES
VDL ASSURANCES SRL	Valentine DE LAVELEYE
INVEST-CONSEIL SRL	Xavier STUBBE
FIDELIOO ASSURANCES SRL	Gaeten CIPOLLA
LIMS INSURANCE SRL	Geoffroy CREPIN
ETS PELSMAEKERS SRL	Alison PELSMAEKERS

 Fédération des Courtiers en assurances & Intermédiaires Financiers de Belgique Luxembourg	
Bureau (Société)	Responsable
ASSURANCES BASTOGNE SRL	Anne Claude
BACB SRL	Christophe BLAISE
LABBE ASSURANCES SA	Jean-Philippe LABBÉ
DI RENZO SRL	Didier DI RENZO

 Fédération des Courtiers en assurances & Intermédiaires Financiers de Belgique Namur	
Bureau (Société)	Responsable
DH ASSURANCES & CREDITS SRL	Damien HOSSELET
CREDIT&CO SRL	Jean DEBATY
INSURALINK SRL	Isabelle POIRRIER
MARNEFFE Jean	Jaan MARNEFFE

 Fédération des Courtiers en assurances & Intermédiaires Financiers de Belgique Liège	
Bureau (Société)	Responsable
VCH SRL	Henri VAESSEN
PIERRE MARECHAL SRL	Pierre MARECHAL
HOUPRESSE ET COLLARD SRL	Richard COLLARD
BUREAU CONSEIL JANSSENS SRL	Patrick JANSSENS
ORGANISATION Nicolas CLERDIN	Nicolas CLERDIN
BUREAU BAPTISTE SComm	Florian BAPTISTE
ASTUCE CREDIT SRL	Vincent LEPAGE



	
Bureau (Société)	Responsable
CETINDAS FINANCE SComm	Zeki CETINDAS
GL & FILS ASSURANCES SRL	Marie-Pierre LHOTELLERY
KNM ASSURANCE & FINANCE SRL	Karim NEJAI
ASSURANCES MEESSEMAN - SALAMONE SRL	Ronald MEESSEMAN
ABPRO CONSEILS SRL	Donovan ABRASSART
SERENITA	Mathias DE BOCK
EXCELL ASSUR SRL	Véronique LABIE
JAGG'ASSUR SNC	Anish JAGGA
L FINANCES ET ASSURANCES SRL	Brice LAPÔTRE
ASSURANCES LEMAIRE	Matthieu LEMAIRE
TOURNAI ASSURANCES SA	Sylvain TESSE
ABPRO CONSEILS	Donovan ABRASSART

	
Bureau (Société)	Responsable
EJ FINANCE	Chemchil CHAMMAS
MB CONSULT SRL	François SCHOU MAKER
DUMON ASSURANCES SRL	Alexia DE LA KETHULLE DE RYHOVE
B.R.A. CONSULTING SPRLU	Ryad BENHABYLES
SHALOM ASSURANCES	Déconge MINDANA
INSURANCE MTW SRL	Samia AMYAI
NADIMMO SA	NAdine VAN KENHOVEN
PAZ CONSULT SRL	Pedro LEGUA

	
Bureau (Société)	Responsable
LEBRUN FRANÇOIS	François LEBRUN

*Vous voulez devenir membre
Feprabel ?
Scannez-moi*



FEPRABEL, c'est aussi une équipe à votre écoute



| Chief Executive Officer

Patrick Cauwert

patrick.cauwert@feprabel.be



- > Chargé de l'exécution des décisions du Conseil d'Administration
- > Direction générale de la Fédération
- > Administrateur-Directeur de Brocom
- > Responsable des négociations en général
- > Chargé des contacts avec les autorités (FSMA, BNB, SPF...) et du lobby politique
- > Membre du Comité des directeurs du BIPAR (dossiers Européens)
- > Rédacteur en chef de Principium
- > Membre du Comité de Surveillance de l'ASBL l'Ombudsman des Assurances
- > Chargé des relations et négociations avec les Directions générales des Entreprises d'Assurance
- > Suivi des relations sectorielles (FVF, UPCA, BZB-Fedafin, Assuralia, Febelfin-UPC)
- > Président de la CP15 (Autres Professions libérales & intellectuelles) du CSIPME

| Chief of Staff

Virginie Camberlin

virginie.camberlin@feprabel.be



- > Assiste le CEO dans la gestion de la Fédération
- > Suivi Conseil d'administration et Comité de Direction
- > Coordination de l'équipe
- > Suivi dossiers Compagnies
- > Suivi des relations membres
- > Soutien juridique
- > Membre du Comité de rédaction du Principium et du Risk

| Directrice juridique

Isabelle Dastot

isabelle.dastot@feprabel.be



- > Traitement des dossiers juridiques de la fédération (demandes individuelles ou collectives des membres et dossiers de la fédération)
- > Observation des activités ministérielles et des assemblées législatives dans une perspective de lobbying actif
- > Analyse et suivi des nouvelles législations intéressant le secteur
- > Administrateur de l'AJA
- > Suivi Commission des Assurances
- > Membre suppléant à la Commission des Assurances
- > Membre de la CP15 (Autres professions libérales et intellectuelles) du CSIPME
- > Représentante Feprabel, administrateur de l'Ombudsman des Assurances.

| Porte-parole des courtiers en assurances

Marie Kentros

marie.kentros@feprabel.be



- > Chargée des contacts avec la presse
- > Responsable de la communication externe
- > En charge de la communication interne et de la gestion de l'intranet
- > En charge de la coordination et la mise à jour du contenu du site et les réseaux sociaux
- > En charge de la communication envers les membres et les courtiers
- > Responsable des événements hors congrès
- > Membre du comité de rédaction du Principium

| Chief Business Systems & Membership Officer

Sophie Capouillez

sophie.capouillez@feprabel.be



- > Soutien à la direction et coordination interne
- > Gestion administrative et suivi de facturation
- > Gestion des membres et communication avec les partenaires
- > Organisation et support à la coordination d'événements
- > Pilotage fonctionnel et migration informatique

J'ASSURE COURTAGE



Congrès FEPRABEL 2025

Chief Executive Officer Adjoint

Eric Vanhalle

eric.vanhalle@feprabel.be



- Assiste le CEO dans la gestion de la Fédération
- Membre du comité de rédaction du Principium
- Suivi des relations avec les membres
- Suivi des dossiers sectoriels (Assuralia, autres fédérations, Portima)
- Suivi des dossiers réglementaires
- Suivi des développements et des projets techniques
- Membre du Groupe de Travail Normalisation, de la Commission Mixte Examens
- Suivi des dossiers européens (BIPAR)
- Membre de la Commission Paritaire 307
- Membre de la Commission Professionnelle Technique n°30
- Représentant belge au CEN/TC445
- Membre du Comité de Direction du CEPOM

Maquettiste & coordination éditoriale

Céline Cauwert

celine.cauwert@feprabel.be
principium@feprabel.be



- Coordination Principium, Rapport annuel et RISK
- Responsable de la production graphique des publications et événements (PAO)
- Régie publicitaire du Principium et du RISK

Chef de projet

Dirk Joris

dirk.joris@feprabel.be



- Responsable de l'accompagnement des membres FEPRABEL dans la constitution de leur dossier RGPD
- Délégué par FEPRABEL en matière de DPO pour les membres qui ont nommé FEPRABEL en tant que DPO pour leur bureau (DPO = Délégué à la Protection des Données (DPD))
- Facilitateur lors de l'introduction de nouveaux règlements européens et nationaux qui concernent les courtiers
- Conformité : accompagnement individuel des membres FEPRABEL en matière de conformité (AML, IDD, ...)
- En charge de la commission Avantages membres

Responsable support informatique

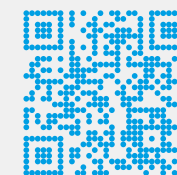
Yves Colpaert

informatique@feprabel.be
yves.colpaert@feprabel.be



- Au service des membres FEPRABEL pour l'amélioration de l'organisation interne des bureaux de courtage grâce à l'utilisation de la normalisation et de l'outil de gestion
- Support auprès des bureaux de courtage (AssurMiFID, outils de gestion, site internet, catalogue sectoriel, vérification des documents nécessaires, etc.)
- En charge de la commission Avantages membres

En savoir plus sur Feprabel ?
Scannez-moi





Que fait FEPRABEL pour vous ?

Feprabel est la fédération des courtiers en assurances et des intermédiaires financiers de Belgique. Sa mission principale est de représenter et défendre les intérêts de ces professions à tous les niveaux : européen, national, régional et sectoriel.

1. Une représentation à tous les niveaux Europe

Feprabel est membre du Bipar, la fédération européenne des intermédiaires d'assurance. Cette affiliation lui permet de promouvoir un environnement légal européen favorable aux intermédiaires, tout en garantissant une concurrence équitable, une protection adéquate des consommateurs et un marché de l'assurance sain.

National :

Au niveau belge, Feprabel est reconnue comme union professionnelle officielle et bénéficie de contacts privilégiés avec les autorités politiques et financières. Elle représente la profession auprès de :

- > son ministre de tutelle (SPF Économie) ;
- > d'autres ministères, par exemple Mobilité, Pensions, Indépendants ;
- > les instances de régulation et de contrôle comme la FSMA,
- > la Commission paritaire 307, organe de concertation et de négociation comme
- > la Commission des Assurances, organe consultatif.

Régional et sectoriel :

Présente en Wallonie et à Bruxelles, Feprabel assure une défense active des intérêts des courtiers et intermédiaires auprès :

- > des compagnies d'assurances ;
- > des fournisseurs du secteur ;
- > de la FSMA ;
- > de l'Autorité de Protection des Données (APD).

2. Un accompagnement pratique au quotidien Contrôles FSMA

Feprabel met à disposition un guide pratique constamment mis à jour, indispensable pour assurer la conformité des bureaux de courtage. Elle accompagne également ses membres individuellement ou collectivement lors des contrôles.

Spécialiste compliance en déplacement dans les bureaux (moyennant un supplément de cotisation complémentaire) :

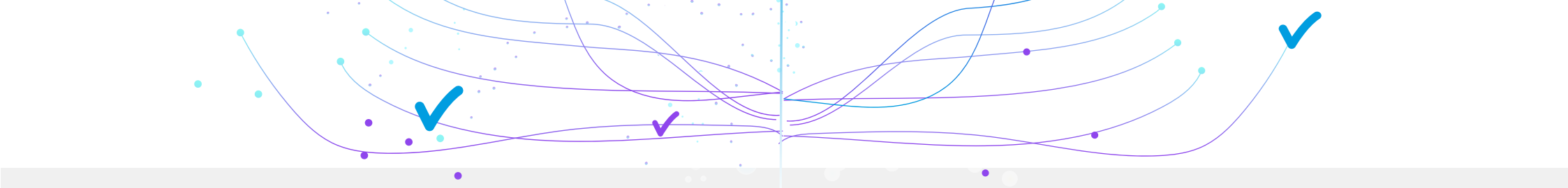
Feprabel met à disposition de ses membres un expert dédié aux outils de compliance (RGPD, gouvernance, procédures internes, obligations légales...).

Ce spécialiste se déplace directement dans les bureaux afin de :

- > analyser la situation réelle du courtier ;
- > vérifier les outils en place ;
- > apporter des conseils personnalisés ;
- > aider à mettre en conformité les procédures ;
- > accompagner la mise en œuvre des outils Feprabel (application RGPD, check-lists réglementaires, etc.).

Un service de proximité, pratique et hautement apprécié par les membres.





Juridique :

Un appui juridique personnalisé est proposé pour résoudre les problèmes rencontrés par les membres dans leur activité quotidienne.

RGPD et cybersécurité :

Feprabel est la seule fédération à proposer une approche complète et pratique pour la conformité RGPD, incluant :

- > l'accompagnement direct dans les bureaux ;
- > une application dédiée pour faciliter la mise en conformité ;
- > une police cybersécurité incluse dans la cotisation.

Support informatique :

Feprabel organise des formations pratiques pour maîtriser les outils informatiques nécessaires à l'activité des courtiers, incluant :

- > l'explication des outils spécifiques ;
- > l'assistance dans les procédures administratives ;
- > la préparation des dossiers réglementaires.

Formations :

Les membres ont accès gratuitement aux formations en ligne via la Insurance Academy et le CEPOM pour leur personnel.

La fédération met sur pieds pour le dernier trimestre 2025 et pour le premier trimestre 2026 différentes sessions de formation gratuite pensée pour les PME en cybersécurité avec le financement du SPF Economie et de la Commission européenne.

Reprobel :

La taxe de reprographie est prise en charge par Feprabel et incluse dans la cotisation.

3. Une information complète et indépendante

Feprabel fournit à ses membres des informations fiables et actualisées grâce à :

Principium

Le magazine de référence du secteur, mensuel, qui analyse l'actualité et l'avenir du courtage et de l'intermédiation financière.

RISK

Magazine indépendant, trimestriel, qui propose un regard moderne et accessible sur l'assurance, mais aussi sur l'économie, le droit, le digital, le bien-être ou encore la culture.

Autres canaux :

- > Flashs info, newsletters et lettres d'information spécialisées (« Assurances News » vie et non-vie) ;
- > le site www.feprabel.be, avec un espace membre riche en outils et informations ;
- > des réseaux sociaux et des sessions d'information sur l'actualité du secteur ;
- > des fiches process, des études de marché et des analyses d'image professionnelle.



4. Des événements pour renforcer le réseau professionnel

Le congrès annuel Feprabel est un rendez-vous incontournable du secteur, réunissant des intervenants académiques, politiques et des compagnies d'assurance. Il offre de nombreux workshops et occasions de rencontre pour les membres.

Les sections régionales organisent également des activités tout au long de l'année, offrant des opportunités d'échange, de formation et de développement du réseau professionnel.

5. Une réflexion stratégique sur l'avenir de la profession

Feprabel agit sur tous les terrains :

- > avec les pouvoirs publics ;
- > auprès des compagnies d'assurances ;
- > avec tous les acteurs du secteur financier.

Cette vision stratégique garantit que la profession reste proactive face aux évolutions légales, économiques et technologiques.

6. Une vision active des outils informatiques et du courtage de demain

Feprabel intervient en tant que représentante des courtiers dans le développement et l'adoption des outils numériques nécessaires à la profession. Son rôle est de préparer le futur du courtage, en assurant que les courtiers disposent des technologies et outils les plus adaptés à leur activité.



Par une affiliation gratuite à Brocom

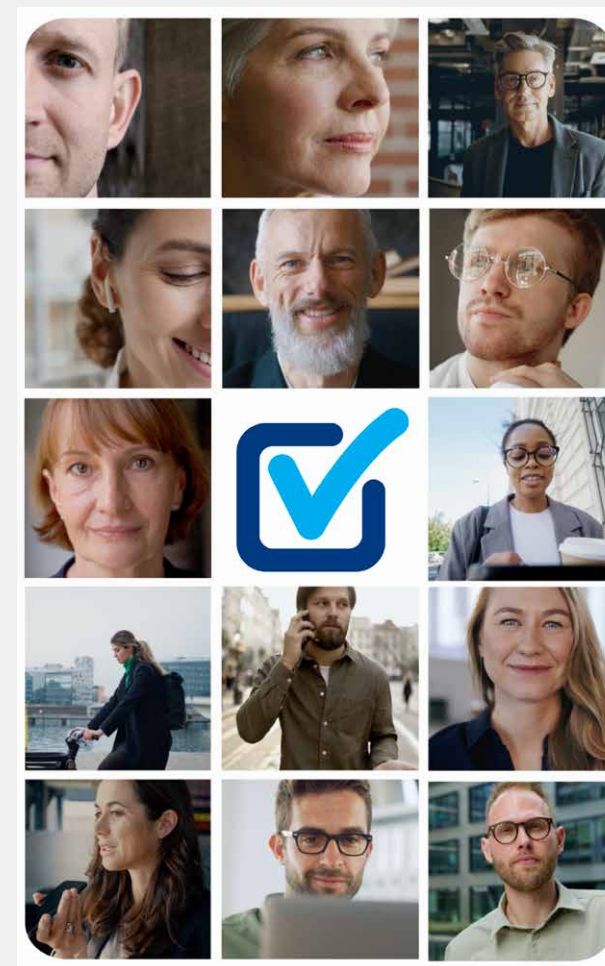
Tout membre est automatiquement membre BROCOM.

De manière concrète, l'offre de BROCOM développe VOTRE marketing et met à votre disposition un matériel professionnel pour faire croître votre business :

- > 1. La marque « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance ».
- > 2. Différents formats du logo de distribution « le check mark bleu ».
- > 3. Des campagnes de promotion nationales dans différents médias (online inclus) et lors d'événements nationaux pour un budget annuel de l'ordre de 2 millions €.
- > 4. Une présence permanente sur le moteur de recherche Google pour un meilleur référencement et sur les réseaux sociaux.
- > 5. Une plateforme web courtierenassurances.be avec un moteur de recherche de courtiers membres (320.000 visites par an et 48.000 recherches de courtiers) et une page d'identification de votre bureau y décrit votre expertise ainsi que vos services et reprend des modules pour faciliter la prise de contact par les internautes.
- > 6. Un Portail brocom.be qui donne accès à tous les services : la bibliothèque de campagnes, outils et services, infothèque et actualités.
- > 7. Un accompagnement sur le trajet du courtier phygital.
- > 8. Des packs marketing qui comprennent tout le matériel promotionnel pour votre bureau et vos canaux digitaux : spots TV, annonces publicitaires, animations digitales, affiches, dépliants, bannières, contenu/blogs, vidéo YouTube, signature mail, mailings, posts médias sociaux...
- > 9. Une enseigne lumineuse gratuite mise à votre disposition et indispensable (ou poster lumineux intérieur pour ceux qui n'ont pas la possibilité d'installer une enseigne sur leur façade).
- > 10. Un écran digital qui reprend votre contenu et donne accès automatiquement à du contenu de Brocom et des compagnies partenaires (pour un abonnement à partir de 363€/an).
- > 11. Une page Facebook et LinkedIn « Courtier en Assurances » où vous pouvez reprendre du contenu et le publier sur vos propres pages, afin d'accroître votre présence sur les réseaux sociaux.
- > 12. BROCOM produit chaque semaine - une à deux fois selon l'actualité - un contenu fiable, professionnel et spécialement conçu pour renforcer la visibilité du courtage sur les réseaux sociaux. Grâce à la plateforme Hi Broker Connect, mise gratuitement à votre disposition par Feprabel, vous pouvez relayer automatiquement cette production de qualité et en faire bénéficier votre communauté en toute simplicité.



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance



L'adhésion à une charte par les membres de FEPRABEL pour BROCOM se justifie pour plusieurs raisons :

1. Engagement envers des valeurs communes : La charte représente un ensemble de valeurs et de principes que tous les membres s'engagent à respecter. Cela crée une base commune de compréhension et de comportement, renforçant ainsi la cohésion et l'image du courtage.

2. Amélioration de la crédibilité et de la confiance : En adhérant à une charte, les membres montrent leur engagement envers des normes élevées de conduite professionnelle et éthique. Cela améliore la crédibilité de l'organisation auprès des parties externes, telles que les clients, les autorités et les régulateurs.

3. Clarté et transparence : La charte fournit des directives claires sur les attentes et les responsabilités des membres. Cela aide à éviter les malentendus et à assurer une transparence dans les opérations et les interactions.

4. Responsabilité et redevabilité : En adhérant aux principes de la charte, les membres acceptent d'être tenus responsables de leurs actions. Cela encourage un comportement responsable et éthique, et permet de prendre des mesures correctives en cas de non-conformité.

5. Promotion de la collaboration et de l'innovation : Cette charte encourage la collaboration entre les membres en établissant des règles de coopération et de partage des connaissances. Cela favorise également l'innovation en créant un environnement de confiance et de respect mutuel.

Vous voulez devenir membre Feprabel ?

Scannez-moi



Brocom Partenariat & Engagement

Le Courtier en Assurances :

- ☐ Déclare être **enregistré en tant que courtier en assurances auprès de la FSMA** (Autorité des Services et Marchés Financiers) ;
- ☐ S'engage à **utiliser le logo du canal de distribution** 'Courtier en Assurances' enregistré par Brocom uniquement afin de se positionner et de se différencier en tant que tel ;
- ☐ S'engage à ne plus utiliser le logo du canal de distribution 'Courtier en Assurances' enregistré par Brocom, sous quelle forme que ce soit, dès la terminaison du présent partenariat sous peine d'application d'une astreinte forfaitaire de 100 € par mois entamé d'utilisation abusive ;
- ☐ S'engage à connaître, respecter et appliquer l'ensemble **des règles de déontologie sectorielle** (e.a. : Code déontologique, Règles de conduite publicitaire) ;
- ☐ S'engage à reconnaître et promouvoir auprès du consommateur **le service Ombudsman Assurances** comme organe de centralisation des plaintes émises par le consommateur ;
- ☐ S'engage à être outillé de manière à pouvoir défendre les intérêts du consommateur **de manière efficace** et à lui fournir le choix, le prix, le conseil et le service adéquat, en toute indépendance ;
- ☐ S'engage à être clairement **identifiable** par le consommateur comme 'Courtier en Assurances' en affichant le logo du canal de distribution 'Courtier en Assurances' enregistré par Brocom
- ☐ S'engage à assurer le **suivi de ses rendez-vous** lorsqu'il a activé les fonctionnalités de contact de sa page web sur courtierenassurances.be via brocom.be. Cela s'applique à toutes les propositions de rendez-vous que ses clients demandent.
- ☐ Est par ceci autorisé réglementairement à porter le logo du canal de distribution 'Courtier en Assurances' enregistré par Brocom.



Les actions de FEPRABEL, entre fil rouge et feuille de route. De la patience et de la continuité avant tout.



Nous pouvons constater une certaine stabilité dans les actions de Feprabel et surtout, toujours les mêmes principes.

Priorités stratégiques

Contexte : Face à une réglementation toujours plus dense, à la montée en puissance du digital et à l'évolution des relations avec les assureurs, les courtiers doivent s'adapter, se renforcer et faire entendre leur voix. Feprabel a donc défini un plan stratégique autour du concept de « courtier augmenté ». L'objectif est de doter les courtiers d'outils et de compétences supplémentaires (digitalisation, formation, support conformité, etc.) tout en préservant l'ADN de proximité et de confiance qui fait sa valeur ajoutée.

Fil rouge 2025

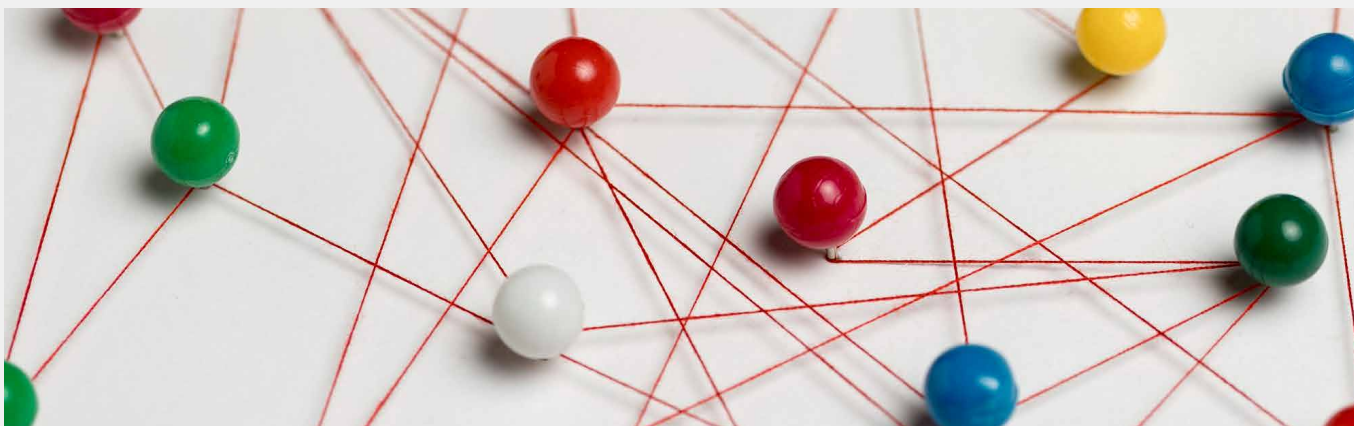
« Consolider les fondamentaux pour un courtier augmenté »

En 2025, l'accent a été mis sur les bases : conformité, compétences et digital. Il s'agissait d'outiller et sécuriser la profession (outils pratiques, formation, support sur le terrain) sans perdre l'ADN de proximité du courtage.

Fil rouge 2026

« L'humain au cœur du courtage augmenté »

En 2026, après l'outillage, le focus reviendra sur l'humain : proximité, confiance et conseil restent les maîtres-mots. La profession s'attache à une IA utile et maîtrisée (le courtier est augmenté, pas remplacé) et mène un plaidoyer résolu pour simplifier la vie des bureaux.



1. Conformité & Réglementation (IDD, AML, SFDR, RGPD, MiFID « élargie »...)

Objectif : Aider les courtiers à satisfaire aux exigences réglementaires croissantes et renforcer la conformité de terrain, pour exercer en toute sécurité juridique.

> **Veille réglementaire et vulgarisation continue** :

En 2024, Feprabel a intensifié sa veille des nouvelles lois et règlements (IDD distribution, anti-blanchiment AML, durabilité SFDR, protection de données RGPD, etc.). Les informations clés ont été synthétisées et expliquées aux membres via des Flashs Infos, notes de veille, fiches pratiques, webinaires de décryptage et séances de Q&R (questions-réponses). Cette vulgarisation proactive permet à chaque courtier membre de suivre l'évolution du cadre légal sans se noyer dans sa complexité.

> **Accompagnement conformité "terrain" renforcé** :

Depuis toujours, la Fédération a mis l'accent sur le soutien opérationnel des bureaux. Des modèles de documents et check-lists de conformité sont fournis (ex : checklist de contrôle interne FSMA) et des conseils personnalisés sont dispensés pour préparer les courtiers aux contrôles du régulateur (FSMA). En 2025, Feprabel a lancé un service d'accompagnement conformité sur site : après une demande du membre, une check-list d'auto-évaluation est complétée, puis un expert effectue une visite de ½ journée dans le bureau pour établir un diagnostic et un plan d'action priorisé. Ce service premium couvre les principaux volets (gouvernance IDD, LCB-FT, obligations RGPD...) et peut être complété selon les besoins spécifiques. Il s'ajoute aux prestations incluses dans la cotisation Feprabel (hotline juridique, modèles types, etc.) et mobilise notamment l'expertise de référents internes : Yves Colpaert (outils pratiques & formation terrain), Dirk Joris (conformité RGPD) et Isabelle Dastot (soutien personnalisé, préparation aux contrôles FSMA). Grâce à ce dispositif, plus aucun courtier n'est seul face à la conformité.

> **Partenariats et expertise en conformité** : Feprabel a renforcé son réseau d'experts en réglementation pour épauler les courtiers. Par exemple, des collaborations sont en place avec des spécialistes RGPD, LCB-FT, IDD et d'autres consultants externes. Ils interviennent lors de sessions d'information ou d'ateliers pratiques, afin de traduire les textes complexes en modes opératoires concrets. Des formations courtes dédiées à la conformité (ateliers "Prêt pour un contrôle FSMA") sont également proposées. Cette mutualisation des compétences permet de fournir aux membres des outils pratiques et applicables immédiatement pour rester en règle.

> **Simplification administrative** : L'enjeu de la simplification est porté dans le dialogue avec les autorités. Feprabel appuie la volonté affichée du nouveau Ministre de l'Économie et de la Ministre des Classes Moyennes de réduire les lourdeurs administratives du secteur. Elle œuvre à ce que certaines obligations réglementaires soient clarifiées ou assouplies pour les petites PME, sans compromettre la protection du consommateur. Cet axe transversal, en lien avec la conformité, vise à alléger le quotidien des courtiers dans le respect des normes.



2. Compétences & Formation Continue

Objectif : Assurer le recyclage professionnel des courtiers et de leurs collaborateurs afin de maintenir un haut niveau de compétence dans un environnement en mutation, conformément aux obligations légales de formation continue.

> **Formation réglementaire obligatoire** : Les courtiers d'assurances doivent satisfaire à l'obligation de formation permanente imposée par l'AR du 18/06/2019 (transposition IDD). Consciente que le temps manque pour suivre de longs séminaires en présentiel, Feprabel oriente ses membres vers des solutions flexibles. En particulier, la fédération soutient Insurance Academy ([page 54](#)), une plateforme en ligne sectorielle proposant des modules e-learning gratuits. Ce partenariat permet aux courtiers de se former quand ils le veulent, où ils le veulent, sur des thèmes divers, tout en remplissant leurs crédits de formation annuels. Parallèlement, Feprabel relaie les programmes du CEPOM ([page 124](#)) qui offre des formations gratuites au personnel des bureaux de courtage (CP 307). Sans oublier la possibilité de passer tous les examens auprès de Brokers Academy ([page 56](#)).





FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance

3. Digitalisation « au service du courtier »

Objectif : Promouvoir des outils numériques concrets pour améliorer l'efficacité et la productivité des courtiers, tout en préservant leur indépendance vis-à-vis des fournisseurs et leur relation de proximité avec la clientèle.

► **Outils de gestion & automatisation** : Feprabel recense et met en avant des solutions digitales utiles au courtage. Par sa présence au sein de PORTIMA, Feprabel suit et influence les décisions tant au niveau stratégique que pratique pour faire de Brio (et ses satellites MY Brokers, E-gor, etc.) les outils de pointe du secteur de la distribution. Tout en veillant à donner la priorité aux outils qui allègent la charge administrative quotidienne. (dématérialisation des dossiers clients, signatures électroniques). L'idée centrale est que le digital doit servir le courtier (gain de temps, réduction des erreurs) sans jamais remettre en cause la liberté de son conseil ni l'indépendance du canal courtage vis-à-vis des offres des compagnies.



► **Normalisation indispensable**. La Belgique possède un atout unique en Europe : LE TELEBIB ([page 118](#)). Et pourtant nous (les Entreprises d'assurances et les courtiers) sont loin de profiter de cet avantage économique considérable. La raison nous échappe. S'agit-il d'un manque d'informations des décideurs « techniques », informaticiens ? Est-ce un manque de courage politique des CEO ? Est-ce simplement un manque de vision stratégique, voire même une forme de fainéantise humaine ? Nous vivons actuellement trois exemples pratiques qui sont des freins, des irritants pour les courtiers dans leur travail quotidien. Notons ainsi l'utilisation du fichier vérifiant les adresses (Dédale ou Google), lequel varie d'une compagnie à l'autre (et qui sont même en contradiction avec BRIO). Il en est de même pour le fichier « marques/Modèles » qui détermine la valeur catalogue des véhicules. Enfin, le sommet de la confusion et des problèmes revient aux signatures électroniques. Il existe quatre types de signatures électroniques normalisées, mais aucun consensus sectoriel n'existe quant à leur usage par type de document. Cette situation ubuesque ne peut persister.

► **Préparation aux chantiers Data/IA** : Le plan « courtier augmenté » prépare les esprits aux technologies émergentes qui vont impacter le métier. Dès 2024, Feprabel sensibilise ses membres aux enjeux de la donnée (exploitation du portefeuille via le data analytics, segmentation clients, ...) et aux premières applications de l'intelligence artificielle dans l'assurance (chatbots, scoring automatique, etc.). Des ateliers de

réflexion (« Courtier & IA ») sont menés pour identifier les opportunités et limites de ces technologies. En 2025, la Fédération a proposé un cadre d'usage de l'IA : bonnes pratiques, vigilance éthique, conformité RGPD, etc., en martelant un principe clé : l'IA comme levier d'efficacité, au service de la relation client, et non en substitution du conseiller humain. L'intelligence relationnelle du courtier demeure son atout principal qu'aucune machine ne peut remplacer. Autrement dit, il s'agit d'un courtier augmenté par la tech, pas remplacé. La décision finale doit toujours revenir à l'humain, garantissant une personnalisation et une éthique dans le conseil. Cette vision équilibrée est partagée par de plus en plus d'acteurs du secteur (« IA + Humain = Impact »). Feprabel encourage ainsi une hybridation vertueuse où l'IA libère du temps en automatisant les tâches à faible valeur ajoutée, permettant au courtier d'être encore plus disponible pour le relationnel.

► **Indépendance du canal courtage** : Un point de vigilance permanent est de s'assurer que la digitalisation ne compromette pas la liberté de choix et l'indépendance du courtier. Feprabel s'oppose aux solutions numériques qui enfermeraient les courtiers dans un écosystème captif ou qui privilégieraient un canal de distribution alternatif de manière déloyale. Chaque nouvel outil est évalué aussi sous cet angle. Par exemple, la fédération promeut des plateformes mutualisées pilotées par la profession plutôt que des outils imposés par les compagnies. Cette philosophie garantit que la transformation numérique reste « au service du courtier » et de ses clients, et non l'inverse.

4. Représentation & Plaidoyer « pro courtage » (volet institutionnel)

Objectif : Défendre activement les intérêts des courtiers indépendants auprès des autorités publiques et dans les instances sectorielles, afin d'obtenir un cadre favorable à l'intermédiation d'assurances et de faire reconnaître la valeur ajoutée du canal courtage pour le consommateur.

› **Dialogue régulier avec les autorités** : Feprabel entretient un dialogue permanent avec les pouvoirs publics. Elle rencontre fréquemment le cabinet du Ministre de l'Économie (compétent pour les assurances) et les régulateurs comme la FSMA et est active à la Commission des Assurances. Le dossier de la simplification administrative constitue un cheval de bataille majeur, dans le prolongement des intentions affichées par les Ministres. L'idée est de s'assurer que les promesses de simplification deviennent réalité (allègement de certaines démarches, numérisation des processus administratifs, formulaires uniques...). Par ailleurs, Feprabel se positionne sur les sujets touchant la protection des indépendants (statut social, fiscalité), la résiliation des contrats (délais, procédures équitables) ou encore la supervision du marché. Lors des concertations, la fédération met systématiquement en avant la contribution du courtier indépendant : gage de conseil objectif, de transparence pour le client et de protection du consommateur dans ses choix d'assurance. Cette posture proactive vise à ce que les décisions à venir intègrent la voix du courtage.

› **Simplification administrative, plaidoyer & ancrage politique**

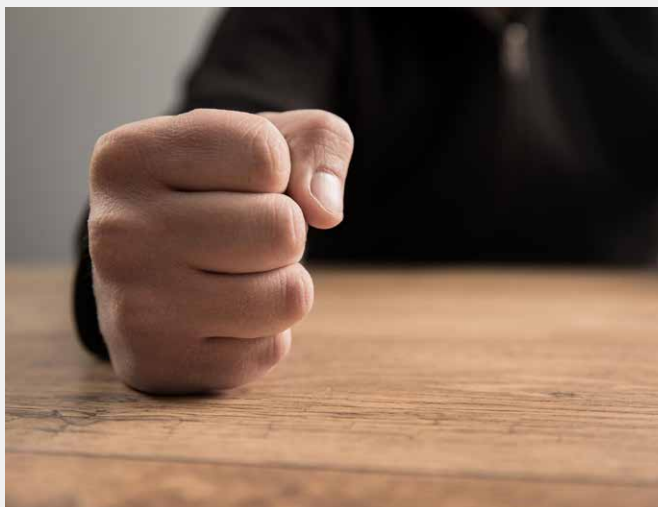
Feprabel suit de près les ambitions de simplification administrative annoncées via des contacts réguliers avec le cabinet et le Ministre de l'Économie.

Échanges structurés avec les principaux décideurs politiques (Messieurs Clarinval, Crucke et Dolimont) sur la résiliation, la protection des indépendants, la distribution d'assurance et la digitalisation des procédures sans oublier le dossier complexe des CAT NAT.

Objectif : Garantir la place centrale du courtier dans toutes les décisions et faire reconnaître sa valeur de conseil et de proximité.

› **Concertations sectorielles** : Feprabel représente ses membres au sein de plusieurs instances sectorielles clés. Elle collabore également avec les fédérations sœurs des courtiers, notamment la FVF et BECOBRA, pour présenter un front commun sur les grands enjeux. La fédération s'emploie à défendre l'équité entre les canaux de distribution (level playing field), afin que les courtiers ne soient pas désavantagés par rapport aux canaux directs ou bancaires.

› **Actions auprès des décideurs politiques** : Feprabel a identifié des interlocuteurs politiques de premier plan et organise des rencontres avec les cabinets des responsables tels que David Clarinval, Jean-Luc Crucke ou Adrien Dolimont. Ces entretiens ciblent des thèmes concrets, l'objectif affiché est de garantir la place centrale du courtier dans les textes à venir et de faire reconnaître sa valeur : celle d'un conseiller de confiance, proche du client, indispensable pour naviguer dans un monde assurantiel complexe. Ces actions de lobbying constructif portent leurs fruits, avec par exemple la prise en compte de certaines propositions de simplification dans la note de politique fédérale économique 2025.



5. Communication & Promotion du canal courtage

Objectif : Accroître la visibilité des courtiers et promouvoir l'image du canal courtage auprès du grand public comme auprès des clients professionnels, en délivrant des messages cohérents et percutants sur la proposition de valeur du courtier. Et déclencher auprès du consommateur le réflexe « courtier » !

› **Campagnes de visibilité nationale (Brocom)** : Feprabel agit de concert avec Brocom, la plateforme marketing commune aux fédérations de courtiers (Feprabel & FVF) et aux assureurs partenaires ([page 79](#)).

6. Transition & consolidation de la gouvernance

Objectif : Assurer une reprise fluide et efficace de la fédération par la nouvelle équipe dirigeante élue en 2025, dans la continuité des projets lancés, tout en apportant un œil neuf et en renforçant certaines pratiques internes.



› **Nouvelle équipe en juin 2025** : Lors de l'Assemblée Générale de juin 2025, une nouvelle équipe dirigeante de Feprabel a été élue (nouveau Président et comité de direction (VP) et Conseil d'administration). La transition avec l'ancienne équipe s'est opérée en douceur et dans l'harmonie, grâce à une préparation en amont. Grâce à l'équipe de permanents en place ([page 14-15](#)), cette approche a permis d'éviter toute discontinuité dans les services offerts aux membres. « Cette transition s'est faite sans heurts, dans un esprit de respect mutuel et de service à la profession ». La nouvelle équipe s'inscrit ainsi dans la continuité des actions engagées, tout en apportant un regard neuf sur certains enjeux émergents.

› **Priorités clarifiées & pilotage renforcé** : La période de transition a également servi à clarifier les priorités stratégiques pour le nouveau mandat 2026-2027. Une migration de l'informatique est en cours, qui permettra à Feprabel de disposer dès 2026, d'outils de gestion plus adaptés à ses missions.

› **Continuité de la mission de service** : Le mot d'ordre de cette transition est continuité. Les membres n'ont pas ressenti de changement brutal : les services et communications de Feprabel ont continué sans interruption.

7. Relations renforcées avec les compagnies d'assurances

Objectif : Engager un dialogue constructif avec les assureurs pour améliorer les outils et processus communs, clarifier les relations contractuelles et de rémunération, et veiller à l'équité de traitement du canal courtage par rapport aux autres canaux de distribution.

› **Rencontres avec les directions des compagnies** : Feprabel a poursuivi sa politique d'échanges réguliers avec les principales compagnies d'assurances.



› **Anticipation des évolutions du marché** : Ces rencontres régulières avec les compagnies servent également à anticiper ensemble les mutations du secteur. Par exemple, Feprabel échange avec les assureurs sur l'arrivée de nouveaux acteurs (insurtech, assureurs 100% digitaux) ou sur l'évolution des attentes des assurés en matière d'omnicanalité. En travaillant de concert, ils peuvent adapter les offres et la collaboration courtier-compagnie pour rester compétitifs. La fédération joue ici un rôle de courroie de transmission en remontant les feedbacks du terrain (demandes des courtiers et de leurs clients) aux directions des compagnies. L'ambition est de trouver des solutions « gagnant-gagnant » qui améliorent tant l'expérience du client final que l'efficacité opérationnelle du courtier et de l'assureur. Cette démarche partenariale contribue à protéger les intérêts des membres sur le long terme, en évitant les incompréhensions et en renforçant la confiance entre le réseau courtage et les compagnies.

8. Conclusion

En synthèse, le “courtier augmenté” de Feprabel est un courtier outillé, formé, connecté - mais aussi un courtier qui reste pleinement humain et indépendant. Le fil rouge a permis de mettre en place les assises (conformité, compétences, digital) pour renforcer la profession. En 2026, l'attention se portera sur la valorisation du facteur humain et la simplification de l'environnement du courtier. Grâce à ces actions stratégiques, le courtage belge aborde l'avenir en combinant innovation technologique et intelligence humaine, gage de pérennité et de succès dans un marché en évolution. Les livrables concrets et partenariats constituent une boîte à outils opérationnelle sur laquelle les courtiers peuvent s'appuyer au quotidien, tandis que la fédération veille en arrière-plan à créer les conditions les plus favorables à l'exercice du métier. Le pari du courtier augmenté, c'est finalement de prouver que la modernisation du secteur peut se faire sans renoncer à ce qui fait sa force depuis toujours : la proximité, la confiance et le service personnalisé envers chaque assuré. Comme le rappelle notre slogan : **Votre courtier : votre meilleure assurance.**

Le lien humain, augmenté

SAVE THE DATE

2 et 3 AVRIL 2026

AULA-MAGNA, Louvain-La-Neuve

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance



LA CONFORMITÉ ; C'EST PAS DU BRICOLAGE. **APPELEZ FEPRABEL**

Un courtier jamais seul face à la conformité.
Simple. Pratique. Efficace. 100 % Feprabel.



Tous les outils indispensables



Des experts à vos côtés



Des modèles, check-lists,
analyses, et un vrai suivi.

**Feprabel : On répare, on sécurise, on anticipe.
La compliance ? C'est déjà dans votre cotisation.**

Utilisation et valeur de la cotisation FEPRABEL



La cotisation annuelle à FEPRABEL constitue un levier collectif permettant de financer les services, outils et accompagnements mis à disposition des membres.

Elle n'est pas une simple contribution, mais un moyen de mutualiser les ressources nécessaires au bon fonctionnement, à la conformité et au développement de la profession de courtier.

Grâce à cette mutualisation, FEPRABEL offre à ses membres un ensemble de prestations concrètes et directement utiles à leur activité, souvent inaccessibles individuellement à ce coût : accompagnement réglementaire, soutien juridique, outils numériques, formations, communication, représentation sectorielle, etc.



Une offre fédérale complète

L'ensemble de ces services représente une valeur cumulée significative, bien supérieure au montant de la cotisation individuelle.

FEPRABEL assure ainsi un accès collectif à des prestations essentielles à la gestion, à la conformité et à la pérennité des bureaux membres.

La cotisation permet donc de maintenir un niveau élevé de service, de qualité et de représentation au bénéfice de l'ensemble de la profession.

VALEUR «INDICATIVE» DES SERVICES INCLUS DANS LA COTISATION

Service inclus	Valeur estimée sur le marché
Affiliation Brocom	650 €/an
GDPR Folder	4 188 €/an + TVA = 5.067 €/an
Assurance cybersécurité	Entre ± 300 €/an et 2.000€/an
Formations CEPOM (CP 307)	± 500 €/an/employé
Formations en ligne via Insurance Academy	± 300 €/an/personne
Support informatique terrain (outils numériques, procédures)	± 1 000 €/an
Hi Broker Connect	240 €/an
Vade-mecum FSMA et accompagnement aux contrôles	± 1 500 €/an et (+) si contrôle
Service juridique (consultation, négociation, représentation)	± 2 000 €/an
Équipe d'appui (communication, congrès, publications)	Inclus dans le fonctionnement fédéral
Prise en charge de la taxe Repobel	± 100 €/an
Avantages Membres (Pages 60 à 68)	p.m.
TOTAL	11.657 €



I ACTIVITÉS DE FEPRABEL

FEPRABEL en chiffres

« Feprabel en chiffres »

Membres

867

Au 01.09.2025

Nouveaux membres

43

Du 01.09.2024 au 31.08.2025

ACTIVITÉS DE LA FÉDÉRATION ET DE SES SECTIONS

(DU 1/09/2024 AU 31/08/2025)

Comités
de direction

9

Assemblées générales
des Sections

12

Conseils
d'administration

9

Rencontre avec
les compagnies

25

Assemblée
générale

1

FSMA - SPF ECONOMIE

Assistance -
Contrôle FSMA

12

Contrôles AML (anti-blanchiment)

Rencontres avec la FSMA

4

FORMATION

Formations

30

Formations organisées par les Sections
de FEPRABEL, dans le cadre du recyclage
permanent entre le 01.09.2024
et le 31.08.2025.

Supports/formations
informatiques & AssurMiFID

155

Supports/formations auprès de nos
membres : 155 visites courtiers, entre le
01.09.2024 et le 31.08.2025

« Feprabel en chiffres »

COMMUNICATION

Principium

11

FEPRABEL publie annuellement 11 Principium (Bulletin mensuel de la Fédération des courtiers en assurances & intermédiaires financiers de Belgique).
www.feprabel.be/principium

Facebook

1342

La communauté Facebook s'est encore agrandie et compte 1342 abonnés.
www.facebook.be/feprabel
(Situation au 31/08/2025)

Flash infos

28

28 flash infos ont été envoyés aux membres ! Ils sont tous consultables sur <https://feprabel-extranet.be>.
(Du 31/08/2024 au 1/09/2025)

Assurances news

240

Plus de 120 Assurances News vie et plus de 120 Assurances News non-vie sont disponibles online pour nos membres.
<https://feprabel-extranet.be>

LinkedIn

3391

Le cap des 3391 abonnés sur la page LinkedIn est franchi.
www.linkedin/company/feprabel
(Situation au 31/08/2025)

Actualités

22

22 actualités ont été publiées sur la page d'accueil de l'extranet ! Elles sont toutes consultables sur <https://feprabel-extranet.be>.
(Du 31/08/2024 au 1/09/2025)

DATA PROTECTION - RGPD (CHIFFRE DEPUIS CRÉATION)

Contacts membres

485

Plus de 485 contacts individuels avec les membres FEPRABEL pour leur dossier RGPD.

Dossiers

773

Plus de 773 dossiers en cours d'élaboration sur l'outil gdprfolder.eu.

Support sur le terrain

391

391 entretiens de coaching pour aider les membres à compléter leur dossier RGPD.

DPD

8

FEPRABEL est nommée DPD (DPO) chez 8 membres.

Flash infos RGPD

14

14 flash infos « RGPD en pratique » envoyés aux membres ! Ils sont tous consultables sur l'extranet sous le chapitre «RGPD». Cette rubrique contient toute l'information utile par rapport au RGPD
<https://feprabel-extranet.be/documents-tous-documents/be>

Agenda 2024-2025

Du 1/09/2024 au 31/08/2025



FEPRABEL

Support membre
Outils

141

Support membre
Dossier RGPD

6

Visite courtier
Prospection

5

Support membre
Compliance - Conformité

40

Support membre
Examen

12

Réunions d'équipe

12

Réunions Congrès

20

Comité de rédaction

15



NOMBRE DE RÉUNIONS

FEPRABEL

52

SECTIONS
FEPRABEL

16

PARTENARIAT

30

BROCOM

38

COMMUNICATION

48

FORMATIONS

46

RÉUNIONS
SECTORIELLES

103

DIRECTIONS
COMPAGNIES

50

PORTIMA

34

AUTORITÉS

10

ÉVÈNEMENTS

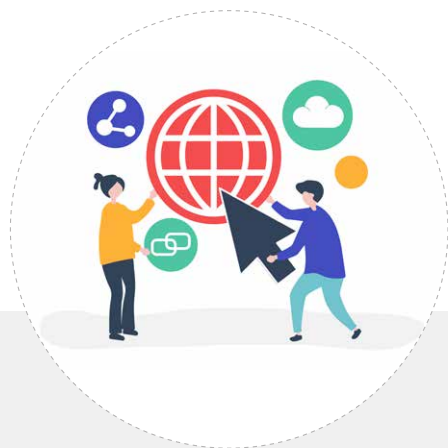
68

RÉUNIONS
INTERSECTORIELLES

49

EUROPE

34



SUIVEZ-NOUS

Site Internet

<https://feprabel.be/>



Page FACEBOOK

<https://www.facebook.com/Feprabel/>



Page LinkedIn

<https://be.linkedin.com/company/feprabel>



I ACTIVITÉS DE FEPRABEL

Communication

Cette année a été marquée par la poursuite de la modernisation de la communication de la Fédération, tout en plaçant la proximité avec nos membres au cœur de nos priorités. La communication joue un rôle essentiel dans la vie de la Fédération : elle permet de diffuser nos messages, valoriser la profession de courtier et renforcer le lien de confiance avec nos membres, le public, la presse et nos partenaires.

1. Stratégie Globale

Nous avons continué de déployer une approche de communication multicanal, avec une attention particulière portée à l'écoute et la réactivité.

Nos deux grands objectifs :

- > **Informier** : continuer à diffuser rapidement et clairement les informations législatives, réglementaires et institutionnelles qui concernent nos membres.
- > **Fédérer** : renforcer la proximité avec le terrain, en intensifiant nos échanges directs avec les courtiers et en leur montrant que chacun d'entre eux compte réellement pour la fédération.

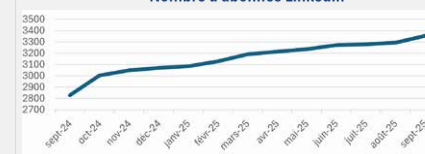
EXTRANET

Nombres d'utilisateurs : 1 702



ABONNÉS LINKEDIN GAGNÉS DEPUIS OCTOBRE 2023

Nombre d'abonnés LinkedIn



FLASH INFO

Ouverture des Flash Info*



*Le taux moyen de clic pour ouvrir un email de type "Flash Info"

Nous avons toujours pris soin de répondre aux sollicitations de nos membres, mais cette année, nous avons voulu aller plus loin : offrir une écoute encore plus attentive, des réponses plus personnalisées et veiller à ce que chaque membre se sente entendu et considéré.

2. Les Réseaux Sociaux

Feprabel a continué de développer sa présence sur les réseaux sociaux.

> **LinkedIn** : la plateforme reste notre principal canal de communication professionnelle. Nous y publions des analyses et des actualités. Pour 2026, nous souhaitons y développer des formats plus spontanés, notamment des vidéos face caméra tournées par des membres de l'équipe ou des représentants de la fédération, afin d'incarner davantage notre communication et de renforcer le lien humain.

> **Facebook** : toujours actif pour partager les campagnes Brocom, nos événements et des contenus informatifs. Comme sur LinkedIn, nous souhaitons y introduire davantage de contenus vidéos courts et authentiques pour nous rapprocher de notre communauté.





3. Communication interne et de terrain

- > **Newsletters** : elles restent un outil clé pour informer nos membres des nouveautés législatives, des événements et des formations. De nouvelles rubriques et sondages ont été introduits pour encourager la participation.
- > **Extranet** : Feprabel entreprend une importante évolution informatique, avec la mise en place d'un nouveau système interne. Cette transition technique nous a conduit à mettre temporairement certains projets de communication en pause, dans le but d'offrir à terme des outils encore plus performants et intuitifs.
- > **Présence sur le terrain** : dans une volonté d'écoute et de proximité, une personne de l'équipe participe, dans la mesure du possible, à chaque assemblée générale de section. Cette présence permet d'assurer une communication directe, plus humaine, et de mieux relayer les attentes locales au niveau fédéral.

4. Presse

La fédération tient à répondre à toutes les sollicitations de la presse, qu'elles concernent une réaction à l'actualité, un éclairage sur la profession, une interview thématique ou autre. Cette réactivité contribue à positionner Feprabel comme la voix légitime du courtage auprès des médias et du grand public.

OBJECTIFS 2025-2026

Pour l'année à venir, nous souhaitons consolider cette dynamique en continuant d'investir dans des outils numériques performants, en développant des contenus plus interactifs et en multipliant les échanges directs avec les courtiers.

Nous souhaitons également aller plus loin en matière de transparence, afin que les membres puissent mieux comprendre, dans la mesure du possible, avec qui Feprabel échange et sur quels sujets.

Notre ambition : une communication toujours plus proche, plus transparente et plus représentative de tous les courtiers.

Résumé des Canaux de communication utilisés

- > **Principium** (p. 53) : magazine envoyé aux membres et abonnés du secteur
- > **Flash Info** (p. 50) : informations urgentes et importantes envoyées aux membres de la fédération.
- > **Site Internet** : vitrine pour les membres et le grand public de ce que la fédération propose
- > **Extranet** : plateforme sécurisée pour partager des documents, ressources et informations internes, exclusivement réservée aux membres ou partenaires.
<https://feprabel-extranet.be/4DCGI/log-in/>
- > **Actualité** (p. 52) : brèves informations sur le site et/ou l'extranet, pour des nouvelles récentes ou annonces
- > **Newsletter** : envoyée 2 fois par mois aux membres de la fédération pour des informations utiles, mais non urgentes.
- > **Page Facebook** : communication engageante, pour partager avec un public large et interactif.
- > **Page LinkedIn** : information professionnelle, pour toucher les acteurs du secteur avec du contenu de qualité.

Les flash infos

FLASH INFO

Les Flash infos sont envoyés à nos membres pour leur communiquer des nouvelles importantes ou ponctuelles. Ces informations sont très utiles, pertinentes et surtout pratiques. Lisez-les rapidement et communiquez-les à vos collaborateurs.

Flash infos

28

Les préférences de la clientèle prises en compte grâce à MIFID II et à IDD

Assuralia et FebeFin ont publié le mardi 19 juillet un communiqué commun relatif à l'entrée en vigueur le 2 août 2022 des nouvelles règles des Directives MIFID et IDD en matière de durabilité.

Nous vous avions déjà informés par flash info le 20 juin dernier de la mise à disposition de la nouvelle fiche d'intermédiation à utiliser à partir du 2 août. Dès lors, nous vous avions aussi envoyé 2 flash infos le 6 mars et 2 avril 2021, à propos de l'entrée en vigueur du Règlement européen sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers (SFDR).

Alors que se passera-t-il le 2 août ?

Les institutions financières seront alors tenues de s'enquêter des préférences spécifiques de leurs clients en matière de durabilité. Cette démarche est en phase avec les objectifs du Green Deal et la transition vers une économie durable et plus circulaire.

Assuralia et FebeFin, les associations professionnelles respectivement des assureurs et des banques, soulignent l'engagement du secteur financier à consentir les efforts nécessaires pour assurer le succès des différentes législations visant la durabilité.

Flash infos publiés du 01/09/2024 au 31/08/2025

2025

N°16	16/07	Mise à jour urgente de PortiGate – Action requise
N°15	11/07	Immatriculation directe de certains véhicules via WebDIV à partir du 1er août 2025
N°14	30/06	Fiche client - Mise à jour des conditions générales - Exclusion de la responsabilité extracontractuelle
N°13	25/06	Convention d'intermédiation sectorielle : modifications des articles 9.7 et 9.8
N°12	18/06	Intermédiation en crédit à la consommation - Feprabel plaide pour la création du statut de sous-agent
N°11	10/06	Avis de changement d'intermédiaire
N°10	05/06	Radiation des plaques : la DIV reprend cette tâche à partir du 1er août 2025
N°9	05/06	TVM - Convention sectorielle d'intermédiation pour courtiers en assurances
N°8	31/03	Assurance vie - Prévention du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme (BC/FT)
N°7	28/03	Federal Learning Account
N°6	20/02	Afi Esca
N°5	19/02	Allianz Partners
N°4	17/02	Nouvelles dispositions fiscales - Formulaire de déclaration adapté disponible
N°3	13/02	Convention « Lettres de renon » - Directives destinées aux intermédiaires d'assurances
N°2	10/02	Offres conjointes : le combat continue et la déclaration du formateur confirme que nous avons été entendus
N°1	31/01	Réglementations IDD et AML : avez-vous rempli vos obligations annuelles ?

2024

N°29	13/12	IDD/SFDR : actualisation des outils Feprabel
N°28	10/12	Distribution de produits portant sur des opérations de capitalisation liées à des fonds d'investissement
N°27	21/11	Devoir de diligence - Assurances d'épargne et d'investissement- Rapport sectoriel de la FSMA
N°26	28/10	Federal Learning Account : reporté à avril 2025
N°25	01/10	Nouvelles règles concernant les délais et sanctions relatifs au paiement des sinistres
N°24	30/09	Note technique et FAQ sectorielles relatives aux nouvelles règles en matière de résiliation
N°23	27/09	Trophée du Courtage Vie 2024
N°22	25/09	Évaluations sectorielles des risques de BC-FT adressé aux AMLCO
N°21	19/09	Fusion AXA BANQUE/CRELAN - Situation des agents
N°20	18/09	Charte pour l'échange de données : aussi pour les souscripteurs mandatés !
N°19	17/09	Nouvelles règles relatives à la résiliation applicables à partir du 1er octobre prochain
N°18	04/09	Offres conjointes liées aux crédits hypothécaires : la loi est entrée en vigueur le 1er juin dernier

Les newsletters « Assurance News » vie et non-vie

Assurance News VIE
INFOS - BRANCHES - PRODUITS

Les newsletters « Assurance News » vie et non-vie sont des analyses de produits mises gratuitement à la disposition des membres par FEPRABEL et rédigées en collaboration avec DECAVI.

Nous vous présentons au sein de ce rapport annuel, quelques titres des Assurances News parues ces derniers mois. Nous vous invitons à consulter l'index complet ainsi que toutes les assurances news sur l'extranet de FEPRABEL :
<https://feprabel-extranet.be>.



Sont parues cette année les « Assurance News » **NON-VIE** suivantes :

N°120	Assurance Annulation
N°119	Assurance Locataire
N°118	Innovation
N°117	Packages PME
N°116	Omnium (2)
N°115	Omnium
N°114	Bris de vitrages (2)
N°113	Bris de vitrages
N°112	Assurance Moto
N°111	RC Auto & Bob

Sont parues cette année les « Assurance News » **VIE** suivantes :

N°120	Epargne-pension
N°119	Assurances de décès
N°118	Innovations
N°117	CPTI
N°116	Participations bénéficiaires
N°115	EIP : quels avantages ?
N°114	PLCI
N°113	Branche 21 & 23 (2)
N°112	Branche 21 & 23
N°111	Taux garantis

Les actualités de FEPRABEL

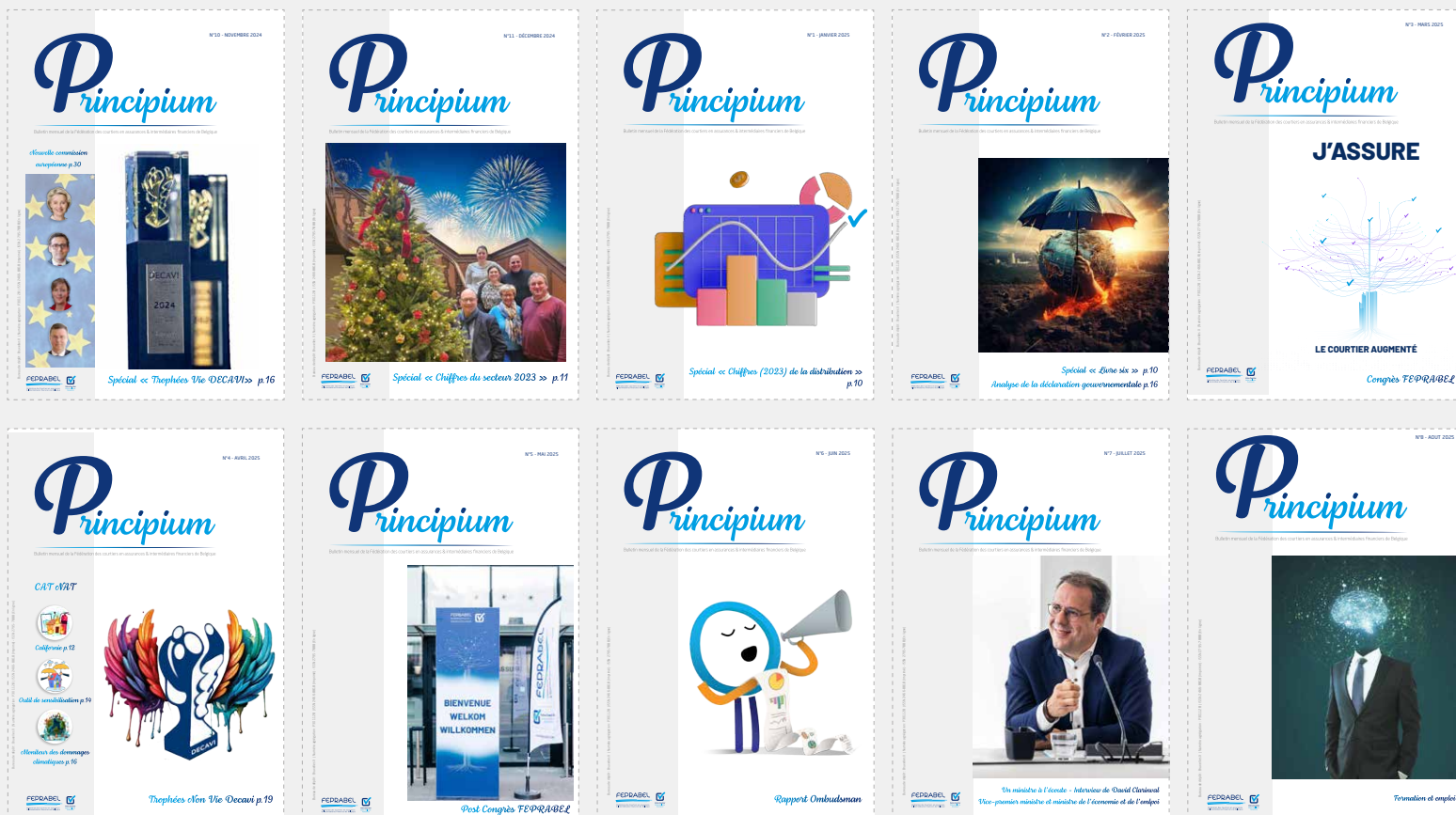


Les actualités sont publiées sur le site internet de Feprabel et/ou sur l'extranet de la fédération en fonction des besoins. Ces courts articles concernent des faits d'actualités intéressants à savoir, mais dont l'information partagée n'a pas de caractère urgent.



Actualités publiées du 01/09/2024 au 31/08/2025

2025	04/08	Vols de matériel informatique : que faire et comment se protéger efficacement
	26/06	Votre dossier d'inscription à la FSMA (CABRIO) doit à tout moment être à jour
	05/05	Solution négociée : Koesio, un partenaire technologique au service des courtiers
	28/04	Congrès Feprabel 2025 : Deux jours intenses... et un immense merci !
	22/04	Obligation d'information sur les coûts applicables aux épargnes pension et long terme
	22/04	Site FSMA - Publication d'un règlement transactionnel - non respect des disposition pub
	11/04	Activez votre accès gratuit à hi broker connect - Vos réseaux sociaux s'animent automatiquement !
	17/03	La Semaine de l'Argent : un enjeu clé pour l'éducation financière des jeunes
	24/02	Afi-Esca - Convention sectorielle
	26/02	Congrès 2025 : CEO connexions
	24/02	FORMATION - Les incontournables de l'actualité pour les courtiers en assurance et crédit
	24/02	Allianz Partners - les dysfonctionnements
	18/02	Rejoignez notre équipe pour les 20 km de Bruxelles
	12/02	Communiqué de presse UCM Grève nationale du 13 février : Les PME ne peuvent pas prospérer sur les cendres d'un champ de bataille
2024	06/02	Proposition de loi modifiant la loi du 4 avril 2014 relative aux assurances en ce qui concerne l'abaissement du seuil de dispense de l'obligation d'inscription en tant qu'intermédiaire d'assurance à titre accessoire
	23/01	Serment bancaire
	06/01	Actualisation de la note technique et des FAQ sectorielles relative aux nouvelles règles en matière de résiliation applicables depuis le 1er octobre 2024
	24/12	Voeux 2024
	25/11	Radiation de l'inscription de 19 intermédiaires d'assurance pour ne pas avoir donné suite de remédier au constat du manque d'heures de recyclage
	20/11	Rappel : conformité obligatoire pour les distributeurs d'assurances
	09/10	Crédit : séminaire résidentiel
	02/10	Presse : trois articles positifs mettant à l'honneur les courtiers en assurances



Liste des Principium parus pour la période de septembre 2024 à septembre 2025

LE PRINCIPIUM

La revue sectorielle de la fédération, est publiée 11 mois sur 12 et envoyée à tous les courtiers membres ainsi qu'à d'autres acteurs clés du secteur. Chaque numéro regorge d'informations exclusives : interviews de nouveaux acteurs sur le marché, dossiers approfondis sur les innovations et les réglementations, ainsi qu'un agenda complet des événements à ne pas manquer. Que vous soyez courtier, assureur ou prestataire de services, Principium est l'outil idéal pour rester à la pointe des tendances et anticiper les évolutions du secteur. En vous abonnant, vous ne manquez aucune information clé et profitez d'une vue d'ensemble des opportunités et défis à venir. C'est également une vitrine parfaite pour promouvoir vos services grâce à des espaces publicitaires dédiés.

Faites de Principium votre allié stratégique pour booster votre activité et renforcer votre visibilité auprès d'un public professionnel qualifié.



Abonnez-vous à Principium !

Mensuel de FEPRABEL

www.feprabel.be/principium/abonnement

PAPIER + DIGITAL

119 EUR TTC

11 numéros/an

JE M'ABONNE >

Vous souhaitez vous abonner à Principium ?

Scannez-moi !



Plus d'info sur Principium ?
Scannez-moi





I ACTIVITÉS DE FEPRABEL - FORMATIONS

Insurance Academy, le site de formation en ligne de FEPRABEL

Depuis 2019, FEPRABEL dispose de sa propre plateforme de formation en ligne, grâce à sa collaboration avec Insurance Academy. Depuis, plusieurs acteurs du secteur nous ont rejoint pour contribuer à faire vivre et à développer cet outil par la mise en ligne continue de nouvelles formations.

Les courtiers et le personnel des bureaux de courtage, doivent remplir leurs obligations en termes de formation et recyclage. Or, ils disposent rarement du temps suffisant pour suivre une formation d'une demi-journée ou d'une journée à l'extérieur. Partant de ce constat et dans la logique de la transformation numérique des usages, Insurance Academy a développé une plate-forme de formation en ligne permettant à toute personne intéressée de se former, quand elle veut, où elle veut.

Cette tendance s'est encore renforcée pendant la crise du COVID où les bureaux ont pu mettre à profit les moments de télétravail et l'arrêt des formations en présentiel pour continuer à se former comme la réglementation l'impose. Insurance Academy s'est adjoint l'expertise de formateurs experts afin de garantir la pertinence et la plus-value de cette nouvelle forme d'apprentissage.

Insurance Academy vous propose alors de courts modules de formation en ligne, extrêmement pointus, animés par les meilleurs professeurs et experts, sur un ensemble de thématiques liées aux métiers de l'assurance. Chacune des formations est proposée sous forme de vidéo, structurée en modules de 15 minutes.

Avantages

Chaque capsule de 15 minutes se clôture par un test sous forme de QCM. La réussite de ces QCM entraîne, en fin de formation, la délivrance d'une certification accompagnée de points FSMA ou de tout autre organisme de formation spécifique avec qui Insurance Academy a conclu un partenariat. En outre, les formations accessibles en ligne offrent aux cabinets de courtage, aux avocats, aux risk manager... les avantages incontournables suivants :

- › Accès illimité 24h/24 et 7j/7.
- › Apprentissage autonome.
- › Gratuité.
- › Acteur de sa propre formation.
- › Contenus rédigés par des formateurs experts.
- › Suivi personnel de votre avancement avec validation progressive de vos acquis via les quizz.
- › Perfectionnement et augmentation de vos compétences.
- › Bilan de vos résultats.

Dès lors, n'hésitez plus et connectez-vous via :

www.insuranceacademy.be.



« Insurance Academy en chiffres »

Nombre d'utilisateurs par formation

53

Nombre de formations disponibles

79

Taux d'engagement*

91%

* pourcentage des inscrits suivant effectivement la formation à laquelle ils sont inscrits

Insurance Academy

L'e-learning assurances en libre accès



- + Recyclage FSMA agréé
- + Où et quand vous voulez
- + Sur tablette, smartphone ou PC
- + À votre rythme et celui de votre personnel
- + Plus de 70 formations disponibles
- + Entièrement gratuit

Nos partenaires

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance

aedes
ASSURANCES

Monceau
Assurances

Rejoignez-nous !





I ACTIVITÉS DE FEPRABEL - FORMATIONS

BROKERS ACADEMY

Feprabel dispose de sa propre plateforme d'examens agréée par la FSMA depuis fin 2020, Brokers Academy, afin que les candidats aux fonctions d'intermédiaires en assurance puissent valider l'acquisition des connaissances professionnelles requises. La plateforme est actuellement utilisée dans le cadre des formations pour les PCP organisées par le CEPOM et Bruxelles Formation. Certains candidats courtiers ayant suivi les anciens cours ou examens agréés par la FSMA, et dont les certificats ne sont plus valables pour une première désignation à une fonction réglementée ou pour une première inscription en tant qu'intermédiaire d'assurance, ont aussi présenté leurs examens via notre plateforme.

Brokers Academy a participé à l'élaboration de règles d'examen sectorielles pour les assurances et de règles d'examen sectorielles pour le crédit. Ces règles constituent respectivement un cadre de référence pour toutes les instances agréées par la FSMA qui organisent des examens donnant accès à l'activité réglementée d'intermédiation en assurances et en réassurances et de distribution d'assurances. Le système d'examens est valable pour tous les types d'intermédiaires d'assurance (courtiers, agents, sous-agents et souscripteurs mandatés).

Les socles de compétences et les questions d'examen ont été rédigés par un large groupe de spécialistes disposant d'une expérience pratique et qui enseignent souvent eux-mêmes des matières de l'assurance et du crédit.

Pour rappel, ces examens remplacent l'ancien système d'examen unique par branche et se déclinent comme suit :

EXAMEN 1 - Connaissances de base en (ré) assurances (PCP & RD) - Module 1

- 1.1 - Marché de l'assurance et réglementation du contrat d'assurance
- 1.2 - Législations diverses

EXAMEN 2 - Assurances non-Vie (RD) - Module 2

- 2.1 - Assurances de responsabilité et protection juridique
- 2.2 - Assurances véhicules automoteurs et assistance
- 2.3 - Assurances de choses
- 2.4 - Assurances de personnes autres que les assurances sur la vie

EXAMEN 3 - Assurance vie sans composante d'investissement (RD) - Module 3

- 3.1 - Législation applicable et compétences financières
- 3.2 - Législation anti-blanchiment, marché de l'assurance, régime de pension et règles de conduite

EXAMEN 4 - Assurance vie avec composante d'investissement (RD) - Module 4

- 4.1 - Vie avec composante d'investissement



« BROKERS ACADEMY »

pour la période du 1/9/24 au 31/8/25

Nombre d'utilisateurs actifs

119

Nombre total d'examens

265

dont 188 sous-modules 1.1 et 1.2

Nombre d'attestations de réussite

77

dont 59 pour le module 1



Plus d'informations via ce lien :
<https://www.brokersacademy.be/fr/index.php>



PASSEZ VOS EXAMENS AVEC FEPRABEL

Évaluez et validez vos connaissances professionnelles avec **Brokers Academy**, l'outil de certification de Feprabel.

Destiné aux futurs intermédiaires en assurances (courtier, sous-agent,...), aux dirigeants effectifs de facto responsables ainsi qu'aux RD et PCP*.

- **Examens 1 : Module de Base**
- **Examens 2 : Assurances Non Vie**
- **Examens 3 : Assurances Vie sans composante d'investissement**
- **Examens 4 : Assurances Vie avec composante d'investissement**



www.brokersacademy.be

*Seule la réussite du module 1 est nécessaire à l'obtention du PCP.





Les courtiers face à l'Évolution du RGPD et des réglementations européennes

Un paysage réglementaire en pleine métamorphose

Il y a plus de sept ans, le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) entrait en vigueur, imposant une discipline stricte dans la gestion des données personnelles. Pour les courtiers, détenteurs historiques de données sensibles, cette réglementation a représenté un séisme organisationnel et technique. Aujourd'hui, la conformité au RGPD n'est plus un objectif unique, mais la pierre angulaire d'un écosystème réglementaire européen bien plus vaste et évolutif.

Une nouvelle vague de textes européens, l'IA Act, la directive NIS 2, le règlement DORA, quelques changements du RGPD déferle sur le secteur, place la cybersécurité, la résilience opérationnelle et l'éthique de l'intelligence artificielle au cœur des impératifs de conformité. Dans ce nouveau paysage, le courtier d'assurance, interface cruciale entre le client et l'assureur, se retrouve en première ligne. Il n'est plus seulement un conseiller en risque, mais devient un pilier essentiel de la protection des données et de la souveraineté numérique de ses clients.

Le RGPD, sept ans après : un acquis stratégique à consolider

Le RGPD n'est plus un projet, mais une réalité opérationnelle. Pour autant, la conformité n'est pas un état, mais un processus dynamique. Les courtiers ont bien absorbé les principes fondamentaux du RGPD en mettant en place leur dossier RGPD.

Cependant, des zones d'ombre persistent. Un courtier travaille avec plusieurs assureurs, qui sous-traitent eux-mêmes à des prestataires techniques (hébergeurs, éditeurs de logiciels, centres d'appels). La gestion des responsabilités (responsable de traitement par rapport au sous-traitant) et la garantie de conformité tout au long de cette chaîne reste un défi majeur.

L'équilibre entre la personnalisation de l'offre (scoring, profilage) et le respect de la vie privée est fragile. L'utilisation de données pour de la prospection ciblée doit constamment être justifiée par un consentement explicite ou l'intérêt légitime, ce dernier étant de plus en plus encadré par la jurisprudence. Déterminer une durée de conservation précise pour chaque catégorie de données (sinistres, contrats, prospects) et s'y tenir rigoureusement est souvent complexe dans un métier où la conservation peut être longue.

Le contexte a évolué depuis 2018. Le nombre croissant de cyber-attaques, de ransomwares, de violations de données inquiète tant les courtiers que leurs clients. Les assurés sont de plus en plus informés sur leurs droits. Ils n'hésitent plus à exercer leurs droits ou à demander des explications sur l'utilisation de leurs données. Une gestion transparente et réactive des droits des personnes est devenue un critère de différenciation.

Une nouvelle vague réglementaire : cyber-sécurité, IA et gouvernance

L'Union européenne construit un «filet de sécurité» numérique global. Pour les courtiers, cela signifie que la conformité ne peut plus être envisagée en silos mais doit désormais être intégrée dans une gouvernance globale des données.

La directive NIS 2 (Network and Information Security) impose des mesures de sécurité importantes à certains secteurs critiques, ce qui renforce leurs besoins en assurances en matière de sécurité des données. Le lien avec le RGPD est clair, car les deux réglementations imposent des analyses de risques, des déclarations en cas de violation de données, et la mise en œuvre de mesures de sécurité techniques et organisationnelles.

Le règlement DORA s'impose au secteur de l'assurance, à l'exception des petites organisations, pour renforcer la résilience du secteur face aux cybermenaces. Son but est de s'assurer que toutes les entités financières puissent résister, contenir et se remettre de tous types de perturbations et menaces technologiques. Ici aussi la gestion des risques est essentielle.

L'Artificial Intelligence Act (AI ACT) est le premier cadre juridique complet au monde dédié à l'IA. Sa mise en œuvre est progressive et a déjà commencé. Elle impose notamment, tout comme le RGPD, une formation du personnel aux risques de l'IA, une documentation complète et une transparence par rapport aux résultats. Et l'IA est très présente dans le secteur de l'assurance : scoring, tarification personnalisée, détection des fraudes, chatbots pour le service client, automatisation des règlements de sinistres, etc. Même si le développement de l'IA est souvent porté par les assureurs, les courtiers utilisent ces outils et ils doivent s'assurer que les systèmes qu'ils déploient ou auxquels ils ont recours sont conformes. De plus, ils devront être en mesure d'expliquer à leurs clients les décisions prises sur la base d'un algorithme renforçant le besoin de transparence.

Il est impératif de ne pas voir ces textes de manière isolée. Ils forment un tout cohérent et interconnecté. Un courtier victime d'un ransomware devra potentiellement notifier l'incident à l'autorité de protection des données, mais aussi à l'autorité en charge de l'IA si la violation de données concerne un système utilisant l'IA.

La conformité doit donc devenir transversale, il s'agit de bâtir un système de management unifié de la sécurité de l'information, de la protection des données et de la résilience opérationnelle.



Le courtier, pilote de la conformité et architecte de la confiance

Dans cet écosystème complexe, le courtier n'est pas un maillon faible, mais un acteur central. Sa position d'intermédiaire et de conseiller lui confère une responsabilité et une opportunité uniques. En effet, le courtier est le premier point de contact pour la collecte des données. C'est lui qui explique la finalité des traitements, recueille les consentements éventuels et gère les demandes d'exercice des droits (accès, rectification, opposition). Sa capacité à être transparent et pédagogique est fondamentale. Le courtier concentre les données complètes de son portefeuille clients : situations familiales, patrimoines, habitudes de vie, sinistralité. Cette base de données est extrêmement attractive pour les cybercriminels.

Pour passer du statut de cible à celui de pilier de la confiance, le courtier doit renforcer sa gouvernance des données, cartographier les traitements de données, superviser le recours à l'IA par ses collaborateurs, sans oublier la mise en œuvre de mesures techniques et organisationnelles appropriées pour sécuriser les données de ses clients.

Vers un nouveau métier de courtier

L'ère du courtier qui se contente de juxtaposer des devis est révolue. La complexification du paysage réglementaire européen, centré sur la protection des données, la cybersécurité et l'éthique de l'IA, redéfinit en profondeur son rôle.

Il doit désormais être un stratège de la donnée, un architecte de la confiance numérique et un partenaire de gouvernance pour ses clients. La maîtrise des réglementations n'est pas une compétence accessoire réservée aux juristes. C'est une compétence cœur de métier, indissociable de l'expertise risque. La régulation européenne, souvent perçue comme une contrainte, est en train de forger un standard de qualité et de sécurité pour le marché. Les courtiers qui sauront s'en emparer avec agilité et vision ne se contenteront pas de se protéger, ils construiront une confiance durable qui fera d'eux les leaders du marché de l'assurance de demain. La protection des données n'est plus une question de conformité, mais de survie et de croissance dans un monde en pleine évolution.

Prof. Jacques Folon, Ph D., DPO



I ACTIVITÉS DE FEPRABEL

Commission avantages membres

Être membre de Feprabel, c'est bénéficier de toute une série d'avantages. Au fil du temps, des besoins nouveaux apparaissent et des solutions naissent pour les satisfaire. Le rôle d'une fédération comme Feprabel est de les analyser et de permettre aux membres d'y avoir accès à des tarifs préférentiels.

Notre secteur est actuellement en pleine évolution, notamment au niveau digital, mais aussi en matière de services annexes et complémentaires liés à votre activité. Les initiatives ne manquent pas. Afin de vous permettre d'y voir plus clair, FEPRABEL a rencontré la plupart de ces entreprises et, dans certains cas, a négocié des conditions avantageuses pour ses membres. Il est évident que les membres ne pourront pas souscrire à tous ces outils, mais la diversité leur permettra de choisir les solutions qui sont les plus appropriées pour leur bureau. Nous suivons aussi de près l'évolution de ces nouveaux intervenants et sommes demandeurs de retour d'expérience qu'elle soit positive ou négative, et toutes les suggestions d'améliorations sont aussi les bienvenues.

Comme déjà évoqué, nous n'entendons pas nous limiter aux seules fintechs, mais allons aussi nouer des partenariats avec d'autres fournisseurs qui proposent des services liés ou non à l'assurance, mais qui permettront aux courtiers d'améliorer leur productivité ou d'offrir des services complémentaires à leurs clients.

La commission avantages membres a vu le jour en septembre 2023 et ses objectifs sont les suivants :

- Centraliser les négociations avec des organisations externes qui souhaitent collaborer avec les membres Feprabel
- Récolter les avis et conseils des membres de la commission avant présentation au CA de Feprabel pour décision
- Mettre en route les solutions négociées par rapport à l'ensemble des membres

Chaque section a désigné un membre effectif et suppléant. Dirk Joris et Yves Colpaert coordonnent les travaux de la commission. À l'heure d'écrire ces lignes, 4 nouveaux avantages sont en cours de validation.



Pour plus d'information, rendez-vous sur la page « des solutions négociées pour les membres » en scannant le QR Code suivant :



Les conditions et tarifs sont disponibles dans les pages Extranet réservées aux membres.



I AVANTAGES MEMBRES

LES OFFRES ALTIORE

pour les membres Feprabel



Altiore accompagne les membres Feprabel avec trois solutions essentielles : un audit complet de cybersécurité, qui permet d'évaluer le niveau de protection d'une infrastructure et d'identifier les risques, une téléphonie moderne et flexible intégrant vos outils métiers, ainsi qu'un déploiement professionnel d'Office 365. Des services pensés pour améliorer la sécurité, optimiser les communications et renforcer la collaboration au quotidien dans votre entreprise.

Bénéfices clés pour le membre

- > Amélioration immédiate du niveau de sécurité grâce à un audit structuré.
- > Téléphonie plus simple, plus mobile et mieux intégrée à vos outils (dont Brio).
- > Collaboration fluide via Office 365 : messagerie, stockage, partage et coédition.
- > Accompagnement personnalisé par un expert IT qui comprend votre activité.

Caractéristiques principales

- > **Audit cybersécurité** : analyse des risques, vérification des accès, recommandations prioritaires.
- > **Téléphonie Telavox** : interface unique, intégration CRM, mobilité, statistiques d'appels.
- > **Office 365** : installation, configuration, sécurisation, gestion des licences.
- > Prestations réalisées par des spécialistes certifiés.

Cas pratique

Un cabinet d'assurance souhaite moderniser ses outils. L'audit met en évidence des failles sur les accès utilisateurs et propose un plan d'actions clair. La nouvelle téléphonie permet de gérer appels et files depuis mobile ou PC. Office 365 centralise les documents et facilite la collaboration. Résultat : plus d'efficacité et un environnement sécurisé.

Avantage Feprabel

Les membres Feprabel bénéficient de conditions exclusives :

- > **Audit de cybersécurité** : 10 % de réduction sur la tarification horaire.
- > **Téléphonie** : 10 % de réduction sur la tarification horaire, installation comprise.
- > **Office 365** : 10 % de réduction sur la tarification horaire, installation comprise + réduction sur le prix public des licences de 1 à 5 % selon le volume.

Des avantages réservés aux affiliés pour un accompagnement complet, performant et accessible.

Contact

- > **Nom** : Fabrice Martin
- > **Mail** : fabrice.martin@altiore.be
- > **Site internet** : www.altiore.be



Pour plus d'information, rendez-vous sur la page en scannant le QR Code suivant :



Les conditions et tarifs sont disponibles



I AVANTAGES MEMBRES

Orange Business

*La connectivité qui simplifie
votre métier et votre CRM avec brio...*



Orange Business, acteur majeur des télécommunications en Belgique, accompagne les courtiers et intermédiaires d'assurance avec des solutions fiables, sécurisées et conçues pour répondre aux besoins spécifiques du secteur.

*Grâce à ses propres réseaux fixes et mobiles, Orange Business offre une connectivité ultra-performante : **Internet haut débit, téléphonie mobile et fixe, Cloud Telephony** ainsi que des **solutions ICT** et de **cybersécurité** adaptées à vos environnements professionnels.*

*Premier opérateur à proposer le **1 Gbps** sur l'ensemble de son réseau fixe, Orange Business garantit une continuité de service essentielle pour les bureaux d'assurance, où la disponibilité et la fluidité des communications sont indispensables.*

Bénéfices clés pour nos membres

En tant que **partenaire Feprabel**, Orange Business propose des solutions qui simplifient la gestion client et améliorent l'efficacité des courtiers. Nos centraux téléphoniques, évolutifs et sécurisés, s'intègrent naturellement aux CRM du secteur, dont **Brio (Portima)**, permettant une communication centralisée et une relation client plus fluide au quotidien.

Avec un **Account Manager dédié** et un **support expert réactif**, chaque courtier bénéficie d'un accompagnement personnalisé, d'un suivi administratif structuré et d'une continuité de service optimale, quel que soit son volume d'activité.

Avantages Feprabel

- > **Partenariat ICT complet** : téléphonie mobile et fixe, VoIP, Cloud Telephony, Internet (VDSL - Fibre - Coax), solutions ICT.
- > **Intégration CRM** : Brio, Portima et autres outils métier du secteur.
- > **Personne de contact dédiée** pour le suivi commercial et administratif.
- > **Offre exclusive Feprabel**, adaptée à la taille et aux besoins de chaque bureau.

Contactez-nous

Orange Business propose aux courtiers des **solutions Telecom et ICT sur mesure** pour optimiser leur communication et renforcer leur efficacité.

Pour toute information complémentaire ou pour planifier un **audit gratuit**, vous pouvez contacter **A.S. Mobility** ou **Walcom Business**, filiales du groupe Orange pour **Bruxelles et la Wallonie** en scannant le **QR code** ci-dessous.



Philippe Lenoir - Sales Manager

- > **Email** : p.lenoir@walcom.be
- > **Site Internet** : <http://feprabel.orange-b2b.be>



I AVANTAGES MEMBRES

L'Humain au Cœur de la Performance

Renforcer la performance, l'engagement et la cohésion au sein des équipes.

Cette offre se distingue par son pragmatisme : chaque atelier combine outils concrets, jeux de rôles, improvisation et mises en situation inspirées du terrain. Une méthode vivante et immersive qui développe rapidement l'engagement, la cohésion et les compétences relationnelles, pour une performance collective plus fluide et plus durable.

Bénéfices clés pour le membre

- > Amélioration mesurable de la collaboration et de la circulation d'information
- > Réduction des tensions internes et meilleure gestion des situations critiques
- > Gain d'efficacité dans la gestion clients & sinistres
- > Motivation et engagement renforcés au sein de l'équipe
- > Expérience client plus fluide et qualitative

Caractéristiques principales

- > Diagnostic humain et organisationnel de votre bureau
- > Ateliers de cohésion et communication interne
- > Développement du leadership des responsables d'équipe
- > Outils concrets : feedback, gestion des tensions, communication cliente
- > Accompagnement sur mesure selon la taille et les besoins de votre bureau

Exemple d'usage / Cas pratique

Un bureau confronté à une surcharge, des tensions et un manque de fluidité dans le traitement des dossiers bénéficie de l'accompagnement. En quelques semaines, les rôles sont clarifiés, la communication s'améliore, la qualité client se renforce et l'équipe retrouve énergie et engagement.

Avantage Feprabel

Conditions préférentielles réservées aux membres : réduction de 10% sur le tarif de base, accès prioritaire et évaluation offerte de la situation et de vos besoins.

Contact / Support

- > **Nom** : Marie-Ange Boisramé
- > **Email** : info@connectyou.be
- > **Site internet** : www.connectyou.be





I AVANTAGES MEMBRES

Exploitez les conditions générales grâce à WIS !

Un outil IA au service des courtiers pour comparer les assurances Non-Vie en quelques clics.

Dans un marché où les produits Non-Vie se multiplient et se complexifient, le courtier 2.0 doit concilier vitesse, précision et devoir de conseil. WIS est une solution digitale conçue pour vous aider à analyser les conditions générales et à comparer les offres de plusieurs assureurs, de manière structurée et objectivée. Qu'il s'agisse d'Auto, d'Habitation ou de RC vie privée, WIS vous permet de retrouver rapidement l'information pertinente et de la traduire en conseil clair pour vos clients.

Bénéfices clés pour le membre

> Gagner du temps sur l'analyse des contrats

WIS centralise les conditions générales et vous évite de parcourir des PDF pendant des heures.

> Sécuriser et documenter votre devoir de conseil

En quelques clics, vous comparez garanties, exclusions et limites et justifiez vos recommandations.

> Répondre vite aux questions complexes des clients

WIS pointe directement les articles de CG qui répondent aux situations concrètes de vos clients.

> Rester à jour face aux évolutions du marché

Les mises à jour (par ex. cohousing / colocation en RC vie privée) sont intégrées sans tout relire à chaque fois.

Caractéristiques principales

- > WIS compare et structure les conditions générales de plusieurs compagnies.
- > Visualisez en quelques clics garanties, limites, exclusions et définitions clés.
- > Interrogez la base par thème ou mot-clé pour une même situation client (RC vie privée, habitation, mobilité...).
- > Restez à jour des évolutions du marché sans relire tous les contrats.
- > Un soutien concret à votre devoir de conseil, bien au-delà d'une simple comparaison de prix.

Exemple d'usage / Cas pratique

Imaginez quatre jeunes adultes qui s'installent en cohousing et se tournent vers leur courtier : une seule RC vie privée suffit-elle, qui est réellement couverte, que prévoient les contrats pour les colocataires, les enfants en kot et le bailleur ? Au lieu de décortiquer plusieurs conditions générales, le courtier interroge WIS, compare en quelques clics les clauses clés, intègre les dernières évolutions et formule un conseil clair, argumenté et traçable.



Avantage Feprabel

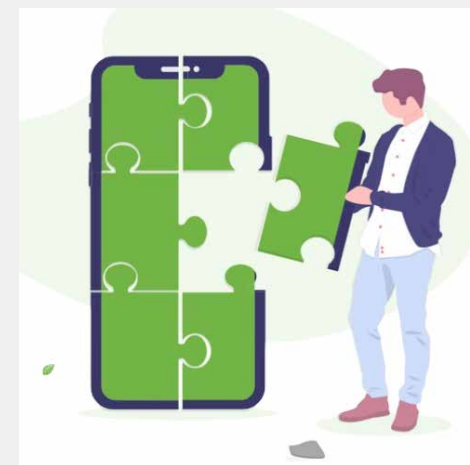
En tant que membre Feprabel, vous bénéficiez :

- > **Accès gratuit à HiBroker Connect**, la plateforme qui alimente automatiquement les réseaux sociaux des courtiers avec du contenu professionnel.
- > **Réduction annuelle de 50% sur le prix de WIS**, pour profiter d'un outil d'analyse et de comparaison des CG Non-Vie à un tarif préférentiel réservé aux membres Feprabel.

WIS devient ainsi un levier supplémentaire pour démontrer la valeur ajoutée de votre expertise par rapport aux comparateurs purement tarifaires.

Contactez-nous

- > **Nom** : Philippe AFENDULIS
- > **Mail** : pafendulis@wikitree.eu
- > **Site internet** : www.hibroker.be





I AVANTAGES MEMBRES

Co-Lawyer – La solution juridique d’Intolaw pour les courtiers

Un accès rapide et centralisé à l’expertise juridique d’Intolaw.

Intolaw est reconnu pour son expertise en droit de la circulation routière et en droit civil lié à la mobilité. Fort de cette expérience, le cabinet a développé Co-Lawyer, une plateforme permettant aux courtiers FEPRABEL d’introduire et de suivre facilement leurs demandes juridiques, avec un accès prioritaire aux avocats et un traitement rapide.

Bénéfices pour le membre

- > Traitement prioritaire des dossiers introduits via Co-Lawyer.
- > Premier contact avec un avocat dans les 48 h.
- > Réductions exclusives sur les services Intolaw pour les clients du courtier.
- > Tarifs préférentiels (25 à 100 %) pour les dossiers personnels du courtier.
- > Avantages et invitations aux événements FEPRABEL/FVF.

Caractéristiques principales

- > **Plateforme Co-Lawyer intuitive** : introduction fluide et suivi clair des dossiers.
- > **Attributions immédiates** : chaque dossier est transmis directement à un avocat Intolaw.
- > **Solutions juridiques** adaptées aux besoins réels des courtiers et de leurs clients.
- > **Contenus digitaux** exclusifs pour renforcer la communication du courtier.
- > **Campagnes d’e-mailing** ciblées et relais sur les réseaux sociaux Intolaw.

Cas pratique

Un courtier reçoit une demande juridique d’un client. Il introduit le dossier via Co-Lawyer en quelques minutes. Le dossier est attribué immédiatement et un avocat reprend contact sous 48 h. Cette organisation simplifie les échanges, réduit les délais et garantit un service professionnel pour ses clients.

Avantage Feprabel

Grâce au partenariat FEPRABEL, les courtiers bénéficient d’avantages exclusifs sur Co-Lawyer : réductions immédiates, accès prioritaire aux avocats d’Intolaw et gratuités partielles selon les dossiers. Une solution concrète pour offrir plus de valeur ajoutée à leurs clients.

Contact

- > **Nom** : **Contact** : Co-Lawyer | Intolaw
- > **Mail** : contact@intolaw.be
- > **Site internet** : <https://colawyer.intolaw.be/fr>





I AVANTAGES MEMBRES

SWINZ – Le pack locataire tout-en-un

Souscription ultra rapide. Données conformes. Couverture complète.



SWINZ est la solution locataire dédiée au courtier : 100% digitale, rapide et sans tracas. Elle fluidifie la souscription, centralise l'ensemble des garanties dans un seul contrat et élimine les tâches administratives non productives. Souscrite en ligne ou via le courtier, la police remonte automatiquement dans l'outil de gestion grâce au bloc retour intégré. Simple, efficace, rapide.

Avantages opérationnels

- > **Gain de temps:** souscription digitale immédiate d'une protection complète pour le client, automatiquement intégrée dans le package de gestion via bloc retour.
- > **Souscription en ligne :** un portail dédié par bureau, éliminant totalement les leads inexploitable redirigés vers le courtier.
- > **Expérience client optimisée:** contrat, options, assistance et sinistres accessibles à tout moment dans l'application.
- > **Gestion fluide:** documents centralisés, mises à jour instantanées et blocs retours intégrés.
- > **Conformité :** données collectées selon les exigences FSMA et RGPD.

Fonctionnalités clés

- > **Souscription 100% digitale:** en 3 minutes, activation immédiate des garanties et réduction des tâches manuelles.
- > **Pack tout-en-un complet:** RC locataire et contenu, Vol, RC vie privée, Protection juridique, Assistance et Voyages, Mobilité douce, BOB et accident de la vie pour une couverture de qualité.
- > **Fonctionnement phygital:** le client pilote son dossier via l'application et est accompagné par le conseil expert de son courtier.
- > **Contrat modulable:** le client met à jour son contrat (options, déménagement, situation familiale) directement dans l'application, sans intervention du courtier.

Cas d'usage

Un courtier Feprabel assure un nouveau locataire avec SWINZ. En trois minutes, il encode le dossier, génère le contrat et le client est immédiatement couvert. Le contrat apparaît ensuite automatiquement dans son outil de gestion (Brio, Brokercloud, etc.) via un bloc retour. Le locataire télécharge ensuite l'app SWINZ où il gère ses garanties en autonomie, tout en pouvant solliciter son courtier si nécessaire. Simple, efficace, rapide !

Accès privilégié

Les membres Feprabel bénéficient d'un accès privilégié à SWINZ. L'intégration est rapide et ne génère aucune charge administrative supplémentaire. Cet avantage leur permet d'adopter une solution digitale tout-en-un à moindre coût, tout en renforçant l'efficacité opérationnelle de leur bureau.

Contact / Support

- > **Nom:** Didier Muréna
- > **Mail:** contact@swinz.be
- > **Site internet:** www.swinz.be



*Pour plus d'information,
rendez-vous sur la page
en scannant le QR Code suivant :*



Akkermans & Partners

Akkermans & Partners

Akkermans & Partners offre avec sa solution Advisors Up-to-date, une plate-forme d'apprentissage en ligne adaptative qui propose de la formation continue pour les Responsables de Distribution (RD), les Dirigeants Effectifs (DE) et les Personnes en Contact avec le Public (PCP) grâce auxquels ils peuvent remplir facilement leurs obligations en matière de recyclage.

Insurgate

Insurgate aide les assureurs et leurs courtiers à commercialiser leurs produits plus facilement et plus rapidement, et à collaborer entre eux plus efficacement. Nous avons négocié un tarif très avantageux avec INSURGATE (OPEN BROKER). Comme nous avons négocié une possibilité de résiliation mensuelle avec INSURGATE, vous pourrez aisément changer de solution, ou pas, quand d'autres outils existeront.

INSURGATE

Immopass

Immopass est le premier organisme indépendant expert en audit immobilier. Le service complémentaire d'ImmoPass, vise notamment à renforcer le conseil pour l'assurance incendie et le prêt hypothécaire. L'audit technique de copropriété et d'accompagnement à l'achat d'une unité d'habitation (maison ou appartement) ou d'un bien neuf sur plan développé par ImmoPass permet de mieux refléter la réalité de l'état d'un bâtiment.



Koesio

Koesio accompagne les assureurs avec des solutions d'impression (imprimantes multifonction), de gestion documentaire, de téléphonie intégrée et de cybersécurité pour fluidifier la relation client et sécuriser les données sensibles. Nous assurons aussi une connectivité Internet stable et rapide, indispensable pour vos outils métiers (CRM, téléphonie, cloud). Avec Koesio, concentrez-vous sur vos clients, nous nous occupons du reste.

koesio
CONNEXION MAXIMALE

LEEXI

Chez Leexi créé par d'anciens courtiers en assurance en Belgique, nous croyons que contribuer à libérer le potentiel humain grâce à l'intelligence artificielle est la clé pour augmenter la productivité en entreprise. Avec notre Leexi AI-notetaker, ne prenez plus jamais de notes pendant vos réunions : notre solution haut de gamme enregistre, transcrit, synthétise et résume vos échanges dans plus de 120 langues, de manière automatique et sécurisée. De plus, la sécurité des données de nos collaborateurs et client est un point d'honneur chez Leexi. Toutes nos données sont stockées sur des serveurs basés en France et qui respectent les normes RGPD, EU AI act. Leexi est aussi le premier acteur IA-notetaker à être certifié ISO 27001.

Leexi.ai

LEGALEX

Votre partenaire juridique

de confiance pour courtiers d'assurances

Legalex propose une assistance juridique de première ligne gratuite spécialement conçue pour les courtiers d'assurances, ainsi qu'une aide à la cession de portefeuilles d'assurances à tarif préférentiel. Profitez d'un accompagnement personnalisé pour protéger vos intérêts et faciliter la transition de votre activité.

LEGALEX
AVOCATS. ADVOCATEN. LAWYERS.

Mail-IT-Wize

Envoyez votre courrier «papier traditionnel» par voie électronique. Vous voudriez être plus efficaces, mais certains clients ne vous ont pas communiqué ou n'ont pas d'adresse mail ? Feprabel, en collaboration avec SYMETA vous donne la possibilité de remédier à cette situation. Vous chargez vos documents. Mail-IT-Wize les imprime, les met sous enveloppe et les trie avec Mail ID. Le jour suivant, tout est remis à bpost. Et le client reçoit son courrier dans sa boîte aux lettres, pour un coût moins cher que le prix du timbre que vous payez actuellement. Mail-IT-Wize est une solution spécifiquement conçue par Symeta Hybrid pour le traitement et envoi des petits volumes de courriers journaliers. La solution permet d'envoyer des mailings



et/ou une ou plusieurs lettres individuelles. Feprabel a souscrit un contrat cadre afin que ses membres puissent individuellement utiliser les services Mail-IT-Wize. Chaque membre a son propre login/mot de passe.

SEEN APS



Seen-apps est le partenaire incontournable qui allie intelligence émotionnelle et innovations digitales pour transformer les individus, groupes et organisations.

Grâce à nos solutions sur mesure et diagnostics avancés, nous répondons aux besoins spécifiques dans deux domaines clés destinés au courtage

- > **Performance sociale durable** : boostez vos dynamiques internes et développez les compétences de vos équipes.
- > **Expérience client** : optimisez chaque interaction pour enrichir la relation client.

Avec Seen-apps, offrez à votre organisation un accompagnement à la pointe de l'innovation et centré sur l'humain.

Syndy



Syndy, c'est la contraction de syndesi qui signifie connexion en Grec. Cette plateforme est donc destinée à connecter entre eux les professionnels des secteurs de la banque et de l'assurance. Les employeurs créent un compte et choisissent la formule d'abonnement la plus adaptée à leur situation. Ils lancent ensuite vos recherches. Ils peuvent alors entrer en contact avec les candidats qui correspondent au profil souhaité. Seule la consultation des profils détaillés des candidats est payante. Actuellement, 343 employeurs et 1296 candidats sont inscrits sur la plateforme.

WeGroup



WeGroup propose une plateforme d'assurance facile d'utilisation pour permettre aux courtiers de travailler plus efficacement et de mieux servir leurs clients. Conseil, communication et service, tout ça dans un outil pratique.

**VOUS UTILISEZ UN OUTIL QUI VOUS FAIT
GAGNER DU TEMPS ?**

PARTAGEZ-LE !

CRM, application métier, outil digital ou administratif...
Partagez vos trouvailles et contribuez aux futurs avantages
membres Feprabel !

✉ Envoyez-nous vos outils efficaces et innovants !

Envoyez-nous simplement :

- ✓ Le nom de l'outil
- ✓ Son usage principal
- ✓ Ce qu'il vous apporte concrètement au quotidien

administration@feprabel.be



... en pratique

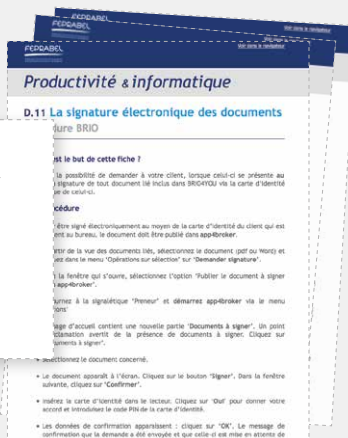
Dans le but d'améliorer la performance de gestion des bureaux de courtage et d'aider ses membres, FEPRABEL étudie certains sujets liés soit à l'utilisation de l'informatique et de la normalisation, soit aux processus de gestion.

La fédération en informe régulièrement ses membres par des fiches pratiques qui sont envoyées par voie électronique. Elles sont également disponibles sur l'extranet de FEPRABEL : <https://feprabel-extranet.be>.

Ces fiches sont devenues sectorielles et sont reprises en 3 langues (français, néerlandais et anglais) sur le site du Tebibib2.

Fiches process

64



Index des fiches pratiques

A. Matériel

- A.01 Choix d'un scanner dans le cadre de l'usage du PLW
- A.02 Choix d'une imprimante
- A.03 Les imprimantes logiques et fax électroniques

B. Les risques

- B.01 Immatriculation d'un véhicule par l'entremise du module web de la DIV
- B.02 Le risque et l'intervenant unique
- B.03 A quel preneur attribuer les objets de risque ?
- B.04 Regroupement des objets de risques multiples
- B.05 L'accès à vos données par le client, à quoi faire attention !
- B.06 Résoudre les transferts de véhicule entre clients
- B.07 Encoder un contrat vélo

C. Conseils divers

- C.01 Optimisation du processus VPS ou PDF
- C.02 Avantages à utiliser l'outil courrier de votre logiciel de gestion
- C.03 Reprise d'un portefeuille, comment l'intégrer dans votre logiciel de gestion ?
- C.03-1 Reprendre un portefeuille
- C.04 A quoi faire attention pour encoder un contrat vie (1) ?
- C.05 Encoder un contrat vie (2) ?
- C.06 Un suivi optimal
- C.07 Comment encoder une assurance assistance ou une annulation de voyage ?
- C.08 Comment encoder une police mandatée ?
- C.08-1 Envoyer efficacement un avis de changement d'intermédiaire
- C.09 Encoder un contrat INAMI ?
- C.10 Comment encoder une police mandatée en faveur ?
- C.11 Un client décède, comment adapter vos données ?
- C.12 Devoir d'information
- C.13 La gestion des utilisateurs de votre logiciel
- C.14 La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme
- C.15 L'évolution d'une tarification, vers l'offre et le contrat
- C.16 La qualité des données et les contrôles « légaux »
- C.17 Évitez les doubles emplois dans certaines de vos données et encodez ce qui est indispensable
- C.18 Encoder correctement les preneurs
- C.19 Encoder correctement les détails des contrats vie

- C.20 Immatriculation des véhicules

- C.21 Relations et groupes

- C.22 Mise à jour des données « client » dans vos bases de données

- C.23 De l'importance de bien documenter certaines activités

D. Gestion sans papier

- D.01 La gestion sans papier (1)
- D.02 La gestion sans papier (2) des risques à assurer
- D.03 La gestion sans papier (3) des contrats
- D.04 La gestion sans papier (4) des intervenants
- D.05 La gestion sans papier (5) des sinistres
- D.06 La facturation électronique via Zoomit
- D.07 La gestion sans papier... et l'évolution dans le temps de l'endroit de stockage des documents
- D.08 Liste des documents à scanner
- D.09 Passer à la gestion sans papier
- D.10 Gestion des fiches clients
- D.11 La signature électronique des documents - Procédure BRIO
- D.12 La gestion sans papier... et les champs servants à décrire le document
- D.13 Gérer et retrouver les documents avec leur auteur

E. Prospection : optimisation de vos données

- E.01 Quels champs faut-il encoder au niveau client ?
- E.02 Quels champs faut-il encoder au niveau police ?
- E.03 L'usage des agendas
- E.04 Usage connexe de l'agenda au document lié
- E.042 L'importance des notes personnelles
- E.05 Perdre du temps pour en gagner au centuple ?
- E.06 L'intégration des blocs retour ?
- E.07 Pourquoi compléter certaines données ?
- E.08 Rechercher facilement les données indispensables à votre gestion
- E.09 Aides aux tarifications des prospects

F. Internet et e-marketing

- F.01 Intégrer le catalogue dans votre site web
- F.02 à quoi faire attention lors de la création de votre site web ?
- F.03 Twin Peaks et les conditions générales

S. Sinistres

- S.01 Comment encoder les débours en RC ?
- S.02 Les communications sinistres
- S.03 Une garantie touchée n'est pas une circonstance



I ACTIVITÉS DE FEPRABEL

Les avis de la Commission des assurances

La Commission des Assurances est le comité consultatif institué par la loi qui a pour mission de délibérer sur toutes questions qui lui sont soumises par le ministre ou par la FSMA.

Avis

6

La Commission peut émettre ses avis d'initiative sur toutes questions concernant les opérations d'assurance qui relèvent des compétences de la FSMA (article 301 de la loi du 4 avril 2014 relative aux assurances). La Commission se compose de vingt-six membres effectifs et de vingt-six membres suppléants, nommés par le Roi.



Ci-après, nous vous livrons la liste des avis de la commission publiés de septembre 2024 à août 2025 en commençant par le plus récent. Vous pouvez consulter les avis dans leur intégralité sur www.fsma.be/fr/avis-de-la-commission-des-assurances.

LISTE DES AVIS DE LA COMMISSION DES ASSURANCES

02/06/2025	C/2025/2	Avis sur le report de la date d'abrogation de l'article 23 de la loi du 21 novembre 1989 relative à l'assurance obligatoire de la responsabilité en matière de véhicules automoteurs
23/04/2025	C/2024/6	Rapport d'évaluation sur la réglementation concernant les assurances solde restant dû II
12/03/2025	C/2025/1	Avis sur la transposition de l'article 14.4 de la directive 2023/2225 du 18 octobre 2023 relative aux contrats de crédit aux consommateurs, en ce qui concerne le droit à l'oubli de maladies oncologiques dans le cadre d'assurances liées à des contrats de crédit aux consommateurs
21/02/2025	C/2024/5	Avis sur la discrimination susceptible d'être opérée entre problèmes physiques et problèmes mentaux dans le cadre des assurances
12/11/2024	C/2024/4	Avis sur l'avant-projet de loi modifiant l'article 7 de la loi du 21 novembre 1989 relative à l'assurance obligatoire de la responsabilité en matière de véhicules automoteurs et sur le projet d'arrêté royal modifiant l'article 3 de l'arrêté royal du 16 avril 2018 déterminant les conditions des contrats d'assurance obligatoire de la responsabilité en matière de véhicules automoteurs, en ce qui concerne le relevé des sinistres
23/10/2024	C/2024/1	Avis sur l'article 156, 1°, de la loi du 4 avril 2014 relative aux assurances concernant le libre choix des conseils dans le cadre de l'assurance protection juridique



SERVICE PUBLIC FÉDÉRAL
Emploi, Travail et
Concertation sociale

I ACTIVITÉS DE FEPRABEL

COMMISSION PARITAIRE 307 (CP 307)

ACTIVITÉS 2024-2025

La CP 307 est la commission paritaire pour les entreprises de courtage et les agences d'assurances. Y siègent paritairement, les représentations du banc patronal (Feprabel, FVF, UPCA et BZB-Fedafin) et syndical (CGSLB, CSC et FGTB). Son rôle consiste à déterminer les conditions de travail et de rémunération pour les salariés des bureaux de courtage.

L'activité de la CP 307 pour la période 2024-2025 a été plus calme que la précédente en ce qui concerne les CCT, puisqu'une seule convention a fait l'objet d'un accord.

Il s'agit de convention collective de travail fin carrière, entrée en vigueur le 1er juillet 2025 et valable jusqu'au 31 décembre 2025.



Elle fixe le cadre interprofessionnel de l'adaptation à 55 ans de la limite d'âge en ce qui concerne l'accès au droit aux allocations pour un emploi de fin de carrière, pour les travailleurs qui ont une carrière longue, qui exercent un métier lourd ou qui sont occupés dans une entreprise en difficultés ou en restructuration.

La CP 307 n'est néanmoins pas restée inoccupée et a consacré ses réunions à traiter d'autres sujets aussi divers et variés que :

- Répondre à des questions relatives à l'interprétation de diverses CCT
- Mener une réflexion sur le recours aux flexi-jobs dans notre secteur
- Les différences de régime de temps de travail
- Monitorer la pénurie de main d'œuvre du secteur
- Les données sur les disparités notamment salariale
- L'appel à projet en matière de groupes à risque (travailleurs dont la fonction est menacée sans formation complémentaire dans le secteur)

Toutes ces discussions parfois vives et animées, mais toujours courtoises et respectueuses, ont pour objectifs de déboucher sur le consensus le plus équilibré possible, permettant à toutes les parties concernées de voir rencontrées tout ou partie de leurs revendications.

Eric Vanhalle
CEO Adjoint FEPRABEL



I ACTIVITÉS DE FEPRABEL

Retour sur le Congrès Feprabel 2025

Le courtier augmenté au cœur des débats

C'est devenu, au fil des années, un rendez-vous incontournable pour les courtiers en assurances et crédits. Mais cette édition 2025 du Congrès Feprabel, organisée les 3 et 4 avril à l'Aula Magna de Louvain-la-Neuve, a franchi un cap : un record historique d'affluence, une ambiance conviviale et professionnelle, et des débats qui ont confirmé que le métier de courtier est en pleine mutation. Plus que jamais, la profession se veut solidaire, innovante et tournée vers l'avenir.



Une participation record et une atmosphère inoubliable

Dès l'ouverture, le ton était donné : jamais un Congrès Feprabel n'avait attiré autant de participants. Les ateliers affichaient complet en quelques jours, les stands étaient pris d'assaut, et les espaces de networking vibraient au rythme des échanges. Entre conférences, discussions autour d'un café et rencontres informelles, l'événement a mêlé expertise, enthousiasme collectif et plaisir sincère de se retrouver.

Des nouveautés stratégiques pour structurer la profession

L'édition 2025 s'est distinguée par plusieurs annonces marquantes. Virginie Camberlin et Marie Kentros ont présenté la création d'une section dédiée aux courtiers en investissement, une avancée qui permettra de mieux représenter cette partie de la profession et de répondre aux besoins des Conseillers en Gestion de Placement Indépendants.

Autre nouveauté très attendue : le lancement d'un service d'accompagnement en conformité, porté par Dirk Joris, destiné à aider les courtiers face aux exigences réglementaires toujours plus lourdes. Cette initiative a immédiatement suscité un vif intérêt parmi les participants.

Des débats riches et des intervenants marquants

Parmi les moments forts, le bilan de l'année présenté par Patrick Cauwert, CEO de Feprabel, a rappelé les combats menés et les défis à venir pour le secteur. Les rencontres avec les CEO de compagnies ont pris une tournure inédite : ce sont cette fois les courtiers eux-mêmes qui ont posé leurs questions directement aux dirigeants des compagnies, donnant lieu à un échange franc, interactif et constructif.



**1240**

Participants sur les 2 jours

**50**

Exposants

**53**

Sponsors

**8**

Podcasts

**32**

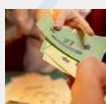
Ateliers

**95%**

Pensent que le congrès est un moment impactant pour la profession

**75**

Publications Post-Congrès

**65**

Tickets de tombola pour les cerclés et bourses

**584**

Tours accomplis en une journée au stand AEDES

La présence de la FSMA, représentée par Sébastien Yerna et Vincent de Bock, a renforcé la dimension réglementaire, tandis que la venue de la ministre Eléonore Simonet, remplaçant au pied levé le ministre Clarinval, a marqué les esprits. Très attentive aux préoccupations des indépendants, elle s'est engagée à appliquer la règle « une nouvelle règle administrative = suppression de deux anciennes », une promesse saluée par l'ensemble de la salle.



Autre intervention très appréciée : La conférence de Olivier Torres, qui a séduit l'auditoire par son ton décalé et pertinent sur la santé mentale et physique des indépendants, mêlant humour, conseils pratiques et réflexion de fond.



Networking, innovation et opportunités d'affaires

Jamais les espaces partenaires n'avaient été aussi dynamiques. Avec un nombre record de sponsors et d'exposants, dont de nouveaux venus, les courtiers ont pu découvrir des solutions innovantes et nouer des contacts précieux. Le changement d'exposants entre les deux journées a également renouvelé l'intérêt des visiteurs, avec un focus particulier sur la Vie et le Crédit lors de la seconde journée.

Assurance Vie, intelligence artificielle et gestion digitale

La deuxième journée a mis à l'honneur l'assurance vie et le crédit. La première plénière, animée par Patrick Cauwert et Jacques Folon, a exploré le thème du « courtier augmenté » sous l'angle de l'intelligence artificielle : un outil au service du métier, et non un concurrent.

La plénière de clôture a quant à elle présenté les nouvelles fonctionnalités de l'outil e-GOR pour l'assurance vie, par Jan Peeters et Romain Gilson de Portima, suivie d'un débat réunissant Martine Gilson, Christine Jean (Brocom) et Patrick Cauwert sur les nouvelles campagnes Brocom et les moyens d'en maximiser l'impact pour les courtiers.

SAVE THE DATE : 2 & 3 AVRIL 2026

Un souffle nouveau et des perspectives inspirantes

Au-delà des annonces et débats, cette édition a montré que la profession sait se réinventer collectivement. La discussion ouverte avec Promethea en vue d'un partenariat autour du mécénat culturel et sociétal en est une illustration : aujourd'hui, il ne s'agit plus seulement d'assurer ou de financer, mais aussi de participer activement à la société.

La soirée de gala et la soirée dansante ont achevé de renforcer les liens au sein de la communauté, dans une ambiance festive et chaleureuse.



Un immense merci et cap sur 2026

Ce succès est le fruit de l'engagement des équipes de Feprabel, des partenaires et des sponsors, mais surtout des courtiers eux-mêmes, venus en nombre avec enthousiasme. Plus qu'un congrès, cette édition 2025 a constitué un véritable moment de respiration et de construction collective.

Rendez-vous est déjà donné pour le Congrès Feprabel 2026, qui s'annonce tout aussi prometteur et riche en perspectives pour l'avenir du courtage.



Le Manifeste du Courtier

Notre travail de réflexion stratégique a démarré par la définition complète d'un positionnement fort et différentiant du courtier en assurances. Nous l'avons ensuite concrétisé par l'écriture d'un Manifeste, une lettre ouverte qui explique clairement l'engagement du courtier envers ses clients et qui réaffirme la détermination des courtiers à faire sans cesse la différence dans les conseils et la prise en charge complète de leurs clients, aujourd'hui et demain.

Près de 50 courtiers francophones ont répondu à notre appel pour participer au tournage de ce Manifeste, qui est fondamentalement le leur. Celui-ci a été largement diffusé sur les réseaux sociaux, mais aussi sur les sites internet des compagnies partenaires de Brocom. Enfin, les courtiers l'ont relayé avec fierté.



En 2025, les visages

Des campagnes sur les courtiers, par les courtiers

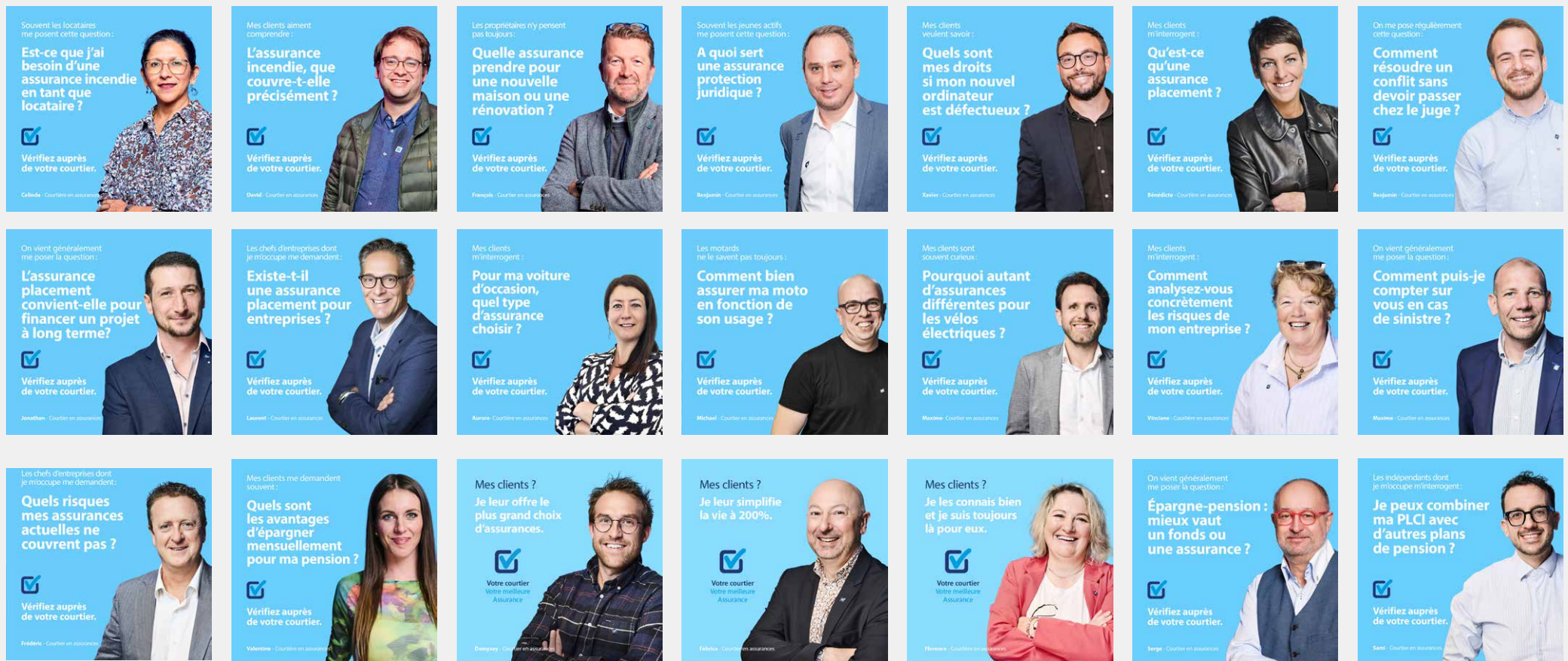
Le Manifeste du Courtier a été traduit en campagnes publicitaires destinées à maintenir la force du 'réflexe courtier' : «*qui dit assurance, dit courtier*». Concrètement, nous avons diffusé en télévision les 3 bénéfices majeurs que les courtiers garantissent à leurs clients :

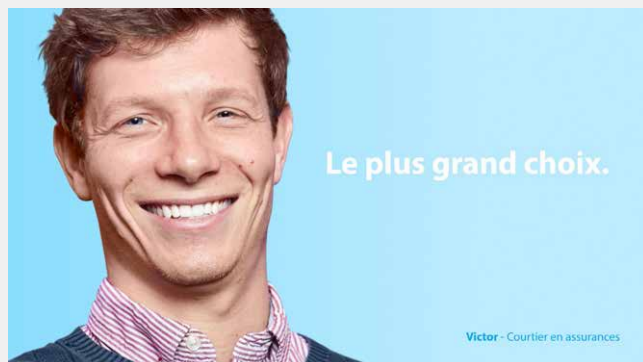
- Le plus grand et le meilleur choix d'assurances
- La disponibilité personnelle, en toutes circonstances
- La prise en charge de A à Z pour une tranquillité totale

Ici aussi, ce sont de vrais courtières et courtiers qui ont été les ambassadeurs authentiques de cet engagement.

Sur les réseaux sociaux, les courtiers ont incarné l'expertise et l'accessibilité du courtage sur toutes les thématiques d'assurances. Parce qu'être bien assuré(e), ce n'est possible que par un travail sur mesure effectué par un vrai spécialiste.

du courtage sont à l'honneur





En route vers 2026 avec de nouvelles fondations

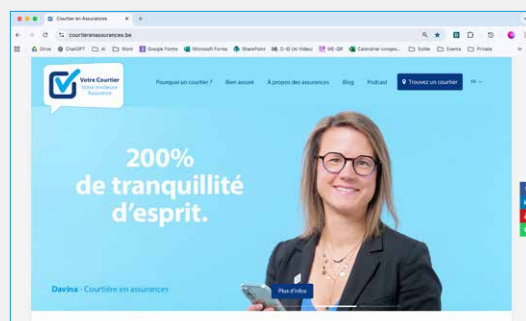
2025 aura été l'année charnière où Brocom a pris le temps de solidifier ses piliers. Les chantiers de réflexion n'ont pas manqué :

> **Un positionnement marketing clair** pour le courtage, qui s'appuie sur 4 propositions de valeur fortes :

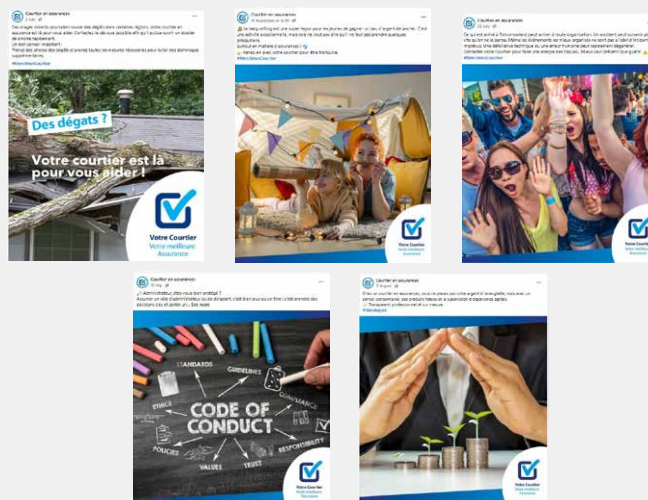
- La recherche de solutions avant tout
- La confiance
- La tranquillité d'esprit
- L'ancrage local



> **Le site courtierenassurances.be**, dont une mise à jour sera opérée en 2026 pour mieux répondre aux besoins des consommateurs.



> Le lancement du service de **partage automatique de contenu sur les réseaux sociaux** avec High Broker Connect, auquel plusieurs centaines de courtiers sont déjà connectés.



> La simplification de l'utilisation des outils et matériels de campagne par les courtiers membres, avec notamment une **nouvelle plateforme IT** qui sera implémentée en 2026.

> Une nouvelle offre de **solutions de communication locale**, directement déclinée des messages phare des campagnes nationales.

> **L'amplification de la visibilité de Brocom** pour continuer d'attirer de nouveaux membres, ainsi que de la mise en valeur de 'Votre Courtier, Votre meilleure Assurance' par les compagnies partenaires

> Une **étude en profondeur** sur l'utilisation actuelle des écrans digitaux installés chez les courtiers membres, en vue d'en améliorer la pertinence et les potentialités.

> La **sélection d'une nouvelle agence créative** partenaire dont la 1ère mission est de concevoir un nouveau concept publicitaire qui renforcera la singularité et l'impact de nos messages. Cette nouvelle campagne sera avant tout axée sur la valeur ajoutée du courtier.



Le mot du président

Le savoir-faire et l'engagement du courtier envers ses clients prend, plus que jamais, toute sa valeur.

Face à la pression publicitaire des assureurs directs et des réseaux d'agents, il est indispensable de continuer à communiquer sur les atouts inégalés du courtage pour les clients.

Brocom s'appuie sur l'authenticité, sur la passion des courtières et courtiers qui sont le porte-drapeau du métier tout entier, pour renforcer encore le leadership de ce canal de distribution privilégié.

Toutes les compagnies partenaires, les fédérations et moi-même sommes engagés au rayonnement du courtage et nous soutenons Brocom activement pour réussir cette mission.

Noël Pauwels,

Chief Distribution Officer de Baloise et
Président de Brocom depuis le 1er janvier 2025



Une stratégie au service d'un objectif inchangé

1. Poursuivre la croissance de la notoriété de la marque « Votre Courtier » en utilisant des media grand public adaptés (TV, online, réseaux sociaux), qui peuvent à la fois renforcer la reconnaissance de notre logo et installer une promesse forte.
2. Générer en continu du trafic qualitatif sur notre site courtierenassurances.be, grâce à une diffusion permanente de banniers digitaux thématiques en lien avec les différents produits d'assurance Non Vie et Vie, destinés aux particuliers et aux PME, grâce à la publication d'articles sur notre blog, et grâce à une visibilité renforcée sur les réseaux sociaux.
3. Faciliter l'identification des courtiers membres et stimuler la prise de contact grâce à une présence sur Google en SEA de notre site courtierenassurances.be, et grâce à l'encouragement continu des courtiers à s'équiper d'une enseigne lumineuse et d'un écran digital.

Un conseil d'administration toujours dynamique



MOT DU CEO DE FEPRABEL
PATRICK CAUWERT

Dans le cadre de notre engagement constant à valoriser l'image du courtage en Belgique – et pourquoi pas à l'échelle européenne – tout en promouvant l'excellence dans le secteur des assurances, nous avons le plaisir de consacrer un chapitre à Brocom dans ce rapport annuel.

L'année écoulée a marqué une période de transition pour Brocom, passant de la direction inspirante d'Annie Courbet à celle, tout aussi dynamique et avisée, de Christine Jean. Malgré ce changement, Brocom conserve son rôle stratégique de coordinateur des actions commerciales, garantissant ainsi le développement et la pérennité de notre canal de distribution.

Ce chapitre met en avant les initiatives majeures, les réalisations significatives de Brocom et les perspectives d'avenir du courtage, illustrant un engagement sans faille en faveur de l'innovation et de l'amélioration continue.

Nouveaux membres du conseil d'administration Brocom



Laurence
Mommaerts
(AXA)



Jonathan
Dirickx
(Feprabel)



Noël
Pauwels
(Baloise)





I ANALYSES

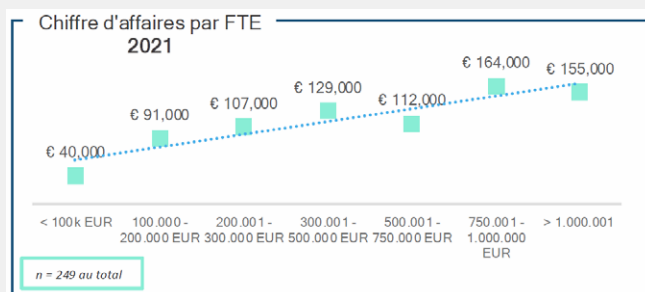
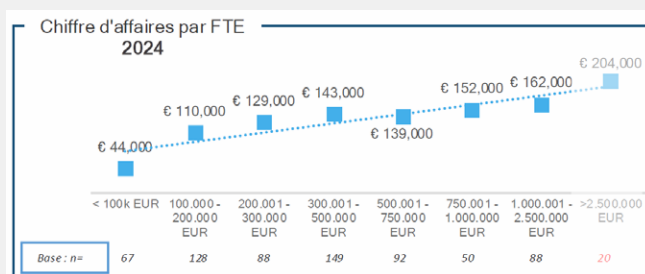
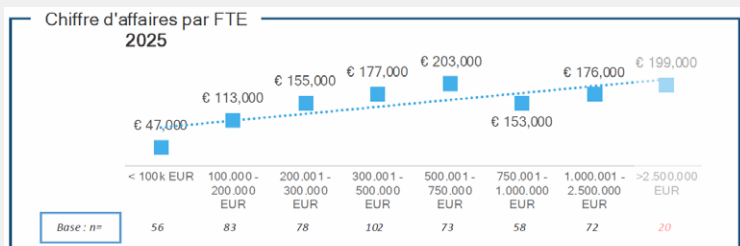
Benthurst Broker Survey 2025

Le courtage belge entre consolidation, digitalisation et IA

1. Profil du courtage belge

La consolidation des bureaux se poursuit, leur taille est de plus en plus importante. La part des bureaux de moins de 2 équivalents temps plein (ETP, gérant inclus) est passé de 48% en 2018 à 25% en 2025 ! Le nombre de cabinets de courtage employant entre 6 et 10 ETP ont plus que triplé entre 2018 et 2025 (de 5% à 18%) ! La part des bureaux avec plus de 10 ETP ont été multipliés par 5 entre 2018 et 2025 (de 2% à 10%) !

En raison de l'augmentation du nombre de grands bureaux, le point d'inflexion du chiffre d'affaires par FTE se déplace



2. Mouvements de concentration

Au cours de la période observée, jamais le marché n'a connu autant d'opérations de fusions et acquisitions. En 2025, un quart des bureaux a participé à un rachat ou une fusion au cours des deux dernières années. C'est une progression continue : 17 % en 2021, 23 % en 2024, et désormais 25 %. Ces opérations ne sont pas anodines.

Elles modifient profondément le tissu économique :

- Les plus grands bureaux utilisent la croissance externe pour renforcer leur poids sur le marché.
- Les plus petits, parfois fragilisés par la pression administrative ou le manque de relève familiale, trouvent dans la cession une solution pragmatique.

Pour les clients, cette concentration peut être vécue de deux manières opposées :

- Comme une garantie de professionnalisme et de continuité dans le service.
- Ou au contraire comme une perte de proximité avec le courtier de quartier qu'ils connaissaient depuis des décennies.

Le nombre de fusions et acquisitions continue d'augmenter, en particulier parmi les plus grands bureaux





Benthurst Broker Survey 2025

10.07.2025

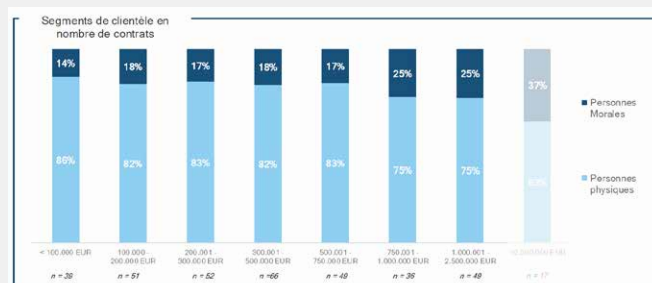
Benthurst

“
« Le courtier de demain sera
digital, mais restera avant
tout un acteur de confiance. »
”

3. Clientèle et organisation

La répartition des portefeuilles reste dominée par les particuliers, qui représentent 80 % des contrats. Mais la part des entreprises augmente, surtout dans les bureaux de grande taille. Pour ces derniers, l'assurance des personnes morales devient une niche stratégique, plus rémunératrice et moins exposée à la volatilité. Ce glissement s'accompagne d'une évolution de l'organisation interne. De plus en plus de courtiers segmentent leurs équipes. C'est le cas pour 56 % des bureaux ayant participé à l'enquête. Cette organisation s'effectue soit : Par type de client (particuliers, indépendants, entreprises) pour 22 % des répondants - Par branche d'activité (Vie / Non-Vie) pour 27 % des répondants - Par parcours client (souscription, gestion, sinistre) pour 39 % des répondants.

La part des personnes morales augmente avec la taille des bureaux



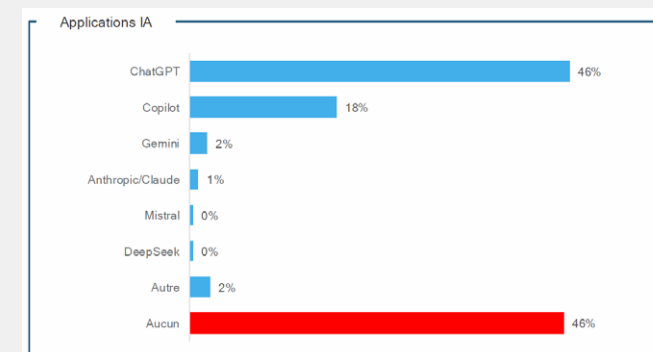
En revanche pour 44 % des bureaux interrogés, il n'y a pas de division formelle des tâches. Cette proportion était encore de 54 % en 2024 ! On les retrouve surtout parmi ceux qui emploient entre 1 et 5 ETP. L'enquête a constaté qu'au fur et à mesure qu'un bureau se développe, il s'organise d'abord en fonction du parcours du client, puis par segment de clientèle.

4. Digitalisation & IA

La digitalisation n'est plus une option. En 2025, 43 % des clients d'un courtier ont accès à une application comme MyBroker (contre 41 % en 2024), mais seuls 12 % l'utilisent activement. Le défi n'est donc plus de mettre à disposition des outils, mais de les rendre attractifs et utiles pour les clients. Du côté des courtiers, l'intelligence artificielle pénètre en force. Un courtier sur deux a déjà adopté un outil d'IA, principalement ChatGPT (46 %). Pour l'instant, ces solutions servent surtout à : Générer des modèles de communication - Aider à la rédaction de documents - Automatiser certaines tâches internes.

Mais à terme, elles pourraient transformer radicalement la relation client : simulation de devis personnalisés, accompagnement proactif, analyse prédictive des besoins. L'enjeu est énorme : utiliser l'IA pour gagner du temps, mais aussi pour renforcer la valeur ajoutée humaine. Mais 46 % des répondants n'utilisent aucun outil d'IA !

La moitié des courtiers utilisent des outils d'IA, le plus souvent ChatGPT



5. Enjeux pour l'avenir

- **Préserver l'indépendance** face aux assureurs.
- **Assurer la relève** dans un secteur vieillissant.
- **Combiner technologie et humanité** pour conserver la confiance client.

Eric Vanhalle, Feprabel

Le chatbot Brio : un coup de pouce à tout moment

Brio s'enrichit d'un chatbot intelligent, conçu pour répondre rapidement à toutes vos questions sur son utilisation. Grâce à lui, fini les recherches fastidieuses : tout ce dont vous avez besoin se trouve maintenant directement dans Brio.

En pratique

Vous lui posez une question et obtenez une réponse immédiate. Mieux encore, il vous oriente directement vers les tutoriels correspondants pour approfondir le sujet si nécessaire. Et tout cela, quand vous le voulez.

Une aide claire, rapide et intégrée directement dans Brio.

Découvrez-la dès maintenant ! Cliquez sur l'icône en forme d'étoile dans la barre de menu en haut de l'écran pour l'activer, puis à nouveau sur l'icône qui s'affiche en bas de l'écran.



Vous souhaitez plus d'informations concernant notre service de formation ?

Rendez-vous sur : www.portima.com/fr/services

Une question ?

Contactez-nous par email à l'adresse training@portima.com

brio

Canaux de distribution de l'assurance - 2023



	DISTRIBUTION VIE ET NON-VIE	DISTRIBUTION VIE	DISTRIBUTION NON-VIE PARTICULIERS	DISTRIBUTION NON-VIE ENTREPRISES	DISTRIBUTION NON-VIE TOTAL
COURTAGE	52 % =*	43,7 % - 0,4 %*	51,5 % - 0,1 %*	72 % - 0,4 %*	60,9 % =*
BANQUES & AGENTS	27,2 % - 1,2 %*	33,3 % - 1,9 %*	33,4 % + 0,4 %*	5,9 % + 0,2 %*	20,8 % =*
DIRECT	20,7 % + 1,1 %*	23 % + 2,3 %*	15,2 % - 0,2 %*	22,1 % + 0,2 %*	18,4 % + 0,1 %*



BIPAR, la Fédération européenne des intermédiaires d'assurances

Le BIPAR a été créé lors d'un congrès international des courtiers d'assurances et de réassurances en juillet 1937. Son objectif initial était d'être pour tous les producteurs d'assurances du monde entier et leurs associations professionnelles un trait d'union et un organisme d'entraide.

Aujourd'hui, sa mission première est de créer un environnement réglementaire européen favorable aux intermédiaires d'assurances qui garantit en même temps une concurrence loyale et un niveau adéquat de protection des consommateurs.

Les activités du BIPAR sont régies par son Conseil d'administration, un Comité de gestion et un Comité de pilotage

CONSEIL D'ADMINISTRATION DU BIPAR 2025-2026

Conseil d'administration



Président
Yorck Hillegaart
(Courtier allemand et membre du
Conseil d'administration de la BDVM)



Président sortant- Vice-Président
Nicolas Bohême
(Agent français et membre d'Agéa)



Vice-Président
Onno Paymans
(Courtier néerlandais)



Secrétaire Général
Martina De Besi
(Courtier italien)



Trésorier
Steve Startor
(CEO de Concordia)



Directeur du BIPAR
Nic De Maesschalck

Comité de gestion

Conseil d'administration

+



**Président de la Commission
Affaires UE**
Paul Carty
(courtier irlandais et membre de
Brokers Ireland)



**Président de la Commission des
Agents**
Jean-François Mossino
(agent italien et membre du SNA)

Comité de pilotage

Conseil d'administration

+

Comité de gestion

+

Gerald Archangeli
Pierre-Olivier Chanove

Andrea Corbella
Gunnar Hökmark

Mark Nugent

Juan Ramón Plá

Barbara Rozek

Julien Seraqui

Roger van der Linden
(Président de la Commission des Courtiers)

David Wahli



Quelques sujets clés du BIPAR en 2024-2025

Le BIPAR, à l'aide de ses associations membres, dont Feprabel, travaille à la représentation et à la défense des intérêts du secteur de l'intermédiation en assurance et financière auprès des différentes instances européennes. En effet, la majorité des réglementations incombant au secteur, proviennent de l'Union Européenne, avec des impacts réels plus ou moins conséquents dans les activités quotidiennes d'un intermédiaire. De la révision de la DDA, à l'inclusion des préférences du client en matière de durabilité, l'intelligence artificielle ou encore la proposition du règlement FIDA (sur l'accès et le partage des données financières), le BIPAR a traité de nombreux dossiers durant l'année 2024-2025 et l'avalanche réglementaire à laquelle nous faisons face depuis plusieurs années ne semble pas prête de s'arrêter, bien que la nouvelle Commission européenne semble vouloir faire de la simplification réglementaire son nouveau fer de lance.

La simplification comme nouvelle ligne directrice européenne ?

La nouvelle Commission a annoncé en octobre 2024 «une nouvelle voie à suivre» axée autour de la simplification, la compétitivité et l'autonomie. Le concept de simplification bénéficie d'un large soutien aussi bien au sein du Parlement européen et du Conseil qu'auprès des Etats Membres. En février 2025, une première proposition visant à «simplifier» les règles relatives à la durabilité a été publiée dans le cadre du «paquet Omnibus I». La Commission a, par la suite, et à l'occasion du premier trilogue sur la RIS, rédigé un document informel contenant des propositions de simplification de la proposition RIS, notamment en termes de publication d'informations, de parcours client et de rapport qualité-prix. Entre-temps, les discussions sur d'autres dossiers tels que la proposition de Règlement FIDA (finance/assurance ouverte) se sont poursuivies, avec, là aussi, un appel à la simplification de la part des colégislateurs. En parallèle à ces discussions autour de la simplification, soulignons la redéfinition des épargnants européens en « investisseurs », qui vient modifier le projet de « l'Union des marchés des capitaux », en projet de « l'Union de l'épargne et des investissements ». Cette simplification porte également une attention particulière aux PME, afin de réduire les charges administratives pesant sur elles.

La DDA

La révision de la DDA

En vertu de la DDA, la Commission devait réexaminer la Directive avant le 23 février 2021. Dans ce contexte, elle devait publier un rapport sur l'application de l'article 1 de la DDA et une étude générale sur l'application pratique des règles de la DDA en tenant dûment compte de l'évolution des marchés des produits d'investissement de détail. Ces rapports ont été reportés et il n'est pas certain qu'ils soient publiés un jour. Le chapitre de la DDA sur les IBIPs de la DDA sera modifié par la proposition de Directive Omnibus qui a été publiée dans le cadre de la série de mesures RIS. La révision de la DDA pourrait être effectuée sous la Commission européenne actuelle de (2024-2029), mais cela n'a pas encore été confirmé.

Le rapport d'EIOPA sur la DDA

Conformément à l'article 41(4) de la DDA, EIOPA est tenue de préparer un rapport pour évaluer l'application de la DDA au moins tous les deux ans (le deuxième rapport a été publié en janvier 2024). **Le troisième rapport d'EIOPA est attendu pour janvier 2026** et pourrait porter sur les tendances numériques (utilisation de l'IA, accent mis sur les assurances intégrées et sur la manière dont le numérique peut améliorer ce canal de distribution, etc.), sur la qualité des conseils, sur le contenu de l'IPID mais aussi sur la présentation des exclusions et les informations liées à celles-ci.

Le rapport d'EIOPA sur les sanctions en vertu de la DDA

Le 29 janvier 2025, EIOPA a publié son **5e rapport annuel sur les sanctions administratives et autres mesures** imposées en 2023 par les autorités nationales compétentes (ANC) en vertu de la DDA. En 2023, dans 20 États membres, les ANC ont imposé 1.510 sanctions liées à la DDA. Depuis 2021, le nombre de sanctions liées aux exigences en matière de POG (concernant principalement les concepteurs de produits d'assurance) a augmenté. Les sanctions imposées sur la base d'exigences plus générales en matière de conduite des activités prévues par la DDA, telles que la fourniture de conseils, sont également en hausse. Les retraits d'enregistrement et les amendes administratives sont les outils les plus couramment utilisés par les ANC.

La stratégie pour les investisseurs de détail (RIS)

En mai 2023, la Commission européenne a publié sa **stratégie pour les investisseurs de détail (RIS)**. Cette stratégie s'est concrétisée par une proposition dite « Omnibus », visant à modifier plusieurs directives clés du secteur financier, notamment : la directive sur la distribution d'assurances (IDD), la directive Solvabilité II, la directive sur les marchés d'instruments financiers (MiFID), la directive sur les OPCVM (UCITS), la directive sur les gestionnaires de fonds d'investissement alternatifs (AIFMD) ainsi qu'une proposition de règlement modifiant le règlement PRIIPs.

Si les trilogues sont encore en cours et, qu'à ce stade, aucune proposition finale n'a été approuvée, le BIPAR a multiplié ses actions auprès des différents régulateurs européens ces derniers mois afin de défendre les points suivants durant les négociations interinstitutionnelles :

- > La RIS concerne les produits d'investissement/IBIPs et non les produits d'assurance non-vie et l'intermédiation;
- > Il est nécessaire d'allonger la période de mise en œuvre et de transposition;
- > En ce qui concerne la rémunération, les « incitations » ou les paiements à des tiers, **il ne devrait pas y avoir d'interdiction, ni d'interdiction indirecte** par le biais de conditions cumulatives inapplicables pour les recevoir ou les payer (comme les tests d'incitation).
- > L'accent devrait être mis sur la qualité des produits (POG) et sur la divulgation des produits, **tout en gardant les règles de distribution aussi stables que possible**.
- > Le nouveau « test du meilleur « intérêt » au lieu du « test d'absence d'effet négatif ou d'amélioration de la qualité » est inutile et surtout peu clair. Il en résulte que quatre tests devront être effectués avant qu'un consommateur puisse investir dans un produit réglementé proposé par un intermédiaire réglementé.
- > La proposition d'une nouvelle catégorie de conseils « limités » sur une base indépendante crée des failles dans la protection des consommateurs et crée de la confusion.
- > La formation professionnelle continue de 15 heures par an est soutenue, mais avec un contenu flexible, sans formalisation des certificats, et les États membres devraient avoir la possibilité de reconnaître l'équivalence (DDA-MiFID II).

- > La clause de révision devrait être une évaluation globale et il devrait y avoir suffisamment de temps pour s'assurer que les mesures sont effectivement reflétées dans la réalité. Toute révision de la DDA avant cette révision serait contre-productive.
- > Il y a trop d'« interprétations » laissées aux niveaux 2 et 3, ce qui, dans la pratique, se traduit par une réduction du temps de mise en œuvre, une diminution de la sécurité juridique et une hausse des coûts pour le secteur et l'économie en général.

En novembre 2024, le BIPAR a par ailleurs cosigné une **déclaration commune de l'industrie** avant les discussions du trilogue sur la RIS, appelant les colégislateurs à réévaluer cette dernière à la lumière des objectifs de compétitivité de la Commission.



Union des marchés des capitaux - Union de l'épargne et des investissements

La stratégie pour les investisseurs de détail (RIS) fait partie des actions lancées sous l'Union des marchés des capitaux (UMC), projet visant à créer un marché unique des capitaux. Suite à la mise sur pieds de la nouvelle Commission européenne (2024-2029), présidée par Ursula von der Leyen, un nouveau souffle a été insufflé à l'UMC en la transformant en une **Union de l'épargne et des investissements (UEI)**.

Concrètement, qu'est-ce que cela signifie ?

La Commission européenne souhaite activement participer au développement du marché des pensions complémentaires, notamment par le biais de l'adhésion automatique, des systèmes de suivi et des tableaux de bord des pensions. **La révision du PEPP** et des IRP, initialement prévues pour 2027, sont également avancées, et des recommandations de la Commission en matière de **fiscalité pour les investisseurs transfrontaliers** et sur la **création d'un compte d'épargne et d'investissements** (une sorte de compte-titres) ont été publiées en cette fin d'année 2025.

Le BIPAR a suivi et répondu aux différentes consultations liées à l'UEI, aux pensions et à la potentielle création d'un compte d'épargne et d'investissements.

Pour rappel, le PEPP est un instrument optionnel, un 2e régime, complétant les dispositifs déjà existants en matière de retraite publique (pilier 1), de pension professionnelle (pilier 2), d'épargne-retraite individuelle nationale (pilier 3) avec des caractéristiques clés standardisées.

Les PEPP peuvent être distribués par les intermédiaires d'assurance dans le cadre de la DDA et par les entreprises d'investissement fournissant des conseils dans le cadre de la MiFID II. Certaines règles spécifiques du Règlement PEPP s'appliquent également à tous les types de distributeurs.

Tous les fournisseurs de PEPP doivent proposer des «PEPP de base», qui sont des «options d'investissement par défaut simples et abordables» devant offrir une protection du capital et dont les coûts et les frais ne doivent pas dépasser 1 % du capital accumulé par an (y compris les frais de conseils (initiaux)).

Le Règlement prévoit des conseils obligatoires (avec un test d'adéquation) et un test des exigences et des besoins pour les fournisseurs et les distributeurs de PEPP, pour tous les PEPP, y compris les «PEPP de base».



La finance durable :

Depuis l'entrée en vigueur du **Règlement sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers (SFDR)** en mars 2021, les intermédiaires d'assurance fournissant des conseils sur les IBIPs et les entreprises d'investissement fournissant des conseils en investissement sont tenus de se conformer à certaines obligations spécifiques en matière de publication d'informations liées à la durabilité et d'intégrer les facteurs et les risques liés à la durabilité dans leur processus décisionnel. Parallèlement, depuis août 2022, **les actes délégués de la DDA et de la MiFID II** exigent des intermédiaires d'assurance qui distribuent des IBIPs et des entreprises d'investissement qui fournissent des conseils en investissement et des services de gestion de portefeuille, qu'ils intègrent les préférences en matière de durabilité dans leur processus de conseil.

Pour la première fois, en 2025, et sur la base de l'exercice financier 2024, les intermédiaires d'assurance relevant du champ d'application de la **Directive relative à la publication d'informations en matière de durabilité par les entreprises (Corporate Sustainability Reporting Directive - CSRD)** (également connue sous le nom de première vague de «reporting») devront rendre public les informations en matière de durabilité. Pour les autres intermédiaires qui ne relèvent pas du champ d'application de la Directive CSRD, **la norme d'informations volontaire en matière de durabilité pour les micro, petites et moyennes entreprises non cotées (VSME)** deviendra, à l'avenir, la norme volontaire qui pourra être utilisée pour fournir des informations sur la durabilité aux assureurs et autres partenaires commerciaux qui en font la demande. La Commission a d'ailleurs publié une recommandation à ce sujet en août 2025.

SFDR

La révision de la SFDR est prévue pour cette année, avec très probablement, la mise en place de **trois nouvelles catégories de produits**, à savoir ; une catégorie regroupant les produits « durables » qui seront les investissements alignés à la Taxonomie, une autre comprenant les produits soutenant la « transition » (càd la transition vers une économie durable, telle que recommandée par la Commission) et une dernière catégorie pour les produits avec des caractéristiques dites « ESG », les produits ne tombant pas dans une de ces catégories se retrouveront repris sous l'appellation « non-classifiés ». Les détails techniques des ces modifications seront publiées par la Commission d'ici à la fin de l'année 2025, lançant officiellement la révision de la SFDR. A cet effet, la Commission européenne a publié, en mai dernier, un appel à contributions sur la révision de ce cadre de niveau I, auquel le BIPAR a répondu, en rappelant, à toutes fins utiles, que **toute modification du cadre du Règlement SFDR actuel entraînera, de facto, des modifications des actes délégués de la DDA et de MiFID II, relatifs aux préférences du client en matière de durabilité...**

Omnibus I

En février 2025, la Commission a publié une **proposition législative relative à la finance durable** : un paquet de simplification Omnibus visant à réduire les charges bureaucratiques et les exigences de publications d'informations pour les acteurs des marchés financiers de l'UE, en éliminant la duplication et en rationalisant la collecte et la publication de données requises dans le cadre du Règlement sur la taxonomie, et des Directives CSRD et CS3D. Cette proposition Omnibus est également appelée « **Omnibus I** ». Parallèlement à cette proposition de simplification, la Commission a également proposé une proposition dite « suspensive » visant à reporter les dates d'application des Directives CSRD et CS3D. En avril

2025, les colégislateurs ont adopté cette proposition. En pratique, cela veut dire que l'obligation de publications d'informations au titre de la Directive CSRD pour les entreprises qui ne l'ont pas encore fait sera effective en 2028 et 2029. Pour la Directive CS3D, la date limite de conformité est repoussée d'un an, au 26 juillet 2028.

En ce qui concerne la norme **VSME**, celle-ci devra encore être adoptée via un acte délégué par la Commission, aucun calendrier précis n'a encore été fourni.

Les intermédiaires sont et seront concernés par ces changements potentiels, car ils auront un impact sur leurs relations d'affaires mais aussi sur leurs propres publications d'informations sur la durabilité, notamment **lorsqu'ils font partie de la chaîne de valeur** d'une entreprise entrant dans le champ d'application des obligations des Directives CSRD et CS3D.

L'intelligence artificielle

Le Règlement sur l'IA a été publié au Journal officiel de l'UE en juillet 2024. Il s'applique à tous les secteurs de l'économie, y compris l'assurance. Il suit une approche fondée sur les risques et classe les systèmes d'IA en quatre catégories en fonction de leur niveau de risque : interdit, risque élevé, risque limité et risque minimal.

Les systèmes d'IA classés comme présentant un risque limité ou minimal en vertu du Règlement sur l'IA continuent à fonctionner sans mesures supplémentaires, à l'exception d'un ensemble de règles de transparence (par exemple, la nécessité d'informer le client qu'il interagit avec un système d'IA), de la nécessité de promouvoir la connaissance de l'IA parmi le personnel et de l'élaboration de codes de conduite volontaires. **L'utilisation de ces systèmes d'IA par les entreprises d'assurance et les intermédiaires est toutefois soumise à des règles de gouvernance et de gestion des risques définies dans la législation sectorielle.**

Selon l'interprétation du BIPAR, **les intermédiaires d'assurance qui utilisent un système d'IA dans le cadre de leur activité professionnelle seraient considérés comme des déployeurs de systèmes d'IA**. Le Règlement sur l'IA s'appliquerait donc à un intermédiaire d'assurance qui utilise un système d'IA dans le cadre de ses activités.

A partir du 2 février 2025, les premières obligations prévues par le Règlement sur l'IA ont commencé à s'appliquer. L'une d'elles consiste par exemple à garantir un niveau suffisant de connaissances en matière d'IA. L'objectif est de veiller à ce que toutes les personnes impliquées dans les systèmes d'IA au sein d'une entreprise disposent des compétences et des connaissances nécessaires pour prendre des décisions éclairées et utiliser ces systèmes de manière responsable.

Le Règlement sur l'IA ne précise pas les mesures qu'un employeur doit prendre pour atteindre un niveau suffisant de connaissances en matière d'IA. Il peut être nécessaire d'organiser des formations sur l'utilisation de l'IA et d'élaborer des politiques internes afin de respecter cette obligation de maîtrise de l'IA. Selon le texte, **toute personne impliquée dans les technologies d'IA doit en comprendre les principes de base et être capable d'adopter une approche critique et responsable à l'égard des systèmes d'IA.**



FIDA

En juin 2023, la Commission a publié une proposition de Règlement sur un cadre pour l'accès aux données financières (FIDA), qui **concerne directement le secteur de la distribution d'assurance**.

Comme dans le Règlement DORA, **les intermédiaires d'assurance et les intermédiaires à titre accessoire qui sont des micro-entreprises et des PME sont exclus** du champ d'application de la proposition FIDA "afin que le principe de proportionnalité soit assuré (...) parce que leur taille ou les services qu'ils fournissent rendrait trop difficile leur mise en conformité avec le présent règlement". Les utilisateurs de données entrant dans le champ d'application du Règlement devraient en effet être soumis aux exigences du Règlement DORA et donc être obligés de mettre en place des normes de cyber résilience strictes pour mener à bien leurs activités.

La proposition FIDA établit un cadre régissant l'accès aux données des clients et leur utilisation dans le secteur financier, y compris l'assurance. L'accès aux données financières fait référence à l'accès et au traitement des données d'entreprise à entreprise et d'entreprise à client (y compris les consommateurs) à la demande du client dans le cadre d'un large éventail de services financiers.

En ce qui concerne le type de données entrant dans le champ d'application de la proposition FIDA, il s'agit à la fois de **données personnelles concernant des personnes identifiées ou identifiables et de données non personnelles concernant des entités commerciales ou des caractéristiques de produits financiers** (contrats). Quant aux types spécifiques **de données relatives aux clients, l'initiative couvre les prêts, l'épargne, les investissements** (y compris les IBIPs), **les pensions professionnelles et personnelles, et l'assurance non-vie**.

Le BIPAR s'inquiète du fait que certaines des suggestions proposées par la Commission, le Conseil et le Parlement pourraient entraîner une distorsion de concurrence pour les intermédiaires d'assurance. Il est essentiel que le Règlement FIDA garantisse l'égalité d'accès aux données des clients et ne mette pas en péril la concurrence loyale sur le marché européen de l'assurance. Le BIPAR regrette que le Règlement FIDA ne tienne pas compte des spécificités du secteur de l'assurance (distribution).

Le BIPAR plaide pour des délais de mise en œuvre réalistes et adaptés au secteur de la distribution d'assurance, mais aussi pour ;

- > **Un champ d'application plus équitable** : clauses d'opt-in pour les intermédiaires d'assurance/ intermédiaires de crédit micro et PME;
- > **La protection des données collectées par les intermédiaires** (relevant ou non du champ d'application);
- > **Adhésion aux systèmes de partage de données financières** : les associations représentant les détenteurs et les utilisateurs de données couverts par le Règlement FIDA devraient être autorisées à devenir membres;
- > **Définition du service d'information financière** à inclure dans le Règlement FIDA.

Les négociations du trilogue sont toujours en cours. Une fois qu'un accord aura été trouvé sur un texte final, les deux institutions (le Parlement européen et le Conseil) devront adopter formellement la nouvelle législation. Celle-ci sera ensuite publiée au Journal officiel de l'UE et entrera en vigueur 20 jours après sa publication. En tant que Règlement, le Règlement FIDA sera directement applicable dans tous les Etats membres.

La Directive sur le crédit à la consommation (DCC)

Parmi les membres du BIPAR, certaines associations nationales représentent des intermédiaires de crédit. La Directive sur le crédit à la consommation contient des règles applicables aux intermédiaires de crédit. Ces dernières années, le BIPAR, avec son groupe de travail sur le crédit, a travaillé sur la proposition de révision de la DCC par la Commission (proposition publiée le 1er juillet 2021 et texte final publié en octobre 2023 au Journal officiel). Les principaux moteurs de la Commission pour les changements proposés étaient le numérique, la législation européenne récente dans les domaines pertinents pour le crédit à la consommation, le Covid-19 et le surendettement. Les Etats membres sont désormais dans la phase de mise en œuvre en droit national. La nouvelle DCC a été publiée le 30 octobre au Journal officiel de l'UE (elle est entrée en vigueur le 20 novembre 2023). Les Etats membres doivent adopter et publier les dispositions législatives, réglementaires et administratives nécessaires pour se conformer à la Directive avant le 20 novembre 2025 et appliquer ces mesures à partir du 20 novembre 2026.

Conclusions

Malgré la volonté certaine de la nouvelle Commission européenne de simplifier le cadre réglementaire existant, et de réduire les lourdeurs administratives s'y afférant sur l'ensemble des acteurs du marché financier, nous ne pouvons que constater, dans la pratique, que les intermédiaires sont de plus en plus impactés par ces propositions législatives, elles-mêmes davantage transversales, soulignant la nécessité pour le BIPAR et ses associations membres, de défendre et représenter les intérêts et les spécificités du secteur de l'intermédiation en assurance et financière au niveau européen.

ZVH, septembre 2025



Liste non exhaustive des procédures d'infraction publiées par la Commission européenne entre septembre 2024 et juillet 2025

MARCHES FINANCIERS

Directive sur la distribution d'assurances (DDA) – Lettres de mise en demeure à 3 Etats membres

Le 3 octobre 2024, la Commission européenne a envoyé des lettres de mise en demeure à l'**Allemagne**, à l'**Italie** et à l'**Autriche** pour transposition incorrecte des dispositions de la [DDA](#). La directive sur la distribution d'assurances fixe des normes minimales pour la distribution de produits d'assurance au sein du marché unique afin de garantir un degré élevé de professionnalisme, de transparence et de protection des consommateurs. Les lettres de mise en demeure portent sur les dispositions relatives aux intermédiaires d'assurance contrôlés par des personnes de pays tiers dans le cas de l'Autriche et de l'Allemagne, aux intermédiaires d'assurance à titre accessoire qui vendent des produits d'assurance en complément de leurs produits et services et à la publication des sanctions dans le cas de l'Allemagne, ainsi que sur les règles concernant les activités transfrontières des intermédiaires d'assurance au titre de la libre prestation des services dans le cas de l'Italie.

Directive sur l'assurance automobile – Avis motivés à 6 Etats membres

Le 14 novembre 2024, des avis motivés ont été adressés à la **Bulgarie**, à l'**Espagne**, à la **Lettonie**, à **Malte**, au **Portugal** et à la **Roumanie** pour défaut de communication à la Commission de la transposition complète en droit national de la [Directive modifiée sur l'assurance automobile](#). Cette dernière vise à renforcer la protection des victimes d'accidents de la circulation dans l'ensemble de l'UE et clarifie le champ d'application de cette protection, facilite les contrôles de l'assurance automobile obligatoire et met en place un mécanisme d'indemnisation des victimes en cas d'insolvabilité de l'assureur responsable. Elle facilite également le changement d'assureur pour les preneurs d'assurance en garantissant un traitement égal et non discriminatoire des relevés de sinistres. Le délai de transposition de la Directive en droit national était fixé au 23 décembre 2023.

LES DIFFERENTES ETAPES D'UNE PROCEDURE D'INFRACTION

En vertu de l'article 258 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), la Commission européenne peut engager une procédure contre un Etat membre qui manque aux obligations qui lui incombent en vertu du droit de l'Union :

- 1)** La Commission adresse à l'Etat membre une **lettre de mise en demeure** l'invitant à lui soumettre ses observations dans un délai de deux mois.
- 2)** En l'absence de réponse à la lettre de mise en demeure ou si les observations transmises par l'Etat membre ne sont pas jugées satisfaisantes, la Commission envoie un **avis motivé**. L'Etat membre dispose d'un délai supplémentaire de deux mois pour s'y conformer.
- 3)** Si l'Etat membre ne respecte toujours pas le droit communautaire, la Commission peut décider de **saisir la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE)**, dont l'arrêt est contraignant.
- 4)** Si l'Etat membre ne se conforme pas à l'arrêt de la Cour, la Commission peut poursuivre la procédure d'infraction, conformément à l'article 260 du TFUE, moyennant l'envoi d'un seul **avertissement écrit**, avant de saisir une nouvelle fois la Cour. Si la Commission saisit une seconde fois la Cour, elle peut proposer à celle-ci d'infliger des **sanctions financières** à l'Etat membre concerné, en fonction de la durée et de la gravité de l'infraction, ainsi que de la capacité de paiement de cet Etat membre.



5e Directive antiblanchiment - Lettre de mise en demeure à la Hongrie

Le 7 mai 2025, la Commission a adressé une lettre de mise en demeure complémentaire à la **Hongrie** pour transposition incorrecte en droit national de plusieurs dispositions essentielles de la [5e Directive antiblanchiment](#). Les dispositions concernées obligent le registre national des bénéficiaires effectifs à inclure des informations sur les propriétaires de fonds de capital-investissement. En outre, la Directive exige que l'accès à ces informations sur les bénéficiaires effectifs soit accordé, dans tous les cas, à toute personne ou organisation susceptible de démontrer un intérêt légitime. La confiance des investisseurs et du grand public dans les marchés financiers dépend dans une large mesure de l'existence d'un régime précis de divulgation qui assure la transparence en ce qui concerne les bénéficiaires effectifs et les structures de contrôle des entreprises. Des informations exactes et actualisées sur les bénéficiaires effectifs sont également essentielles pour les services répressifs.

5e Directive sur les exigences de fonds propres et Directive sur la protection des lanceurs d'alerte introduites par le Règlement MiCA - Lettres de mise en demeure à 6 Etats membres

Le 7 mai 2025, la Commission européenne a décidé d'ouvrir des procédures d'infraction en envoyant des lettres de mise en demeure à la **Belgique**, à la **Bulgarie**, aux **Pays-Bas**, à la **Pologne**, au **Portugal** et à la **Roumanie** pour non-transposition des modifications de la [5e Directive sur les exigences de fonds propres](#) et de la [Directive](#)

[sur la protection des lanceurs d'alerte](#) introduites par le [Règlement sur les marchés de crypto-actifs \(MiCA\)](#). La 5e Directive sur les exigences de fonds propres fixe des exigences prudentielles pour les établissements de crédit, en mettant l'accent sur la gouvernance, la surveillance, l'adéquation des fonds propres et la gestion des risques. La Directive sur la protection des lanceurs d'alerte établit des règles et des procédures visant à protéger les personnes qui signalent, dans un contexte professionnel, des violations du droit de l'Union dans des domaines d'action clés. Les Etats membres concernés n'ont pas communiqué la transposition des modifications avant la date limite du 30 décembre 2024.

Directive sur le crédit hypothécaire - Lettre de mise en demeure à la Roumanie et avis motivé à la France

Le 16 décembre 2024, la Commission européenne a décidé d'ouvrir une procédure d'infraction en envoyant une lettre de mise en demeure à la **Roumanie** pour transposition incorrecte de la [Directive sur le crédit hypothécaire](#). Cette dernière vise à créer un marché unique efficient et concurrentiel pour les consommateurs, les prêteurs et les intermédiaires de crédit, assorti d'un niveau élevé de protection des consommateurs, dans le domaine du crédit hypothécaire. Elle exige que les intermédiaires de crédit agréés dans d'autres Etats membres puissent exercer leurs activités en Roumanie, soit à distance, soit par l'intermédiaire d'une succursale locale. Ils peuvent le faire sur la base de leur agrément dans leur Etat membre d'origine et sans agrément ou enregistrement supplémentaire par les autorités roumaines.

Le 12 février 2025, la Commission a adressé un avis motivé à la **France** pour transposition incorrecte de la Directive, en particulier en ce qui concerne la libre prestation de services et la liberté d'établissement des intermédiaires de crédit agréés dans d'autres Etats membres. La Directive exige que la surveillance de ces intermédiaires de crédit soit assurée par les autorités compétentes de l'Etat membre d'origine et que la surveillance exercée par les autorités françaises soit limitée.

Directive concernant les marchés d'instruments financiers (MiFID) - Lettre de mise en demeure à la Tchéquie

Le 17 juillet 2025, la Commission européenne a envoyé une lettre de mise en demeure à la **Tchéquie** pour transposition incorrecte en droit national de la [MiFID](#), qui garantit aux entreprises d'investissement agréées dans leur Etat membre d'origine - où leur siège social est situé - la libre prestation de services d'investissement dans l'ensemble de l'Union. En vertu de la législation tchèque, si des entreprises d'investissement souhaitent exercer leur activité en Tchéquie de façon continue, elles sont tenues d'établir une succursale sur le territoire tchèque. Or la libre prestation des services est une pierre angulaire du marché unique des services d'investissement, qui permet aux entreprises d'investissement de fournir leurs services à des investisseurs d'autres Etats membres de l'UE.





ECONOMIE NUMERIQUE

Règlement sur les services numériques - Avis motivé à la Bulgarie et recours auprès de la CJUE contre 5 Etats membres

Le 7 mai 2025, La Commission européenne a envoyé un avis motivé à la **Bulgarie** au motif que cette dernière n'a pas habilité de coordinateur national pour les services numériques au titre du [Règlement sur les services numériques](#) et n'a pas établi de règles régissant les sanctions applicables aux infractions à ce Règlement. Ce dernier exigeait des Etats membres qu'ils désignent et habilite un coordinateur pour les services numériques au plus tard le 17 février 2024 afin de garantir la surveillance et l'exécution effective de ses dispositions. La mise en œuvre intégrale du Règlement est essentielle pour que les utilisateurs et les prestataires de services dans les Etats membres puissent en tirer pleinement parti, par exemple pour veiller à ce que les utilisateurs puissent introduire des réclamations contre les plateformes.

La Commission a également décidé de saisir la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) d'un recours contre la Tchéquie, l'Espagne, Chypre, la Pologne et le Portugal. La **Pologne** n'a pas désigné de coordinateur pour les services numériques doté des moyens nécessaires pour accomplir

les missions qui lui incombent. Bien que la **Tchéquie**, **Chypre**, l'**Espagne** et le **Portugal** aient tous désigné un coordinateur pour les services numériques, ils ne lui ont pas donné les pouvoirs nécessaires à l'accomplissement de ses missions au titre du Règlement. Le règlement sur les services numériques impose également aux Etats membres de déterminer le régime des sanctions applicables aux infractions au Règlement, ce qu'aucun des Etats membres susmentionnés n'a fait.

Directive SRI 2 - Avis motivés à 19 Etats membres

Le 7 mai 2025, des avis motivés ont été envoyés à 19 Etats membres (**Bulgarie, Tchéquie, Danemark, Allemagne, Estonie, Irlande, Espagne, France, Chypre, Lettonie, Luxembourg, Hongrie, Pays-Bas, Autriche, Pologne, Portugal, Slovaquie, Finlande et Suède**) au motif qu'ils n'ont pas communiqué la transposition complète de la [Directive SRI 2](#), qui a pour objectif d'assurer un niveau élevé de cybersécurité dans l'ensemble de l'Union. Elle concerne les entités opérant dans des secteurs critiques tels que les services de communications électroniques accessibles au public, la gestion des services TIC, les services numériques, la gestion des eaux usées et des déchets, l'espace, la santé, l'énergie, les transports, la fabrication de produits critiques, les services postaux et d'expédition et l'administration

publique. Les Etats membres avaient jusqu'au 17 octobre 2024 la transposer en droit national. La mise en œuvre intégrale de la législation est essentielle pour améliorer encore la résilience et les capacités de réaction aux incidents des entités publiques et privées qui opèrent dans ces secteurs critiques et de l'UE dans son ensemble.

FISCALITE

Directive sur les taux de TVA - Lettre de mise en demeure à Chypre et avis motivés à 5 Etats membres

Le 17 juillet 2025, la Commission européenne a adressé une lettre de mise en demeure à **Chypre** pour défaut de communication de la transposition complète de la [Directive sur les taux de TVA](#). Les Etats membres avaient jusqu'au 31 décembre 2024 pour transposer cette Directive en droit national. Cette dernière permet aux Etats membres de recourir dans une plus large mesure à des taux réduits, y compris des taux nuls pour des produits essentiels tels que les denrées alimentaires, les produits pharmaceutiques et les produits destinés à un usage médical.

La Commission a par ailleurs envoyé des avis motivés à la **Belgique**, à la **Bulgarie**, à la **Grèce**, à l'**Espagne** et à la Roumanie au motif que ces Etats membres n'ont pas communiqué la transposition complète de la Directive.

Rapport d'activités d'InsurFinLab.eu

Mai 2024 - Mai 2025

Historique

Le « Forum européen pour l'intermédiation d'assurance et financière », en anglais « European Forum for Insurance and Financial Intermediation », abrégé « InsurFinLab.eu » et/ou « IFLab.eu », est une association internationale sans but lucratif (anciennement dénommée POI aisbl).

Conformément à ses statuts, les objectifs d'InsurFinLab.eu sont les suivants :

L'association regroupe des associations ou groupements concernés d'intermédiaires d'assurances, de réassurances ou d'intermédiaires financiers ainsi que toute société, fédération ou personne ayant un intérêt dans le secteur de l'assurance et de la finance et a les objectifs suivants :

- > **1.** de représenter la profession et le secteur auprès des autorités, institutions et organisations européennes, internationales ou nationales et de leur donner des avis;
- > **2.** de défendre et de promouvoir les intérêts de la profession et du secteur et d'entreprendre des actions dans ce but auprès des autorités, institutions et organisations européennes, internationales ou nationales;

- > **3.** de développer et de promouvoir des normes de professionnalisme;
- > **4.** d'établir un échange d'information entre ses membres et ses membres associés;
- > **5.** d'étudier en commun des sujets d'intérêt général;
- > **6.** d'informer le public sur l'étendue du rôle de ses membres;
- > **7.** d'informer les membres, le public et les gouvernements des résultats des travaux entrepris dans le cadre de ses activités;
- > **8.** de développer et de promouvoir la coopération entre ses membres au niveau européen;
- > **9.** de coopérer avec d'autres associations/fédérations ou parties intéressées au niveau européen.

Réunions

La plupart des activités d'InsurFinLab.eu sont organisées parallèlement aux activités du BIPAR (ce qui permet de gagner du temps et de l'argent). Comme les Assemblées Générales d'InsurFinLab.eu et du BIPAR se tiennent l'une à la suite de l'autre, InsurFinLab.eu organise au moins une fois par an un événement de réseau, soit un apéro ou un dîner, ou contribue aux coûts techniques nécessaires pour une Assemblée Générale afin que les membres du BIPAR et d'InsurFinLab.eu puissent se rencontrer.

Activités

Pour atteindre ses buts l'association pourra notamment :

- > produire des études ;
- > organiser des conférences, séminaires et ateliers ;
- > éditer et distribuer des publications promouvant des travaux ;
- > organiser des formations.

Concrètement, InsurFinLab.EU regroupe actuellement, outre les membres du BIPAR, des associations, des entreprises ou des personnes avec lesquelles le BIPAR souhaite créer à plus long terme un forum ou un échange sur des questions d'intérêt commun (par exemple l'avenir du secteur de l'assurance dans l'UE ou à l'échelle internationale).

InsurFinLab.eu aisbl a également pour vocation d'être ou de devenir une sorte de laboratoire pour toutes les questions liées aux changements de règles ou de marché dans le domaine de l'assurance et de la finance, pour lesquelles il n'existe pas d'autre fédération susceptible de couvrir ces questions.

InsurFinLab.eu dispose d'un conseiller juridique (employé à 3/5 temps) qui est particulièrement actif dans les affaires publiques internationales et qui est l'un des liens entre le BIPAR et la WFII.

BIPAR Academy

InsurFinLab.eu et le BIPAR collaborent dans le cadre d'une initiative appelée BIPAR Academy. Cette dernière est un forum permettant aux intermédiaires financiers et d'assurance et à leurs associations d'étudier et de discuter des changements affectant le secteur de l'intermédiation d'assurance et financière en Europe.

Afin de lancer le débat sur ces changements et d'échanger les points de vue et les expériences, la BIPAR Academy rassemble régulièrement des acteurs clés choisis dans les milieux de la réglementation et de la supervision en assurance, de l'industrie de l'assurance et de la finance, des universitaires, des spécialistes, des personnalités influentes et des experts d'autres industries. La BIPAR Academy publie également des documents et des articles écrits en coopération avec des experts ou leaders de l'industrie (comme avec le Prof. Karel Van Hulle en 2023 et en 2024).

La BIPAR Academy est une initiative d'InsurFinLab.eu aisbl en coopération avec BIPAR aisbl.

En 2024, InsurFinLab.eu a sponsorisé un programme d'université d'été en droit des assurances (une semaine), réunissant les meilleurs professeurs de l'UE en droit des assurances et 10 doctorants en droit. Ce programme sera répété en 2025. En 2024, InsurFinLab.eu a sponsorisé par ailleurs un programme académique réunissant des professeurs et des étudiants (PhD/Master) en droit des assurances et en économie de certains pays candidats à l'UE et de pays de l'UE afin de préparer l'adhésion du point de vue de l'assurance/de l'intermédiation d'assurance.



Coopération renforcée des agents au niveau européen

InsurFinLab.EU est également la plateforme qui aide les associations nationales à organiser des réunions entre les organisations nationales d'agents de compagnies d'assurance au niveau européen.

En plus d'un échange d'informations continu entre ses membres, la Commission des Agents du BIPAR a décidé il y a quelques années de renforcer la coopération des agents au niveau européen et de réunir ainsi les organisations nationales de pays différents de réseaux d'agents d'une même compagnie afin d'étudier les politiques des compagnies vis-à-vis de leurs agents sur les différents marchés européens. Aujourd'hui, de plus en plus de décisions affectant les agents sont prises au niveau européen, et il est important d'avoir une vision globale des stratégies d'une compagnie pour en prévenir les éventuels effets négatifs et tirer profit des expériences positives de collègues dans d'autres marchés.

(Contexte : il a été décidé à l'unanimité lors de l'AG du BIPAR à Rome en 2004 de suivre la politique proposée par la Commission des Agents, c'est-à-dire de promouvoir la création de réseaux/associations européen(ne)s. Cela renforcera les activités du BIPAR liées aux affaires publiques et améliorera la promotion de leurs intérêts au niveau européen).

Association européenne d'agents AXA

L'Association européenne des organisations nationales des agents AXA a été créée le 29 juin 2006 à Bruxelles sous l'égide de la Commission des Agents du BIPAR. Ses membres sont les organisations d'agents AXA français (Réussir), allemands (USV), italiens (Unione Agenti AXA), espagnols (Club Diálogo de agentes generales AXA), suisses (COMON) et luxembourgeois (reSo.lu). La Belgique a un statut d'observateur au sein de l'Association.

En septembre 2024, l'Association a tenu une réunion à Paris et en avril 2025, une réunion à Séville (Espagne). La prochaine réunion des membres n'aura pas lieu dans le cadre d'une réunion ordinaire, mais à l'occasion du 5e Congrès européen, qui se déroulera les 6 et 7 novembre 2025 à Strasbourg.

L'Association a poursuivi avec succès son travail d'échange d'informations et de bonnes pratiques.

Le président actuel de l'Association européenne est Davide Pilotti de l'Association suisse des agents AXA.

Association européenne d'agents Allianz

L'Association européenne des organisations nationales des agents Allianz a été créée en avril 2008 sous l'égide de la Commission des Agents du BIPAR. Ses membres sont les organisations d'agents Allianz français (MAG3***), allemands (IG), italiens (Associazione Agenti Allianz) et autrichiens (Allianz Agenturverbund Österreich).

En 2025, les membres de l'Association se sont réunis en mars à Vienne. L'Association a poursuivi avec succès son travail d'échange d'informations et de bonnes pratiques.

Le président actuel de l'Association européenne est Stefano Valsetti de l'Association italienne des agents Allianz.



I EUROPE

Insurance Europe

Rapport annuel 2024-2025

Insurance Europe a publié son rapport annuel 2024-2025, qui offre un aperçu complet des principales évolutions, priorités et défis auxquels est confronté le secteur européen de l'assurance.

Ce rapport interactif au format numérique présente un large éventail d'articles d'opinion stimulants et de commentaires d'experts abordant certaines des questions les plus impérieuses pour le secteur, notamment :

- › La réglementation financière et la simplification
- › L'accès aux données et l'innovation
- › L'épargne et l'investissement
- › La durabilité et la résilience climatique
- › Les défis mondiaux

Le rapport présente des contributions provenant de l'ensemble du secteur et au-delà, notamment de décideurs politiques, de régulateurs et de dirigeants des secteurs de l'assurance et de la réassurance. Parmi les nombreuses voix qui s'y expriment, citons :

- › **Frédéric de Courtois**, président d'Insurance Europe, qui ouvre le rapport par un avant-propos dans lequel il évoque la résilience et l'ambition du secteur, ainsi que ses cinq priorités clés pour l'avenir.
- › **Stephen Frank**, président de la Fédération mondiale des associations d'assureurs, sur le défi mondial de l'accessibilité et de la disponibilité de l'assurance.
- › **Maryam Golnaraghi**, directrice de The Geneva Association, qui présente une approche à deux niveaux pour réduire l'exposition et la vulnérabilité aux conditions météorologiques extrêmes.
- › **Petra Hielkema**, présidente de l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (EIOPA), sur la création d'un paysage assurantiel plus équitable et plus inclusif grâce à l'innovation.
- › **Laurianne Krid**, directrice générale de la FIA Région I, explique pourquoi l'Europe a un besoin urgent de règles spécifiques au secteur pour garantir un accès équitable aux données automobiles et libérer l'innovation.
- › **Enrico Letta**, ancien Premier ministre italien, sur l'importance stratégique d'une Union de l'épargne et des investissements pour l'avenir de l'Europe.
- › **Thierry Léger**, PDG de SCOR et président du Comité consultatif de la réassurance, sur l'évolution du rôle de la réassurance dans un monde plus risqué.

› **Pascal Leroy**, directeur général du WEEE Forum, sur les risques d'incendie croissants liés aux batteries au lithium dans les déchets électroniques et la nécessité urgente d'améliorer la prévention, l'assurabilité et la collaboration au sein du secteur.

› **Thea Utoft Høj Jensen**, directrice générale d'Insurance Europe, sur la manière dont le secteur évolue pour rester pertinent et résilient dans un contexte politique et économique européen en mutation.

› **Stéphanie Yon-Courtin**, membre du Parlement européen, qui propose de « réduire la complexité » de la réglementation afin de rendre l'élaboration des politiques plus intelligente et plus efficace.

Il offre également aux lecteurs la possibilité de découvrir le comité exécutif d'Insurance Europe et de partager certaines de ses principales activités au cours des 12 derniers mois.

Le 5 juin 2025, Insurance Europe accueillait à Bruxelles, dans les locaux prestigieux du musée Autoworld, sa 15e conférence internationale intitulée «*Protéger et investir dans un monde en mutation*».

Organisée par Insurance Europe, la conférence a rassemblé un public diversifié, dont des centaines de dirigeants et de régulateurs du secteur de l'assurance venus du monde entier. Des experts et des conférenciers de haut niveau ont abordé certaines des questions les plus cruciales aujourd'hui, notamment la mobilisation des investissements, la lutte contre le changement climatique et le recours à l'innovation pour répondre aux besoins des consommateurs.

Le rapport annuel complet 2024-2025 est disponible [ici](https://www.insuranceeurope.eu).



Eric Vanhalle
CEO Adjoint FEPRABEL

Source : www.insuranceeurope.eu

Annual Report

2024/2025





I EUROPE

CEN – TC 445 : le Centre Européen de Normalisation – comité technique 445

En charge des échanges d'informations numériques dans le secteur des assurances

Le comité technique TC 445 de l'Organisation européenne de normalisation CEN élabore des normes dans le domaine de l'échange d'informations numériques pour le secteur européen des assurances.

Cela concerne les processus liés à la gestion des polices (tarification, offre, demande de couverture, transfert des données relatives au contrat et aux primes, relevé des primes et des commissions, modifications des couvertures et du contrat, services de recherche et d'information pour les assurés et le contrat) et au traitement des sinistres (notification, vérification, évaluation, autorisation, règlement et remboursement, recouvrement, informations sur le statut).

La normalisation se concentre sur l'échange d'informations numériques qui relie les compagnies d'assurance à leurs clients et à leurs partenaires commerciaux, par exemple les courtiers, les organismes de vente, les portails, les prestataires de services et les autres assureurs. Tous les branches d'activité du secteur des assurances sont pris en compte, tels que l'assurance vie, l'assurance maladie, l'assurance dommages et l'assurance accidents.

Le comité technique (TC) du CEN est ouvert aux délégués de tous les pays européens. L'élaboration des normes est organisée en groupes de travail ouverts aux délégués des pays européens et aux experts individuels des parties prenantes du secteur des assurances.

Feprabel est le représentant belge au sein du CEN – TC445, mandaté par le centre belge de normalisation (NBN).

Les développements du CEN/TC 445 s'appuient sur la bibliothèque de composants de base de l'UN/CEFACT et sur les résultats de l'ancien groupe de travail eEG7 du CEN.

La norme européenne EN 17419-1:2020 « Transfert de documents d'assurance électroniques - Processus et modèle de données » a été publiée par le CEN en novembre 2020. Cette norme permet le transfert numérique de tout type de document d'assurance avec un ensemble de métadonnées décrivant le contenu afin de permettre le traitement automatisé du document.

Le rapport technique européen CEN/TR 17419-2:2023 « Transfert de documents électroniques - Mise en œuvre de la norme EN 17419-1 dans la spécification Open API 3.0 » a été publié par le CEN en février 2023. Le CEN/TR 17419-2:2023 contient une spécification Open API 3.0 pour le transfert de documents d'assurance électroniques, y compris des pièces jointes téléchargeables pour le fichier

YAML avec la spécification Open API 3.0 et pour les fichiers JSON avec des exemples de requêtes API.

Le CEN/TC 445 a élaboré la spécification technique CEN/TS 17901 « Quittancement électronique de prime - Mappage à la facture électronique EN 16931-1:2017 ». La spécification technique a été publiée par le CEN en décembre 2023. Elle décrit les exigences relatives à une quittance d'assurance destinée à des clients privés ou commerciaux et les met en correspondance avec la norme européenne EN 16931 relative aux factures numériques inter domaines.

Toutes les normes élaborées par le CEN – TC445 sont disponibles auprès des organismes nationaux de normalisation.

Le CEN/TC 445 a répondu à la consultation publique de l'EIOPA sur le « Discussion Paper sur l'assurance ouverte : accès et partage des données relatives à l'assurance » et a envoyé à la DG FISMA de la Commission européenne des commentaires sur le thème de la « normalisation » en rapport avec le développement du « cadre financier ouvert » afin d'alimenter la discussion.

La normalisation est une condition préalable importante pour l'« assurance ouverte » !



Projet européen de normalisation des assurances visant à mettre en œuvre le règlement FIDA de l'UE

Le projet de règlement européen sur l'accès aux données financières (FIDA) est en cours d'examen par le législateur européen. Le règlement FIDA imposera aux détenteurs de données, à la demande d'un client, de mettre les données de ce dernier à la disposition des utilisateurs de données dans un format conforme aux normes généralement reconnues.

La Commission européenne a annoncé dans le programme de travail annuel 2024 de l'Union pour la normalisation européenne, l'Action 12 pour le développement des « données clients dans le secteur des assurances ».

L'organisation européenne de normalisation CEN, avec son comité technique TC 445, élabore actuellement des normes européennes pour l'accès aux données clients et la portabilité dans le secteur des assurances afin de mettre en œuvre les exigences de FIDA et également la portabilité des données de l'article 20 du RGPD.

Le projet d'élaboration des normes a débuté en février 2025. Ces standards seront disponibles pour le processus d'enquête du CEN en février 2026.

Une norme européenne (EN) fournira une interface sémantique et des modèles de données pour l'accès aux données des clients pour toutes les branches d'assurance relevant du champ d'application de FIDA.

Une spécification technique (TS) fournira une implémentation API numérique de la norme européenne sous forme de spécification API ouverte.

Le CEN/TC 445 a finalisé les deuxièmes documents de travail pour les données relatives aux polices d'assurance générale, automobile, immobilière et responsabilité civile en octobre 2025.

Les data models pour les données générales d'une police d'assurance et pour les données du client assuré contiennent 212 éléments de données.

Le data model pour l'assurance responsabilité civile automobile et l'assurance tous risques comprend 445 éléments de données, notamment des données sur les produits d'assurance et la couverture, ainsi que des informations sur les conducteurs assurés et les véhicules privés et commerciaux.

Le data model pour l'assurance des biens privés comprend 542 éléments de données, notamment sur les objets de risque assurés, tels que les bâtiments, le contenu des ménages, les animaux, les vélos, les systèmes

photovoltaïques, les bateaux de plaisance, les objets de valeur et les collections.

Le data model pour l'assurance des biens commerciaux comprend 701 éléments de données, notamment des données sur les objets de risque assurés, tels que les sites commerciaux, les bâtiments, les terrains, les eaux, les projets, les machines, la cybersécurité, les marchandises, les vélos, les collections et les animaux.

Le data model pour l'assurance responsabilité civile comprend 400 éléments de données pour la responsabilité civile privée et commerciale, notamment des données sur les assurés, les activités, les profils commerciaux et les objets de risque associés.

Les versions des normes européennes FIDA seront finalisées d'ici février 2026 avec des données pour les branches d'assurance suivantes : accidents corporels, produits d'investissement basés sur l'assurance, retraite privée et professionnelle, frais juridiques, pertes financières et voyages. Les normes contiendront également des données d'évaluation des clients privés et commerciaux ainsi que des données relatives aux sinistres.

Eric VANHALLE
CEO Adjoint Feprabel



Portima : bilan de l'année 2024



Le métier de courtier ne s'est pas simplifié ces dernières années, entre l'évolution constante de la législation - Twin Peaks II, RGPD, règles anti-blanchiment ou nouvelles fiches d'intermédiation - et les défis liés à la digitalisation. Pour ces raisons, Portima a un objectif clair : offrir aux courtiers des solutions modernes, fiables, sécurisées et conviviales, qui évoluent en permanence.

Portima a investi massivement pour repenser et moderniser l'ensemble de ses logiciels. Après plusieurs années de transformation, nos produits et services ont été stabilisés et enrichis de nouvelles fonctionnalités, avec une attention continue portée à leur fiabilité, leur performance et leur convivialité.

En 2024, Brio continue de se renforcer à chaque mise à jour, avec des fonctionnalités améliorées, permettant aux courtiers de rester à la pointe des nouvelles technologies et de la législation. Grâce à Brio et Brio Mobile, ils peuvent gérer leurs dossiers clients facilement, où qu'ils soient, et travailler en toute liberté, tout en gagnant en efficacité au quotidien.

Portima continue à développer la multi-tarification dans Brio...

Le module de multi-tarification pour les voitures, entièrement intégré à Brio, a évolué davantage en 2024. Grâce à ce module, le courtier peut demander des offres aux 7 assureurs affiliés sans quitter son logiciel Brio, ce qui représente un gain de temps considérable pour le courtier et renforce le professionnalisme des conseils donnés aux clients.

... et poursuit l'intégration entre Brio et des outils tiers grâce à l'écosystème Brio Open API

Depuis quelques années maintenant, Portima innove et connecte Brio aux insurtechs afin de combiner les valeurs ajoutées respectives de celles-ci et de Brio. Depuis 2021, Portima a développé une API qui permet aux solutions de téléphonie cloud de se connecter à Brio. Fin 2024, 9 partenaires utilisaient cette API. 2024 a également été l'année pendant laquelle un tout nouveau type d'intégration avec Brio a été développé et mis en production : les Brio Open APIs. Il s'agit d'un nouveau concept qui permet l'accès aux données de Brio au travers d'APIs génériques, ce qui ouvre la porte à énormément

de nouvelles intégrations avec les applications propres des courtiers ou avec d'autres insurtechs. À la fin de l'année 2024, les 9 APIs déjà développées étaient utilisées par 4 premiers courtiers. Un partenaire externe (Paperbox) est venu s'ajouter dans l'écosystème. En interne, nous utilisons également cette technologie pour Brio Mobile et e-GOR.

En 2024, 930.000 documents ont été signés avec Nitro, soit une augmentation de 30%.

L'espace client pour le preneur d'assurance

L'utilisation de MyBroker a continué de croître l'année dernière, avec une augmentation de 17 %. L'utilisation d'itsme pour se connecter à l'application est également de plus en plus populaire. 68% des utilisateurs privilégient ce procédé lors de la connexion à l'application.

Brio aide à relever les défis de la législation

Comme chaque année, en 2024, Portima a investi du temps de développement pour adapter Brio aux évolutions liées aux exigences légales. En particulier, les fiches d'intermédiation ont été adaptées aux contraintes et besoins actuels. Elles répondent toujours plus aux processus métier présents dans Brio.



Le hosting de Brio : 2024, une année de stabilisation

La migration de Brio vers le cloud a été réalisée en 2023. Cette migration complexe ne s'était pas faite sans difficulté. Néanmoins, grâce aux mesures de remédiation prises en 2024, la stabilité s'est grandement améliorée, pour dépasser celle qui prévalait dans l'environnement Atos. En termes de performances et de volumes, Brio a exécuté un nombre record de transactions (plus de 276 millions par mois), et ce avec plus de 98.5% de transactions en dessous de deux secondes. Les bénéfices de la migration vers le cloud ont été pleinement tirés : élasticité de l'infrastructure, sécurité accrue, processus de fusion de courtiers accéléré, possibilité d'offrir les Brio Open APIs, ... La plateforme est maintenant prête pour les projets futurs.

En 2024, le courtier travaillait essentiellement sans papier, ce qui représentait près d'un tiers des transactions Brio. À la fin de l'année, 712 millions de documents étaient stockés dans les bases de données des courtiers. Brio lui-même est de plus en plus utilisé de manière intensive, avec plus de 3 milliards de transactions sur base annuelle.



e-GOR se renforce avec de nouveaux outils

e-GOR a été enrichi de nouvelles fonctionnalités pour mieux accompagner les courtiers dans l'analyse des besoins en assurance vie de leurs clients. Une nouvelle option permet désormais d'estimer la valeur future des contrats lorsque cette information n'est pas fournie par la compagnie.

Parallèlement, le développement du nouvel outil d'analyse des besoins en matière de pension, le Simulateur Confort Retraite, progresse activement et sera déployé début 2025.



Portima Connect continue son évolution

En 2024, Portima Connect continue son évolution. Nous avons lancé notre nouveau projet de refonte de Portima Connect pour remplacer à terme l'Explorer et l'Echange Contextuel. La première étape est le Broker Entry Point. C'est le nouveau point d'entrée pour les courtiers vers les différentes applications compagnies. Le Broker Entry Point, avec son interface moderne et intuitive, va au-delà du Portima Connect Explorer, en simplifiant les interactions avec les compagnies d'assurance. Les courtiers peuvent consulter les catalogues produits des compagnies et réaliser des actions associées de manière standardisée, quel que soit le produit ou la compagnie concernée. Le Broker Entry Point a été lancé en production limitée fin 2024 en prévision d'un lancement global au premier trimestre 2025. En parallèle, nous continuons à simplifier et revoir l'installation courtier. Notre nouveau module DIV dans le cloud, permettant l'immatriculation en ligne des véhicules avec de nouvelles fonctionnalités, est disponible pour tous les courtiers.

Enfin, Portima Connect continue de faciliter la communication entre compagnies et courtiers. En 2024, plus de 111 millions de messages Telebib2 ont été échangés, évitant ainsi le double encodage et optimisant les flux d'information au quotidien.



OMBUDSFIN : L'ASBL - Composition des conseils

Tout client d'une banque, d'une société de crédit, d'un intermédiaire de crédit, d'une société de bourse, d'un gestionnaire de fortune ou d'un conseiller en placements, d'un établissement de paiement ou d'un établissement de monnaie électronique qui agit en tant que personne physique pour ses intérêts privés peut faire appel à Ombudsfina s'il n'a pas obtenu satisfaction auprès de son institution financière. La procédure auprès d'Ombudsfina est gratuite.

L'expertise dont font preuve les membres de l'équipe d'Ombudsfina garantit aux plaignants un traitement rigoureux de leur plainte.

Au-delà du traitement individuel des plaintes, Ombudsfina contribue à assurer un espace de dialogue entre les institutions et leurs clients. Chaque cas traité participe à l'amélioration de la qualité des services financiers.

Rôle de l'Ombudsman

L'Ombudsman occupe une place singulière parmi les différents modes extrajudiciaires de résolution des conflits. Son intervention dépasse le cadre de la médiation-conciliation.

Il cherche une solution à votre litige

L'Ombudsman va chercher une solution pragmatique en veillant à l'équilibre des intérêts de chacune des parties. Pour cela, il jouit de pouvoirs propres qui lui permettent de prendre en considération tout élément utile à la résolution du litige.

En pratique, sa mission se déroule en plusieurs étapes. L'Ombudsman tentera d'abord de rapprocher les points de vue des parties afin qu'elles résolvent, elles-mêmes, leur conflit. Il s'agit d'une phase de « médiation ».

Si aucun point d'équilibre n'est trouvé par les parties à travers l'espace de dialogue, l'Ombudsman va, dans un second temps, prendre position : soit en faveur de l'une des parties, soit indicative d'une responsabilité partagée.

Les avis de l'Ombudsman ne sont pas contraignants. Chacune des parties reste libre de décider de ne pas s'y conformer et de porter le différend devant les instances judiciaires si elle le désire.

Il formule des recommandations

S'il l'estime opportun, l'Ombudsman formulera une recommandation individuelle à l'égard d'une institution financière déterminée en vue d'adapter une procédure ou revoir une disposition contractuelle considérée comme peu claire.

Chaque année, l'Ombudsman publie un rapport annuel où il formule des recommandations générales. Certaines sont destinées au secteur financier en vue d'améliorer la qualité des services. D'autres ont pour but d'attirer l'attention du consommateur sur certains comportements à adopter.

Les institutions financières concernées par les plaintes recevables

Catégorie	2024		2023	
	Nombre	%	Nombre	%
Banque	1.659	75,68	1.948	86,19
Etablissement de paiement	372	16,97	195	8,63
Société de crédit	125	5,70	84	3,72
Etablissement de monnaie électronique	15	0,68	14	0,62
Société de leasing	6	0,27	9	0,40
Prêteur social	6	0,27	3	0,13
Courtier de crédit	5	0,23	4	0,18
Société de bourse	2	0,09	0	0,00
Bureau de change	2	0,09	0	0,00
Intermédiaires en services bancaires et d'investissement (autres qu'agents bancaires)	0	0,00	2	0,09
Compagnie d'assurances	0	0,00	1	0,04
TOTAL	2.192	100,00%	2.260	100,00%

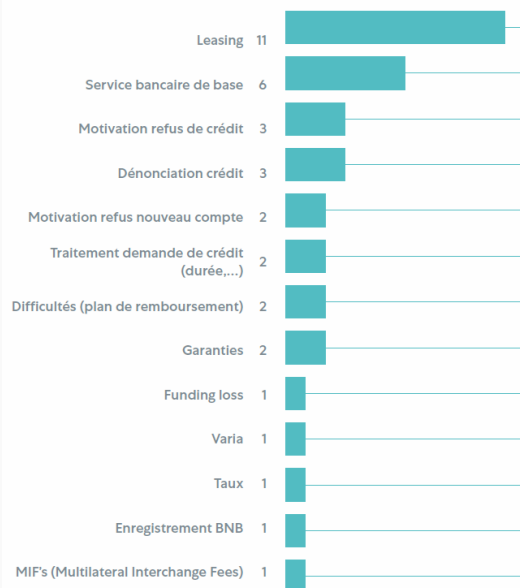
Rapport annuel 2024 de l'Ombudsfin

L'article complet est disponible
dans le Principium N° 7 - Juillet 2025 (p.14)



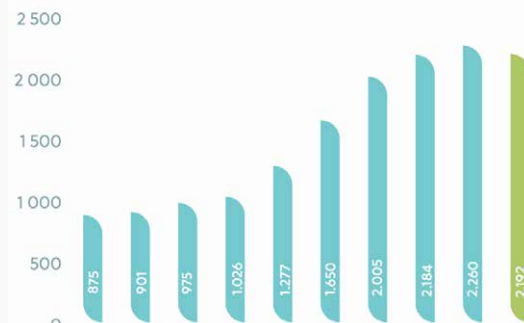
Thèmes des plaintes des entreprises

En 2024, les plaintes concernaient les thèmes suivants:



Plaintes recevables

DU 1^{ER} JANVIER AU 31 DÉCEMBRE



Thèmes des plaintes des consommateurs

THEMES	2024	2024	2023	2023
	Nombre	%	Nombre	%
Palements et comptes de paiement	1.532	69,9	1.602	74,5
Crédits, dont	246	11,2	223	10,4
Crédits à la consommation	132	6,0	102	4,8
Crédits hypothécaires	114	5,2	121	5,6
Investissements	200	9,1	173	8,1
Divers	151	6,9	120	5,6
Epargne	64	2,9	31	1,4
TOTAL	2.193	100%	2.149	100%

Plaintes non recevables

Raison	Nombre 2024	Nombre 2023	Nombre 2022
La plainte n'a pas encore été introduite en première ligne auprès de l'institution financière	4.730	4.120	3.922
Le client, l'institution ou l'objet de la demande n'est pas identifiable	630	510	519
Ombudsfin n'est pas compétent en la matière	870	989	798
L'institution financière n'est pas affiliée chez Ombudsfin (p.e. bureaux de recouvrement, institutions financières étrangères)	333	274	219
Combinaison de raisons mentionnées dans ce tableau	91	132	108
Procédure judiciaire ou demande déjà traitée par une entité qualifiée	6	3	3
Demande soumise il y a plus d'un an au service des plaintes de l'institution financière	32	25	14
Demande fantaisiste, vexatoire ou diffamatoire	0	1	0
Le traitement de la demande porterait sérieusement atteinte au bon fonctionnement d'Ombudsfin	0	0	0
TOTAL	6.692	6.054	5.583

Palements et comptes de paiement

Palements et comptes de paiement	2024
Opérations via PC ou mobiles (contestées après phishing ou autre fraude)	789
Comptes à vue (résiliation, blocage, clôture)	264
Palements internationaux	130
Comptes à vue (généralités et tarification)	96
Opérations via PC ou mobiles (mal exécutées ou autres)	65
Cartes (opérations contestées après vol, perte)	49
Cartes (généralités et montants réservés/débités)	48
Guichets automatiques (Self)	35
Mobilité bancaire	17
Domiciliations et ordres permanents	13
Opérations de change	8
Service bancaire de base	6
Transactions guichet	5
Découverts sur compte (non-autorisé)	3
Virements sur papier	3
Chèques	1
TOTAL	1.532

Crédits hypothécaires

Crédits hypothécaires	Nombre de plaintes
Exécution du contrat	58
Conclusion du contrat	41
Mandat hypothécaire	4
Garanties	4
Désolidarisation	3
Conditions générales (autres)	2
Crédit-pont	2
Total	114

Investissements

Investissements	Nombre de plaintes
Fraude à l'investissement	77
Achat et vente de titres (exécution only)	37
Comptes titres	33
Aspects fiscaux	18
Conseil en placement	11
Fonds de pension/épargne-pension	9
Corporate action	8
Divers	4
Information sur les tarifs/coûts	1
Gestion de fortune	1
Publicité et information au moment de la souscription	1
Total	200



OMBUDSMAN : L'ASBL - Composition des conseils

Le Service ombudsman des assurances est une asbl qui a été constituée le 5 octobre 2006.

L'asbl Ombudsman des assurances en Belgique est une entité qualifiée par le SPF Économie. Elle est reconnue pour remplir la mission de règlement extrajudiciaire des litiges de consommation dans le domaine des assurances, qui garantit l'indépendance et le bon fonctionnement du service.

L'organisation de l'asbl Ombudsman des assurances comprend un Conseil d'administration composé de représentants des entreprises d'assurances et des intermédiaires en assurances, ainsi qu'un Conseil de surveillance. Son rôle consiste en l'examen des litiges en assurance, liés à l'exécution d'un contrat d'assurance, contre une compagnie d'assurance, un intermédiaire ou Datassur pour lesquels le droit belge est d'application.

Il formule des avis circonstanciés et tente de concilier les parties.

À partir de plaintes récurrentes, il émet des recommandations.

Conseil d'administration

Il assure le fonctionnement de l'association et désigne l'Ombudsman, pour une durée indéterminée, dans le respect des principes repris dans la recommandation 98/257/CE de la Commission européenne relative aux organes responsables du règlement extrajudiciaire des litiges de consommation.

Le Conseil d'administration est composé par des représentants des

Entreprises d'assurances :

- > Assuralia, Hein Lannoy (président)
- > Assuralia, Bruno Didier
- > Assuralia, Bart Vandermeiren
- > Mutassur, Sandrine Noël

Intermédiaires en assurances :

- > Feprabel, Patrick Cauwert (vice-président)
- > FVF, Erik Weekers
- > UPCA-BVVM, Jean-Jacques Surny
- > BZB-Fedafin, Albert Verlinden

Conseil de surveillance

Le législateur a instauré un Conseil de surveillance, qui doit garantir l'indépendance et le bon fonctionnement du service.

Il est chargé de

- > formuler des avis à l'intention du Conseil d'administration sur l'organisation et le fonctionnement du service Ombudsman
- > exercer une surveillance générale de l'indépendance et l'impartialité du service Ombudsman
- > faire annuellement rapport au Roi du fonctionnement du service Ombudsman

Le Conseil de surveillance est composé par

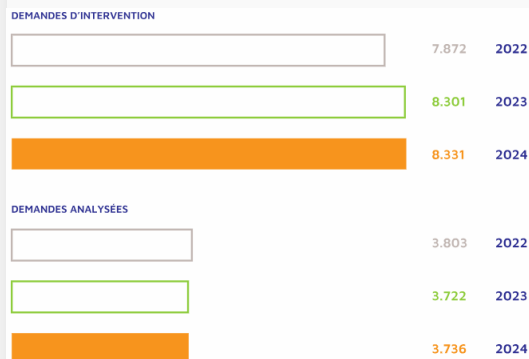
- > un expert en assurances indépendant,
- > un représentant de la FSMA
- > un représentant du SPF Économie
- > deux représentants des consommateurs
- > un représentant des entreprises d'assurances
- > un représentant des intermédiaires en assurances

Rapport annuel 2024 de l'Ombudsman des assurances

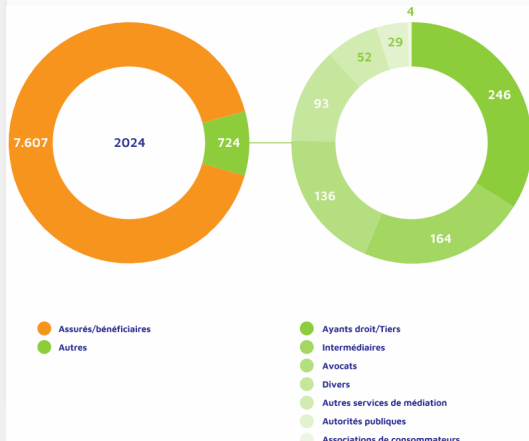
L'article complet est disponible dans le Principium N° 6 - Juin 2025 (p.14)



Évolution des demandes d'intervention



Provenance des demandes d'intervention



Chiffres-clés
8 331 demandes d'interventions
une stabilité

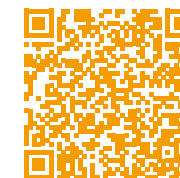
Résultats des demandes d'intervention





RAPPORT ANNUEL 2024

L'Ombudsman des Assurances publie chaque année son rapport annuel. Le présent rapport reprend les tendances générales des demandes reçues en 2024 et la recommandation visant à améliorer le service et la réputation du secteur de l'assurance ainsi que la protection du consommateur.



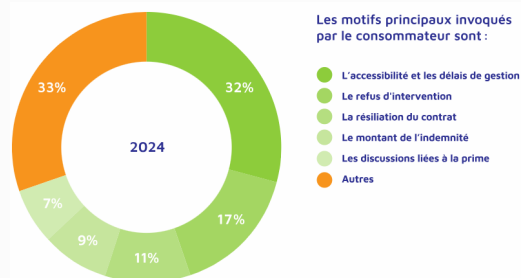
Entreprises d'assurances 7 326 demandes d'interventions

une stabilité

Évolution des demandes d'intervention



Motifs des demandes d'intervention



Intermédiaires en assurances : 895 demandes d'interventions

une croissance de 7% - 11 % des demandes d'intervention concernent les intermédiaires.

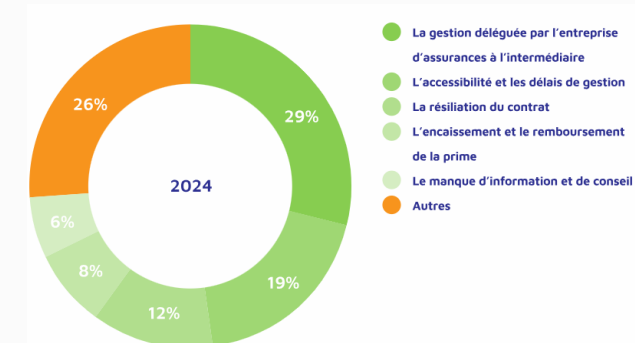
Évolution des demandes d'intervention



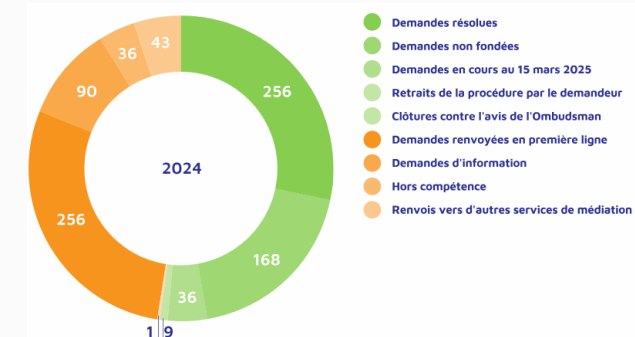
Répartition par branche d'assurance

	2022	2023	2024
Vie	173	140	121
Incendie	123	126	128
Auto	113	124	140
Maladie	59	67	94
Annulation	57	45	48
Projection juridique	46	37	48
Tous Risques	45	94	157
RC Divers	33	29	27
Assistance	24	30	34
Accidents	11	9	6
Accident du travail	4	3	4
Divers	84	183	88

Motifs des demandes d'intervention



Résultats des demandes d'intervention





I ACTEURS SECTORIELS

Une nouvelle identité visuelle, BAUA rassemble, représente et renforce les souscripteurs mandatés en Belgique

*La **Belgian Authorized Underwriters Association (BAUA)** a lancé sa nouvelle identité. Avec une identité visuelle modernisée, une promesse de marque renouvelée et l'introduction de la mascotte Quill, la fédération professionnelle a voulu renforcer le rôle et la reconnaissance des souscripteurs mandatés en Belgique.*

Pourquoi ce rebranding ?

Les souscripteurs mandatés jouent un rôle unique dans le paysage assurantiel belge. Ils constituent le lien entre les assureurs et le marché, garantissant un traitement rapide, spécialisé et efficace des dossiers d'assurance. Pourtant, leur profession reste encore trop peu connue du grand public.

« Avec ce rebranding, nous avons voulu non seulement positionner BAUA de manière plus forte en tant que fédération, mais aussi donner à la profession la place qu'elle mérite dans le paysage assurantiel plus large », explique **Laurent Verheyen, président de BAUA**. « Nous avons misé sur davantage de reconnaissance, un réseau plus solide et un meilleur soutien à nos membres. »

Trois piliers

La nouvelle promesse de marque résume parfaitement la mission de BAUA :

- **Rassembler** – BAUA rassemble les souscripteurs mandatés et crée une plateforme de partage de connaissances, de collaboration et de visibilité.
- **Représenter** – BAUA défend les intérêts de ses membres auprès des instances officielles telles que la FSMA et d'autres parties prenantes.
- **Renforcer** – BAUA soutient ses membres avec des lignes directrices, des formations et des initiatives communes qui les rendent plus forts dans un marché en constante évolution.

Notre nouvelle mascotte Quill, une plume familière



Le logo a été modernisé, mais la plume, symbole historique de BAUA, reste centrale. La nouveauté ? L'introduction de **Quill**, une mascotte qui incarne agilité, précision et capacité d'adaptation – des qualités qui caractérisent le secteur. Quill est désormais utilisée dans la communication, les supports marketing et le contenu éducatif.



Le conseil d'administration : Thierry Van der Straeten, Frans Gheysen, Jan Haentjens, Sofie Temmerman, Diederick Deman, Laurent Verheyen

Une valeur ajoutée pour le secteur

En reliant et en renforçant ses membres, BAUA veut non seulement accroître la reconnaissance des souscripteurs mandatés, mais aussi contribuer à un secteur de l'assurance plus agile, qualitatif et tourné vers l'avenir.

Faites connaissance avec Quill sur le site web renouvelé : www.baua.be.

Les Membres de BAUA





I ACTEURS SECTORIELS

Rapport annuel 2024 du Conseil Supérieur des Indépendants et des PME (CSIPME)



Les indépendants et PME sont le moteur de l'économie belge, représentant la majorité des emplois privés et soutenant l'innovation. Face à des défis croissants (inflation, digitalisation, transitions environnementales et sociales, complexité réglementaire), le CSIPME joue un rôle crucial de concertation, de conseil et de représentation. En 2024, le Conseil a émis 22 avis sur des sujets majeurs : retards de paiement, facturation électronique obligatoire, cybersécurité, modernisation des accès aux professions réglementées, durabilité et transparence des PME. L'année a aussi été marquée par des conférences et séances d'information sur l'entrepreneuriat durable et la simplification administrative.

Activités

Le CSIPME est un organe consultatif fédéral avec trois missions principales :

- > **Concarter** : Forum regroupant ±190 organisations professionnelles et interprofessionnelles, avec des commissions sectorielles et permanentes.

- > **Conseiller** : 22 avis rendus en 2024 sur des sujets tels que l'intelligence artificielle, la facturation électronique B2B, la cybersécurité, la durabilité, la lutte contre la fraude sociale, les flexi-jobs dans l'horeca, etc.
- > **Représenter** : Désignation de représentants dans de nombreux organes consultatifs ou de gestion.

Indices et Statistiques

- > **Indépendants** : 1.298.631 en 2024, dont 35,75% de femmes et 64,25% d'hommes. Les professions libérales et intellectuelles, l'industrie/artisanat et le commerce sont les secteurs les plus représentés.
- > **PME** : 1.161.317 PME (99,3% des entreprises), principalement dans les services, la construction, les professions libérales et l'industrie/agriculture. Les PME ont créé 130,8 milliards d'euros de valeur ajoutée (42,7% du total des entreprises).
- > **Créations et faillites** : 114.091 créations et 11.030 faillites de PME en 2024.
- > **Emploi** : 917.426 salariés (ETP) dans les PME.

Organigramme et Composition

- > 190 organisations professionnelles et interprofessionnelles.
- > Assemblée plénière : 60 membres + 2 président.
- > 6 commissions permanentes, plusieurs commissions sectorielles et un bureau composé de 10 membres.

Autres Activités

- > **Conférence annuelle** : Thème 2024 sur le changement climatique et l'entrepreneuriat durable.
- > **Séance d'information sur le REL** : Focus sur le règlement extrajudiciaire des litiges.
- > **Digitalisation, cybersécurité et RGPD** : Renforcement des groupes de travail et participation à des initiatives nationales et européennes.
- > **Entrepreneuriat durable et économie circulaire** : Création d'un groupe de travail permanent, adhésion à The Shift et participation à des plateformes pour l'économie circulaire.
- > **Facturation électronique B2B** : Préparation à l'obligation à partir de janvier 2026.
- > **Nomenclature NACE-BEL** : Mise à jour des codes d'activités pour les entreprises.
- > **Exercice qualitatif de la profession** : Promotion des codes de conduite, labels de qualité et gestion de la réputation en ligne.

Conclusion

Le CSIPME s'affirme comme une force collective au service des indépendants et PME, défendant leurs intérêts, facilitant la concertation et accompagnant les transitions majeures du secteur. Le rapport témoigne d'une année riche en initiatives, en avis et en actions concrètes pour soutenir l'entrepreneuriat en Belgique.

Thématiques principales des avis rendus

Le CSIPME a émis 22 avis officiels sur des sujets variés et stratégiques pour les indépendants et PME. Ces avis sont le fruit de la concertation entre les différentes commissions sectorielles et permanentes, puis validées en assemblée plénière.

Digitalisation et innovation

- > **Charte IA (Avis 930)** : Soutien à une utilisation responsable de l'intelligence artificielle dans le secteur public, avec demande d'une attention particulière aux PME.
- > **Facturation électronique B2B obligatoire (Avis 938)** : Alerte sur les défis de la généralisation de la facturation électronique dès 2026, demande de moyens et d'accompagnement pour les PME.
- > **Stratégie nationale de cybersécurité (Avis 940)** : Recommandations pour que la nouvelle stratégie nationale tienne compte des besoins spécifiques des PME, souvent vulnérables face aux cybermenaces.

Entrepreneuriat durable

- > **CSRD et devoir de vigilance (Avis 925)** : Demande d'attendre la directive européenne avant de légiférer au niveau belge, et de distinguer les obligations entre grandes entreprises et PME.
- > **Publication volontaire d'informations en matière de durabilité (Avis 935)** : Mise en garde contre des normes trop contraignantes pour les PME non cotées.
- > **Enquête et plan d'action contre la fraude sociale (Avis 936 et 942)** : Priorité à la simplification réglementaire et à des contrôles plus ciblés.



Marché du travail et fiscalité

- > **Flexi-jobs Horeca (Avis 932)** : Soutien à l'assouplissement du régime des flexi-jobs pour tous les secteurs concernés, avec suppression de certains plafonds et restrictions.
- > **Chèques sport et culture (Avis 927)** : Avis favorable à la simplification des procédures d'agrément pour les éditeurs de chèques, afin de faciliter l'accès pour les commerçants et employeurs.

Normes de produits et professions libérales

- > **Essence et diesel destinés à l'exportation (Avis 928)** : Propositions d'adaptation sur la qualité des carburants exportés.
- > **Gasoil de chauffage (Avis 933)** : Avis négatif sur l'interdiction du mélange avec des biocarburants, jugée incompatible avec la réduction des émissions de CO₂ et la pérennité des PME du secteur.
- > **Tarifs des traducteurs/interprètes jurés (Avis 934)** : Demande de revalorisation des tarifs pour garantir la sécurité juridique et éviter la déprofessionnalisation.
- > **Dossier patient informatisé en santé psychique (Avis 937)** : Recommandations pour adapter les obligations aux spécificités de la santé mentale.

Pratiques du marché

- > **Clauses abusives (Avis 923)** : Appui à l'ajout de nouvelles clauses pour protéger les commerçants dans les partenariats commerciaux.
- > **Dénomination des offres à tarifs sociaux (Avis 925)** : Avis favorable pour éviter la confusion dans les offres de télécommunication.
- > **Voyages à forfait (Avis 929)** : Propositions pour améliorer la protection des organisateurs et détaillants, et assurer une concurrence équitable.
- > **Pratiques du marché déloyales (Avis 931)** : Extension des listes de pratiques interdites dans la chaîne agroalimentaire, tout en préservant la liberté de négociation des prix.

Réglementations professionnelles

- > **Logo artisan (Avis 926)** : Refus de modification du logo, priorité à l'attractivité du statut d'artisan.
- > **Jury central (Avis 939)** : Demande de modernisation des épreuves pour l'accès à certaines professions, avec validation des compétences pratiques.
- > **Examen de proportionnalité (Avis 944)** : Renforcement de la consultation des parties prenantes et demande de lignes directrices pour faciliter les examens.
- > **Suppléments d'honoraires (Avis 941)** : Défense de la liberté d'entreprendre et du modèle de concertation pour les professions médicales et paramédicales.
- > **Retards de paiement du SPF Justice (Avis 943)** : Demande de résolution urgente des retards de paiement pour les traducteurs, interprètes et experts judiciaires.



Enjeux transversaux

- > Soutien à la simplification administrative
 - > Accompagnement des PME dans la transition numérique et durable
 - > Défense de la liberté d'entreprendre et de la sécurité juridique
 - > Veille sur l'impact des réformes européennes et nationales
- Pour chaque avis, le CSIPME propose des recommandations concrètes et veille à ce que les spécificités des PME soient prises en compte dans les politiques publiques.



Résumé du Mémoire UCM 2024

Présentation et mission

- › UCM est l'organisation intersectorielle, neutre et indépendante qui représente et défend les intérêts des indépendants et PME francophones auprès du monde politique, en Wallonie et à Bruxelles.
- › UCM accompagne 160.000 indépendants et sociétés à chaque étape de leur parcours, de la création à la gestion quotidienne, avec pour objectif de maximiser leurs chances de réussite.

Objectif du mémoire

- › Synthétiser les besoins et attentes des indépendants et PME, recueillis via enquêtes, baromètres et rencontres de terrain.
- › Proposer une feuille de route pour les élections 2024 et les cinq années à venir, afin de garantir la liberté d'entreprendre et la réussite des entrepreneurs.

Recommandations prioritaires pour le futur

1. Réduire la taxation sur les revenus du travail

- › Les entreprises belges et leurs salariés paient en moyenne un quart de charges et d'impôts en plus que dans les pays voisins.

- › UCM demande un plan interfédéral de lutte contre les pénuries de main-d'œuvre, incluant la réduction d'un quart de la taxation sur les revenus du travail et la défiscalisation des heures supplémentaires volontaires.
- › Faciliter l'embauche de nouveaux collaborateurs dans les PME.

2. Encourager les business models durables

- › Accompagner les entrepreneurs dans leur transition économique, environnementale et sociétale.
- › UCM réclame une énergie accessible à tous, des régions connectées pour une mobilité intégrée, et un soutien à la recherche de durabilité.
- › Privilégier les incitants plutôt que les sanctions pour encourager la durabilité.

3. Soutenir financièrement la digitalisation

- › La transformation numérique est un levier de croissance, mais nécessite des investissements et du temps.
- › UCM souhaite que les entrepreneurs soient accompagnés dans leur digitalisation, avec des moyens financiers et du temps pour se former et s'adapter.
- › Soutenir la visibilité des commerçants indépendants sur le web.

4. Développer une administration partenaire des PME

- › La charge administrative est un frein majeur au développement économique (coût estimé à 5 milliards d'euros en 2022).
- › UCM réclame une administration accessible, une relation de confiance et une réduction des charges administratives.
- › Mise en place d'un code de bonne conduite pour des contrôles fiscaux respectueux.

5. Faire du bien-être des indépendants une priorité

- › Les indépendants sont confrontés à des risques spécifiques (maladie, burnout, faillite).
- › UCM demande un accompagnement renforcé, avec un plan de sensibilisation, une assistance psychologique de première ligne et une prise en charge partielle des frais d'accompagnement.
- › Accès facilité à des outils de prévention et d'accompagnement du burn-out.

Enjeux transversaux

- › **Fiscalité & simplification** : Développer une administration partenaire, simplifier les normes et rendre les démarches plus lisibles.
- › **Transition environnementale** : Encourager les modèles durables par des incitants.
- › **Statut social** : Renforcer la protection sociale des indépendants.

Conclusion

Le mémoire UCM 2024 est une feuille de route ambitieuse pour garantir la liberté d'entreprendre, soutenir la compétitivité, accompagner la transition numérique et durable, et renforcer le bien-être des indépendants et PME francophones. UCM invite les décideurs politiques à s'engager sur ces priorités pour réussir un projet de société(s) pour demain.

Nous sommes le porte voix de votre passion

Parlement UCM : priorité à la lutte contre les pénuries de main-d'oeuvre

Le Parlement UCM est l'instance où nos fédérations, aux côtés de leurs membres, confrontent leur vécu de terrain aux positions que nous défendons face aux gouvernements. C'est une respiration démocratique : donner la parole à ceux qui entreprennent et affiner nos mandats au fil de l'actualité politique.

Le Parlement du 2 septembre avait pour thème la dynamisation du marché du travail. On sait que les pénuries de main-d'œuvre restent un frein majeur pour nos PME. L'objectif : dresser le bilan des réformes en cours et identifier ce qu'il faut améliorer, consolider... ou relancer.

Des avancées... encore trop timides

Les membres du parlement UCM ont reconnu que les réformes engagées au fédéral (assurance chômage, période d'essai, flexi-jobs, fiscalité du travail, ...) et en Wallonie (Forem, aides à l'embauche) vont dans le bon sens. Bruxelles a été sérieusement épinglée et est attendue au tournant.

Mais le sentiment partagé reste que certaines mesures sont trop timides.

Fiscalité du travail : il faut aller plus loin

Les correctifs annoncés manquent d'ambition face à l'attente d'une baisse de 25 % de la fiscalité sur le travail, pour rejoindre nos pays voisins.

Flexi-jobs : élargir sans tarder

Leur extension est positive, mais l'ouverture réelle à tous les secteurs et aux indépendants reste une nécessité.

Coût salarial et aides à l'embauche : simplifier pour agir

Les dispositifs doivent encore gagner en lisibilité et en efficacité pour soutenir concrètement les petites entreprises.

Ces sujets ont dominé les échanges, parmi bien d'autres !

Nouvelles réalités du marché du travail

Les débats ont également mis en évidence de nouvelles tendances fortes. Entre autres, la montée du travail freelance, choisi par de plus en plus de travailleurs, et qui appelle des adaptations rapides des politiques publiques.

Ainsi, le rôle des services publics de l'emploi (Forem, Actiris) a été pointé comme devant évoluer vers des solutions plus souples et mieux adaptées aux besoins des entreprises.

Certains dossiers ont été pointés comme occupant aujourd'hui une place disproportionnée dans le débat politique. C'est par exemple le cas de l'enseignement et de la formation, où l'attention se concentre souvent sur la réforme des structures alors que l'urgence est de donner de l'air aux PME pour embaucher et former.

Mandat confirmé : Trois axes prioritaires pour UCM

Les échanges ont été riches et utiles. Ils confirment nos priorités :

- > Moderniser d'urgence la fiscalité du travail, le coût salarial, les aides à l'embauche et l'organisation du travail (flexibilité).
- > Ramener à l'agenda des réformes encore trop timides, comme l'extension complète des flexi-jobs à tous les secteurs.
- > Repositionner certains débats (formation, gouvernance des opérateurs publics) au second plan pour concentrer l'énergie politique sur ce qui compte vraiment pour les PME.
- > C'est tout le sens du Parlement UCM : écouter, confronter et décider. Les mandats que nous défendons en sortent clarifiés et renforcés !

David Piscicelli - économie - 4/9/2025



Profession Libérales .be est un organisation souches sur l'UCM, dont l'essentiel des revendications est repris dans le rapport annuel de l'UCM (Page 108).

Nous avons toutefois relevé deux articles spécifiques qui méritent l'attention.



Loi «Only once» : Pas un principe, une obligation !

Only once, une loi votée en 2014 mais toujours pas respectée

Les différents accords politiques évoquent « la mise en œuvre du principe Only Once ». Nous souhaitons ici leur rappeler que « Only once », ce n'est pas un principe en l'air mais bien une obligation légale pour les administrations. Il existe depuis 2014 une « loi Only once ». Que contient-elle exactement ?

Cette loi impose, à l'ensemble des services fédéraux, une réutilisation obligatoire des données déjà disponibles dans des sources authentiques, accessibles via des identifiants uniques tels que le numéro de registre national (NRN), le numéro BIS ou le numéro BCE. Ce principe vise à éviter de redemander inutilement des informations et à promouvoir une administration plus efficace.

Cette loi exige aussi l'assimilation complète des formulaires papier et électronique, avec un pré-remplissage obligatoire des données issues des sources authentiques. Elle impose également une obligation pour les instances fédérales de soumettre leurs nouveaux questionnaires au SPF Stratégie et Appui (BOSA) pour obtenir un avis « Only once », assurant ainsi leur conformité au principe. Ce contrôle a priori ou a posteriori est suivi de la publication des avis sur le site de BOSA.

Les sources authentiques pour éviter les demandes redondantes

Les « données authentiques » sont la pierre angulaire du « Only once ». Pour que ça fonctionne, il faut que les administrations puissent s'appuyer sur des sources de données de la meilleure qualité, auxquelles elles feront appel dans leurs procédures. En Belgique, c'est BOSA qui est chargé de la reconnaissance des sources de données authentiques. Une liste des sources authentiques peut-être consultée sur le site du SPF BOSA. Pour les indépendants et PME, les principales sources authentiques sont la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE), la Banque-Carrefour de la Sécurité Sociale, (BCSS), le Registre National (RN)...

10 ans d'Only once en demi-teinte : quel impact pour les indépendants et PME ?

Pourtant inscrit dans la loi du 5 mai 2014 (depuis 10 ans), tout le monde s'accorde pour constater que l'application de cette loi est loin d'être optimale. Aujourd'hui encore, de nombreuses instances fédérales ne respectent pas la loi par manque de moyens, de connaissances ou simplement de coordination. Par exemple, peu d'instances soumettent leurs questionnaires à une relecture, ce qui entraîne régulièrement des demandes redondantes de données déjà accessibles. Ceci conduit en définitive à une application très sporadique et inégale de la loi. En 10 ans, seuls 51 questionnaires ont été soumis à BOSA.



De plus, l'accès aux données est un véritable défi : toutes les institutions n'ont pas encore les autorisations nécessaires pour consulter les sources authentiques, et les démarches pour obtenir ces autorisations – via le Comité de la sécurité de l'information – peuvent parfois apparaître complexes et chronophages.

Enfin, on constate qu'il manque encore une réelle coordination efficace entre les niveaux de pouvoir. Les données disponibles dans une région ne sont pas toujours accessibles à une autre, ce qui complique les démarches des entreprises opérant à l'échelle nationale.

Cette situation est particulièrement pénalisante pour les indépendants et PME, qui n'ont ni le temps ni les ressources pour jongler avec des formalités administratives inutiles. Et si le moment était venu d'améliorer le dispositif ?

Pour passer des intentions aux actes : quelles solutions pour rendre « Only once » efficace ?

Pour UCM, il est temps de transformer l'essai et de faire du beau « principe only once » un réflexe, une obligation opposable aux administrations qui ne la respectent pas. Au bénéfice de tous.

> **Sensibilisation et formation des parties prenantes :**

Il est impératif de promouvoir une meilleure connaissance de la loi, tant auprès des administrations que des citoyens et entreprises. Cela pourrait passer par des campagnes d'information ciblées et des formations obligatoires pour les fonctionnaires des SPF. Les indépendants et PME doivent également être informés de leurs droits, notamment celui d'introduire une plainte pour non-respect de la loi « Only once ».

> **Simplification et accélération des autorisations d'accès aux données :**

Le système repose sur les sources authentiques. Il est donc important de faciliter et accélérer l'accès aux sources authentiques par les administrations.

> **Renforcement de la réglementation et responsabilisation :**

Le non-respect de la réglementation « Only once » a un coût. Pour l'entreprise qui perd du temps, pour son conseil, pour l'administration qui traite des données complémentaires. C'est tout le monde qui y perd. Alors nous proposons de responsabiliser les administrations, de donner plus de poids aux avis du SPF BOSA et de développer des incitants pour les administrations exemplaires.

> **Harmonisation inter-régionale :**

Il est temps aussi de renforcer le réseau d'échange de données entre les régions, afin qu'une donnée collectée en Wallonie puisse être réutilisée en Flandre ou à Bruxelles.

Cela nécessite une collaboration renforcée entre les gouvernements régionaux, avec le soutien de la Fédération des services intégrateurs. La loi « Only once » existe au niveau fédéral. Nous appelons à l'instauration d'une telle obligation au niveau régional.

Enfin, on constate qu'aujourd'hui une partie de plus en plus importante de la charge administrative provient non pas des administrations publiques mais d'acteurs privés qui demandent toutes sortes de données ou de démarches aux indépendants et PME. Nous plaçons pour que la réglementation « Only once » en tienne compte et encadre également les demandes de données dans un cadre B2B.

Conclusion : un impératif pour simplifier la vie des entreprises

Le principe « Only Once » ne doit pas rester un slogan creux, mais devenir une obligation pleinement appliquée. En tant qu'indépendants et PME, nous avons le droit d'exiger une administration plus efficace, qui valorise notre temps et nos ressources. Nous invitons donc les décideurs fédéraux et régionaux à s'emparer de ces propositions et à les mettre en œuvre.

Olivier Vandenabeele - Économie - 6/3/2025



I ACTEURS SECTORIELS

Datassur



1. Introduction et contexte

En 2024, Datassur a poursuivi sa mission d'innovation et de professionnalisation dans le secteur de l'assurance, avec une attention particulière portée à la sécurité de l'information (certification ISO27001 version 2022 renouvelée pour 3 ans). L'entreprise a renforcé la sécurité de ses plateformes B2B, déployé une nouvelle version de Car@ttest, et poursuivi l'automatisation de ses processus internes. L'année se solde par un résultat financier positif, qui sera réinvesti en 2025 pour la transformation digitale et l'évolution de l'architecture business et ICT.

2. Services et réalisations principales

a) Fichier des risques spéciaux en assurances non-vie (RSR)

- > 125 354 enregistrements effectués en 2024 (+10 % vs 2023).
- > 98,9 % des enregistrements concernent des résiliations pour non-paiement de prime.
- > 5148 demandes d'accès et 730 demandes d'effacement traitées (hausse de 29,7 % des effacements).
- > 88 073 lettres de notification envoyées aux personnes concernées.

- > 110 dossiers ouverts chez l'Ombudsman des Assurances, dont 23 doléances fondées.
- > Aucune plainte ou demande de l'Autorité de Protection des Données pour la 17e année consécutive.

b) Bureau de Coordination des Expertises (BCE)

- > 17 793 dossiers de sinistre traités (+5,2 %).
- > Principaux clients : Proximus (58,5 % des dossiers), Ministères de l'Équipement et des Transports (14,6 %), Synergrid Électricité (13,6 %).
- > Plus de 99 % des dossiers sont gérés en « mandat élargi » (gestion complète par le BCE).
- > Amélioration continue de l'interface informatique et de la sécurité.

c) Caisse de compensation RDR et base de données sinistres

- > 238 660 dossiers compensés (+3,5 %).
- > Charge sinistre : 592,4 millions € (+9,6 %).
- > 91,75 % des flux financiers entre assureurs sont compensés électroniquement.
- > 2 710 587 dossiers dans la base de données sinistres (80 % du marché auto couvert).

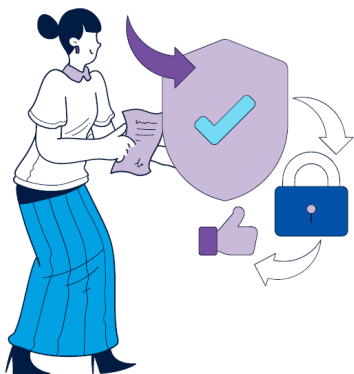
d) Plateformes et outils numériques

- > Crashform : application pour déclaration électronique des accidents.

- > TELEBIB2 : standard sectoriel pour l'échange de données, +19 % de messages échangés.
- > SIPASS : 103 691 demandes d'accès aux dossiers pénaux (+45 %).
- > Car@ttest : 746 672 attestations délivrées, 24 689 téléchargements par les assurés.
- > Siabis+ : 17 083 missions d'assistance routière (+34,5 %).
- > Find@Car : 392 514 consultations.
- > Plateforme attestations RC décennale : 63 230 attestations délivrées.
- > Verifleet : plateforme pour la gestion des flottes, lancée fin 2023.

e) Sous-traitance pour les asbl (Identifin, Compens, TRIP, Accesso)

- > Identifin : 649 864 requêtes pour fonds dormants, 1 994 250 requêtes anti-blanchiment, 6 428 requêtes pour droits de succession.
- > Compens : 6 204 dossiers pour la Caisse de compensation Accesso.
- > TRIP : gestion des sinistres terrorisme.
- > Accesso : gestion de la caisse de compensation pour l'assurance solde restant dû.



+45%

L'utilisation de l'application a augmenté de 45% en 2024 par rapport à 2023.

Déclarer un accident?
Désormais possible via votre smartphone









Crashform®



3. Perspectives et projets 2025

- > Mise en conformité avec le règlement DORA (résilience opérationnelle numérique).
- > Modernisation de la plateforme RSR (accès API, consultation directe par les assurés).
- > Authentification multifactorielle obligatoire sur Identifin.
- > Mise en conformité de Car@ttest avec la nouvelle réglementation européenne.
- > Développement d'une API pour Siabis+ (police fédérale).
- > Refonte de la plateforme e-RDR.
- > Poursuite de la transformation de l'architecture business et ICT.
- > Feuille de route actualisée pour la normalisation sectorielle via TELEBIB 2.

4. Résultats financiers 2024

- > **Recettes et produits financiers** : 3 691 611,48 € (+8 % vs 2023, record historique).
- > **Dépenses** : 2 922 694,56 € (+2,5 %, inférieur à l'inflation).
- > **Résultat net après impôts** : 563 804,31 € (reporté à 2025).
- > **Chiffre d'affaires** : 3 680 510,11 € (détail par service disponible dans le rapport).
- > **Fonds propres** : 1 216 423,49 €.
- > **Bilan total** : 2 613 149,54 €.

Rapport d'activité 2024



5. Organisation

- > **Conseil d'administration** composé de représentants de grandes compagnies d'assurance (KBC, Assuralia, AG Insurance, Baloise, Allianz, Ethias, AXA, Belfius, etc.).
- > **Directeur** : Gilles van Raemdonck.
- > Liste complète des coopérateurs et de l'équipe disponible en annexe du rapport.



En résumé

Datassur a connu en 2024 une croissance de ses activités, une modernisation continue de ses outils, une solidité financière renforcée et une implication forte dans la digitalisation et la sécurité du secteur de l'assurance. Les perspectives 2025 s'annoncent ambitieuses, avec de nombreux projets de transformation numérique et de conformité réglementaire.

Fonds Commun de Garantie Belge



1. Présentation générale du FCGB

Le Fonds Commun de Garantie Belge (FCGB) est une structure d'assurance mutuelle qui intervient principalement pour indemniser les victimes d'accidents impliquant des véhicules non assurés ou non identifiés, ou lorsque l'assureur est insolvable. Il joue également un rôle d'information et de désignation dans certains cas spécifiques (terrorisme, catastrophes technologiques, etc.)

2. Missions du FCGB

- > **Information** : Identification des assureurs pour les véhicules belges et européens.
- > **Indemnisation** : Prise en charge des sinistres dans des cas précis (faillite, non-assurance, vol, non-identification, etc.).
- > **Désignation** : Attribution d'un assureur RC Vie privée dans des cas de terrorisme.
- > **Gestion des Bureaux de tarification** : Secrétariat et gestion quotidienne de plusieurs bureaux spécialisés.

3. Focus sur les Bureaux de tarification



a) Bureau de tarification automobile

- > **Mission** : Établit la prime et les conditions auxquelles une entreprise d'assurance doit couvrir toute personne soumise à l'obligation d'assurance, lorsque celle-ci ne trouve pas d'assureur sur le marché classique.
- > **Gestion** : Le FCGB assure le secrétariat et la gestion quotidienne. Trois entreprises gestionnaires couvrent les risques selon un cahier des charges précis.
- > **Digitalisation** : Une application web permet l'introduction en ligne des demandes de tarification (taux de pénétration de 93,5 % en 2024), ce qui a simplifié et accéléré les procédures.

Exercice 22: 01/11/2024 - 31/10/2025

	2021-2022	2022-2023	2023-2024
31.635 demandes (-1,9 %)	- 6,4 %	-3,4 %	+ 0,4 %
93 % demandes via BTONLINE/	92,5 %	93,5 %	93,5 %
29.888 Tarifications (+2,3 %)	-8,2 %	-1,5 %	-3,5 %
Part des renouvellements (60,3%)	61,8 %	63,4 %	67,1 %



BGWF
FCGB

> Chiffres clés 2024 :

- * **21 514** véhicules assurés via ce dispositif au 31/10/2024
- * Primes émises : **19 415 715 €** (+5,8 %)
- * Résultat financier du bureau : solde négatif de **5 869 488 €** (amélioration par rapport à 2023)
- > **Comptabilité** : Les résultats de la gestion des risques issus des tarifications sont intégrés dans les comptes du Fonds, mais le FCGB n'intervient pas dans les décisions du Bureau de tarification.

b) Bureau de tarification « Catastrophes naturelles »

- > **Mission** : Fixe les conditions générales et tarifaires pour les entreprises d'assurance qui ne souhaitent pas accorder une couverture à leurs propres conditions.
- > **Spécificité** : Ne tarifie pas de dossiers individuels, mais établit des conditions-cadres. Dernière version publiée au Moniteur Belge le 19 mars 2025. [rapport2024fcgb]

c) Bureau de tarification « Construction »

- > **Mission** : Détermine la prime et les conditions pour les professionnels du bâtiment (entrepreneurs, architectes, géomètres, etc.) qui ne trouvent pas d'assurance sur le marché, alors qu'ils sont soumis à une obligation légale.
- > **Cadre légal** : Lois du 31 mai 2017 et du 9 mai 2019.
- > **Chiffres 2024** :
 - * 2 offres RC décennale (1 souscrite pour 1 873 €)
 - * 9 offres RC professionnelle (6 souscrites pour 89 585 €)
- > **Gestion** : Activité exercée au sein du FCGB, avec constitution d'une caisse de compensation pour les risques tarifiés. [rapport2024fcgb]

4. Points complémentaires sur les Bureaux de tarification

- > **Solidarité** : Les charges liées aux bureaux de tarification sont supportées par l'ensemble des entreprises d'assurances membres.
- > **Évolution législative** : Les missions des bureaux peuvent évoluer selon les besoins du secteur ou les modifications légales.
- > **Sécurité et conformité** : Des audits réguliers et des mesures de cybersécurité sont en place pour garantir la fiabilité des outils numériques utilisés (notamment l'application « BTOOnline »).

5. Conclusion

Les Bureaux de tarification jouent un rôle clé dans l'accès à l'assurance pour les personnes ou entreprises qui rencontrent des difficultés à se faire assurer sur le marché traditionnel, que ce soit pour l'automobile, les catastrophes naturelles ou la construction. Leur gestion centralisée par le FCGB garantit impartialité, efficacité administrative et adaptation aux évolutions réglementaires.





I STANDARDS SECTORIELS

ANPI

Prevention in motion!

La mission de ANPI est de prévenir et de contrôler les risques d'incendie et de vol pour tous les secteurs. Fondée en 1968, ANPI compte actuellement un peu plus de 100 collaborateurs, actifs dans l'une des activités suivantes : normalisation, laboratoires, inspections, information et certification.

ACTIVITÉ INSTITUTIONNELLE

ANPI met ses experts à disposition des instituts de normalisation (CEN-CENELEC, NBN, CEB-BEC), des groupes de travail (AGORIA, BFSN, EFSN, Prevention Forum), des associations partenaires (CFPA-Europe, BUCP, BUtgb-UBAtc, BENOR, INCERT, SFPE, Assuralia, Feprabel, FRCSPB, ...), des organismes officiels (Conseil supérieur de la protection contre l'incendie et l'explosion du SPF Intérieur) et des acteurs de la prévention contre l'incendie et le vol (Task Force Prévention Incendie, Technopréventionnistes, Conseillers en Prévention Incendie, Fondation des Brûlés, Pinocchio, Secunews, Oscare).

ANPI a développé ses propres prescriptions techniques pour répondre aux besoins spécifiques en matière d'équipements de protection incendie et de sécurité, tels que les systèmes d'extinction automatique pour armoires électriques, les réservoirs de stockage, les couvertures extinctrices, etc.

PROMOTION DE LA PRÉVENTION DES INCENDIES ET DES VOLS

ANPI était présente aux salons suivants :

- > ESSEN SECURITY (Allemagne)
- > WORKSAFE Namur
- > INTERSEC (Dubai)
- > MUNICIPALIA, en partenariat avec les organismes certificateurs au sein du Village Qualité
- > Le salon de la COPROPRIÉTÉ à Bruxelles
- > NEW SECURITY à Leuven
- > WORKSAFE FLANDERS à Anvers
- > Le CONGRÈS FEPRABEL à Louvain-la-Neuve
- > PRENNE à Leuven
- > FIRE SPRINKLER INTERNATIONAL à Salzbourg
- > FIRE SAFETY EVENT à Birmingham

ANPI a poursuivi le développement de son e-shop, et continué à organiser des webinaires en français et en néerlandais, notamment sur le risque omniprésent des batteries au lithium, le brouillard d'eau comparé aux sprinklers, l'arrêté royal sur la sécurité incendie pour véhicules électriques et bornes de recharge dans les parkings, le risque incendie des travaux par points chauds et l'utilisation du permis de feu, l'importance de l'Arson, la nouvelle norme NBN S 21-100-1:2025 & la série de normes NBN S 21-112 (alarme), ainsi que les rapports de prévention et l'évolution de la normalisation.

Fondée en 1968, ANPI (Association Nationale pour la Protection contre l'Incendie et le Vol) est une association sans but lucratif créée à l'initiative des compagnies d'assurances belges regroupées au sein de l'Union Professionnelle des Assureurs.

Feprabel est aussi membre fédérateur et est représentée à son organe d'administration.

NORMALISATION

ANPI participe aux groupes de travail organisés par les instances d'assureurs et les commissions de normalisation, sur le plan national et européen. La division « Normalisation » effectue en outre un grand travail d'actualisation et de diffusion de l'information en interne.

LABORATOIRES

La division « Laboratoires » de ANPI a obtenu l'accréditation internationale de BELAC. Elle réalise principalement des essais sur les équipements de prévention et de protection. Son champ d'expertise couvre l'incendie, l'intrusion dans les bâtiments, le vol de véhicules, les équipements de protection des biens, les équipements électriques et électroniques, etc. Son récent laboratoire pour les essais de mousses extinctrices concrétise le souhait de ANPI d'évoluer en permanence dans la recherche et les nouveaux défis à grande échelle.

INSPECTION ET AUDIT

La division « Inspections » effectue des contrôles sur les installations de prévention et de protection contre l'incendie dans les bâtiments, et contre le vol dans les bâtiments et les véhicules. De plus en plus d'évaluations des risques d'incendie sont réalisées par nos inspecteurs. Notre département aux Pays-Bas effectue des missions d'inspection sous l'accréditation de BELAC et sous notre licence avec le CCV.

CERTIFICATION

ANPI est mandatée pour délivrer un large éventail de certifications de conformité concernant les produits, les systèmes et les sociétés de services impliqués dans la protection contre l'incendie et le vol. La division « Certification » est également un organisme notifié CPR (n° 1134) et accrédité par BELAC.

ANPI gère actuellement les labels de certification ANPI, BENOR, BOSEC et INCERT.



INFORMATION

ANPI se veut un canal d'information permanent pour tous les professionnels de la sécurité des personnes et des biens. La division « Information, Marketing & Communication » collecte, traite et analyse de nombreuses publications sur la prévention des incendies et des cambriolages.

ANPI communique par le biais de ses publications, des sites web ANPI.be et BOSEC.be, de la lettre d'information, ANPI Newsletter, du périodique trimestriel ANPI Magazine, et des réseaux sociaux Facebook, LinkedIn, etc.

Divers abonnements sont proposés afin d'apporter conseil et information aux différents secteurs concernés par la protection contre l'incendie et le vol.

Des permis de feu et des carnets d'utilisateur peuvent être commandés via notre e-shop, ainsi que nos Dossiers Techniques (DTD), nos Notices Techniques (NTN) et autres publications, telles que le référentiel CEA 4001 etc. Nos webinaires sont également disponibles en replay via notre e-shop.

Un nouveau site web est actuellement en cours de développement afin de faire connaître les activités de ANPI et de rendre accessible le maximum d'informations sur nos services, au plus grand nombre.

SENSIBILISATION DE LA POPULATION

ANPI participe activement à différentes initiatives de sensibilisation des citoyens aux risques d'incendie et de vol, et également à des groupes de travail et de réflexion. Dans le but de toucher un large public, ANPI a également participé à de nombreuses journées d'information et d'étude organisées par les fédérations professionnelles et les membres de ANPI, tels que ALIA, FireForum, Volta, BFSN, A-First, BrandweerCongres, BENOR, ARCoP ou PreBes, ainsi que par le SPF Intérieur. Et pour se rapprocher du grand public, ANPI participe au moins une fois par an à une journée Portes ouvertes dans une caserne de pompiers.

WWW.ANPI.BE
imc@anpi.be



TELEBIB 2



Un rapport d'activités ne serait pas complet sans évoquer l'outil qui est à l'origine de la croissance et de la pérennité du courtage (retail) en Belgique.

TELEBIB est un protocole de communication et d'échange électronique de données utilisé dans le secteur des assurances en Belgique. Cette norme qui est la propriété des Fédérations de courtage belges (Feprabel, FVF et BECOBRA) et d'Assuralia. Elle est gratuite, ouverte et évolutive.

Peu de changement à signaler cette année, si ce n'est la publication du release 2027. Une refonte du site est envisagée pour l'année prochaine. Voici un résumé de son historique et de son utilité pour le courtage en Belgique :

Historique de TELEBIB

- > **Le 25 juin 1975**, la Commission Mixte de Productivité (CMP) a été créée pour examiner les possibilités de normalisation des documents comptables utilisés entre les entreprises d'assurances et les courtiers/agents, dans le but d'améliorer la productivité.
- > **En 1988**, le projet « Assurnet » a été lancé comme plateforme opérationnelle pour les échanges entre les différents acteurs du secteur.
- > **Le 20 avril 1994**, les entreprises d'assurances (représentées par l'UPEA) et les courtiers d'assurances (représentés par leurs Fédérations de courtiers) ont signé le protocole TELEBIB, reconnaissant ainsi la norme TELEBIB (basée sur le standard UN/EDIFACT) comme la norme sectorielle pour la communication et l'échange électronique de données.

Utilité pour le courtage en Belgique

TELEBIB a permis de standardiser les échanges de données entre les assureurs et les courtiers, ce qui a conduit à une amélioration significative de la productivité et de l'efficacité dans le secteur des assurances. En facilitant la communication électronique, TELEBIB a aidé à réduire les erreurs, à accélérer les processus et à améliorer la gestion des relations client.

Vous retrouverez toutes les informations nécessaires en cliquant sur le lien : <https://www.telebib2.org/>. Une refonte complète du site est à l'étude pour améliorer son accessibilité et sa lisibilité.



“ *<< A local, nonprofit standards development organization working on behalf of the Belgian insurance industry to provide e-business standards to facilitate policy administration, claims handling and accounting. >>* ”

SLAs / CONVENTIONS		
Presentation	Part 1	
Introduction	Part 2	
Implementing parties	Part 3	

RELEASES			
Rel. 2027		Rel. 2026	
Rel. 2025		Rel. 2024	
Archived releases information			

SECTORAL INFORMATION	
Working knowledge	Sectoral Recommendations
	Sectoral Catalogue
	Broker Entry Point
	Veridass - Recommendation
	Electronic signature
	Bemiddelingsfiches / Fiches d'intermédiation

BLOG (Cuisine)		
ABOUT		
Presentation	Mission	Organization
Products	International	History
Credits	Links	Contact

SEMINARS FR	SEMINARS NL
-------------	-------------

I.T. - TECHNICAL LEVEL - REPOSITORY		
SYNTAX INDEPENDENT COMPONENTS		
Models & Processes	Code lists	MCIs - Messages
Filters	Documents Filter	MPBs Filter
SYNTAX DEPENDENT COMPONENTS		
TELEBIB2-UN/EDIFACT		
Introduction	Directories	MIGs - Guides
TELEBIB2 - XML & JSON Transition		
Edifact sourced XML Schemas		Business APIs
TELEBIB2-XML		
DTDs		XSD Schema
RECOMMENDATIONS & Archived meeting minutes		
DICTIONARY		
MAINTENANCE		
Version information		MCI Changes
Obsolete values		Requests pending
Some figures		Request forms
DOWNLOADS		



“Mais comme indépendant, t’es à l’abri à la retraite, non?”

Pour ces commentaires dans la vraie vie, nous avons des solutions de pension conçues par la vie.

Inquiet pour votre pension ? En tant qu’indépendant, vous pouvez la constituer de différentes façons: avec une assurance pension ou un autre plan d’épargne. Renseignez-vous sur nos solutions de pension chez votre courtier indépendant.

Baloise. Des assurances conçues par la vie.



Baloise Belgium SA – Entreprise d’assurances agréée sous le n° de code BNB 0096 – Baloise est le nom commercial de Baloise Belgium SA avec siège à City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, Belgique – TVA BE 0400.048.883 – RPM Antwerpen, division Antwerpen – Tél.: +32 3 247 21 11 – Baloise Belgium SA a un établissement au Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles, Belgique – Tél.: +32 3 247 21 11 – IBAN: BE31 4100 0007 1155 – BIC: KREDBEBB – info@baloise.be – www.baloise.be – ER: Baloise, City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, Belgique – Vous avez une plainte ? Dites-le-nous par courriel à l'adresse.plainte@baloise.be, www.baloise.be/plaintes, par courrier ou par téléphone au 078 15 50 56.



I STANDARDS SECTORIEL

Groupe de travail Normalisation (GTN) & Comité Stratégique de Normalisation (CSN)

Cette année a connu quelques changements marquants : Arno Beullens a remplacé Vincent Despontin comme nouveau coordinateur du centre Tebib. Olivier Grignard assure le support. Comme chaque année, ce sont surtout les évolutions réglementaires et techniques qui contribuent à alimenter les changements en matière de normalisation. Initiés l'an dernier, certains projets concernent toutefois des modifications plus radicales.

Les années passent, le constat demeure : les échanges avec les autres commissions techniques d'Assuralia continuent à rester trop peu nombreux, même si çà et là on peut noter quelques améliorations, notamment grâce au soutien du Comité Stratégique de Normalisation.

Le Groupe de Travail Normalisation qui se réunit au moins une fois par mois, communique toutes les informations et communications via Openproject, un outil de gestion collaboratif, qui permet d'avoir une vision plus complète et rapide des dossiers en cours et d'améliorer l'efficacité des réunions. Son utilisation permet d'enregistrer de réels progrès tant en termes d'efficacité : les points sont traités et clôturés plus rapidement et ils sont mieux documentés et plus interactifs.

La mutation vers les API et le passage graduel vers JSON s'est intensifiée. Cette évolution a permis de développer de nouvelles fonctionnalités et interactions avec de nouveaux intervenants (Insurtechs) pour une gestion plus efficace des flux de données, et davantage de valeur ajoutée pour le secteur.

Cette année, le portail d'accès vers les applications compagnie, le Broker Entry Point est devenu une réalité. Il remplace Portima Connect. D'autres développements de l'échange contextuel entre les BMS et les applications compagnies à savoir le BMS Broker Entry Point (BMS BEP) et Broker Bridge (BB) sont en cours et devraient être disponibles dans les prochains mois. Ce changement de nom ne se limite pas à une transformation cosmétique. Il s'agit bien d'une refonte complète en poussant la normalisation le plus loin possible, tant dans l'architecture que dans les fonctionnalités, dans l'intérêt de tous les utilisateurs.

L'approfondissement de la norme pour l'assurance-vie s'est poursuivi pour cette branche spécifique, sous la houlette du sous-groupe de travail Vie. D'autres sous-groupes de travail ont été constitués pour avancer sur des sujets plus pointus, par exemple, l'accident de travail.

Ces projets ambitieux qui devraient susciter l'intérêt de tout le secteur et motiver les compagnies non participantes au GT à nous rejoindre, n'entraînent malheureusement pas la mobilisation souhaitée, alors que des enjeux majeurs comme FIDA ou d'autres projets européens sont à l'agenda. Malgré l'importance que constitue le respect de la normalisation pour l'entière du secteur, seules quelques compagnies participent activement aux travaux des commissions et appliquent effectivement les décisions qui y sont prises.

Et comme chaque année, revient cette même question « Comment toucher et convaincre les entreprises d'assurances non représentées ? ». Nous déplorons l'indifférence de ces compagnies, car cela affecte directement l'efficacité et la qualité du travail de tout le secteur. L'appel lancé aux insurtechs à rejoindre le GT normalisation semble être mieux entendu.

La digitalisation au sein de l'activité des bureaux de courtage continue sa croissance, chiffres à l'appui. Cela constitue à coup sûr une motivation supplémentaire quant à l'engagement et la conviction de FEPRABEL au sein de ces instances sectorielles.



Le Comité Stratégique de Normalisation quant à lui, se réunit une fois par trimestre, alternant présentiel et Teams, pour soutenir le développement, la connaissance, l'utilisation, l'évolution et la promotion de la norme sectorielle Telebib, accompagner le centre Telebib dans l'exercice et la réalisation de sa mission, et conseiller les organes de décision au sein des fédérations respectives. Il veille à maintenir l'indépendance, la transparence et la pérennité du dispositif de normalisation

Rudi Serron (P&V) est devenu le nouveau président du CSN en janvier 2025 en remplacement de Steve Goossens.

Plusieurs projets sont en cours de discussion au sein du CSN : l'échange de données en masse dans le cadre de la Charte Sectorielle (Digital Charter), le Broker Entry/Broker Bridge, l'évolution du format d'échange vers un modèle de données JSON sectoriel, la refonte du site Telebib2.org, la directive européenne sur l'accès aux données financières (FIDA), la mise en place d'un tableau de bord (KPI Dashboard), etc., pour permettre au secteur d'évoluer vers un écosystème digital intégré fondé sur des standards communs (JSON, Telebib, FIDA).

Le CNS souhaite mettre en place un pilotage fort et une communication renforcée entre assureurs, courtiers et BMS.

GROUPE DE TRAVAIL NORMALISATION (GTN)

Au niveau sectoriel, il a pour mission de définir, développer et publier des normes et des standards portant sur l'échange électronique de données et des procédures valables pour le secteur belge de l'assurance. Toutes les parties concernées au sein du groupe peuvent demander la normalisation de n'importe quelle donnée susceptible d'être communiquée.

Présidé par David De Cock (FVF), le GTN est composée de représentants des fédérations (Feprabel, FVF, Becobra, Assuralia), du coordinateur du Centre Telebib2 (Arno Beullens), des compagnies d'assurance, des éditeurs de logiciel (Portima, GBO, etc). Il est ouvert à tous ceux qui sont concernées par les échanges de données du secteur de l'assurance en Belgique.

COMITE STRATEGIQUE DE NORMALISATION (CSN)

Organe chargé de définir les grandes orientations de la normalisation au niveau sectoriel, consignées dans un plan pluriannuel. Il assure le suivi du centre Telebib 2 et des grands projets en cours concernant les échanges de données du secteur. Y sont représentées, les fédérations (Assuralia, Feprabel, FVF, Becobra et BZB-Fedafin) et les compagnies d'assurance.

La commission d'examen



Afin d'organiser l'évaluation des connaissances professionnelles dans le secteur de l'intermédiation financière, la commission d'examen a été mise sur pied. Instituée au niveau sectoriel, elle est chargée de veiller à l'actualisation et à la cohérence des règles d'examen applicables aux activités d'intermédiation en assurance, en banque et en crédit, toutes agréées par la FSMA.



Missions et responsabilités

La mission principale de la commission d'examen consiste à décider de l'actualisation des règles d'examen, des socles de compétence, de la structure des examens, des questions posées ainsi que des directives organisationnelles auxquelles doivent se conformer les centres d'examen agréés. Afin de mener à bien ces travaux techniques et spécialisés, la commission met en place des groupes de travail chargés de préparer les mises à jour nécessaires.

Les décisions prises par la commission ne deviennent toutefois effectives qu'après approbation par la FSMA, garantissant ainsi un contrôle réglementaire strict. En outre, la commission d'examen est compétente pour statuer sur les recours introduits à l'encontre des décisions prises par les centres d'examen ou par le responsable final, renforçant ainsi la sécurité juridique et l'équité du système d'évaluation.

La commission se réunit au minimum deux fois par an et peut être convoquée à la demande d'au moins un tiers de ses membres. Elle exerce également une fonction de coordination en chapeautant les commissions d'agrément, qui opèrent sous son autorité.

Composition et représentation sectorielle

La commission d'examen est actuellement composée de douze membres, répartis en deux groupes de six, désignés respectivement comme le « groupe A » et le « groupe B ».

Les membres du groupe A sont désignés par Assuralia. Le groupe B, quant à lui, est constitué de représentants désignés par les associations professionnelles et les organisateurs de formation qui leur sont liés, selon une clé de répartition précise :

- > **Febelfin** : 2 membres
- > **FVF** : 1 membre
- > **Feprabel** : 1 membre
- > **BECOBRA** : 1 membre
- > **BZB** : 1 membre

Chaque association ou organisme dispose également de la possibilité de désigner des membres suppléants. Les membres de la commission d'examen peuvent par ailleurs siéger au sein d'une commission d'agrément, favorisant ainsi la continuité et la cohérence des travaux.



Le rôle des commissions d'agrément

Deux commissions d'agrément sont en activité : l'une ayant son siège chez Assuralia, l'autre auprès de Febelfin Academy. Leur mission consiste à formuler des propositions concrètes d'actualisation portant sur les règles d'examen, les socles de compétence, les questions et réponses d'examen, la structure des épreuves ainsi que les directives relatives à l'organisation des examens par les centres agréés.

Ces propositions sont ensuite soumises à la commission d'examen pour validation. Chaque commission d'agrément est également compétente pour agréer de nouveaux centres d'examen ou retirer un agrément existant. La FSMA est systématiquement informée des retraits d'agrément, et la liste des centres d'examen agréés est communiquée à l'autorité de contrôle.

Une année marquée par des chantiers majeurs

L'année écoulée s'est révélée particulièrement active pour la commission d'examen par rapport aux autres années. Cette intensification des travaux s'explique principalement par la nécessité de revoir les socles de compétence et les examens impactés par la révision du Livre 6 du Code civil, entrée en vigueur le 1er janvier 2025 et relative à la responsabilité civile.

Cette réforme législative a entraîné une refonte substantielle de l'examen portant sur les assurances de responsabilité et de protection juridique. Cet examen fait partie, avec trois autres, du Module 2 « assurance non-vie », qui a été le plus fortement touché par ces changements. D'autres examens ont également dû être adaptés, bien que dans une moindre mesure, afin de garantir leur conformité au nouveau cadre juridique.

Vers un nouveau règlement en 2026

Un autre chantier d'envergure a marqué l'année passée : la révision complète des règles d'examen applicables aux activités d'intermédiation financière. Les règles en vigueur dataient de 2014 et n'étaient plus pleinement alignées avec l'évolution du système d'évaluation, désormais structuré autour de modules d'examens visant à mesurer de manière plus ciblée les connaissances professionnelles.

Cette révision concerne notamment le mode de fonctionnement des commissions ainsi que la composition et l'organisation de leurs groupes de travail. L'objectif est de moderniser le dispositif, d'en améliorer l'efficacité et de l'adapter aux réalités actuelles du secteur financier.

Le nouveau règlement issu de ces travaux devrait entrer en vigueur en 2026, marquant une nouvelle étape dans l'évolution du cadre d'évaluation des connaissances professionnelles en intermédiation financière.

Eric Vanhalle - CEO Adjoint FEPRABEL





I FORMATIONS

Cepom en bref

Nous sommes heureux de constater que l'année calendrier 2024 a été une année très fructueuse. La tendance depuis la période COVID se poursuit, et en termes de formations, on peut se féliciter d'une croissance d'environ 30% !

L'offre ne cesse de s'élargir et certains projets pilotes ont déjà porté leurs fruits.

Notre plateforme LMS continue de croître à un rythme rapide et suscite de plus en plus d'intérêt sur le terrain, grâce au contenu ainsi qu'à l'approche très flexible et conviviale.

Dans le même temps, la demande de formation en présentiel continue de se maintenir, nous pouvons donc affirmer sans risque que les méthodes d'apprentissage numériques ne se font pas au détriment de la formule en présentiel.

Conclusion

Nous pensons que l'offre digitale et l'offre en présentiel se renforcent mutuellement. La plateforme LMS continue de confirmer son succès avec une nouvelle forte croissance en 2024, et nous continuerons à y travailler en renforçant les formats mixtes.

Nous envisageons des introductions théoriques via E-learning suivies d'ateliers pratiques en version live avec interactivité.

En termes de qualité, nous avons également pu nous prévaloir de la satisfaction des clients, et ce tant auprès des participants que des employeurs. Le CEPOM continuera bien entendu à garantir des formations de qualité.



L'équipe du Cepom



Pour toute information complémentaire, n'hésitez pas à contacter le Cepom : +32 474 70 71 10.
info@cepom.be - www.cepom.be

« Cepom en chiffres »

Jours de formation

1.170,59

En 2024, 1.170,59 jours de formation ont été dispensés, (contre 901,88 en 2023), ce qui correspond à 7.023,54 heures de formation (contre 5.411 en 2023).

Formations présentielles & digitales

261,15 & 71,5

261,15 jours ont été donnés en présentiel, 71,5 ont été dispensés par voie digitale (Teams, Zoom, ...).

Participations

5.042

1.526 personnes ont participé à nos formations, ce qui équivaut à 5.042 participations (contre 2.606 en 2023).

Webinaires

44

Le CEPOM a élargi en 2024 son offre de webinaires à 44 sessions auxquelles 502 personnes ont participé en direct.

Jours de formation via plateforme LMS

837,94

Commission professionnelle technique n°30



COMPOSITION 2025

Président :

Pierre DESY

Rapporteur :

Sophie KINET

Membres :

Vinciane HERVERS
Armand KOCH
Philippe BERNARD
Eric VAN HALLE
Chantal FIJALKOWSKI
Florence BILLE
Fabrice OLIVIER
Claude OLIVIER
Carmelo TERRASI
Mavi CELIK
Céline MAES
Christine ROLAIN

ACTIVITÉS 2024-2025

La Commission Professionnelle Technique en assurances (CPT30) a connu à nouveau une année riche et diversifiée. De nouvelles réflexions ont été menées tant sur le contenu des formations que sur les stages. Des participations à divers événements ont permis d'augmenter la visibilité de la formation et renforcer l'attractivité de la profession. Nous espérons poursuivre les démarches pour obtenir une certification agréée au terme du cursus.

L'actualisation des programmes est un des points d'attention qui continue d'occuper le groupe de travail, notamment suite aux continues évolutions réglementaires et légales. L'alignement des cours sur l'organisation des sessions d'examens modulaires et les demandes de stages en est une autre.

Alors que la profession demeure en pénurie tant en Région wallonne qu'à Bruxelles, plus que jamais, il s'agit de maintenir l'attrait pour la formation en alternance alors que la certification des IFAPME/SFPME/IAWM n'est toujours pas rétablie par le législateur et que le nouveau gouvernement confectionne son budget sur fond d'austérité. Raison pour laquelle, il faut continuer à mettre en lumière, les valeurs et les avantages liés à ce modèle : un apprentissage bénéficiant de l'expérience de professionnels actifs dans le secteur, enrichis d'exemples pratiques apportant un relief à une matière complexe, une répartition géographique des centres de formation ainsi qu'une possibilité de stages en entreprise durant la période de la formation. Ce stage suivi dans le cadre de la formation IFAPME/SFPME est valorisé par la FSMA comme expérience professionnelle. Le cadre réglementaire du PCP en formation a

été inscrit dans les conventions de stage permettant ainsi aux apprenants IFAPME/SFPME/IAWM d'engranger leur expérience professionnelle dès leur première année de stage.

Nous continuons à faire appel aux formateurs, courtiers, membres de Feprabel, pour qu'ils continuent à accueillir des stagiaires et à leur dispenser des formations pour qu'en fin de parcours, on puisse maintenir le niveau d'excellence et de beaux taux de réussite.

À noter également, depuis quelques années, la présence d'un stand de l'IFAPME/EFP lors du congrès Feprabel dans un pôle spécialement dédié à la formation et au recrutement et qui rencontre un beau succès. Les retours des participations aux différents salons SIEP sont plus mitigés. En revanche, les journées portes ouvertes des centres constituent, quant à elles, une belle réussite qui se traduit par des inscriptions en hausse.

OBJECTIFS 2025-2026

- Réflexion en cours sur la mise en place d'une formation de courtier de crédit.
- Poursuivre la mise en place de solutions pour valoriser les atouts de la formation des IFAPME/EFP pour mieux les faire connaître, notamment dans le cadre de la récupération de la certification officielle de la formation délivrée par les centres.
- Organiser les centres afin qu'ils puissent offrir des formations dans le cadre du recyclage obligatoire FSMA.
- Promouvoir les centres et l'attractivité de la profession notamment lors d'événements tels que le congrès Feprabel, journées portes ouvertes des centres et autres sessions consacrées à la formation.



I FORMATIONS

Bachelors en assurance

*Nous relayons ci-dessous, les Hautes écoles qui proposent un baccalauréat en assurances.
Dans le cas de l'Ephec, il s'agit d'un cursus qui s'étale sur 4 ans en soirée.*



EPFC, Enseignement de Promotion Sociale et de Formation Continue

- > 3 ans, horaire décalé : 3/4 soirées en semaine + samedi matin.
- > Sous forme modulaire : possibilité d'étaler les cours sur + de 3 années.

> www.epfc.eu/formations/18-assurances/63-bachelier-assurances.html



- > Avenue de l'Astronomie 19, 1210 Bruxelles (métro Madou)
- > Tél. : 02/777 10 10
- > E-mail : bac-assurances@epfc.eu

> Pouvoir Organisateur : ULB - BECI



EPHEC

- > 4 ans en cours du soir.
- > Le bachelier en assurances est organisé sous forme modulaire en 4 niveaux et comporte un total de 180 ECTS (p. = périodes de 50 minutes).

> www.ephec.be/formations/promotion-sociale/bachelier-en-assurances-et-gestion-du-risque



- > Avenue Konrad Adenauer 3, 1200 Woluwe-Saint-Lambert
- > Tél. : 02/772 65 75
- > E-mail : eps@ephec.be

> Pouvoir Organisateur : EPHEC asbl



Haute école Francisco Ferrer

- > 3 ans en journée.

> <https://www.he-ferrer.eu/formations/economique-social/assurances-et-gestion-du-risque>



- > Place Anneessens 11, 1000 Bruxelles
- > Tél. : 02/551 02 10
- > Fax : 02/551 02 16
- > E-mail : heff.economique@he-ferrer.eu

> Pouvoir Organisateur : Ville de Bruxelles



HELMO - Haute école Libre Mosane

- > 3 ans en journée.

> www.helmo.be/Formations/Economique/Bachelier-en-Assurances/Formation.aspx



- > Campus Guillemins
- > Rue de Harlez 35, 4000 Liège
- > Tél. : 04/229 86 50
- > E-mail : campus.guillemins@helmo.be

> Pouvoir Organisateur : HELMO asbl



Haute école Provinciale de Hainaut Condorcet

- > 3 ans en journée.
- > Sous forme modulaire : possibilité d'étaler les cours sur + de 3 années

> www.condorcet.be/assurances-et-gestion-du-risque/assurances.html



- > Implantation de Mons
- > Chemin du Champ de Mars 15, 7000 Mons
- > Tél. : 065/88 12 26
- > E-mail : secre_mons.eco@condorcet.be
- > Pouvoir Organisateur : Province du Hainaut



I FORMATIONS

Centres de formations des classes moyennes : une alliance gagnante !

Pour vous garantir des collaborateurs formés en assurance et - cerise sur le gâteau - sensibilisés à l'esprit d'entreprendre, FEPRABEL roule en tandem avec les centres de formations des classes moyennes.

Ces centres sont regroupés sous l'égide de l'IFAPME en Wallonie, du ZAWM en Communauté germanophone et de l'efp à Bruxelles. Chaque année, ce sont une cinquantaine de nouveaux confrères qui entrent dans le secteur porteurs du diplôme de candidat courtier. Vous lirez ci-dessous, sous forme de tableau synoptique, les informations factuelles concernant chaque institut de ce réseau. En cette période de rentrée académique, la fédération s'enorgueillit de compter sur l'investissement et les compétences de nombreux enseignants-courtiers de FEPRABEL.

Plus d'infos ? www.ifapme.be, www.efp.be, www.zawm.be et <https://feprabel.be/en-pratique/>

WALLONIE



| CENTRE IFAPME DE CHARLEROI

Chaussée de Lodelinsart 417, 6060 Gilly
Tél. : 071/28 10 00
www.charleroi.ifapme.be
E-mail : info.charleroi@ifapme.be



| CENTRE IFAPME DE LIBRAMONT

Rue de la Scierie 32, 6800 Libramont
Tél. : 061/22 33 36
www.ifapme.be/centre-de-formations/libramont
E-mail : lux@ifapme.be



| CENTRE IFAPME DE VILLERS-LE-BOUILLET

Rue de Waremmes, 101- 4530 Villers-le-Bouillet
Tél. : 085 / 27 13 40
<https://www.ifapme.be/centre-de-formations/villers-le-bouillet>
E-mail : villers@centrefapme.be



| CENTRE IFAPME Verviers

Rue de Limbourg 37, 4800 Verviers
Tél. : 087/32.54.54
www.ifapme.be/centre-de-formations/verviers
E-mail : fceverviers@centrefapme.be



| CENTRE IFAPME DE GEMBOUX

Parc Scientifique Créalys, Rue Saucin 66,
5032 Gembloux (Les Isnes) - Tél. : 081/58 53 63
www.ifapme.be/centre-de-formations/gembloux
E-mail : centre.gembloux@ifapme.be



| CENTRE IFAPME LIEGE (« Château Massart »)

Rue du Château Massart 70, 4000 Liège
Tél. : 04/229 84 00
www.ifapme.be/centre-de-formations/liege
E-mail : lhv@centrefapme.be



| CENTRE IFAPME DE TOURNAI (FOCLAM)

Rue Paul Pastur 2B, 7500 Tournai
Tél. : 069/89 11 11
www.ifapme.be/centre-de-formations/tournai
E-mail : foclam@ifapme.be

BRUXELLES



| BRUXELLES: EFP

Rue de Stalle 292b, 1180 Uccle
Tél. : 0800/85 210 - www.efp.be
E-mail : info@efp.be

RÉGION GERMANOPHONE



| EUPEN : ZAWM (ZENTRUM FÜR AUS-UND
WEITERBILDUNG DES MITTELSTANDES IN EUPEN)
Vervierser Straße 73, 4700 Eupen
Tél. : 087/59 39 89 - www.zawm.be
E-mail : zawm@zawm.be



La formation en alternance au service de votre entreprise

Indépendants, patrons de TPE ou PME, vous souhaitez répondre au besoin de croissance de votre entreprise et aux exigences de votre clientèle ? Un collaborateur compétent et qualifié représenterait pour vous une aide précieuse ? Devenez une entreprise formatrice du sfpme, de l'IFAPME et de l'IAWM et formez ensemble votre futur stagiaire !

Basé sur le principe de l'alternance, l'IFAPME, le sfpme et l'IAWM proposent une large palette de formations parmi lesquelles figure le candidat courtier d'assurances et le PCP1 en formation. Cette formation combine à la fois pratique en entreprise et cours techniques et théoriques en centre de formation.

Les trois organismes de formation professionnelle ont adapté le contenu de la formation du candidat courtier d'assurance pour répondre à l'Arrêté Royal du 18 juin 2019 portant exécution de la Loi du 4 avril 2014 relative aux assurances. Les contenus de la formation préparent au mieux les apprenants à devenir des employés ou futurs indépendants compétents, autonomes et qui apporteront sans nul doute un plus dans votre équipe. Au-delà d'une formation détaillée et pratique,

l'IFAPME et le sfpme préparent aux examens agréés par la FSMA et organisent en leur sein les sessions d'examens a FEBELFIN dont ils ont la licence avec pour les apprenants un accès à la plateforme d'examen et aux syllabi aux prix coûtant de l'examen uniquement. En fin de formation une mise en situation pratique garantit que les diplômés de ces 3 organismes de formation professionnels répondent aux attentes du secteur en termes de connaissances, professionnalismes et déontologie. L'examen final est encadré par un jury composé d'un formateur et de deux jurys externes, courtiers de Feprabel, garantissant ces attentes.

Dans l'alternance, tout le monde est gagnant ! Le stagiaire perçoit une allocation mensuelle et bénéficie de l'expérience et des connaissances d'un professionnel pour le guider au quotidien. L'employeur, de son côté, peut compter sur le dynamisme de son collaborateur et le former aux spécificités de son entreprise, à la culture de votre secteur. Dès le début de la procédure, un référent de l'organisme de formation sera à vos côtés et vous accompagnera dans vos démarches. Ce dernier vérifiera, tout d'abord, que votre entreprise offre bien toutes les garanties en matière d'organisation et d'équipement pour permettre la formation du jeune. Des formations au tutorat sont accessibles afin d'accompagner au mieux les jeunes stagiaires dans votre entreprise. Le référent vous aidera, ensuite, à trouver le profil idéal de votre stagiaire en tenant compte de vos critères (compétences, expérience, durée...). Enfin, le référent servira d'intermédiaire à la conclusion de la convention de stage.



INSTITUT WALLON DE FORMATION EN ALTERNANCE ET DES INDEPENDANTS ET PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

- > Un réseau de Services et de Centres de formation répartis sur 16 sites dans toute la Wallonie. : www.ifapme.be.
- > Toutes les informations sur les coûts de l'alternance pour le patron : www.ifapme.be/allocations.
- > Tout sur les formations et l'alternance. Contactez gratuitement nos conseillers au 0800/90 133.



SERVICE FORMATION P.M.E.

- > Le sfpme est le service de la Commission communautaire française (COCOF) qui organise, en collaboration avec le centre de formation efp, des formations en alternance : www.efp.be.
- > Toutes les informations sur les coûts de l'alternance pour le patron : www.efp.be/je-cherche-un-stagiaire.
- > Contact auprès de la déléguée à la tutelle, Catherine Fournil : 02/370 60 42 - cfournil@spfb.brussels.



INSTITUT FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG IM MITTELSTAND UND IN KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN

- > Service de tutelle de toutes les activités de formation en alternance pour la Communauté germanophone : www.iawm.be.
- > Pour tout renseignement détaillé concernant la formation en alternance en communauté germanophone veuillez prendre contact avec Chantal Fijalkowski, conseillère pédagogique.
- > Tél. : 087/30 68 80 - chantal.fijalkowski@iawm.be.

Vos besoins...

Responsable d'un bureau de courtage, avec une clientèle en croissance ou des projets de développement de votre bureau qui se concrétisent. Pour les mener à bien, vous recherchez des candidats courtiers qualifiés ou des personnes en contact avec le public en formation qui répondent à vos exigences ?

Et si nous les formions ensemble ?

Une solution !

Une formation proposée en Wallonie, à Bruxelles et en communauté germanophone ! L'IFAPME (à Tournai, Charleroi, Gembloux, Libramont, Liège, Verviers), le sfpm et l'IAWM proposent une formation en alternance de candidat courtier d'assurances (PCP en formation durant leur première année) pour aider les entreprises qui cherchent ce profil. L'apprenant renforce durablement et valablement vos équipes et intègre la culture de votre entreprise.

En complément à l'apprentissage du métier dans vos bureaux, l'apprenant suit un programme de formation dynamique en prise directe avec le secteur des assurances. Le programme de formation est adapté et enseigné par des experts et professionnels en activité. Ils sont préparés à passer les examens reconnus par la FSMA et peuvent les passer directement dans tous les centres de formation - validés par FEBELFIN.

Devenir « patron-formateur », c'est avoir envie de transmettre un savoir et de partager son expérience. C'est aussi donner à un jeune la chance d'apprendre un métier à vos côtés et apprécier la richesse de cet échange.

Les compétences

Au terme de la formation, l'apprenant maîtrisera les techniques de vente d'assurance, de gestion de sinistre, de négociation avec les agences et de défense des droits de ses clients et de gestion d'un bureau de courtage.

Dès le début de sa formation, l'apprenant sous convention de stage peut être en contact avec le public (nouvelle législation définissant le PCP en formation) sous la supervision de son maître de stage.

Le contrat de Formation en alternance : candidat courtier d'assurances en Wallonie et à Bruxelles

- > **Accessibilité** : être titulaire du CESS (pas nécessaire pour le PCP).
- > **Durée contrat d'alternance** : 2 ans.
- > **Âge de l'apprenant** : dès 18 ans.
- > **Horaire décalé possible** : 10 à 12h de cours et 28 à 26h dans votre bureau = 38h semaine.
- > **Rétribution mensuelle à payer au stagiaire** :

	1 ^{ère} année	2 ^e année
Non qualifié*	662,55 €	961,95 €
Qualifié*	691,95 €	1136,90 €

*Qualifié : il possède déjà des compétences

Il vous est loisible de dépasser ces montants si vous le souhaitez. Le jeune ne perdra pas ses allocations familiales pour autant que ce soit bien son seul revenu.





I FORMATIONS

AXA Business Training pour et avec les courtiers

Les clients d'aujourd'hui sont de mieux en mieux informés et leurs questions de plus en plus pointues. Les conseils des courtiers sont plus que jamais nécessaires. Afin de soutenir leur rôle et leur professionnalisation, l'équipe AXA Business Training (ABT) forme les courtiers et leurs collaborateurs et innove sans cesse pour leur proposer des supports et des contenus attrayants.

Offre de formations

ABT assure des formations en matière :

- > d'**accès à la profession (PCP / RD)** sur Bruxelles, Liège, Mons et Namur
- > de **produits AXA** et **législations** dans le cadre du **recyclage**

Ces formations se donnent en salle ou en virtuel (via vidéoconférence). L'équipe enrichit également son catalogue avec des **e-learning**s et des **tutoriels**.

Formations d'accès à la profession

AXA accueille des futurs courtiers et employés de bureau dans le cadre de son **Ecole de Courtage**. Ils y reçoivent les formations **PCP** (4 fois par an) ou **RD** (2 fois par an) qui leur permettent d'acquérir les connaissances nécessaires afin de réussir les **examens de Certassur** (AXA est un centre agréé).

Afin d'acquérir plus de connaissances dans les différentes branches d'assurance, un **trajet complémentaire de formations pour les PCP débutants** a également été développé. Chaque participant choisit librement le domaine dans lequel il souhaite se spécialiser.

Formations complémentaires pour PCP débutants en assurance		
Les bases en assurance Responsabilité et Protection juridique	1 jour	gratuit
Les bases en assurance Véhicules automoteurs	1 jour	gratuit
Les bases en assurance de choses (Incendie)	1 jour	gratuit
Les bases en assurance Accident et maladie	1 jour	gratuit
Les bases en assurance Vie	1 jour	gratuit

AXA vous soutient également dans le parcours de formation lors de l'engagement d'un nouveau collaborateur sous statut demandeur d'emploi (PFI), en partenariat avec le FOREM. Pour en savoir plus, vous pouvez vous adresser à votre Business Manager.

Smart Quiz : seulement 5 minutes par jour pour apprendre

Les Smart Quiz d'AXA permettent de progresser dans une **matière spécifique** pendant une ou deux semaines à l'aide de **3 questions reçues chaque jour** de manière digitale et très ludique. Après chaque question, le joueur reçoit une courte explication complémentaire sur le sujet.

Le concept du Smart Quiz remporte un franc succès et a déjà attiré plus de **50.000 participants**.



Pour toute information concernant les formations AXA, connectez-vous sur l'**AXA Portal** onglet 'Formations'/ABTonline ou prenez contact avec l'équipe support (abt-team@axa.be).

AXA Climate School

Former et engager vos collaborateurs dans la transformation durable de votre entreprise.

AXA Climate School est un parcours de formations **gratuit** sur **les enjeux de transition durable**. Il y a 7 modules composés d'une série de **petites capsules vidéo**. Cerise sur le gâteau, vous pouvez obtenir des **heures FSMA** !

Les contenus sont basés sur des **données scientifiques**, juridiques, et réglementaires. Ils sont présentés avec pédagogie et alimentés d'interviews d'**experts** et de mises en situation.

Quelques témoignages de participants aux formations AXA

« Je remercie la formatrice pour son enthousiasme et son professionnalisme. Elle suivait bien les questions sur le chat et répondait directement. La matière était bien mise à jour et les exemples bien concrets. La formation était top. »

« Formation vivante, pleine d'exemples et d'anecdotes. Le formateur connaît sa matière et même au-delà. »

« Formation donnée avec bcp d'énergie, j'ai encore plus envie de continuer mon PCP. »

« Je suis ravie de cette formation très bien structurée et très clairement expliquée. Merci pour cette opportunité. »

« La formatrice est un vrai rayon de soleil avec une super méthode pédagogique ! Merci ! »



I FORMATIONS

L'offre de formations Allianz

L'excellence au service de vos clients

Grâce à votre expertise, vous accompagnez chaque jour des milliers de Belges dans les moments forts de leur vie. Vous les aidez à réaliser leurs projets personnels et professionnels et vous les soutenez dans les moments difficiles. Une mission de haut vol qui nécessite de vous perfectionner en permanence. Allianz met tout en œuvre pour vous y aider.

Votre formation, notre mission

Allianz vous accompagne grâce à la formation continue. Par le biais de webinaires, de l'Invest Academy, de nos événements et d'autres initiatives, vous restez à la pointe du marché pour toujours mieux conseiller vos clients. Le contexte socio-politique, environnemental, l'évolution des infrastructures et des habitudes de vie sont autant de facteurs qui redéfinissent en permanence les enjeux de l'assurance. A travers divers trajets de formations et les meilleurs experts de tous les domaines confondus, Allianz vous invite à suivre les dernières tendances du secteur.

Qu'elles soient organisées en ligne ou en présentiel aux quatre coins du pays, les formations Allianz vous offrent une analyse détaillée de l'évolution des risques, des opportunités mais aussi, un aperçu technique des

produits et outils Vie, Non-Vie et Employee Benefits. Et puis surtout, ces événements sont aussi l'occasion d'élargir votre réseau dans une ambiance chaleureuse et conviviale ! Vous souhaitez (re)voir une formation ? Des vidéos des sessions ou les présentations sont régulièrement chargées sur l'Academy dans MyAllianz Broker.

Boostez votre score Blue !

Cerise sur le gâteau ! Participer à une formation Allianz, c'est aussi vous permettre d'augmenter votre score Blue pour bénéficier de tous les avantages réservés à nos meilleurs partenaires !

Des questions ? Votre Sector Manager se fera un plaisir de vous renseigner.





Talent4Brokers réunit courtiers et talents

Attirer et retenir de nouveaux talents n'est pas chose aisée. Les courtiers sont idéalement placés pour le savoir. Heureusement, depuis l'an dernier, ils peuvent recruter des collaborateurs compétents grâce à Talent4Brokers, un nouveau service de l'AG Business Academy.

Autrefois, travailler dans la banque et l'assurance jouissait d'un certain prestige. Ce n'est plus vraiment le cas aujourd'hui et recruter devient de plus en plus difficile sans oublier que le métier d'intermédiaire en assurances se complexifie. Travailler dans un bureau d'assurance nécessite de disposer de diverses compétences dans de nombreux domaines : il faut désormais avoir de bonnes relations avec les clients, être sociable, maîtriser les logiciels de gestion sans oublier les indispensables connaissances en assurances.

Talent4Brokers, la solution d'AG

Avec Talent4Brokers, AG et l'AG Business Academy mettent en commun leur expertise dans l'engagement de leurs propres collaborateurs afin d'aider les courtiers régionaux à :

- Renforcer leur gestion RH dont la rétention fait partie.
- Faciliter leur recrutement.
- Offrir aux recrues les formations nécessaires afin qu'elles puissent rapidement être opérationnelles au sein des bureaux.



Les atouts de Talent4Brokers

- Pour les courtiers régionaux : des informations et des conseils d'experts internes et externes pour faciliter l'engagement et la rétention dans le cadre de la politique RH propre à leur bureau.
- Une triple sélection des candidats par le Forem, l'AG Business Academy et Axis, l'agence de sélection spécialisée dans le secteur de l'assurance.
- Une formation de qualité qui va au-delà des formations PCP/RD obligatoires, dispensées par les formateurs experts de l'AG Business Academy.
- Lors de sessions régionales «Meet & Greet», les candidats sélectionnés et les courtiers participants peuvent se rencontrer et juger d'une affinité professionnelle éventuelle.

Un projet pilote bientôt déployé

AG a mis au point Talent4Brokers début 2025 auprès de quelques courtiers pour qui recruter des collaborateurs fiables était un problème qui se posait avec acuité.

Dans un des dossiers initiaux, le courtier a engagé une nouvelle collaboratrice via la plateforme qui met en relation les employeurs et les travailleurs dans le secteur de la

banque et de l'assurance. Il a reçu un mois d'accès gratuit pour chercher des profils adéquats. Ces profils ont d'abord été triés par l'AG Business Academy en collaboration avec le Forem et Axis. Sa nouvelle collaboratrice faisait partie des candidats sélectionnés. Après un premier contact téléphonique, elle a passé un entretien et le courant est tout de suite passé.

Ensuite, ce nouveau talent a débuté par un contrat de formation professionnelle individuelle. Elle a tout de suite réussi les examens PCP/RD et a rapidement trouvé sa place au sein du bureau avant de signer un contrat à durée indéterminée.

Depuis ce succès initial, AG a poursuivi le développement et **un peu plus de 40 collaborateurs ont été engagés** par des courtiers en suivant cette trajectoire dans 3 régions pilotes. Début 2026, toute la Belgique pourra en bénéficier.

Talent4Brokers répond à un besoin important auprès des courtiers et **pour le recrutement, le vaste réseau d'AG et la solide formation des candidats sont de vrais atouts**. Talent4Brokers permet d'attirer des personnes qui ne pensent pas forcément à travailler dans les assurances et in fine, cela renforce l'image du courtier.

Maîtrisez Brio en toute simplicité

Former rapidement et efficacement un nouveau collaborateur dans votre bureau n'est pas toujours simple. C'est pourquoi nous lançons une nouvelle plateforme de formation, pensée pour simplifier et dynamiser l'apprentissage de vos collaborateurs.

Dorénavant, vos collaborateurs peuvent suivre un **parcours de formation flexible et personnalisé**.

Pour chaque thème, ils ont accès à :

- toutes les formations en ligne,
- des contenus écrits,
- des tutoriels pratiques pour utiliser Brio de manière optimale.

Portima accompagne la formation de vos collaborateurs et propose également des **coachings ciblés** et des **centaines de ressources** pour maîtriser Brio toute l'année.

Vous souhaitez plus d'informations concernant notre service de formation ?

Rendez-vous sur :
www.portima.com/fr/services

Une question ?

Contactez-nous par email à
l'adresse training@portima.com



The Brio logo, featuring the word "brio" in a teal sans-serif font, with a yellow circle partially overlapping the letter "o".





I FORMATIONS

Votre expertise renforcée, notre accompagnement de proximité



Dans un secteur en constante évolution, il est essentiel pour les courtiers de rester informés et formés afin de répondre aux attentes de leurs clients. Conscients de ces enjeux, nous proposons un programme de formations variées et adaptées, dispensées en français et en néerlandais, pour accompagner nos partenaires dans leur développement professionnel.

Une offre de formations diversifiée

Au cours de l'année écoulée, nous avons organisé plus de **100 formations en présentiel**, animées par nos **Area Managers** et nos **juristes**. Ces sessions ont permis aux participants d'approfondir leurs connaissances sur des thématiques clés :

- > **Back to basics - Introduction à la Protection Juridique :** Présentation de la DAS, des produits d'assurance Protection Juridique pour particuliers et de l'approche commerciale.
- > **Nouveaux produits particuliers :** Formation sur nos nouveaux produits famille et leurs spécificités.
- > **LRC + FISCASSIST - Jongler avec notre outil :** Formation sur les produits d'assurance Protection Juridique pour indépendants.

- > **Pack auto :** Formation sur la gestion des sinistres auto, principes d'expertise, RDR, jurisprudence et cas pratiques.
- > **Règles de validité d'un contrat :** Formation sur la validité des contrats de vente ou d'entreprise, points clés à vérifier et exemples concrets.
- > **Immobilier dans les garanties DAS :** Formation sur les aspects immobiliers dans les garanties DAS.

En complément, nous avons proposé **6 webinaires** en français et en néerlandais, accessibles en replay sur notre extranet. Ces webinaires ont couvert des thématiques stratégiques et pratiques, telles que :

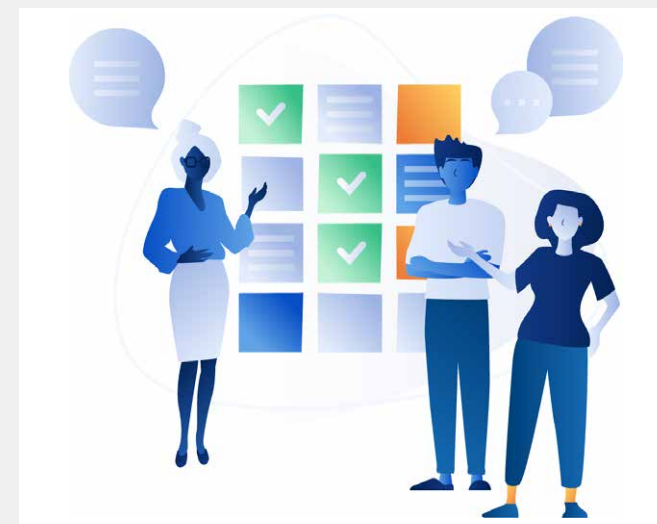
- > **Juridique & pratique : Nouveau tarif innovant - le pourquoi et le comment.**
- > **L'équilibre gagnant pour une gestion efficace des sinistres.**
- > **Notre vision pour l'avenir - Stratégie & nouveaux produits.**

Nous mettons un point d'honneur à la proximité et la personnalisation des matières abordées. Des formations dans vos propres bureaux sont aussi régulièrement proposées par votre Area Manager.

Une flexibilité tournée vers l'avenir

Nous avons conçu un programme de formations variées pour vous permettre d'acquérir toutes les informations nécessaires afin de guider vos clients, approfondir vos connaissances et maîtriser les outils et garanties proposés. Ces initiatives reflètent notre engagement à vous **accompagner dans votre réussite**, car votre succès est aussi le nôtre. En participant à nos formations, vous bénéficiez d'un contenu de qualité et d'un accompagnement adapté à vos besoins.

Pour toute question ou pour organiser **une formation en présentiel**, n'hésitez pas à contacter votre **Area Manager** ou votre **Sales Support Partner**.





I FORMATIONS

Vivium Business School

Des formations continues au service de votre développement

Le courtier et son expertise sont au cœur du métier d'assureur. Chez Vivium, nous accordons une attention particulière à la relation à long terme avec nos courtiers. Pour soutenir leur développement au quotidien, nous leur offrons la possibilité de suivre des formations tout au long de l'année via notre Vivium Business School, agréée par la FSMA.

Des formations adaptées à votre profil

La Business School organise des trajets de formations destinés à l'obtention de l'**agrégation FSMA** pour PCP et RD.

Nous proposons également une gamme de **formations de recyclage sur les produits, outils et sujets d'actualité** pour différents niveaux (basic, advanced et expert) via différents canaux.

De cette manière, vous pouvez rafraîchir vos connaissances, acquérir de nouvelles compétences et obtenir les heures de recyclage indispensables.

Nos courtiers partenaires et leur personnel bénéficient de la gratuité de notre offre de formation.

Une offre étendue et qualitative

Nos formations sont dispensées par des **formateurs experts**, tant néerlandophones que francophones. Nous favorisons une approche en petits groupes, permettant à chaque participant de poser ses questions et de créer un véritable moment de partage.

Vivium propose **quatre formats** de formation afin de répondre aux besoins de chacun :

- > Le format « **Virtual Classroom** » permet de suivre des cours en ligne via Teams à des moments précis avec un formateur - Plus de 200 sessions dispensées et plus de 4.000 participants en 2024.
- > Les « **Physical Classroom** » se déroulent à des dates et lieux définis avec un formateur.
- > Le format « **E-learning** » offre la possibilité de se former de manière autonome, où et quand le courtier le souhaite. - 20 e-learning disponibles et plus de 1.000 participants.
- > Enfin, le « **Blended Learning** » combine différents types de formats pour une flexibilité maximale.

Une offre de formation variée

Vivium propose une gamme complète de formules d'assurances et une offre de formation tout aussi variée :

- > **En Vie**, les courtiers peuvent suivre des formations couvrant des sujets tels que la CPTI, la PLCI mais aussi des focus sur les produits d'épargne et d'investissement.
- > **En Non-Vie**, les formations incluent des thèmes comme la mobilité (auto, moto, vélo, ...), l'habitation et la famille (habitation, accident vie privée, RC famille...), ainsi que des assurances pour les PME (responsabilité professionnelle, accident de travail...).
- > Nous proposons également des formations concernant **la législation** pour aborder les changements législatifs, comme les impacts du **Livre 6** sur la responsabilité contractuelle.

Des formations sur nos outils et plateformes

Pour que les courtiers aient toutes les cartes en main, nous offrons également des formations sur nos **outils et plateformes**. Par exemple, Claims Center permet de déclarer facilement un sinistre, tandis que Life Connect aide à la gestion des clients et au respect du devoir de diligence. Ces formations permettent aux courtiers de rester à la pointe de leur expertise mais aussi de pouvoir répondre au mieux aux besoins de leurs clients.

Les "Expert Days" : Un rendez-vous incontournable

En plus de cette offre de formations, Vivium organise plusieurs fois par an des "Expert Days" en Vie ou en PME. Lors de ces journées, nous donnons la parole à des experts internes et externes pour une mise à jour de nos produits et du marché. Ces événements aident les courtiers à se tenir informés des dernières tendances et évolutions du secteur, tout en renforçant leur réseau professionnel.

Avec Vivium, les courtiers bénéficient d'une **formation continue et adaptée**, leur permettant de rester à la pointe de leur expertise et de mieux servir leurs clients.

Contact : contactez votre account manager ou via business.school@vivium.be.

FSMA

I RÉGULATEURS

Rapport annuel 2024 de la FSMA



RAPPOR ANNUEL
2024

FSMA

AUTORITÉ
DES
SERVICES
ET MARCHÉS
FINANCIERS

1. Contexte et Préface

- > **2024-2025** : Année marquée par des turbulences géopolitiques et économiques, mais les marchés financiers ont fait preuve de résilience grâce à un cadre réglementaire renforcé.
- > **Rôle de la FSMA** : Garantir la stabilité, la transparence et la confiance dans le système financier belge, tout en protégeant les consommateurs et en soutenant l'innovation.

2. Missions et Activités de la FSMA

- > Contrôle et supervision de plus de 100 établissements de crédit, 160 sociétés cotées, 138 fonds de pension, et près de 18 000 intermédiaires financiers.
- > **Chiffres clés 2024** :
 - * 4 128 notifications de consommateurs (70 % liées à des fraudes ou offres illicites)
 - * 2 654 publicités financières contrôlées
 - * 297 mises en garde publiées
 - * 363 sites web frauduleux bloqués
 - * 22 règlements transactionnels pour un total de 1,9 million d'euros d'amendes
 - * 6 millions de visiteurs sur le site d'éducation financière Wikifin

3. Thèmes marquants de l'année

a. Protection du consommateur

- > **Contrôle des coûts et du rendement des produits financiers** : Actions ciblées sur les produits d'assurance et de pension pour garantir un bon rapport qualité-prix (« value for money »).
- > **Serment bancaire** : Entrée en vigueur d'un nouveau dispositif éthique pour les banquiers, axé sur l'intégrité, le professionnalisme et la protection des clients.
- > **Contrôle renforcé des publicités** : Surveillance accrue des publicités pour éviter les informations trompeuses, notamment lors de la concurrence accrue sur le marché de l'épargne.

b. Résilience numérique et cybersécurité

- > **Mise en œuvre du règlement européen DORA** : Renforcement de la sécurité des systèmes d'information des entités financières et préparation du secteur à la gestion des cyberrisques.
- > **Développement d'outils d'analyse de données et d'intelligence artificielle** pour améliorer la détection des risques et la surveillance des marchés.



c. Finance durable et lutte contre le greenwashing

- > *Application des normes ISSB* : Promotion de la transparence sur la durabilité des entreprises et lutte contre le greenwashing dans les produits financiers.
- > *Accompagnement des sociétés cotées* dans la publication d'informations sur la durabilité et la taxonomie européenne.

d. Lutte contre la fraude et les activités illicites

- > *Hausse des fraudes signalées* : Notamment via des plateformes de trading en ligne frauduleuses et des escroqueries de type « recovery room ».
- > *Actions de prévention et de sensibilisation* : Campagnes d'information, canaux de signalement dédiés, et collaboration avec d'autres autorités.

e. Éducation financière

- > *Programme Wikifin* : Plus de 170 000 élèves ont participé à la Semaine de l'Argent. Lancement de nouveaux outils pédagogiques et d'un calculateur de coûts pour les produits de pension.
- > *FSMA Academy* : Formation des professionnels du secteur financier sur les règles et attentes de la FSMA.



4. Contrôle des marchés et des acteurs financiers

- > *Surveillance des marchés* : Contrôle de la transparence des sociétés cotées, détection des abus de marché, et suivi des opérations de marché.
- > *Contrôle des prestataires* : Radiations, suspensions et refus d'inscription pour non-respect des exigences réglementaires, notamment en matière de lutte contre le blanchiment.
- > *Gestion des fonds et des pensions* : Suivi de la solidité financière des fonds de pension, contrôle des coûts et de la transparence, consolidation du secteur.

5. Organisation et gouvernance

- > *FSMA* : 375 collaborateurs, organisation hybride (télétravail et présentiel), politique environnementale ambitieuse (réduction de l'empreinte carbone, mobilité durable).
- > *Présidence internationale* : Jean-Paul Servais, président de la FSMA, reconduit à la tête de l'IOSCO (organisation mondiale des régulateurs financiers) et nommé président du comité de gouvernance d'entreprise de l'OCDE.
- > *Participation active à la présidence belge du Conseil de l'UE* : Contribution à l'élaboration de textes européens majeurs sur la finance durable, la digitalisation et la protection des investisseurs.

6. Comptes annuels

- > *Excédent de fonctionnement* : 7,9 millions d'euros en 2024.
- > *Budget de fonctionnement* : 112,4 millions d'euros.
- > Opinion sans réserve du réviseur sur la sincérité des comptes.

7. Perspectives 2025

- > Poursuite des contrôles sur la « value for money » des produits financiers.
- > Renforcement de la lutte contre la fraude et la cybercriminalité.
- > Développement de nouveaux outils pédagogiques et de contrôle.
- > Adaptation continue aux évolutions réglementaires européennes et internationales.

En résumé

La FSMA a poursuivi en 2024 sa mission de protection des consommateurs, de stabilité des marchés et d'innovation réglementaire, tout en renforçant son rôle international et en s'adaptant aux défis numériques, environnementaux et sociétaux.



Et en ce qui concerne de manière plus spécifique les intermédiaires :

1. Définition et catégories d'intermédiaires

La FSMA contrôle plusieurs types d'intermédiaires financiers :

- › Intermédiaires en crédit (hypothécaire et à la consommation)
- › Intermédiaires d'assurance et de réassurance
- › Intermédiaires en services bancaires et d'investissement

En 2024, on comptait :

- › 2 875 intermédiaires en crédit hypothécaire
- › 4 897 en crédit à la consommation
- › 8 549 intermédiaires d'assurance
- › 34 intermédiaires de réassurance
- › 1 456 intermédiaires en services bancaires et d'investissement

2. Contrôle et obligations

a. Conditions d'inscription et d'exercice

- › Les intermédiaires doivent être inscrits auprès de la FSMA et satisfaire à des conditions strictes d'expertise, d'honorabilité professionnelle, d'assurance responsabilité professionnelle, et de formation continue.

- › La FSMA vérifie la conformité des dossiers d'inscription et procède à des radiations, suspensions ou refus en cas de manquement (317 radiations, 7 suspensions, 22 refus en 2024).

b. Lutte contre le blanchiment

- › Les intermédiaires sont soumis à des obligations strictes en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LBC/FT).
- › La FSMA réalise des analyses sectorielles des risques, organise des événements de sensibilisation (AMLCO Day) et contrôle la conformité des pratiques.

c. Formation continue (recyclage)

- › Les intermédiaires doivent suivre chaque année un nombre d'heures de formation (15h/an pour l'assurance et la banque, 3h/an pour le crédit).
- › La FSMA contrôle le respect de cette obligation par échantillonnage et radie les intermédiaires non conformes (44 radiations pour défaut de recyclage en 2024). [fsma_ra_2024_fr]

3. Sanctions et mesures disciplinaires

- › La FSMA peut infliger des sanctions administratives (amendes, suspensions, radiations) en cas de non-respect des règles.
- › En 2024, 7 règlements transactionnels ont été conclus avec des intermédiaires, prêteurs ou assureurs, dont certains pour défaut de formation des collaborateurs ou manquements à l'organisation interne.

- › La FSMA a révoqué pour la première fois l'agrément d'un prêteur en crédit hypothécaire ou à la consommation pour non-respect persistant de ses obligations.

4. Digitalisation et simplification

- › La plateforme CABRIO, utilisée pour la gestion des dossiers d'inscription et de recyclage, a été digitalisée et simplifiée en 2024.
- › **Objectif 2025** : identification unique via Itsme, meilleure intégration des outils de collecte d'informations et d'enquêtes.

5. Focus 2025

- › Poursuite de la digitalisation des procédures.
- › Renforcement des contrôles sur la formation continue et la conformité LBC/FT.
- › Nouvelles actions sur les conflits d'intérêts dans le secteur de l'assurance.

En résumé

Le contrôle des intermédiaires par la FSMA est rigoureux et multidimensionnel : inscription, formation, conformité réglementaire, lutte contre le blanchiment, sanctions disciplinaires et digitalisation des processus. L'objectif est de garantir la compétence, l'intégrité et la fiabilité des intermédiaires au service des consommateurs et de la stabilité du secteur financier.



Et enfin faisons un petit focus sur les sanctions :

Sanctions administratives et disciplinaires

Radiations et suspensions :

- > 317 intermédiaires ont été radiés en 2024 pour non-respect des conditions d'inscription (exigences d'expertise, d'honorabilité, d'assurance, de formation continue, etc.).
- > 7 suspensions temporaires ont également été prononcées.
- > 22 refus d'inscription ont été notifiés à des candidats ne remplissant pas les conditions requises.

Révocation d'agrément :

Pour la première fois, la FSMA a révoqué l'agrément d'un prêteur en crédit hypothécaire ou à la consommation pour non-respect persistant de ses obligations et absence de réaction aux mises en demeure.

Règlements transactionnels :

22 règlements transactionnels ont été conclus en 2024, pour un montant total de 1,9 million d'euros d'amendes.

Ces règlements concernent des intermédiaires, des prêteurs et des assureurs, notamment pour défaut de formation des collaborateurs, manquements à l'organisation interne, ou infractions à la législation sur la publicité et la distribution de produits financiers.

Exemple : un intermédiaire d'assurance à titre accessoire a dû payer 100 000 € pour avoir laissé des collaborateurs conseiller/vendre des contrats sans avoir acquis les connaissances requises dans le délai légal.

Sanctions pour défaut de recyclage :

44 intermédiaires ont été radiés pour non-respect de l'obligation de formation continue (recyclage).

Sanctions pour manquements à la lutte contre le blanchiment :

Des injonctions et recommandations ont été adressées, notamment aux bureaux de change, pour remédier à des faiblesses dans la mise en œuvre des obligations anti-blanchiment.

Sanctions à l'encontre des sociétés cotées :

La commission des sanctions de la FSMA a infligé des amendes pour infractions aux règles relatives au contenu des notes d'information (prospectus), par exemple pour omission de risques essentiels ou d'informations sur le capital.

Publication nominative et transparence :

Les règlements transactionnels et sanctions sont publiés de manière nominative sur le site de la FSMA, conformément au principe du "name and shame".

Procédures et principes

Procédure :

Après enquête, la FSMA peut infliger une amende, suspendre ou radier un intermédiaire, ou conclure un règlement transactionnel si la partie concernée collabore. Le montant de l'amende tient compte de la gravité de l'infraction, de la taille de l'acteur et de la réparation éventuelle des préjudices subis par les clients.

Transparence :

La FSMA publie chaque règlement transactionnel et chaque sanction sur son site, avec un communiqué de presse résumant les faits et l'analyse.

En résumé :

La FSMA a renforcé en 2024 sa politique de sanctions pour garantir la protection des consommateurs, la compétence et l'intégrité des acteurs financiers, et la conformité aux règles. Les sanctions vont de la radiation à l'amende, en passant par la suspension, la révocation d'agrément et la publication nominative des décisions.



Bref aperçu en chiffres



La FSMA a reçu **4 128 notifications** de consommateurs portant sur des matières financières diverses. Près de 70 % de ces notifications concernaient des fraudes et des offres illicites de produits et services financiers.



La FSMA a examiné **6 435 dossiers d'intermédiaires** afin de vérifier si les conditions d'inscription étaient bien respectées.



La FSMA a radié l'inscription de **317 intermédiaires**.



La FSMA a publié **297 mises en garde**. Ces publications visent à avertir le public des dangers d'offres (potentiellement) illicites.



La FSMA a initié **38 nouveaux dossiers** susceptibles de donner lieu à l'imposition d'une **amende administrative**.



La FSMA a traité **1 236 notifications** de transactions de dirigeants.



Wikifin, le programme d'éducation financière de la FSMA, a reçu en 2024 plus de **6 millions de visiteurs** sur son site web.



La FSMA a reçu **274 signalements émanant de lanceurs d'alerte** dénonçant des infractions potentielles ou réelles à la législation financière.



La FSMA a contrôlé **5 819 entités** pour s'assurer du respect de la législation relative à la prévention du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme.



La FSMA a ouvert **52 (pré-)analyses** visant à détecter un éventuel abus de marché. Elle a procédé à 24 reprises à la suspension de la négociation d'une action.



Les dénonciations effectuées par la FSMA auprès du parquet ont permis de bloquer l'accès à **363 sites web frauduleux** présentant des offres d'investissement illicites.



La FSMA a analysé **2 654 communications à caractère publicitaire** portant sur des fonds, des comptes d'épargne réglementés et des produits d'assurance, ainsi que sur des titres de créance structurés, des instruments dérivés et des obligations proposées par des établissements financiers.



La FSMA a accepté **22 règlements transactionnels** dans le cadre de procédures de sanctions administratives. Ces règlements prévoient le paiement d'une amende et une publication nominative sur le site web de la FSMA. Ces règlements transactionnels ont rapporté au Trésor public un montant total de **1 906 195 euros**.

« La FSMA en chiffres »

CONTRÔLE

100

établissements de crédit,
entreprises d'assurance
et sociétés de bourse
de droit belge

160

sociétés cotées

17 811

intermédiaires
inscrits

138

fonds de pension
de droit belge

4,47 millions

de travailleurs salariés et indépendants
affiliés à un plan de pension belge

PAYSAGE FINANCIER



Dépôts auprès des
établissements de crédit
de droit belge¹ :
767 milliards d'euros



Total du bilan des
fonds de pension :
48,9 milliards d'euros



Montant sous gestion
auprès des fonds
de droit belge :
232 milliards d'euros



Valeur de marché
d'Euronext Brussels :
566 milliards d'euros



Total du bilan des
établissements de crédit
de droit belge² :
1181,5 milliards d'euros



Montant des primes
d'assurance encaissées
sur le marché belge :
35,1 milliards d'euros

MONTANTS DES COTISATIONS FSMA

Montant première cotisation individuelle 2025 (Inscription)

Assurance

839

euros

Crédit conso

Banque

839

euros

Crédit hypothécaire

839

euros

839

euros

soit 3.356 euros

pour simplement demander à pouvoir exercer les métiers !
(Montants NON remboursés si inscription refusée)

Historique	2020	2021	2022	2023	2024
Assurances	661 €	684 €	701 €	721 €	783 €
Banque	661 €	684 €	701 €	721 €	783 €
Crédit consommation	661 €	684 €	701 €	721 €	783 €
Crédit hypothécaire	661 €	684 €	701 €	721 €	783 €
TOTAL	2.644 €	2.736 €	2.804 €	2.884 €	3.132 €



« Prestataires de services financiers inscrits auprès de la FSMA »

Intermédiaires de crédits inscrits				
	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Intermédiaires en crédit hypothécaire	3.625	3.390	3.043	2.875
Courtiers	1.554	1.435	1.325	1.255
Agents liés	1.808	1.692	1.465	1.347
Sous-agents	263	263	253	273
Intermédiaires en crédit à la consommation	5.778	5.510	5.154	4.897
Courtiers	1.280	1.189	1.111	1.037
Agents liés	1.912	1.809	1.593	1.479
Agents à titre accessoire	2.586	2.512	2.450	2.381

Intermédiaires d'assurance et de réassurance inscrits				
	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Intermédiaires d'assurance	9.821	9.407	8.847	8.549
Courtiers	5.795	5.490	5.184	4.898
Agents	1.533	1.410	1.289	1.206
Sous-agents	2.053	1.959	1.795	1.850
Intermédiaires d'assurance à titre accessoire	395	496	523	538
Souscripteurs mandatés	45	52	56	57
Intermédiaires de réassurance	33	32	33	34
Courtiers	24	25	26	27
Agents	9	7	7	7

Intermédiaires en services bancaires et en services d'investissement inscrits				
	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Intermédiaires en services bancaires et en services d'investissement	1.924	1.812	1.580	1.456
Courtiers	22	19	20	17
Agents	1.902	1.793	1.560	1.439

« Aperçu chiffré des intermédiaires »

Nombres d'intermédiaires						
Chiffres FSMA	31/12/19	31/12/20	31/12/21	31/12/22	31/12/23	31/12/24
Nombre ETP	345	354	356	345	371	375
Frais de personnel	62.874.000 €	64.371.000 €	64.439.000 €	69.988.000 €	76.038.000 €	79.831.000 €
IN	90.281.000 €	89.886.000 €	91.467.000 €	96.817.000 €	107.396.000 €	115.405.000 €
OUT	82.939.000 €	85.515.000 €	87.366.000 €	94.729.000 €	101.473.000 €	107.469.000 €
Excédent budgétaire	6.141.000 €	3.250.000 €	3.077.000 €	1.155.000 €	6.806.000 €	7.907.000 €

« Frais d'inscription auprès de la FScMA pour l'exercice 2025 »

	Contribution annuelle	2022	2023	2024	2025	Croissance 2022/2025
BANQUE	inscription de base	505,37 €	517,25 €	587,64 €	636,09 €	25,9%
	inscription complémentaire dirigeant effectif	114,09 €	103,45 €	117,53 €	127,22 €	11,5%
	inscription complémentaire personne en contact avec la clientèle (PC)	75,99 €	77,59 €	88,15 €	95,41 €	25,6%
	TOTAL	695,45 €	698,29 €	793,32 €	858,72 €	23,5%
CRÉDIT CONSO	inscription de base	241,82 €	240,72 €	266,09 €	291,16 €	20,4%
	inscription complémentaire responsable de la distribution particulier (RD)	48,75 €	48,14 €	53,22 €	58,23 €	19,4%
	inscription complémentaire personne en contact avec la clientèle (PC)	36,44 €	36,11 €	39,91 €	43,67 €	19,8%
	TOTAL	327,01 €	324,97 €	359,22 €	393,06 €	20,2%
P.H.	inscription de base	520,37 €	846,27 €	974,26 €	1.090,45 €	109,6%
	inscription complémentaire responsable de la distribution particulier (RD)	104,95 €	169,25 €	194,85 €	218,09 €	107,8%
	inscription complémentaire personne en contact avec la clientèle (PC)	78,37 €	126,94 €	146,14 €	163,57 €	108,7%
	TOTAL	703,69 €	1.142,46 €	1.315,25 €	1.472,11 €	109,2%



« Mises en garde et règlements transactionnels de la FSMA »

Outre ses missions de contrôle, la FSMA a aussi publié des mises en garde sur certaines pratiques et a proposé des règlements transactionnels à différents acteurs du secteur. Citons par exemple :

MISES EN GARDE DE LA FSMA

23-10-25	Boiler rooms : La FSMA met le public en garde contre de nouvelles activités irrégulières
14-10-25	Les plateformes de trading frauduleuses ont à nouveau frappé
10-10-25	Vous avez « matché » ? Attention aux fraudes
07-10-25	Boiler rooms : La FSMA met le public en garde contre Aaron Venture Capital et Aurora Capital Venture
02-10-25	La FSMA met de nouveau le public en garde contre des groupes WhatsApp douteux
14-08-25	La FSMA met en garde contre la fraude de type « recovery room »
04-08-25	Attention aux soi-disant conseils d'investissement exclusifs via WhatsApp
24-07-25	Nouvelle vague de plateformes de trading frauduleuses
04-06-25	ARBIONIS-BE.COM (ARBIONIS-BE.COM)
15-05-25	Investissez avec l'IA et devenez riche avec 250 euros. Gare aux arnaques !
06-05-25	Reçu une offre de crédit intéressante ? Soyez prudent !
19-03-25	Une publicité avec des stars sur les réseaux sociaux ? Attention aux arnaques
13-03-25	La FSMA met en garde contre certaines sociétés soupçonnées de fraude de type « recovery room »
03-02-25	Des escrocs usurpent le nom de la FSMA
31-01-25	Besoin d'argent rapidement ? Soyez prudent
29-01-25	Boiler room : La FSMA met le public en garde contre Derwent Investments (https://derwentinv.com/)
19-12-24	Méfiez-vous des offres d'investissement présentées comme une alternative aux produits d'épargne classique
11-12-24	Boiler rooms : La FSMA met le public en garde contre de nouvelles activités irrégulières
28-11-24	Usurpation de l'identité d'intermédiaires belges : gare aux arnaques
15-11-24	Une publicité avec des stars sur les réseaux sociaux ? Attention aux arnaques
04-11-24	Usurpation de l'identité de banques belges dans le cadre d'une offre frauduleuse de comptes à terme : gare aux arnaques !
03-10-24	La FSMA met en garde contre certaines sociétés soupçonnées de fraude de type « recovery room »

L'ensemble des mises en garde se trouve sur le site de la FSMA : www.fsma.be/fr/warnings.



RÈGLEMENTS TRANSACTIONNELS

12.08.25	Mylecke NV	17.500 €
17.06.25	Miller Europe SRL	500.000 €
17.06.25	Axa Belgium SA	50.000 €
17.06.25	Allianz Benelux SA	50.000 €
17.06.25	P&V Verzekeringen CV	50.000 €
17.06.25	AG Insurance NV	50.000 €
27.05.25	Aion Bank SA	700.000 €
15.04.25	B4Sure BV	10.000 €
25.03.25	Probitas 1492 (Europe) SRL	12.000 €
11.02.25	Monsieur X	12.500 €
17.12.24	Ikea Belgium NV	25.000 €
10.12.24	X	20.000 €
03.12.24	Lloyd's Insurance Company SA	300.000 €
12.11.24	Fnac Belgium NV	100.000 €
12.11.24	Bureau d'Assurances Fuger SA	2.500 €
22.10.24	XPLO VZW	512 €
22.10.24	Wilink Insurance SA	2.764 €
22.10.24	Thiry Paints Oost-Vlaanderen BV	597 €
22.10.24	Sesvanderhave NV	2.762 €
22.10.24	Proximus SA	88.645 €
22.10.24	Het Portaal VZW	768 €
22.10.24	Cliniques de L'Europe ASBL	3.535 €
22.10.24	Campine NV	4.681 €
22.10.24	Buy Way Personal Finance SA	842 €
22.10.24	Akkanto SA	339 €

L'ensemble des règlements transactionnels est disponible sur le site de la FSMA : <https://www.fsma.be/fr/reglements-transactionnels>.



Rapports d'EIOPA, d'IOSCO et d'ESMA



Rapport annuel 2024 d'EIOPA

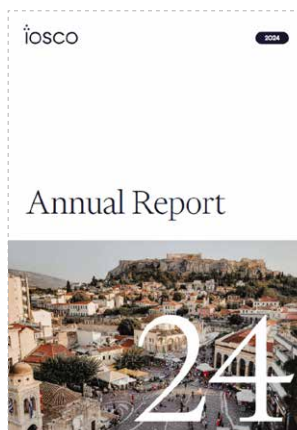


L'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (EIOPA) a publié le 13 juin 2025 son rapport annuel pour 2024. Ses activités y sont exposées de manières détaillées conformément au mandat qu'il lui est attribué et au programme de travail défini pour 2024.

Ce rapport est disponible [ici](#).



Rapport annuel 2024 de l'IOSCO



L'IOSCO (International Organization of Securities Commissions - Organisation internationale des commissions de valeurs) a publié le 13 octobre 2025 son rapport annuel, qui présente ses objectifs, ses activités et ses principales réalisations en 2024.

Ce rapport est disponible [ici](#).



Rapport annuel 2024 d'ESMA



L'Autorité européenne des marchés financiers (ESMA) a publié le 13 juin 2025 son rapport annuel, qui présente ses objectifs, ses activités et ses principales réalisations en 2024.

Ce rapport est disponible [ici](#).



Sources : www.eiopa.europa.eu - www.esma.europa.eu - www.iosco.org



I RÉGULATEURS

Rapport CTIF 2024



Résumé exécutif

- > **Volume d'activité** : En 2024, la CTIF a reçu 91.487 communications (déclarations d'opérations, soupçons, informations d'homologues étrangers, etc.), soit une forte hausse par rapport à 2023 (79.211). Cette augmentation est principalement due au secteur des établissements de paiement, dont beaucoup opèrent en Belgique sous le régime de la libre prestation de services. Plus de 80% de ces déclarations sont externalisées vers des homologues européens (« cross border reporting »).
- > **Transmissions judiciaires** : 1.347 nouveaux dossiers ont été transmis aux autorités judiciaires pour un montant total de 1,96 milliard EUR. Au total, 3.054 déclarations de soupçon ont été utilisées pour des transmissions judiciaires, représentant 2,3 milliards EUR.
- > **Coopération internationale** : La CTIF a intensifié ses échanges avec ses homologues étrangers, tant en demandes de renseignements qu'en communications spontanées.

Changements et nouveautés 2024

- > **Outils** : Mise en place de goAML, nouvel outil de déclaration en ligne pour améliorer la gestion du flux d'informations.
- > **Sensibilisation** : Création d'un vadémécum typologique et organisation d'ateliers AML/FT pour les AMLCO.
- > **Engagement européen** : Participation active à la négociation du nouvel AML Package (AMLR, AMLD, AMLAR) et implication dans des groupes de travail européens.
- > **Évaluations internationales** : Début de l'évaluation mutuelle de la Belgique par le GAFI et évaluation OCDE sur la lutte contre la corruption.

Tendances du blanchiment et du financement du terrorisme

Blanchiment :

- > Le blanchiment s'est dissocié des activités criminelles génératrices de revenus et se présente comme un service autonome.
- > **Techniques évoluées** : compensation, sociétés-écrans, paiements pour compte de tiers (TPP), utilisation de cryptoactifs.
- > Les réseaux criminels infiltrent l'économie légale, notamment dans la construction, l'horeca, la logistique.
- > L'escroquerie reste l'infraction la plus fréquente, avec une hausse du montant moyen des dossiers. La fraude à l'investissement est particulièrement notable.
- > Les facilitateurs (comptables, avocats, etc.) jouent un rôle clé dans la constitution de sociétés-écrans.

Cryptoactifs :

- > Augmentation des dossiers liés aux cryptoactifs, souvent issus de déclarations d'entités belges ou d'informations d'homologues étrangers.
- > Coopération internationale efficace, avec des blocages de fonds suspects sur des wallets étrangers.

Corruption et détournement :

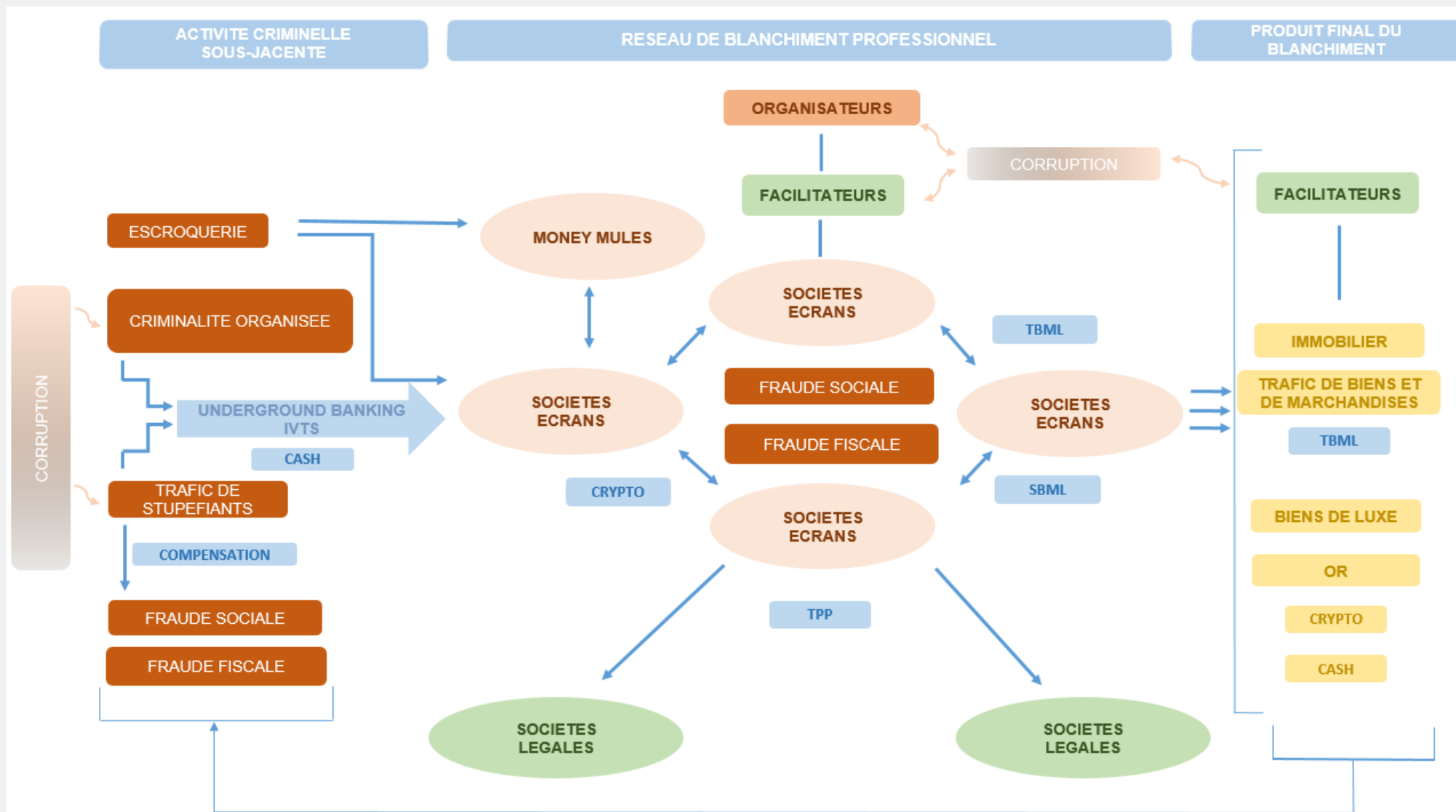
- > 15 dossiers transmis pour corruption ou détournement de fonds par des personnes exerçant une fonction publique, souvent à l'étranger.
- > **Méthodes** : transferts internationaux, sociétés-écrans, immobilier, jeux d'argent.

Financement du terrorisme :

- > Concentration sur les organisations djihadistes et les flux liés au conflit Israël-Hamas.
- > Utilisation croissante de PSP, néobanques, cartes prépayées, monnaies virtuelles.
- > Analyse du « crime-terror nexus » (convergence entre criminalité organisée et terrorisme).

Chiffres clés

- > **Déclarations reçues** : 91.487 en 2024 (45,9% d'établissements de paiement, 43,3% d'établissements de crédit).
- > **Transmissions judiciaires** : 1.347 nouveaux dossiers, 2.336,88 M€ transmis.
- > **Oppositions** : 110 oppositions à des opérations pour un montant total de 9,63 M€.
- > **Coopération internationale** : 1.105 demandes/communications reçues, 1.680 envoyées.
- > **Nature des transactions suspectes** : 39,7% de virements nationaux, 33,5% de transferts internationaux, 11,6% de versements en espèces, 7,9% de retraits en espèces.



Criminalités sous-jacentes (2024)

- > *Fraude fiscale grave* : 23%
- > *Fraude sociale* : 20%
- > *Criminalité organisée* : 16%
- > *Escroquerie* : 15%
- > *Trafic de stupéfiants* : 8%
- > *Autres* : abus de biens sociaux, faillite, armes, criminalité informatique, exploitation de la prostitution, traite, détournement/corruption, terrorisme.

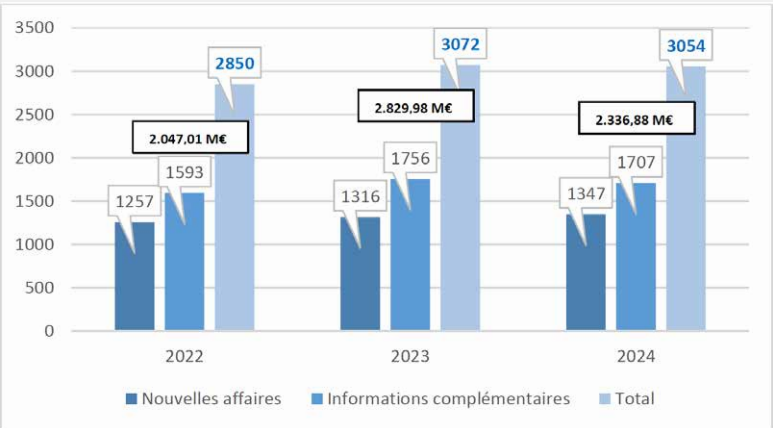
Contexte international et national

- > *AML Package européen* : Adoption et préparation de la mise en œuvre.
- > *Technologies* : Les réseaux criminels exploitent les nouvelles technologies (blockchain, IA, plateformes numériques) pour le blanchiment.
- > *Évaluations* : Belgique évaluée par le GAFI et l'OCDE, avec recommandations pour renforcer le dispositif national.

Conclusion

Le rapport 2024 de la CTIF met en avant une forte augmentation de l'activité déclarative, une professionnalisation accrue des réseaux de blanchiment, l'importance de la coopération internationale et l'adaptation continue aux nouvelles menaces et technologies. La CTIF joue un rôle central dans la détection, l'analyse et la transmission des informations sur le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme, tout en renforçant la prévention et la sensibilisation auprès des entités assujetties.

Déclarations à la CTIF et nouveaux dossiers ouverts



	2022	2023	2024	2024%
Etablissements de paiement	16.425	25.141	41.956	45,9%
Etablissements de crédit	28.379	40.129	39.642	43,3%
Etablissements de monnaie électronique	520	5.442	2.737	3,0%
Entreprises d'assurance-vie	1.172	2.374	1.242	1,4%
Notaires	1.653	1.150	824	0,9%
Sociétés de crédit hypothécaire	1.188	699	821	0,9%
Société de droit public bpost	583	643	632	0,7%
Banque Nationale de Belgique	385	462	492	0,5%
Professions comptables et fiscales	319	317	344	0,4%
Sociétés de crédit à la consommation	183	244	207	0,2%
Etablissements de jeux de hasard	291	322	173	0,2%
Sociétés de bourse	54	91	110	0,1%
Réviseurs d'entreprises	84	88	69	0,1%
Sociétés de location-financement	50	44	44	0,05%
Bureaux de change	82	44	38	0,04%
Agents immobiliers	51	39	31	0,03%
Huissiers de justice	45	21	21	0,02%
Entreprises d'investissement	31	23	16	0,02%
Prestataires de services aux sociétés	25	21	14	0,02%
Avocats	14	14	14	0,02%
Clubs de football professionnels de haut niveau	10	12	9	0,01%
Fédération royale belge de football	40	26	7	0,01%
Intermédiaires d'assurances	4	3	5	0,01%
Marchands d'art	-	-	4	<0,01%
Courtiers en services bancaires et d'investissement	3	2	2	<0,01%
Sociétés de gestion d'organismes de placement collectif	-	-	2	<0,01%
Commerçants en diamants	3	2	1	<0,01%
Prestataires de services d'échange entre monnaies virtuelles et monnaies légales	10	7	-	-
Géomètre-Expert	-	2	-	-
Entreprises de gardiennage	-	1	-	-
Total	51.604	77.363	89.457	97,78%

Rapport Annuel BNB 2024



1. Contexte international et macroéconomique

- > **Résilience mondiale** : Malgré les tensions géopolitiques (Ukraine, Moyen-Orient) et de nombreuses élections majeures, l'économie mondiale a évité les chocs majeurs en 2024. La croissance mondiale est restée stable autour de 3,2 %, tirée par l'Asie émergente (Inde, Chine) et les États-Unis, tandis que la zone euro et le Japon ont connu une croissance plus modérée.
- > **Inflation** : L'inflation a nettement reculé dans la plupart des économies avancées, atteignant 2,4 % dans la zone euro en 2024 (contre 5,4 % en 2023). La baisse est due à la modération des prix de l'énergie et des biens, mais l'inflation des services reste persistante, alimentée par la hausse des salaires.
- > **Politiques monétaires** : Les grandes banques centrales (Fed, BCE, BoE) ont commencé à assouplir leur politique monétaire, abaissant progressivement leurs taux directeurs. La BCE a ramené son taux de dépôt à 3 % fin 2024.
- > **Défis structurels** : L'Europe souffre d'une croissance structurellement plus faible que les États-Unis, en raison de coûts énergétiques élevés, d'une productivité stagnante, d'une pénurie de main-d'œuvre et d'un déficit d'innovation.

2. Situation économique de la Belgique

- > **Croissance** : Le PIB belge a progressé de 1 % en 2024, supérieur à la moyenne de la zone euro (0,7 %), mais l'écart se réduit. La croissance est portée par la demande intérieure (consommation des ménages et investissements publics), tandis que l'industrie poursuit son repli.
- > **Emploi** : Les créations nettes d'emplois ralentissent (13 000 en 2024), principalement dans le secteur public et les services non marchands. Le taux d'emploi stagne à 72,2 % (objectif de 80 % difficile à atteindre), avec des pénuries structurelles de main-d'œuvre et de fortes disparités régionales.
- > **Inflation** : L'inflation belge a rebondi à 4,3 % (IPCH), principalement à cause de la disparition des mesures de soutien énergétique et de la hausse des accises sur le tabac. L'inflation sous-jacente reste élevée (3,4 %), tirée par les services et l'indexation automatique des salaires.
- > **Salaires et compétitivité** : Après deux années de fortes hausses, la croissance des salaires ralentit (3,3 %), mais le handicap salarial vis-à-vis des pays voisins persiste (écart de 1 % fin 2024). La productivité reste élevée, mais sa croissance est faible.

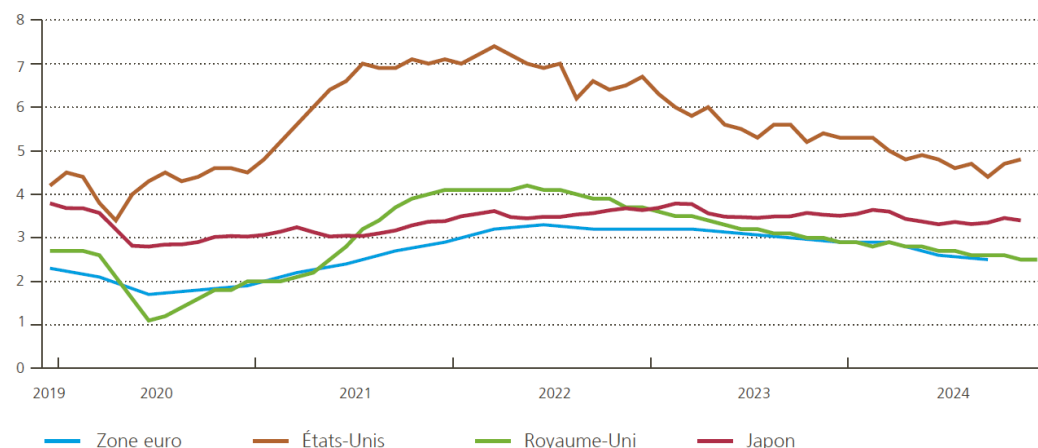
- > **Investissements et exportations** : Les investissements des entreprises ralentissent (+1,5 %), freinés par l'incertitude, les coûts et la lourdeur administrative. Les exportations nettes ne soutiennent pas la croissance, avec des pertes de parts de marché, notamment dans le secteur pharmaceutique.

3. Finances publiques

- > **Déficit et dette** : Le déficit public s'aggrave à 4,6 % du PIB en 2024, bien au-dessus de la norme européenne (3 %). La dette publique atteint 104,4 % du PIB. Les dépenses sociales (pensions, santé, invalidité) continuent de croître, alimentées par le vieillissement démographique.
- > **Dépenses et recettes** : Les dépenses publiques (55 % du PIB) dépassent les recettes, malgré une hausse des recettes fiscales (impôt des sociétés, précompte mobilier). Les investissements publics atteignent leur plus haut niveau depuis 1985, stimulés par le plan européen NextGenerationEU et le cycle électoral.
- > **Procédure de déficit excessif** : La Belgique fait l'objet d'une procédure européenne de déficit excessif et doit présenter un plan d'assainissement budgétaire, avec une trajectoire de dépenses limitée à 2,2 % par an sur quatre ans.

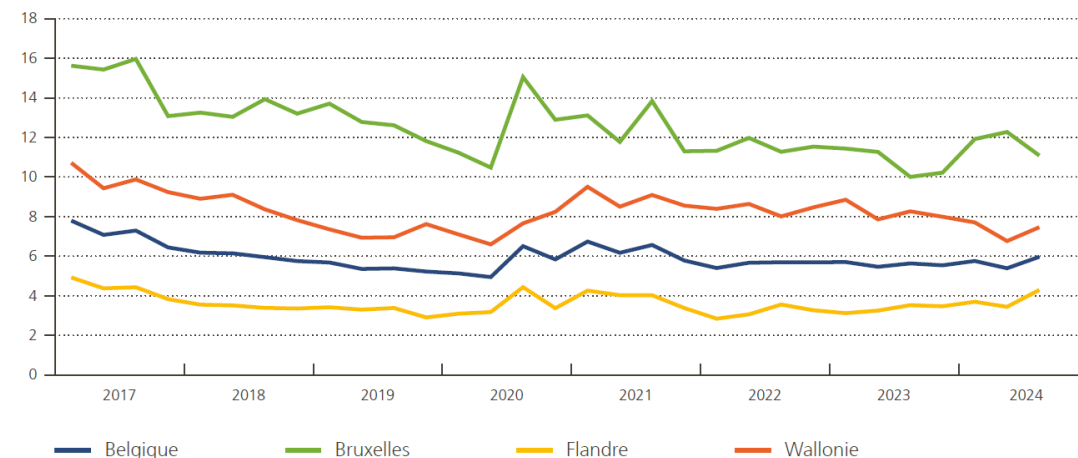
Les pénuries de main-d'œuvre dans les pays avancés ont diminué

(nombre d'emplois vacants rapporté à la somme du nombre de postes pourvus et non pourvus, pourcentages¹⁾)



Taux de chômage en Belgique et dans les régions

(pourcentages de la population active de 15 à 64 ans)

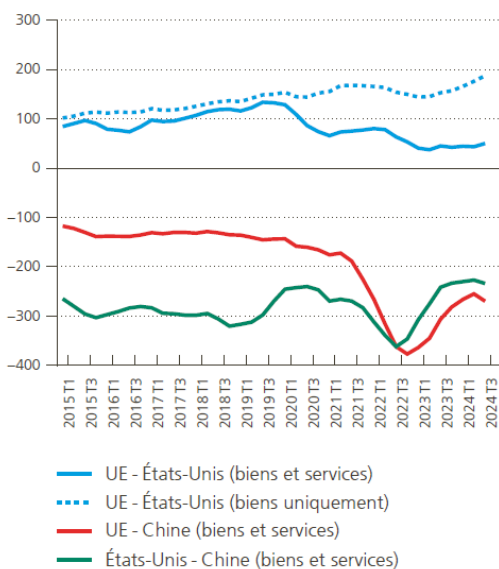


La dépendance des États-Unis et, plus encore, de l'Europe à l'égard des importations chinoises reste élevée

Le taux d'endettement des ménages a diminué relativement au PIB, tandis que les octrois de crédits ont progressivement augmenté en cours d'année et que les taux de défaut sont restés contenus

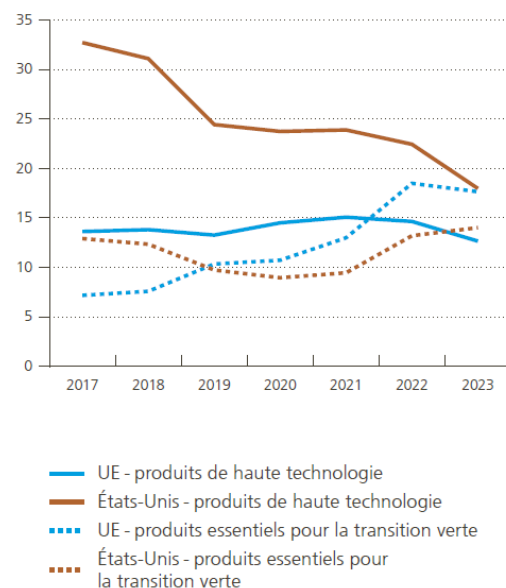
Balance commerciale bilatérale

(milliards d'euros, somme mobile sur quatre trimestres)



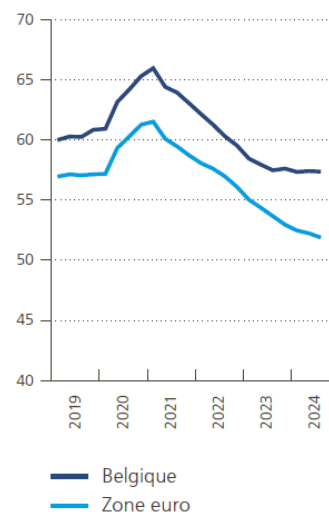
Part de la Chine dans les importations européennes/américaines, par catégorie de produits^{1,2}

(pourcentages des importations totales de catégorie de produits)



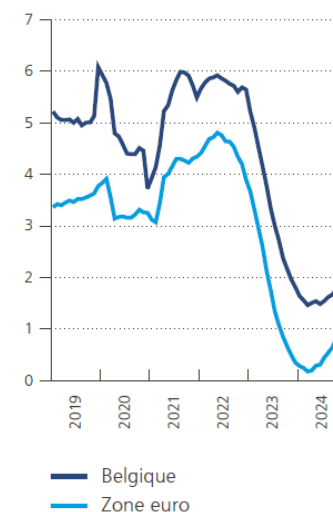
Taux d'endettement des ménages

(pourcentages du PIB)



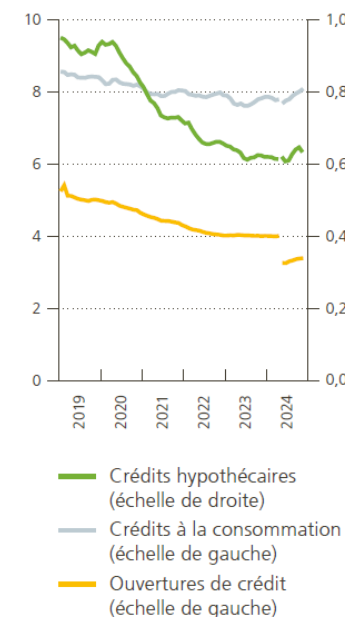
Taux de croissance des crédits bancaires aux ménages

(pourcentages de variation annuelle)



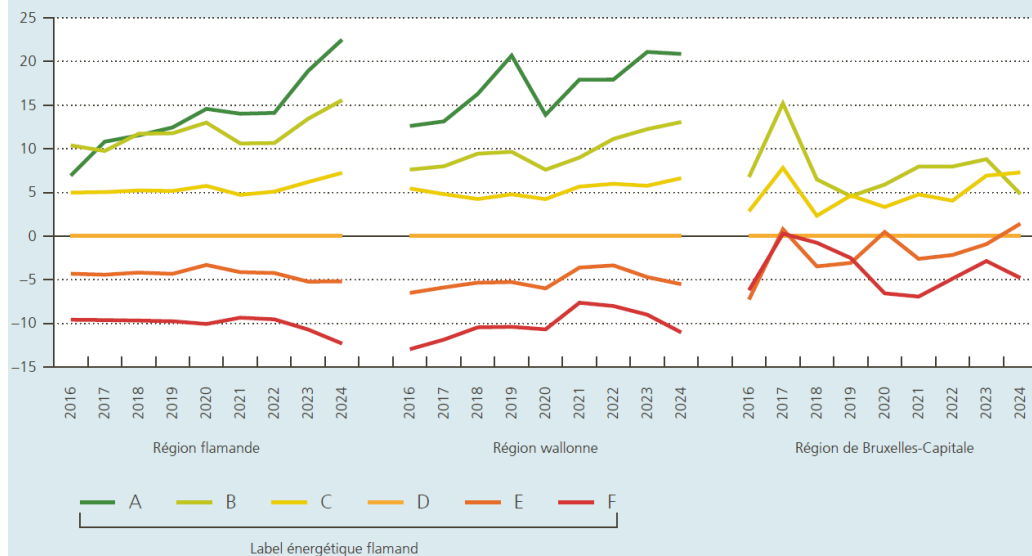
Taux de défaut sur les crédits aux ménages¹

(pourcentages du nombre de crédits en cours)



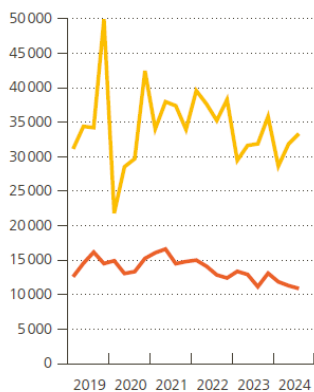
Écart de prix entre les maisons dotées de différents labels énergétiques et les biens comparables affichant un label de classe D¹

(pourcentages)



Les prix des logements sont restés stables et l'accessibilité s'est améliorée, mais le volume des transactions immobilières et le nombre de permis de bâtir n'ont pas encore rebondi

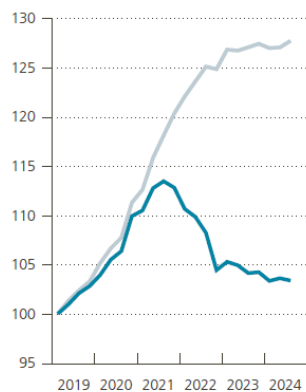
Nombre de transactions sur logements existants et nombre de permis de bâtir pour de nouveaux logements



— Nombre de transactions sur logements
— Nombre de permis de bâtir

Prix des logements existants en Belgique¹

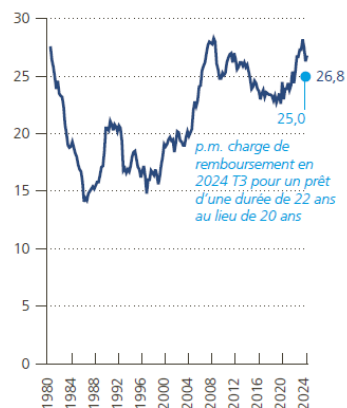
(indices, 2019 T1 = 100, données corrigées des variations saisonnières)



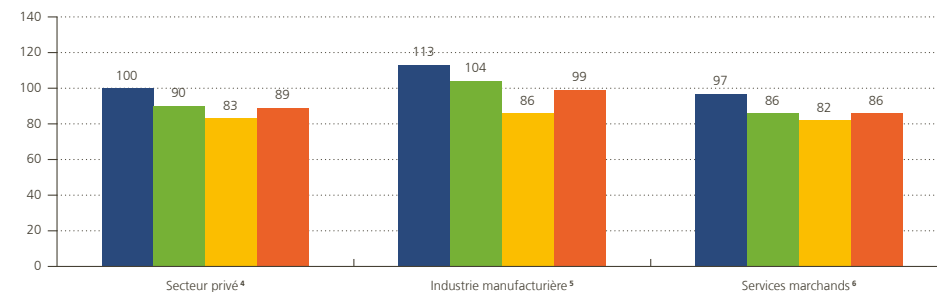
— Prix nominaux des logements
— Prix réels des logements

Charge de remboursement d'un nouveau prêt hypothécaire d'une durée de 20 ans²

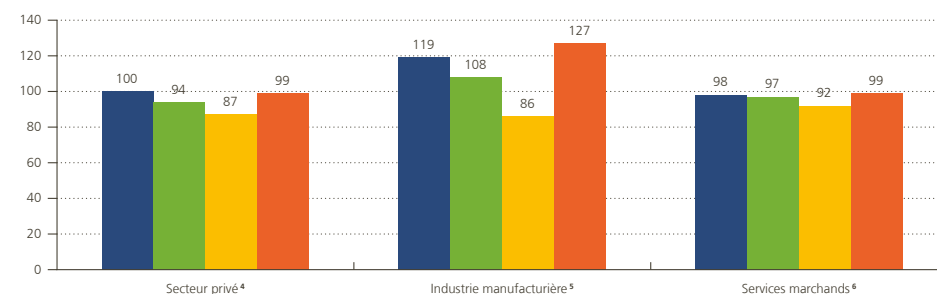
(pourcentages du revenu disponible net)



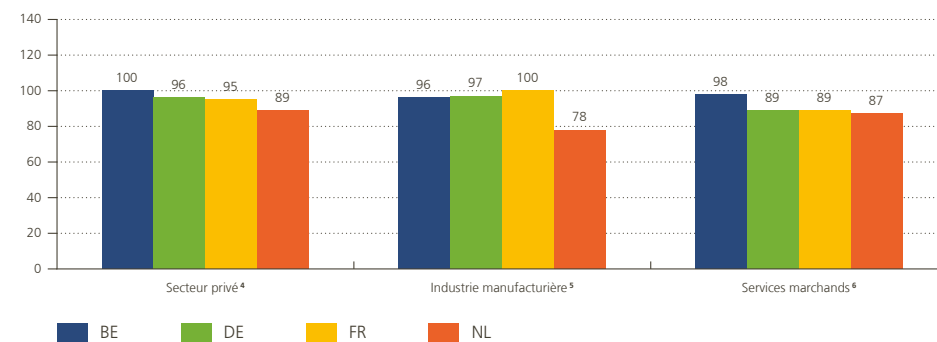
Coûts salariaux horaires¹



Productivité horaire²



Coûts salariaux unitaires³





4. Système financier et stabilité

- › **Secteur bancaire** : Les banques belges affichent une rentabilité solide (ROE de 11,4 %), des ratios de fonds propres élevés (CET1 à 14,7 %) et une bonne résilience face aux chocs. La concurrence sur l'épargne s'est accrue avec le remboursement du bon d'État de 2023.
- › **Crédit et immobilier** : Les taux d'intérêt sur les crédits hypothécaires et à la consommation ont baissé en 2024, facilitant l'accès à la propriété. Le marché immobilier résidentiel se stabilise, avec une importance croissante du score énergétique dans la valorisation des biens.
- › **Assurances** : Le secteur de l'assurance reste robuste, avec un ratio de solvabilité élevé (SCR à 208 %). Les risques liés à l'immobilier commercial et aux catastrophes naturelles sont surveillés de près.
- › **Réglementation** : 2024 a vu l'adoption de nombreuses réformes européennes (Solvabilité II, MiCA pour les crypto-actifs, DORA pour la résilience numérique, etc.), souvent sous présidence belge du Conseil de l'UE.

5. Défis structurels et recommandations

- › **Productivité et innovation** : La croissance de la productivité est en déclin, malgré un niveau élevé. L'innovation reste concentrée dans certains secteurs (pharma, grandes entreprises), avec un rôle limité des start-ups et du capital-risque.
- › **Marché du travail** : Faible mobilité professionnelle, inadéquation des compétences, taux de vacance d'emploi élevé (4,6 %), participation au marché du travail inférieure à la moyenne européenne, et taux de chômage structurellement bas, mais avec de fortes disparités régionales.
- › **Fiscalité et réglementation** : Le coin fiscal sur le travail reste le plus élevé de l'OCDE (>50 %), freinant l'emploi et la compétitivité. La réglementation et la charge administrative pèsent particulièrement sur les PME.
- › **Transition énergétique et climat** : La Belgique reste en retard sur ses objectifs climatiques (part des renouvelables faible, intensité carbone élevée). Les industries intensives en énergie sont confrontées à des coûts élevés et à la nécessité d'investir dans la décarbonation.
- › **Soutien social et inégalités** : Le système social limite la pauvreté (12 % sous le seuil), mais le risque d'exclusion sociale reste élevé (18,6 %). Les inégalités de revenus sont faibles, mais des efforts sont nécessaires pour certains groupes (femmes, immigrés, jeunes).

6. Perspectives et priorités

- › **Assainissement budgétaire** : Réduire le déficit sous 3 % du PIB et stabiliser la dette sont des priorités urgentes, notamment face au vieillissement et aux défis climatiques.
- › **Réformes structurelles** : Accroître la productivité, améliorer la qualité de l'enseignement, renforcer la formation continue, réduire la fiscalité sur le travail, simplifier la réglementation et soutenir l'innovation.
- › **Transition énergétique** : Accélérer les investissements dans les infrastructures énergétiques, l'efficacité énergétique des bâtiments et la décarbonation de l'industrie.
- › **Stabilité financière** : Maintenir la résilience du secteur financier face aux risques climatiques, numériques et géopolitiques.

Conclusion

Le rapport 2024 de la BNB dresse le portrait d'une économie belge résiliente, mais confrontée à des défis majeurs : croissance faible, finances publiques sous pression, transition énergétique coûteuse, marché du travail segmenté, et nécessité de réformes structurelles pour garantir la soutenabilité et la compétitivité à long terme. La stabilité du système financier reste un atout, mais l'assainissement budgétaire et l'adaptation aux transitions démographique, technologique et climatique sont incontournables.





Service Public
Fédéral
FINANCES

I RÉGULATEURS

Rapport annuel 2024 du SPF Finances

Le SPF Finances a poursuivi ses missions fiscales, financières et patrimoniales, tout en luttant contre la criminalité et la fraude.

L'année 2024 marque la fin du plan stratégique 2022-2024, axé sur la personnalisation, l'intelligence et l'orientation vers le futur. Cinq thématiques structurent le rapport :

Aides et Simplifications

- > **SECAL** : 38,8 millions € d'avances sur pensions alimentaires versés en 2024 à 21.888 enfants/mois.
- > **Plans de paiement accordés** : 654.837 en 2024.
- > **Aide à la déclaration d'impôt** : 245.493 rendez-vous pour l'IPP ; 21.392 pour les non-résidents.
- > **Propositions de déclaration simplifiées envoyées** : 3.988.866 en 2024.
- > **Certificats de succession délivrés** : 37.983 en 2024.
- > **Dossiers de succession** : 46.235 en 2024.

Recettes

- > **Recettes fiscales totales** : 150,4 milliards € en 2024.
- > **Recettes non-fiscales** : 4,53 milliards € en 2024.
- > **Total des recettes** : 154,9 milliards € en 2024.
- > **Recettes attribuées à d'autres pouvoirs** : 90,7 milliards €.
- > **Produits de la vente immobilière** : 61,7 millions € en 2024.
- > **Recettes des successions en déshérence** : 15,9 millions € en 2024.
- > **Garanties d'État** : 483 milliards € (dont 419 milliards € pour la protection des dépôts).

Digitalisation

- > **MyMinfin** : 6.040.115 utilisateurs uniques ; près de 130 millions de téléchargements par les entreprises.
- > **Palements via MyMinfin** : 369.128 en 2024 (en hausse chaque année).
- > **Plans de paiement demandés** : 247.398 en 2024.
- > **Réclamations introduites via MyMinfin** : 32.668 en 2024 (croissance continue).
- > **Avoirs dormants** : 757,3 millions € pour 650.436 dossiers.
- > **Compte de dépôts** : Montant total en décembre 2024 : 1,09 milliard €.
- > **Registre des gages** : 16.093 inscrits en 2024 ; 292.765 recherches.

Immobilier et Cadastre

- > **Biens immobiliers vendus** : 57.965 appartements, 40.455 maisons, 28.535 villas en 2024.
- > **Prix de vente médian** : Bruxelles (appartement : 265.000 €, maison : 490.000 €, villa : 985.000 €), Wallonie (maison : 180.000 €, villa : 295.000 €), Flandre (maison : 300.000 €, villa : 410.000 €).
- > **Loyer médian** : Bruxelles (appartement : 950 €, maison : 970 €), Wallonie (appartement : 675 €, maison : 790 €), Flandre (appartement : 790 €, maison : 850 €).
- > **Propriétaires immobiliers** : 6.081.608 en Belgique, 237.250 à l'étranger.

Sécurité, Contrôles et Fraudes

- > **Déclarations e-commerce** : Importations en forte hausse (1,05 milliard en 2024).
- > **Violations de déclaration de liquidités** : 257 cas en 2024 pour 3,7 millions €.
- > **Contrefaçons saisies** : 448.200 pièces en 2024.
- > **Saisies de drogues** : 56.471 kg en 2024.
- > **Sites de tabac démantelés** : 12 en 2024.
- > **Cigarettes illégales saisies** : 128,7 millions en 2024.
- > **Amendes douanières** : 28,9 millions € en 2024.
- > **Gel d'avoirs** : 82,6 milliards € (sanctions internationales).

SPF Finances, Employeur Responsable

- > **Collaborateurs** : 21.133 en 2024.
- > **Recrutements** : 2.100 en 2024.
- > **Jours de formation par agent** : 4,85 en 2024.
- > **Pourcentage de femmes cadres** : 44 % en 2024.
- > **Télétravail** : 90,2 % des collaborateurs.
- > **Gestion environnementale** : Passage à la norme ISO 14001, extension de la certification à Alost.
- > **Consommation de papier** : 10,71 tonnes en 2024.

Conclusion

Le rapport met en avant la modernisation des services, la digitalisation, l'accompagnement des citoyens, la lutte contre la fraude, la gestion efficace des recettes et l'engagement envers les collaborateurs et l'environnement. Pour des analyses plus détaillées, consultez les liens vers les statistiques et le portail de données ouvertes du SPF Finances.



<https://news.belgium.be/fr/node/40918/pdf>



Chaque mois, le SPF Economie vous informe des nouveautés concernant :

- > la protection des consommateurs (astuces et conseils pour contrer les arnaques et pour choisir des produits sûrs...)
- > la vie des entreprises (réglementation, subsides, gestion de l'entreprise...)
- > les différents secteurs (énergie, PME, télécoms...)
- > les analyses conjoncturelles, les chiffres clés des secteurs et les études spécifiques à nos domaines de compétence

Ces publications mensuelles font office de rapport annuel et sont reprises dans trois newsletters :

- > [la newsletter pour les consommateurs](#) (EcoNews Consommateurs)
- > [la newsletter pour les entreprises](#) (EcoNews Entreprises)
- > [NEW la newsletter pour le monde académique](#), les journalistes, les économistes... (Econews Analyses économiques, études & chiffres)

Notons les dernières éditions des Econews

- > [Contrôle IBAN obligatoire dès le 9 octobre](#) - Nouvelle mesure européenne contre la fraude bancaire et la fraude à la facture
- > [Votre banque et les boutiques en ligne plus accessibles](#) - Règles européennes pour plus de clarté et d'inclusion
- > [Agir plus rapidement contre les sites web peu fiables](#) - Une nouvelle stratégie pour mieux protéger les consommateurs
- > [Safeonweb alerte contre la fraude à l'investissement](#) - Une campagne nationale vous aide à éviter le piège.
- > [Que faites-vous de votre ancien smartphone ou PC portable ?](#) - Plus de 52 % des Belges les gardent dans un tiroir.
- > [Reizendeals.nl dans la tourmente après 146 plaintes](#) - 3 conseils pour éviter les pratiques trompeuses

EcoNews Entreprises

- > [Comment protéger votre créativité grâce à la propriété intellectuelle ?](#) - Lancez-vous grâce à la plateforme Create, Protect & Benefit
- > [Droits d'obtention végétale](#) - Découvrez le nouveau registre en ligne

- > [Entreprises de l'e-commerce et du commerce ambulant](#) - Vos codes d'activité NACE-BEL 2025 sont-ils corrects ?
- > [Droit de la propriété intellectuelle](#) - Participez au webinaire IPforYou
- > [Fonds de transition énergétique](#) - Assistez à la conférence annuelle
- > [Façonnez l'avenir des start-up européennes](#) - Participez à l'ESNA Forum 2025

Econews Analyses économiques, études & chiffres

- > [L'e-commerce explose](#) - 76 % des Belges achètent en ligne
- > [Rapport annuel Qualité et Sécurité](#) - De l'accréditation à l'extraction du sable
- > [Filtrage des investissements étrangers directs](#) - Rapport annuel 2024-2025
- > [Helpdesk REACH belge](#) - Activités de 2020 à 2024
- > [Rapport annuel CANPAN](#) - Le plus faible nombre d'autorisations accordées depuis 5 ans
- > [La technologie quantique](#) - Un domaine émergent

Source : <https://spfeconomie2023.be/>



I RÉGULATEURS

Sécurité routière : moins de victimes de la route en Belgique comme dans le reste de l'Europe en 2024

En 2024, 19 940 personnes ont perdu la vie sur les routes dans toute l'UE, soit une baisse de 2 % par rapport à 2023 et de 12% par rapport à 2019. En Belgique, la tendance à la baisse se poursuit, avec une diminution 6 % des décès par rapport à 2023.



La Belgique dans le peloton de tête, mais des défis persistent.

En Belgique, les statistiques montrent une baisse significative du nombre de décès sur les routes en 2024. 470 victimes ont perdu la vie, soit une diminution de 6 % des décès par rapport à 2023 et de 27 % par rapport à 2019. La Belgique se hisse ainsi à la 9e place parmi les 27 États membres de l'UE, même si l'écart avec les pays les plus sûrs, tels que la Suède (20 décès) et le Danemark (24 décès), reste considérable.

Au cours du premier semestre 2025, la Belgique enregistre malheureusement une augmentation significative du nombre de décès sur les routes par rapport à la même période l'année précédente. Preuve, s'il en est encore besoin, que la sécurité routière exige une vigilance et des efforts constants. La Commission européenne suit de près l'évolution de la situation et aide les États membres à relever les nouveaux défis.

Pour le Commissaire européen Tzitzikostas, en charge des transports et du tourisme durables, il est essentiel de rappeler que « derrière chaque statistique, il y a des familles et des communautés qui souffrent » et qu'en matière de sécurité routière nous avons tous un rôle à jouer : gouvernements, industrie et usagers de la route.

Prix européens d'excellence en sécurité routière

Le 16 octobre, la Commission européenne a décerné les Prix européens d'excellence en sécurité routière, qui récompensent des projets innovants en la matière.

La FlineBox développée par les partenaires irlandais et belges de Fline, a remporté le prix dans la catégorie Conduite sous influence (DUI) et/ou distraction. Grâce à cette borne éthylotest digitale et interactive, il est possible de connaître son taux d'alcool rapidement, de manière indépendante et anonyme, avant de choisir de prendre - ou non - le volant.

Objectif « Vision Zéro » : zéro mort sur les routes d'ici 2050

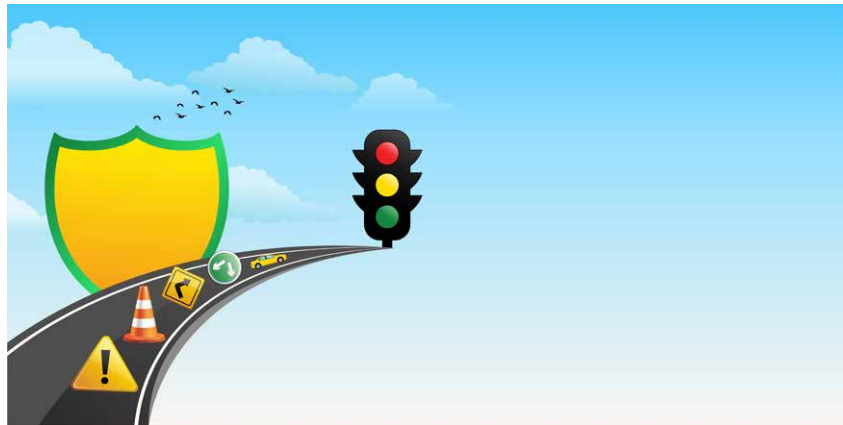
L'UE veut réduire de moitié le nombre de morts et de blessés graves sur les routes d'ici 2030 et évoluer vers la « Vision Zéro » - zéro mort sur les routes - d'ici 2050. Et comme l'a récemment souligné la Cour des Comptes, pour atteindre ces objectifs, l'UE doit mettre les bouchées doubles.

Parmi les initiatives récentes prises au niveau de l'UE pour soutenir les États membres en matière de sécurité routière, on peut citer : le renforcement des règles relatives au permis de conduire, une meilleure application transfrontière des règles de circulation routière ou encore une proposition visant à améliorer le contrôle technique des véhicules.

La sécurité routière demeure également l'élément central de récentes initiatives de l'UE en matière de politique de mobilité, notamment la stratégie de mobilité durable et intelligente, le nouveau règlement RTE-T, le cadre de mobilité urbaine et la déclaration européenne sur le vélo.

Par ailleurs, le 16 octobre a marqué la conclusion de la deuxième édition du Road Safety exchange (« échange sur la sécurité routière ») financé par l'UE. Dans le cadre de ce projet, en cours depuis 2023, les autorités chargées de la sécurité routière de 19 pays européens, dont la Belgique, collaborent et partagent leurs bonnes pratiques. La troisième édition débutera fin 2025.

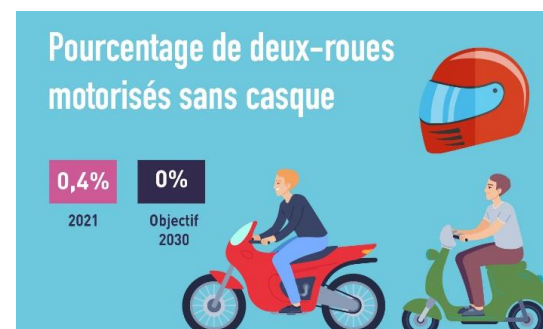
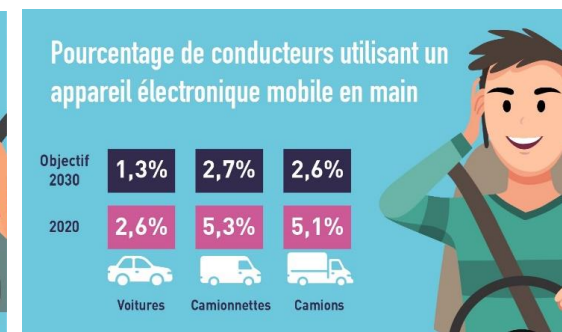
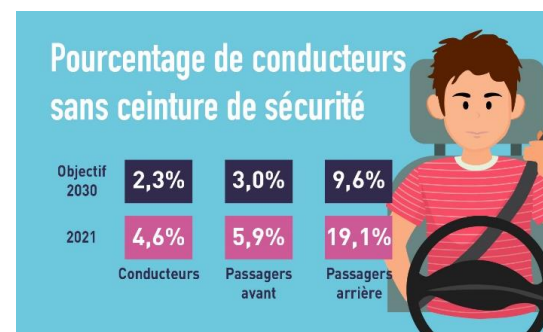
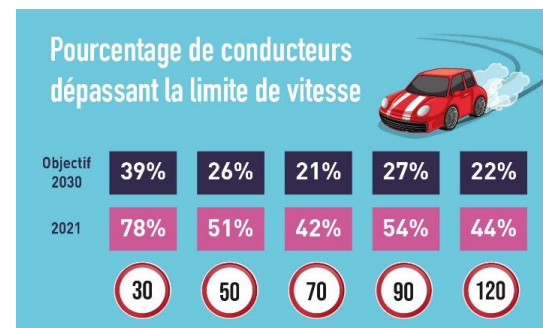
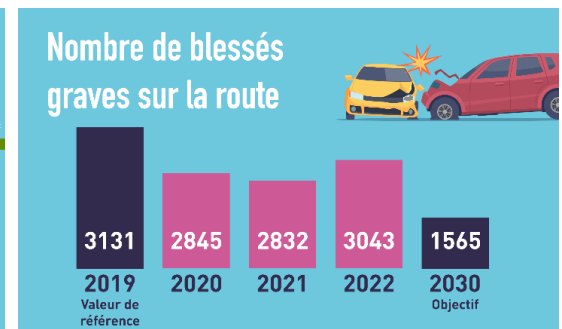
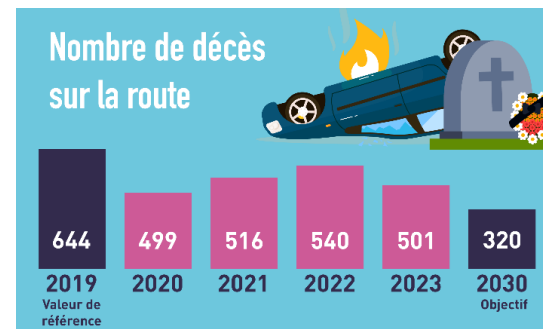
I RÉGULATEURS - SÉCURITÉ ROUTIÈRE



Rapport n°2024-R-35-FR

Rapport sur l'état de la sécurité routière 2024

Où en sommes-nous trois ans après le lancement de « All For Zero » ?





Voici les points essentiels et les chiffres clés à retenir du rapport 2024 sur la sécurité routière de VIAS

Contexte et Objectifs

- > « *All for Zero* » : Initiative lancée en 2021 visant zéro mort sur les routes belges d'ici 2050.
- > *Objectifs intermédiaires pour 2030* :
 - * Réduire de 50 % le nombre de tués à 30 jours (max. 320 décès/an).
 - * Réduire de 50 % le nombre de blessés graves (max. 1.750/an).
 - * Diminuer de moitié la fréquence des comportements à risque (vitesse, alcool, distraction, port du casque, usage correct des sièges enfants).

Bilan des Décès et Blessés Graves

- > *Décès à 30 jours* :
 - * 644 morts en 2019 (année de référence).
 - * 501 morts en 2023 (baisse de 22 % par rapport à 2019).
 - * Baisse supplémentaire de 12 % au premier semestre 2024 par rapport à 2023.
- > *Blessés graves (MAIS3+)* :
 - * 3.131 en 2019, 2.832 en 2022 (diminution de 10 %).
 - * L'objectif de réduction n'est pas encore atteint pour les blessés graves.

Comportements à risque

- > *Vitesse excessive* :
 - * 42 à 78 % des conducteurs dépassent la limite selon le type de route.
 - * 78 % en infraction sur les routes limitées à 30 km/h.
 - * Les Belges sont plus souvent en excès de vitesse que la moyenne européenne.
- > *Conduite sous influence* :
 - * 1,6 % des conducteurs testés positifs à l'alcool en 2021.
 - * 24 % des Belges ont conduit au moins une fois après avoir bu de l'alcool (contre 15,4 % en moyenne UE).
 - * 8,5 % ont conduit après avoir consommé des drogues (proche de la moyenne UE).
- > *Ceinture de sécurité* :
 - * 95,3 % des conducteurs et 94,3 % des passagers avant portent la ceinture.
 - * 15,6 % des passagers arrière ne la portent pas (objectif : 7,8 % en 2030).
- > *Distraction au volant* :
 - * 3,2 % des conducteurs utilisent un appareil mobile en conduisant (2,6 % pour les voitures, 5,3 % pour les camionnettes).
 - * La Belgique est dans le top 5 européen pour la lecture de messages au volant.
- > *Port du casque* :
 - * 99,1 % des conducteurs de cyclomoteurs et 100 % des motards portent un casque.
 - * 4 % des Belges trouvent acceptable de rouler sans casque sur un deux-roues motorisé.

Sécurité des Véhicules

- > 83 % des voitures neuves immatriculées en 2019 ont une notation Euro NCAP ≥ 4 étoiles.
- > Âge moyen du parc automobile belge : 9,5 ans (plus jeune que la moyenne européenne de 12 ans).

Soins Médicaux après Accident

- > Délai d'intervention des secours (95e percentile) : 32 minutes en Belgique (au-dessus de la moyenne européenne).
- > Objectif national : 90 % des interventions en moins de 15 minutes (non atteint, 72 % en 2019).

Synthèse Visuelle

- > *Tendances positives* pour la réduction des décès et des blessés graves, mais des efforts restent à faire sur les comportements à risque et la rapidité des secours.
- > *Progrès* dans le port de la ceinture et le port du casque, mais vigilance sur la distraction et la conduite sous influence.

Conclusion

La Belgique progresse vers ses objectifs de sécurité routière, mais doit intensifier ses efforts sur la vitesse, l'alcool, la distraction et la protection des passagers arrière. Les indicateurs de comportement seront mis à jour en 2025 avec les résultats du projet Trendline.



I CHIFFRES & RAPPORTS

Le service au courtage, moteur de transformation et de développement

Une qualité de service qui fait la différence, à tous les niveaux !

Chez Aedes, garantir à nos partenaires courtiers un service exemplaire, tant en termes de qualité que de réactivité, constitue un véritable pilier de notre stratégie. Cette exigence se traduit par des engagements concrets, mesurés au quotidien à travers trois indicateurs clés :

- > **J+1** : gestion de toute pièce production endéans les 24 heures ;
- > **J+2** : gestion de toute pièce sinistre endéans les 48 heures ;
- > **NS+2H** : ouverture de tout nouveau sinistre dans un délai de deux heures à compter de la réception de la déclaration.

Plus de 2.200 courtiers nous font aujourd'hui confiance et valident chaque jour la pertinence de ces standards. À ce jour, nous demeurons les seuls à proposer de tels niveaux de performance sur le marché.

Nous sommes convaincus que cette réactivité opérationnelle et cette qualité de gestion contribuent directement à notre croissance tout en permettant à nos partenaires de renforcer la qualité de leur relation client – un enjeu essentiel dans un secteur où la confiance est primordiale.

Ces résultats sont le fruit de l'engagement quotidien de nos équipes, sans qui une telle exigence ne pourrait être tenue. Leur mobilisation continue constitue l'un des principaux moteurs de notre performance.

Innovation

Nous avons pu continuer notre migration IT tout au long de l'année et, en 2025, nous toucherons au but : proposer aux courtiers un seul et unique environnement de souscription et de gestion. Outre le fait que notre solution sera ouverte aux nouvelles technologies, l'innovation résidera, entre autres, dans le fait que nos gestionnaires, en interne, utiliseront exactement le même outil que les courtiers ; ce qui facilitera d'autant plus l'accompagnement de ceux-ci.

Croissance et perspectives

La croissance a une fois de plus été au rendez-vous puisque nous enregistrons une augmentation de notre chiffre d'affaires de 12,10 % par rapport à 2023.

En 2025, notre priorité est claire : consolider et approfondir le lien de confiance qui nous unit à nos partenaires courtiers. Cela passe par un service toujours plus performant, mais aussi par le déploiement de nouvelles solutions et fonctionnalités dans notre solution IT.

Parallèlement, nous poursuivons nos efforts en matière de diversification de notre offre et d'amélioration continue des produits existants, afin d'offrir un portefeuille toujours plus complet et adapté aux attentes du marché.

Ces ambitions s'inscrivent dans une vision partagée avec notre partenaire, le Groupe Monceau, dont le soutien constant renforce notre capacité à innover et à évoluer.

« Aedes en chiffres »

Croissance du chiffre d'affaires 2024

+ 12,10 %

Respect du J+1 en production

93 %

(pourcentage de pièces traitées en production dans le respect du J+1 en 2024¹)

Respect du J+2 en sinistre

90 %

(pourcentage de pièces traitées en sinistre dans le respect du J+2 en 2024²)

1. Chiffre validé par un organisme externe, BDO dans le rapport « ISAE3402 Type II Assurance Report » - Période d'observation : 01/01/24 au 30/09/24.

2. Chiffre validé par un organisme externe, BDO dans le rapport « ISAE3402 Type II Assurance Report » - Période d'observation : 01/01/24 au 30/09/24.



L'ASSURANCE AUTO AVEC UN



Plus d'info ?



www.aedesgroup.be

aedes
INNOVATEUR D'ASSURANCES

I Modulis d'AG

Simplicité, avantages et protection sur mesure

Pour les indépendants et les PME, l'administration peut parfois prendre des airs d'aventure. Mais en matière d'assurances professionnelles, AG leur facilite la vie. Avec le concept Modulis, les clients professionnels regroupent toutes leurs assurances professionnelles d'AG dans un seul dossier. C'est plus clair, mais aussi très avantageux !

Modulis d'AG regroupe **toutes les assurances de l'activité professionnelle dans un seul dossier**, avec **une seule échéance et une seule prime globale**, avec possibilité de paiement **tous les 3, 6 ou 12 mois**, sans frais supplémentaires.

Modulis propose aussi un **service gratuit de recouvrement de créances** en cas de factures impayées : un gain de temps précieux.

Un bonus Modulis annuel de 10 %

Chaque année, AG récompense ses clients prudents et fidèles. Si pendant « l'année d'observation », il y a eu peu ou pas de sinistres et que certaines conditions (logiques) sont remplies, le client perçoit un **Bonus Modulis** : AG lui rembourse **10 % des primes Modulis payées**, taxes et frais compris.

Le client peut facilement valider ce bonus lui-même via **My AG, l'espace client en ligne sécurisé**.

Encore plus de protection sur mesure grâce aux Packs Modulis

Certains secteurs font face à des **risques professionnels très spécifiques** : fermeture forcée d'un magasin d'alimentation ou d'un restaurant, agression dans le secteur (para)médical, coloration mal réalisée chez le coiffeur, etc.

AG a développé, pour celles et ceux qui travaillent dans l'un de ces secteurs, **10 Packs Modulis** très spécifiques, destinés aux **médecins généralistes, dentistes, pharmaciens, kinésithérapeutes, boulangers-pâtisseries, restaurateurs, commerces alimentaires, comptables/experts-comptables, coiffeurs et agriculteurs**.

Ces packs, qui peuvent s'ajouter à chaque dossier Modulis, sont assortis de garanties supplémentaires **très pertinentes et adaptées à chaque profession ciblée**.

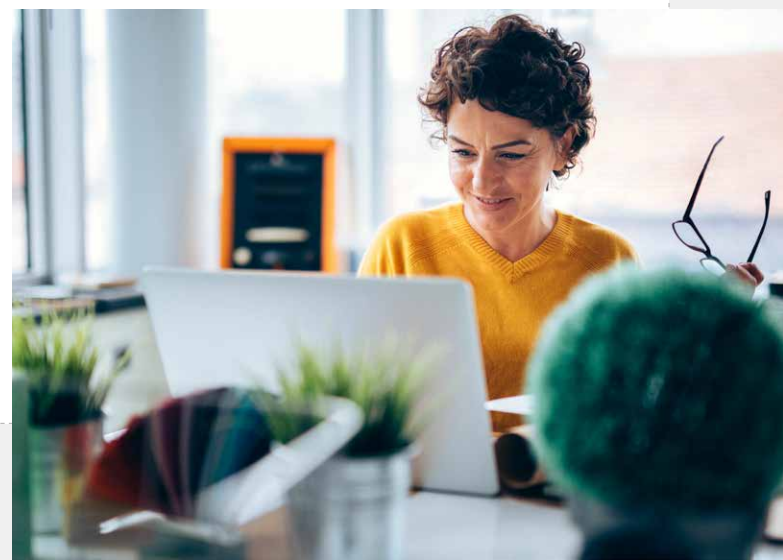
Les clients assurés peuvent ainsi se concentrer sur leur activité en toute tranquillité : leurs assurances sont là pour les aider de manière optimale en cas de problème inattendu.



AG, supporter des courtiers

AG propose ses produits par l'intermédiaire de courtiers d'assurance indépendants. Grâce au professionnalisme des courtiers, chaque client bénéficie de conseils personnalisés, selon les spécificités de son activité.

Pour tout savoir de Modulis, rendez-vous sur **Inside > Produits > Offre Modulis**.



A photograph of two paragliders in flight over a mountainous landscape. The paraglider in the foreground is wearing a blue helmet, sunglasses, and a black jacket, and is holding the control lines. The second paraglider is slightly behind and to the left, wearing a black helmet and an orange jacket. The background shows rugged mountains under a clear blue sky. A green curved graphic element is overlaid on the left side of the image.

Épargner ou investir ?

AG a une solution pour tout le monde.



Des épargnants prudents aux investisseurs plus audacieux, AG a des solutions pour chaque type de client.

Nos experts-gestionnaires de fonds se basent sur un modèle de gestion unique sur le marché belge de l'assurance : le **MultiManagement**. Ils recherchent une diversification optimale des portefeuilles, assurent une gestion des risques continue et changent rapidement de stratégie en cas de volatilité afin d'obtenir des rendements potentiellement plus élevés.

La vie est une aventure, investir avec AG ne l'est pas.

 **Votre Courtier** Votre meilleure Assurance

AG Insurance [en abrégé AG] SA - Bd E. Jacqmain 53, 1000 Bruxelles - www.aginsurance.be - info@aginsurance.be - IBAN : BE13 2100 0007 6339 - BIC : GEBABEBB - RPM Bruxelles
TVA BE 0404.494.849 - Entreprise d'assurance belge agréée sous code 0079, sous le contrôle de la Banque nationale de Belgique, Bd de Berlaimont 14, 1000 Bruxelles.

I Nouveau service : renforcement de la relation client lors de sinistres

Carglass replace le courtier au centre du dossier de sinistre



En tant que spécialiste de la réparation, du remplacement et du recalibrage des vitres automobiles, Carglass est reconnu pour son service et sa qualité. C'est pourquoi les conducteurs ayant subi un bris de glace s'adressent souvent directement à Carglass. Pour le courtier (m/f), c'est une occasion manquée d'être mis en lumière et de renforcer le lien avec son client.

Chaque année, 5 à 10 % des assurés déclarent un sinistre vitrage. Et la majeure partie du temps, il est traité directement avec Carglass, sans passer par le courtier. Ce dernier est donc 'invisible' dans le processus. C'est pourquoi Carglass propose désormais un nouveau service aux courtiers pour remédier à ce manque de visibilité.

« Le courtier est notre partenaire », déclare Alain Collard, Account Manager Insurance de Carglass. « Par le biais de ce nouveau service, nous souhaitons accentuer sa présence auprès de ses clients-assurés. »

Carglass renforce le lien entre le courtier et ses clients

« Même si nous nous chargeons de la gestion pratique du sinistre, le courtier reste la personne clé dans le processus et participe ainsi à la satisfaction de son client », explique Alain Collard. « Notre nouveau service ne change rien dans le processus actuel: Carglass traite toujours le dossier de sinistre avec soin et règle tout directement entre l'assuré et la compagnie d'assurance. Il n'y a donc pas de travail supplémentaire pour le courtier. Par contre, en activant ce service, il en retire de nouveaux avantages. »

Concrètement, comment s'y prend Carglass ?

En donnant plus de visibilité au courtier, en attirant positivement l'attention sur son rôle et en créant des opportunités supplémentaires pour le cabinet, également par le biais d'outils d'analyse et de réflexions. Alain Collard énumère comment Carglass remplit ces trois piliers.

1. Plus de visibilité

- › Mention du courtier dans la communication avec le client ayant une vitre de voiture endommagée. Par exemple, dans le message suivant l'exécution d'une réparation ou d'un remplacement.
- › Suivi transparent du sinistre, y compris vis-à-vis du courtier.

2. Satisfaction client et données sinistres

- › Les enquêtes de satisfaction en cours demandent également à l'assuré dans quelle mesure il recommanderait son courtier. Cette enquête donne lieu à un NPS ou Net Promotor Score.
- › Chaque mois, le courtier reçoit toutes les informations concernant les clients qui ont fait appel à Carglass : type de dommage, taux de réparation et de recalibrage, économies de CO₂, évolution dans le temps.
- › L'aperçu compare les résultats du cabinet avec ceux d'autres régions, activités, secteurs...

3. Plus d'opportunités grâce à une vision claire

- › Le rapport mensuel personnalisé fournit des informations utiles révélées par les chiffres spécifiques des sinistres vitrage pour le cabinet.
- › Chaque intervention crée un moment de contact utile entre le courtier et son client.
- › Le service comprend un accompagnement par un Account Manager Carglass, en fonction des besoins du cabinet.

Comment activer le nouveau service de communication ?

Pour toute demande d'informations supplémentaires ou d'activation de ce nouveau service, prenez contact avec Alain Collard - Account Manager Insurance.

www.carglass.be/fr/carglass-pour-partenaires/contact



Notre service vous rapproche de vos clients

NBA - Next Broker Approach
Nouveau service gratuit pour le courtier



Sans toucher aux procédures actuelles, il s'agit de **mettre davantage le courtier en lumière** pour **renforcer** le lien avec son client et **ouvrir** la porte à de nouvelles opportunités

Vous êtes proche de votre client. Carglass® vous aide à renforcer cette relation. Alors même que nous continuons à régler le sinistre directement avec le client et la compagnie, **notre nouveau service vous garantit une présence renforcée, visible dans le parcours client.**

Par ailleurs, pour atteindre le plus haut degré de satisfaction (NPS, Net Promotor Score), nous assistons vos clients avec le plus grand soin, le meilleur service et la meilleure qualité. Par le biais de notre nouveau service, **nous veillons à ce que cette satisfaction rayonne sur vous.**

Enfin, nous prévoyons de vous communiquer périodiquement des informations chiffrées pertinentes,

concernant l'ensemble des dossiers bris de vitre (voiture) de vos clients. Ces données concrètes sont une base d'**analyse**, de **réflexions** et potentiellement source de nouvelles **opportunités**.

En conclusion, de manière **simple et efficace**, avec notre service NBA, le courtier met en lumière son **rôle**, garantit sa **présence** lors du dossier sinistre et retire lui-même des enseignements utiles pour le **développement** de son activité.



Vous voulez en savoir plus ?
Contactez votre Account Manager
Insurance via alain.collard@carglass.be



Trouvez-nous en ligne sur **carglass.be**

I Pourquoi conseiller Home Plan à vos clients ?



Avec une révision complète de ses conditions générales en 2023 et un sacre aux trophées Decavi Non-Vie en 2024, ces deux dernières années furent hautes en couleur pour l'assurance habitation Home Plan !

Souvenez-vous : le 25 avril 2024, le jury de Decavi désignait Home Plan comme étant la meilleure offre incendie du pays ! En effet, ses nouvelles conditions basées sur le principe de 'tout est couvert sauf' offrent des couvertures et des formules d'assistance largement étendues, une meilleure indemnisation ainsi qu'une plus grande protection contre la sous-assurance.

De plus, des couvertures spécifiques aux infrastructures écologiques comme les panneaux solaires ou les bornes de recharge de voitures électriques ont été intégrées aux contrats.

Mais en fait, en quoi cette offre se distingue-t-elle de la concurrence ? Et surtout, quels sont les avantages pour vos clients ?

Une offre boostée !

Vous aider à offrir la meilleure protection à vos clients est notre principale mission. C'est pourquoi nous avons apporté deux améliorations majeures à notre assurance habitation.

- › Allianz paie **100% de l'indemnité** (hors TVA), même si les dommages au bâtiment ne sont pas réparés.
- › Si la valeur assurée a été calculée selon une méthode reconnue par Allianz, la **règle proportionnelle** n'est appliquée que si la sous-assurance est supérieure à 20%.

Mais aussi...

Des améliorations spécifiquement adaptées à l'évolution des infrastructures et des habitudes de vie.

- › Les **véhicules automoteurs** (à l'arrêt) sont automatiquement assurés en premier risque si le contenu est couvert et ce, à valeur égale, pour un maximum de 50.000 euros HTVA.
- › La garantie « action de l'électricité » s'étend aux dommages causés par l'électricité à l'extérieur aux **véhicules électriques ou hybrides** en charge à l'adresse du risque. C'est par exemple le cas pour les dégâts causés par la conduction de la foudre.
- › Les couvertures Home Plan sont valables pour tout véhicule à l'adresse du risque mais aussi, stationnés en rue ou dans un garage à **maximum 100 mètres de l'habitation !**

- › Les **installations écologiques** telles que les panneaux solaires, les bornes de recharge ou les pompes à chaleur sont couvertes gratuitement.
- › En vol, le **contenu se trouvant dans un véhicule** automoteur verrouillé est également couvert, pour un montant **maximum de 6.000 euros**.
- › Grâce à une étroite collaboration avec Allianz Partners, vos clients bénéficient d'une **assistance plus large**. À titre d'exemple, un réparateur est envoyé même en cas de dommage non assuré, comme une coupure d'eau chaude ou d'eau potable à la maison en raison d'un événement soudain et imprévisible.

Et d'autres avantages pour le portefeuille

- › L'installation d'un **détecteur de fumée** relié à une unité centrale permet de prévenir les dommages causés par un incendie, mais aussi, de bénéficier d'une réduction supplémentaire sur la prime habitation.
- › Les **systèmes d'alarme agréés** offrent, quant à eux, une remise sur la garantie Vol.
- › S'il opte pour le **réseau de réparateurs agréés**, Allianz se charge de trouver un professionnel fiable pour votre client, sans qu'il doive avancer le moindre centime.

Vous l'aurez compris, conseiller Home Plan à vos clients, c'est leur assurer un service de qualité et la tranquillité d'esprit pour protéger leur habitation.



Home Plan, élue meilleure assurance incendie* !

Grâce à ses conditions améliorées,
votre client profite :

- De couvertures étendues
- D'une indemnisation renforcée
- Des services d'Allianz Assistance



Plus d'informations ? Demandez conseil à votre
Sector Manager ou visitez www.allianz.be

* Home Plan a été désignée meilleure offre incendie lors de
l'édition 2024 des trophées DECAVI de l'assurance Non-Vie.



Allianz Benelux SA, Blvd du Roi Albert II 32, 1000 Bruxelles, tél. : +32 2 214.61.11, www.allianz.be - BE 0403.258.197, RPM Bruxelles,
IBAN : BE74 3100 1407 6507, BIC : BBRUBEBB - Entreprise d'assurances agréée par la BNB (Banque Nationale de Belgique) et
identifiée sous le numéro 0403.258.197 pour pratiquer les branches "Vie" et "non Vie", BNB : Blvd de Berlaimont 14, 1000 Bruxelles,
www.nbb.be - Editeur responsable : Paul Möller, Blvd du Roi Albert II 32, 1000 Bruxelles, tél. : +32 2 214.61.11 - 25SEP163





I CHIFFRES & RAPPORTS

Se développer en tant qu'entreprise par le dynamisme et la numérisation

<< Allianz en chiffres >>

Continuer à améliorer nos performances
au bénéfice des courtiers et des clients

AA

Une notation Standard & Poor's
AA depuis 2007

TOP 4

Top 4 des compagnies mondiales
les plus importantes en Asset
Management

1^{er} assureur

1^{er} assureur dans le classement
Best Global Brands

122

millions de clients

Allianz revient avec satisfaction sur 2024-2025, tout en aiguisant ses sens pour le futur.

Des investissements solides

Deux de nos produits d'assurance-vie ont été primés en 2025 par le jury de DECAVI : Allianz Invest for Life_{3A} My Future a reçu le prix dans la catégorie Branche 21 Invest et Allianz Xcellence dans la catégorie Branche 23 Retail.

En outre, le jury de Decavi désignait en 2024 Home Plan comme étant la meilleure offre incendie du marché !

Gestion facilitée ...

Avec l'Allianz Life Portal, vous pouvez faire signer électroniquement des demandes de souscription ou de modification, ce qui est beaucoup plus rapide et efficace qu'auparavant. Les clients peuvent également suivre en ligne la performance et la composition de leurs investissements via MyLife@Allianz. Côté Non-Vie, MyAllianz Portfolio Overview vous donne accès 24/7 aux informations de votre portefeuille.

Tout en écoutant les besoins du marché

Allianz Invest for Life3A My Future a enregistré ces trois dernières années les participations aux bénéfices nettes les plus élevées du marché dans leur catégorie et ce, malgré un taux d'intérêt garanti inférieur à celui des concurrents. Quant à Allianz Xcellence, son principal atout réside dans sa capacité à offrir une solution sur mesure adaptée au client.

Notre solution de pension Plan for Life + permet à vos clients de constituer leur pension dans le cadre des **2^{ème}, 3^{ème} et 4^{ème} piliers dans un seul contrat !**

Enfin, votre programme avantages, Blue, vise à renforcer encore votre collaboration avec Allianz, aussi bien en Vie qu'en Non-Vie.



Blue

Votre programme
avantages Allianz.
Un levier de croissance
pour votre activité.



BLUE

Visitez MyAllianz Broker
ou parlez-en à votre
Sector Manager.

Allianz Benelux SA, Blvd du Roi Albert II 32, 1000 Bruxelles, tél. : +32 2 214.61.11, www.allianz.be - BE 0403.258.197, RPM Bruxelles,
IBAN : BE74 3100 1407 6507, BIC : BBRUBEBB - Entreprise d'assurances agréée par la BNB (Banque Nationale de Belgique) et
identifiée sous le numéro 0403.258.197 pour pratiquer les branches "Vie" et "non Vie", BNB : Blvd de Berlaimont 14, 1000 Bruxelles,
www.nbb.be - Editeur responsable : Paul Möller, Blvd du Roi Albert II 32, 1000 Bruxelles, tél. : +32 2 214.61.11 - 25SEP164



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance

I Un marché en évolution

DAS redéfinit la protection juridique avec trois nouvelles formules pour les particuliers

*Le marché de la protection juridique évolue rapidement : les attentes des clients augmentent, les coûts ne cessent de croître et les modèles classiques sont soumis à des pressions accrues. Répondre à ce monde en constante évolution représente un défi majeur. La DAS relève ce défi, notamment grâce au lancement de nouveaux produits destinés aux particuliers – **DAS Classic, DAS Connect et DAS Comfort**.*

Trois produits innovants

Ces produits ont été conçus pour être simples, accessibles et abordables, tout en offrant une protection juridique solide dès la formule d'entrée de gamme.

Cette offre répond à la demande du marché, car ils ont été développés en étroite collaboration avec les courtiers. Ils répondent ainsi aux besoins spécifiques des clients et des courtiers en assurance.

Les anciens produits (Vie privée, Consommateur, Consommateur BeneFisc et Conflits BeneFisc) resteront disponibles jusqu'à la fin 2025 afin de permettre aux courtiers de participer aux formations, de se familiariser avec les nouvelles formules et de bénéficier d'une transition plus souple.

Une transition accompagnée

Pour accompagner le courtage dans cette transition, la DAS met à disposition des supports essentiels afin que les clients puissent être conseillés de manière optimale :

- › Brochures actualisées pour les particuliers
- › Tableau comparatif détaillé des anciens et des nouveaux produits
- › Nouvelles conditions, y compris les fiches IPID
- › Nouvelle carte tarifaire
- › Webinaire présentant les nouveautés et la stratégie DAS pour l'avenir, disponible en replay sur l'Extranet
- › Soutien de votre Area Manager, incluant roadshows et formations



Rendez-vous sur notre site web www.das.be ou dans votre **Extranet DAS (bibliothèque)** pour consulter ces supports d'information.

Pour toute question, n'hésitez pas à contacter votre **Area Manager** ou votre **Sales Support Partner**.





- ✓ **Structure tarifaire simple :**
transparente et facile à expliquer au client.
- ✓ **L'accent est mis sur le règlement à l'amiable :**
des solutions extrajudiciaires rapides et efficaces.
- ✓ **Une protection juridique accessible et abordable :**
dès le produit d'entrée de gamme, les clients bénéficient d'une couverture solide.

Découvrez DAS Classic, DAS Connect et DAS Comfort.



Toutes les informations sont disponibles sur <https://www.das.be/fr>



I La sécurité financière avec Vivium

Une large gamme de produits d'assurance et de placement pour chaque étape de la vie



Comme nous savons chez Vivium que chaque étape de la vie s'accompagne de besoins financiers spécifiques, nous disposons d'une large gamme de produits d'assurance et de placement destinés à protéger vos clients et leurs proches. Grâce à nos multiples garanties, vous pouvez facilement leur proposer une offre sur mesure. Et plus encore, avec Life-Connect vous gérez simplement les affaires, de A à Z.

Revenu Garanti

(stand-alone ou complémentaire)

- › En cas de maladie ou d'accident, un revenu de remplacement sous forme de rente mensuelle, et/ou le remboursement des primes
- › Du sur mesure à un prix juste, pour les indépendants et leur activité professionnelle
- › Choix parmi plusieurs délais de carence, quatre systèmes de versement ou intervention uniquement en cas d'incapacité de travail totale

Protection Chiffre d'affaires et frais

(stand-alone)

- › Garantit la continuité des activités de l'entreprise, en cas de maladie ou d'accident de son dirigeant.

Conformément au principe du cycle de vie, avec des réductions couplées et la possibilité de transférer des rentes, vous proposez à votre client l'assurance idéale pour chaque phase de sa vie.

Protection de la famille avec une couverture décès (stand-alone ou complémentaire)

- › Offre attrayante Assurance Solde Restant Dû, Assurance Temporaire et Accidents.
- › Tarif très intéressant.

Constitution de pension

- › Une offre performante de fonds en branche 23 aux performances solides, d'ETF's et en combinaison avec la branche 21
- › PLCI branche 23 : offre innovante, dont les primes et la réserve sont gérées (actuellement 25% max.) dans le fonds Dynamic Multi Fund en branche 23
- › Avances flexibles via Life-Connect
- › Options de diversification du risque via Dripfeed pour les primes uniques (démarrage) et Soft Landing (réduction des risques)

Epargne non fiscale et placements

- › Une offre performante de fonds en branche 23 aux performances solides, d'ETF's et en combinaison avec la branche 21
- › Primes périodiques à partir de 25 euros par mois, et/ou primes uniques
- › Le Bon d'assurance avec taux garanti sur 8 ans
- › Vivium Selection pour des primes uniques dès 25.000 euros (en branche 23)
- › Actions intéressantes toute l'année à consulter sur V-Connect ou vivium.be



UNIQUE EN BELGIQUE : PLCI AUSSI EN BRANCHE 23 !

Chez Vivium, vos clients peuvent désormais investir
25 % de leurs primes PLCI (social) en branche 23.





Assurances

Investissez en toute confiance

Que votre client recherche un rendement, souhaite sécuriser sa retraite ou optimiser son avenir financier... Avec AXA, vous pouvez toujours proposer une solution d'investissement diversifiée, avec le juste équilibre entre risque et rendement, tout en tenant compte des objectifs et du profil de risque de votre client.

AXA Invest4P et Index4P sont des assurances-vie qui vous permet d'épargner dans une assurance épargne (branche 21) et/ou d'investir dans une assurance investissement (branche 23) à moyen terme. Avant de souscrire, n'hésitez pas à consulter le Document d'informations clés, les Conditions Générales et le Règlement de gestion directement sur www.axa.be.

AXA Belgium, S.A. d'assurances agréée sous le n° 0039 pour pratiquer les branches vie et non-vie (A.R. 04-07-1979, M.B. 14-07-1979) • Siège social : Place du Trône 1, 1000 Bruxelles (Belgique) • www.axa.be • Tél. : 02 678 61 11 • N° BCE : TVA BE 0404.483.367 RPM Bruxelles • E.R. : S. Martin, AXA Belgium S.A., Place du Trône 1, 1000 Bruxelles (Belgique).



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance

Pour chaque type d'investisseur. Pour chaque objectif d'épargne. Toujours une solution sur mesure.

Comptez sur la flexibilité d'AXA Invest4P

Avec AXA Invest4P, vous offrez à vos clients une large gamme de possibilités. Vous choisissez entre un rendement garanti via la branche 21 ou un rendement potentiellement plus élevé via la branche 23. Vous pouvez également combiner les deux pour un résultat optimal. De plus, vous pouvez choisir entre une gestion libre ou une gestion clé en main, adaptée aux besoins et préférences de vos clients.

AXA Invest4P offre à vos clients une large gamme de fonds indiciels et gérés de manière dynamique. Cela donne à vos clients la liberté de choisir ce qui correspond le mieux à leur stratégie d'investissement et à leur profil de risque.

NOUVEAU - Comptez sur la simplicité d'AXA Index4P

Avec les mêmes caractéristiques de produit fiables et tout en étant personnalisable. La grande différence réside dans les options d'investissement sous-jacentes et le choix des fonds.

Avec AXA Index4P, vous choisissez toujours parmi quatre profils de risque différents. Comme nous n'utilisons que des fonds indiciels, les frais de gestion sont plus bas. Simple mais efficace.

Combinez la force des deux solutions

Combinez AXA Invest4P et Index4P pour un résultat optimal. Vos clients peuvent profiter de la flexibilité et du choix des possibilités d'Invest4P ainsi de la simplicité et des frais de gestion plus bas d'Index4P.

Cashback jusqu'à la fin de 2025

Jusqu'à la fin de 2025, un cashback est applicable aussi bien pour la branche 21 que la branche 23, ainsi que pour Invest4P et Index4P. Cela rend le choix d'AXA encore plus attractif pour vos clients.

Contactez nos équipes commerciales

Faites-vous conseiller par nos équipes commerciales et découvrez comment AXA Invest4P et Index4P peuvent aider vos clients à atteindre leurs objectifs d'épargne et d'investissement.

Contactez-nous dès aujourd'hui et profitez de notre expertise et de notre expérience.

Know You Can



Chaque année, Decavi organise les trophées de l'assurance. L'objectif est de récompenser les meilleurs produits d'assurance de l'année écoulée parmi différentes catégories de produits. Tout le secteur en sort grand puisque la promotion des produits vainqueurs est assurée auprès du public et du personnel des entreprises lauréates.

Deux éditions sont organisées chaque année :

- > les Trophées Decavi de l'assurance Vie
- > les Trophées Decavi de l'assurance Non-Vie

Rappelons-nous, ci-après, les lauréats par catégorie de l'édition Vie de novembre 2024 et de l'édition Non-Vie d'avril 2025. Vous trouverez également toutes les informations de l'édition Vie d'octobre 2025 via ce [lien](#).

Trophées

44

Les Trophées Decavi de l'Assurance Vie et Non-Vie

LAURÉATS DES TROPHÉES DECAVI DE L'ASSURANCE VIE 2024 (CÉRÉMONIE NOVEMBRE 2024)

MON EPARGNE - MES INVESTISSEMENTS

	Branche 21 - Formule à taux garanti - Epargne - Assurance Epargne DVV
	Branche 21 - Formule à taux garanti - Investissements - Serenity II Prime by Athora
	Gamme Multi-supports Branche 21-23 - AXA Invest4P
	Gamme Multi-supports Branche 21-23 - Quality Life
	Branche 23 : Low Risk - Eurazeo Private Value Europe 3
	Branche 23 : Medium Risk - Athora Merclin II Patrimonium
	Branche 23 : High Risk - Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained

MA PENSION

	Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI) - Pension Libre Complémentaire
	Engagement individuel de pension (EIP) - Pension Plan Pro EIP
	Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI) - Pension Plan Pro CPTI
	Assurance de Groupe - Essential for Life Plus

MA SANTÉ

	Assurance soins de santé - Hospi Premium +
--	--

MA RENTE

	Assurance rente - Lifelong Income
---	---

MON DÉCÈS

	Mon décès lié à un prêt hypothécaire (assurance de type solde restant dû) - Hypo Care
	Mon décès lié à un prêt hypothécaire (assurance de type solde restant dû) - Protectim
	Assurance frais funéraires - Plan de Prévoyance obsèques DELA

INNOVATION



Reboost

DIGITAL



Allianz Life Portal

ENGAGEMENT SOCIÉTAL



PRÉVENTION



Free Medical Check-up

INVESTISSEMENT RESPONSABLE



CAMPAGNE PUBLICITAIRE



« Le bon d'assurance à 2,55% : investir ensemble, c'est sûr »

COURTAGE



Ce trophée est décerné à une compagnie non pas par le jury, mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers de Belgique membres de Feprabel et de FVF.



Les trophées DECAVI de l'assuranc Vie - Novembre 2024 - Les lauréats

LAURÉATS DES TROPHÉES DECAVI DE L'ASSURANCE NON VIE 2025 (CÉRÉMONIE AVRIL 2025)

MA MOBILITE	
	RC Auto & dégâts matériels - Omnium - Assurance Auto
	Assurance Protection juridique Auto - Protection Juridique Auto Pn1
	Assurance Moto - Assurance Moto (P&V & Vivium)
	Assurance Vélo - Assurance Vélo
HABITATION	
	Assurance Incendie (multirisques habitation - risques simples) - Police habitation CBC pour le propriétaire
	Assurance Incendie Locataire- Police habitation CBC pour le locataire
	Assurance Incendie (copropriétaires) - COCOON of I.B.I.S.
MA RESPONSABILITÉ	
	Assurance RC Vie privée- Assurance Familiale (P&V & Vivium)

MES DROITS	
	Assurance Protection juridique fiscale - Providis Protection Juridique Global
ENTREPRISE	
	Assurance Accidents du Travail - Assurance Accidents du Travail
	Package PME - Modulis Easy
	Cyberrisk - CyberClear by Hiscox
MES VOYAGES	
	Assurance Voyage et Assistance - ROYAL Service
MES ANIMAUX DE COMPAGNIE	
	Assurance Animaux de compagnie - Assurance Animaux de compagnie

INNOVATION	PRÉVENTION	ENGAGEMENT SOCIÉTAL	DIGITAL	CAMPAGNE PUBLICITAIRE	COURTAGE
 AXA Mind Health Self-check	 KATE	 	 Digital avec le courtier	 "Le soutien, ça vaut de l'or"	 Ce trophée est décerné à une compagnie non pas par le jury, mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers de Belgique membres de Feprabel et de FVF.

JWA 2026

SAVE THE DATE

18 septembre 2026 @Chateau de La Hulpe



Une journée d'exception vous attend...
Réservez dès à présent cette date dans votre agenda et
préparez-vous à vivre la JWA 2026, un rendez-vous
incontournable signé BABW.

En septembre 2026, la Bourse d'Assurance du Brabant Wallon (BABW) a le plaisir de convier l'ensemble des acteurs du monde de l'assurance à la JWA 2026, un événement exclusif qui se tiendra dans le cadre enchanteur du Château de La Hulpe.

Pensée comme un moment de rencontre et d'échanges privilégiés, la JWA 2026 rassemblera courtiers, assureurs, experts et partenaires autour d'un programme mêlant convivialité, inspiration et découvertes.

Avant le dîner servi dans les salons du château, les participants auront l'occasion de profiter de diverses activités originales et de dégustations raffinées, imaginées pour éveiller les sens et créer des liens authentiques entre professionnels du secteur.

Cet événement exceptionnel sera l'occasion idéale de renforcer les relations humaines, d'explorer de nouvelles synergies et de célébrer ensemble la vitalité du monde de l'assurance en Wallonie et à Bruxelles.



Catherine Brassart



Céline Lilot



Quentin Van Nimmen



Pascal Henry



Jacques Smets



Eric Vanaertenryck



Georges Desorbay



François Gillard



Amandine Tesse



Michel Pletinckx



www.babw.be

Bourse d'Assurance du Brabant Wallon B.A.B.W.

ACTIVITÉS 2024 -2025

- > 24-06-25 Tournoi de padel au Tero Padel de Waterloo
- > 27-05-25 « La responsabilité professionnelle des intermédiaires d'assurance et impact du nouveau livre VI du Code civil » par Pascale Dumont de Chassart & Jean-Albert Petit de SOBEGAS
- > 22-04-25 « La résistance au changement – les différentes étapes du « deuil » et les attitudes managériales » par Géraldine ROSSIER
- > 25-03-25 « La nouvelle loi sur la résiliation des contrats d'assurance » par Fabian LABAR d'AXA BELGIUM
- > 18-02-25 « Application de l'la dans le monde de l'assurance » par Xavier LOMBARD de Leexi
- > 21-01-25 « Perspectives 2025 dans le monde de l'Assurance » par Marie Kentros de Feprabel
- > 20-12-24 Spectacle «Burlesque» au Palais de Plume
- > 26-11-24 «Comment intégrer les enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance dans la distribution des contrats d'assurances ? » par Christophe Degauquier de DAP
- > 29-10-24 « Les nouveautés du Code civil et leur impact en assurance RCVP » par Aline Charlier de DVClex
- > 24-09-24 «L'expert compagnie et le courtier, une alliance au service du client et La fraude, de la théorie à la pratique » par Jérôme CALLEBAUT et Fabrice KAROLCZY Kd'AXA BELGIUM

OBJECTIFS 2025-2026

- > Nous avons pour objectif de trouver des nouveaux courtiers pour rejoindre notre cercle.
- > Organisation de la JWA 2026

COMPOSITION 2025

Présidente : Catherine Brassart **Vice-Présidents:** François Gillard & Eric Vanaertenryck
Trésorier : Quentin Van Nimmen **Trésorier adjoint :** Georges Desorbay
Secrétaire : Amandine Tesse **Responsable communication et évènements :** Céline Lilot
Évènements + Organisation de la JWBA 2026 : Pascal Henry
Organisation de la journée Wallonie-Bruxelles : Michel Pletinckx
Contact Féprabel / FSMA : Jacques Smets



De gauche à droite : Marie-Noëlle de Baets, Cindy Morsa, Bérénice Hollemans, Denis Masset, Sophie Boncher, Adrien Martens et Laetitia Vandenkerckhof



www.banamur.be

Bourse de l'Assurance de la province de Namur : B.A.N.

ACTIVITÉS 2025

Des sujets variés pour tenir informé au mieux nos membres, courtiers, experts, représentants de compagnie sur les actualités du secteur.
Huit réunions avec des sujets divers et variés et deux journées récréatives en juin et décembre.

OBJECTIFS 2025-2026

Notre volonté et nos objectifs à la BAN restent inchangés : offrir des conférences et des orateurs de qualité, favoriser un maximum d'échanges entre les différents acteurs du secteur. Par ailleurs, accueillir de manière plus régulière de nouveaux courtiers à nos réunions pour venir partager un moment avec des confrères et d'autres acteurs de la profession.

Nous poursuivrons donc, en 2026, pour la seconde fois à la BAN, un short-ski début février afin de resserrer les liens entre courtiers, représentants de compagnies, experts, ainsi qu'entre cercles et bourses.

COMPOSITION 2025

Président : Adrien Martens
Vice-Président : Laetitia Vandenkerckhof
Secrétaire : Cindy Morsa
Trésorière : Marie-Noëlle De Baets
Membres : Bérénice Hollemans, Denis Masset et Sophie Boncher



Eric Vanaertenryck ; Eric Van Nimmen ; Vincent Minnella ; Michel Gobert ; Quentin Dieu ; Christine Loison ; Olivier Mathieu ; Vincent Denuit ; Véronique Dath



www.labram.be

Bourse Royale de l'Assurance de Mons et du Centre : B.R.A.M.

ACTIVITÉS 2024-2025

Nos activités de formations sont toujours accompagnées d'un repas. Elles ont été très diversifiées ; voici les thèmes principaux : « *L'intelligence artificielle* », « *Les nouveautés du Code civil et leur impact en assurance* », « *Actualités en assurance vie* », « *La lutte contre la fraude, de la théorie à la pratique* », « *La gestion sinistre de pollution de sol* », « *les changements en assurances PJ* »...

La visite chez un Courtier en Champagne fut un moment apprécié par nos membres. Comme chaque année, plusieurs de nos membres participent à « *l'Insurance BRAM Condorcet Master Class* » permettant aux professionnels de rencontrer les étudiants en fin de cycle « *Bachelier en Assurances et gestion du risque* » à Mons.

OBJECTIFS 2025-2026

- > Nombreuses activités de formations dans les domaines vie et non-vie sont en préparation.
- > Master Class en collaboration avec la Haute Ecole Condorcet organisée afin de renforcer les liens avec les futurs professionnels de l'assurance ainsi que le corps enseignant.
- > Une activité festive sera prévue en fin d'année.

COMPOSITION 2025

Présidente : Christine Loison

Vice-Président : Eric Vanaertenryck (Compagnies) & Olivier Mathieu (Courtiers)

Secrétaire : Vincent Denuit

Secrétaire-adjointe, conseillère : Véronique Dath

Trésorier (+FSMA) : Michel Gobert

Trésorier adjoint, conseiller : Vincent Minnella

Conseiller : Eric Van Nimmen

Délégués 'jeunes' : Quentin Dieu, Léandre Gobert



www.c-a-c.be

Cercle des Assureurs de Charleroi : C.A.C.

ACTIVITÉS 2024-2025

Cette année académique 2024-2025 c'est portée sur le renouveau. Après la révision de nos statuts, nous nous sommes penchés sur une nouvelle formule de notre site internet. Le nombre de nos membres est en croissance constante. Les réunions se profilent toujours avec beaucoup d'enthousiasme et de bonne humeur. Nous avons eu la chance de recevoir des Orateurs de qualité qui nous ont présenté des sujets de plus en plus importants dans notre métier. Nous sommes toujours très attentifs aux nouvelles réglementations et mettons tout en œuvre pour informer nos membres des changements qui s'opèrent dans notre milieu. La dernière réunion de l'année académique est toujours portée sur la détente. Cette année, nous avons proposé de tester l'agilité de nos membres parmi des branchages et de grands arbres, des descentes en rappel et des passages en équilibre. Certaines personnes nous ont surpris, tandis que d'autres nous ont vraiment impressionnés. Comme c'est souvent le cas dans notre région, nous concluons nos rencontres par un échange autour d'un repas savoureux.

OBJECTIFS 2025-2026

Nous sommes sans cesse à la recherche de la perfection et cette période démarre avec une conférence donnée par le maître de l'oration, François DENGIS, qui va nous affranchir sur les nouvelles spécificités du Code Civil et de son impact sur les produits que nous conseillons à notre clientèle. Tel Tom Cruise dans Mission Impossible, nous établissons des plans pour les prochaines réunions Vivement 2026

COMPOSITION 2025

Président : Jean-Luc Meunier

Trésorier : Paul Gobert

Trésorière adjointe : Aurélie Struys

Responsable admissions : Florence Bruart

Secrétaire : Emmanuel Meunier

Responsable site web : Benjamin Roba

Responsable conférences et évènements : Eric Vanaertenryck



Emmanuel Meunier , Jean-Luc Meunier , Benjamin Roba
Florence Bruart
Eric Vanaertenryck, Aurélie Struys, Paul Gobert



www.cla-liege.be

Cercle Liégeois des Assureurs : C.L.A

ACTIVITÉS 2024-2025

La saison a débuté en **septembre 2024**, lors de la 1ère réunion statutaire.

Une réunion de rentrée sans chichi ni débat, juste le plaisir de nous retrouver pour entamer cette nouvelle saison, dirigée par le nouveau comité fraîchement constitué.

Le **06 septembre** a également eu lieu, plus tardivement qu'à l'habitude, l'initiation golfique.

Fin septembre, une bonne vingtaine de membres du CLA se sont rendus en Slovénie.

Un voyage mémorable, qui a réservé quelques surprises aux voyageurs.

En novembre, notre habituelle réunion «Avocats/Médecins/Experts» était organisée au restaurant BACI au cœur du Théâtre de Liège, lors de laquelle les membres ont eu droit à un excellent et didactique exposé sur l'IA présenté par le génialissime maître Jean MAROT.

Début 2025, se tenait notre 2ème réunion statutaire (traditionnelle choucroute) avec 6 intronisations de nouveaux membres.

Mi-mars, Dominique Lenaerts nous a, comme toujours, régalié avec un exposé très intéressant sur la planification successorale.

Lors de la quatrième réunion statutaire qui se tenait **en mai**, Monsieur Christian DUMONT nous présentait un point du jour sur la Cybercriminalité. Quelques nouveaux membres ont encore été intronisés.

Ensuite, débutait une période sportive avec, **le 18 avril**, le tournoi de tennis/padel suivi, en juin, par le tournoi de Golf National dans un lieu magique du Château d'Ardenne.

L'Assemblée Générale venait alors, **en juin** également, clôturer magnifiquement la saison sous le délicieux soleil des « étangs de la vieille ferme ».



De gauche à droite : Valéry DETHIER – Dominique FINOCCHIO – François LORTYE – Urbano GIULIANI – Charlotte VASBINDER – Benjamin GERARD – Barbara CHRISTOPHE – Jimmy NEZER – Thippa SOUKKHASEUM et Hélène KARASAVIDIS.

OBJECTIFS 2025-2026

Le CLA restera, comme ces dernières années fédérateur et convivial. Il organisera à nouveau les traditionnelles réunions-conférences et activités sportives/récréatives afin d'animer le Cercle.

Deux grands événements se préparent pour 2026 : Un voyage en Italie : cinque Terre, ainsi qu'une grande fête pour célébrer dignement les 60 ans du cercle liégeois des assureurs.

La saison 2025/2026, comprendra donc :

- > Quatre réunions statutaires.
- > Une soirée Avocats/Médecins/Experts.
- > Une Assemblée Générale.
- > Un tournoi de tennis/padel.
- > Un tournoi de Golf National.
- > Et peut-être une sortie récréative.

COMPOSITION 2025

Présidente : Charlotte Vasbinder

Past-Président : Valéry Dethier

Vice-Président : François Lortye

Secrétaire : Barbara Christophe

Trésorier : Jean-Michel Woos

Conseillers : Dominique Finocchio – Jimmy Nezer et Thippa Soukkhaseum

Chargés de mission : Benjamin Gerard – Urbano Giuliani et Hélène Karasavidis



www.cvap.be

Cercle Verviétois des Assureurs Professionnels : C.V.A.P.



Didier Chantaine, Thomas Peigneux, Guillaume Cremer, Céline Lilot, Eric Vanaertenryck et Jean Louis Labrique.

ACTIVITÉS 2024-2025

Chaque réunion se déroule autour d'un repas convivial, suivi d'une conférence en lien direct avec notre secteur d'activité. Les thématiques sont choisies en fonction de l'actualité et des enjeux du moment. Nos conférences sont ouvertes tant aux membres qu'aux non-membres, afin de favoriser l'échange et l'enrichissement collectif.

- > **13/09/2024** : « La Garantie Perte d'exploitation » par : Marc Berger (Maître assistant à la haute école ELMO - Liège).
- > **11/10/2024** : « La résistance au changement - les différentes étapes du "deuil" et les attitudes managériales » par : Géraldine Rossier (Formatrice en développement des compétences).
- > **08/11/2024** : « La déclaration du risque et ses corolaires » par : Aline Charlier (Suppléante au tribunal de police de Verviers).
- > **13/12/2024** : Présentation du Centre Médical Hélicopté de Bra-sur-Lienne + Apéro de fin d'année - Emilie Grandjean - Responsable administrative du CMH
- > **10/01/2025** : Assemblée Générale + Présentation : CEPOM (Courtiers Education Paritaire/Paritaire Opleiding Makelaars) ou « Comment augmenter les compétences de vos collaborateurs et encore mieux servir vos clients ».
- > **14/02/2025** : « Le 4^e pilier, principes, intérêts, et principaux avantages pour le courtier et son client » par : Xavier Heins - AXA.
- > **14/03/2025** : « Perspectives 2025 dans le monde de l'Assurance » par : Marie Kentros - FEPRABEL.
- > **11/04/2025** : « L'impact des nouveaux livres 5 et 6 du Code Civil sur les RCVP et RC pro » par : Maître Ghislain Royen - Cabinet Ghislain Royen.

> 09/05/2025 :

- * **En matinée : Workshop** : L'IA - Cas concrets.
- * **L'après-midi** : « L'IA : juste une mise en bouche pour le courtier de demain ? », Une conférence accessible et sans jargon pour comprendre ce qu'est (vraiment) l'intelligence artificielle, et pourquoi elle mérite votre attention par : Jean-François Culot - Revolla.

> **13/06/2025 : Festive 2025** - Visite du centre Hélicopté de Bra sur Lienne et Dégustation au Vignoble Vivardent (Sprimont) + Barbecue.

OBJECTIFS 2025-2026

À l'horizon 2025-2026, nous concentrerons nos efforts sur le renforcement de la participation, en consolidant la présence de nos membres tout en continuant à accueillir des non-membres. Nous mettrons également un point d'honneur à inviter des orateurs de qualité et à proposer des sujets variés, novateurs et porteurs de valeur ajoutée pour notre cercle.

COMPOSITION 2025

Président : Eric Vanaertenryck
Vice-Président : Jean-Louis Labrique
Secrétaire : Didier Chantaine
Trésorier : Thomas Peigneux
Membre : Guillaume Cremer & Céline Lilot





Erik Vanpoucke, Fabrice Heuts, Véronique de Montjoye, Jeroen Spinoy, Rebecca Tielemans, Erwin Brys, Herman Kerremans, Marjorie Lambeaux, Patrick De Baets



Cercle Royal des Assureurs de Belgique C.R.A.B.

www.crab-kkvb.be

ACTIVITÉS 2024-2025

Le 2 octobre 2024, le CRAB a tenu son Assemblée Générale à l'Hôtel Le Plaza à Bruxelles. L'assemblée générale était suivie de la présentation « Better Minds » par Madame Elke Geraerts.

Le 27 novembre 2024 : nous avons eu le plaisir d'être accueillis dans la salle du Conseil de l'Hôtel de Ville de Bruxelles à la Grand-Place où le bourgmestre Philippe Close nous a partagé sa vision de Bruxelles après les élections.

Le 20 février 2025 : Madame Yasmien Naciri nous a éclairés sur la justice de classe. Cet événement a eu lieu à l'Hôtel Van der Valk de Brussels Airport.

Le 14 mai 2025 : nous sommes partis à Londres où nous avons eu le plaisir de visiter le bâtiment de Lloyd's ainsi que son ancienne bibliothèque. Cela a été suivi d'une présentation par Mithras sur Lloyd's broker ainsi que d'une visite du centre financier de la ville.

OBJECTIFS 2025-2026

La nouvelle année de travail promet déjà des événements inspirants :

- > **03/09/25** : Margot Wuillaume (ebloom) et Marjorie Lambeaux (Axis Group) : « *Comment maîtriser l'art de gérer les talents en 2025 ?* » Chez Axa Belgium à Bruxelles.
- > **01/10/25** : Assemblée Générale du CRAB + lunch-débat Bob Delbecque - Georges-Louis Bouchez @TheMerode, Bruxelles.

Nos autres activités en 2025 et 2026 seront annoncées via notre site web ainsi que LinkedIn. Vous êtes les bienvenus !

Chaque année au moins 4 événements sont organisés autour d'orateurs renommés. Le but de ces activités est également de permettre aux membres du Cercle de réseauter et de partager leurs visions et expériences.

COMPOSITION 2025-2026

Président : Rebecca Tielemans **Vice-Président** : Fabrice Heuts

Secrétaire - Trésorier : Erwin Brys

Administrateurs: Patrick De Baets, Véronique de Montjoye, Herman Kerremans, Jeroen Spinoy, Steven Van Caelenberg, Erik Vanpoucke, Dirk Vernailen

Conseillère : Marjorie Lambeaux



Delphine
Rahier Modiano



Jonathan De
Tollenaere



Nathalie
Waterschoot



Renaud
Dejardin



Catherine
Brassart



Laurent
Cambron



www.rcjab.be

Royal Cercle des Jeunes Assureurs de Belgique : R.C.J.A.B.



ACTIVITÉS 2024-2025

La saison RCJAB 2024-2025 a marqué une étape clé dans notre parcours collectif. Elle nous a permis d'affiner notre compréhension des attentes de nos membres et d'élever encore la qualité de nos événements et conférences.

Cette année a été riche en découvertes : nous avons partagé des moments privilégiés dans des lieux rarement accessibles au grand public et écouté des orateurs qui ont su nous transmettre, avec authenticité, leur expérience professionnelle mais aussi, parfois, une part de leur parcours personnel.

Ces échanges nourrissent notre vision et ouvrent la voie à des initiatives toujours plus pertinentes et porteuses de sens.

OBJECTIFS 2025-2026

RCJAB 2025-2026 : C'est du Belge ! Journalisme, politique, immobilier et belgitude nourriront nos débats, tandis que le short ski et le Gala rythmeront la convivialité.

Plus qu'une saison d'événements, c'est un cercle où courtiers et assureurs partenaires partagent idées et opportunités pour bâtir des collaborations fortes.

COMPOSITION 2025

Présidente : Delphine Rahier Modiano (Administrateur du Bureau ASSURAVIS)

Vice-Président : Laurent Cambron (AXA)

Secrétaire : Jonathan De Tollenaere (AG INSURANCE)

Représentante courtier : Catherine Brassart (administrateur du bureau ERIC BRASSART srl)

Représentant Compagnie : Renaud Dejardin (BALOISE - Directeur commercial)

Trésorière : Nathalie Waterschoot (administrateur du bureau PMN OOSTENS srl)



Activités de l'Association des Juristes de l'Assurance (AJA)

Créée en 1952, l'Association des Juristes de l'Assurance regroupe, pour l'ensemble du pays, des juristes actifs dans le secteur des assurances ou des avocats spécialisés en cette matière.

Outre des déjeuners-causeries périodiques sur des thèmes d'actualité, l'AJA organise également des conférences-débats en collaboration avec les Universités. Ces manifestations sont accessibles aux membres ; les non-membres y ont également accès moyennant une contribution financière supplémentaire.

Objectifs

À l'heure actuelle, les juristes sont confrontés à des difficultés inhérentes à notre modèle de société :

- > Les matières grandissent en difficulté et en quantité ;
- > Le droit, dans son ensemble, doit faire face à de substantielles évolutions, de plus en plus fondamentales et fréquentes ;
- > Les horloges de nos vies professionnelles donnent l'impression de tourner de plus en plus vite alors que le temps devient sans cesse plus précieux, notamment en matière de recyclage, de formation permanente et de documentation.

Dans pareil contexte, l'AJA ambitionne de jouer un rôle non négligeable. Elle se veut en effet un lieu de rencontre, un lieu de formation et d'information, un lieu de réflexion scientifique.

En bref

L'AJA joint l'utile à l'agréable. Les conférences ont lieu sur l'heure de midi avec pour objectif de favoriser les relations humaines et scientifiques.

Programme

Vous trouverez ci-après, la liste des conférences qui se sont déroulées de septembre 2024 à juin 2025.

- > **28 octobre 2024** - Assemblée générale.
- > **29 novembre 2024** - « Le nouveau droit numérique : Digital Services Act (DSA), Digital Operational Resilience Act (DORA), Data Act (DA), AI Act (AIA), etc. Incidences en assurance » par Hervé Jacquemin, Professeur à l'UNamur et avocat au barreau de Bruxelles.
- > **10 décembre 2024** - « Responsabilité des administrateurs de sociétés - Nouveau Livre 6 du Code civil relatif à la responsabilité extracontractuelle (art. 6.3 et 6.15), en lien avec le Code des sociétés » par Henri Culot, professeur à l'UCLouvain, avocat au barreau de Bruxelles.
- > **20 mars 2025** - « Résiliation anticipée du contrat d'assurance et délais et sanctions relatifs au paiement des prestations d'assurance : nouveautés en vigueur

depuis le 1er octobre 2024 » par Vincent Callewaert, Avocat au barreau de Bruxelles - Maître de conférence invité à l'UCLouvain et Maureen Everaets, Avocate au barreau de Bruxelles- Assistante à l'UCLouvain Saint-Louis Bruxelles.

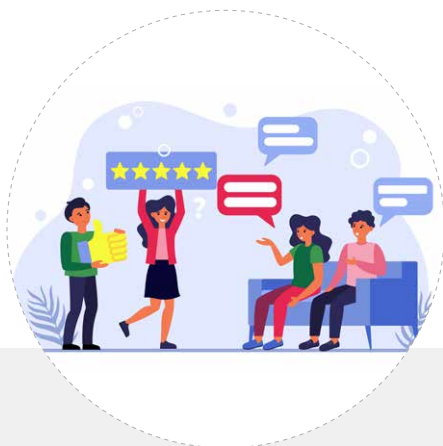
- > **19 juin 2024** - « Digital Operational Resilience Act (DORA) : Aperçu général et points d'attention pour les assureurs à la lumière d'autres obligations prudentielles » par Bart Dewulf, Head of Compliance Europe, Cigna Healthcare.

Le programme des conférences de l'AJA est disponible sur www.aja-vvj.be.



Isabelle DASTOT
Directrice juridique
isabelle.dastot@feprabel.be





I REMERCIEMENTS

Testimonium

C'était un plaisir pour nous de vous accueillir.

Votre association représente un réel forum de contacts utiles et agréables. Nous avons aussi été positivement surpris par la diversité d'âge parmi vos membres présents : tant de jeunes entrepreneurs/euses que des personnes déjà plus âgées.

Les orateurs étaient bons. L'attention qu'ils ont obtenue en est la preuve. Et la collaboration avec nos collègues était agréable et sans faille.

J'espère que cette collaboration contribuera à notre respect et sympathie mutuels. C'est un réel plaisir de travailler avec UCM et ses membres, tant comme clients potentiels que comme partenaires du courtage.

AXA - Novembre 2024

Bonjour Madame Dastot,

je tenais à vous remercier pour toute l'aide que vous nous avez apportée dans ces méandres et parfois les contradictions de nos autorités de tutelle.

Je suis vraiment heureux d'avoir rencontré Feprabel et depuis, je promeus Feprabel auprès de mes confrères courtiers qui ne font uniquement que de la branche 23.

Encore mille merci.

Novembre 2024

Je tiens à vous remercier chaleureusement pour l'organisation impeccable du Congrès Feprabel. Grâce à votre professionnalisme, votre dynamisme et l'excellente visibilité que vous avez offerte à Aviza, cet événement fut un réel succès. -

AVIZA - Avril 2025

Je voudrais vous remercier chaleureusement pour votre splendide accueil. Je reste impressionné par l'organisation et l'ampleur de l'évènement. Bravo donc, et encore toutes mes félicitations !!

UCM - Avril 2025

Chers Patrick, cher Éric,

Encore un grand merci pour votre présence lors de notre Journée du Courtage du 9 octobre. Nous y sommes particulièrement sensibles, tout comme à l'engagement constant de la FEPRABEL à nos côtés. Votre amitié et votre confiance nous sont précieuses!

Je me réjouis en tout cas d'avance de poursuivre cette collaboration constructive et de bâtir, ensemble, les prochaines étapes de ce projet européen commun.

APCAL - Octobre 2024

Bonjour Madame Dastot,

je vous remercie pour votre message, grâce à votre aide précieuse, nous nous sentons plus sereins.

A la semaine prochaine pour en discuter.

Cher Patrick,

Je tenais à vous remercier pour votre brillante présentation de ce soir chez DECAVI. Vos remarques sur les différences entre un courtier et un agent ont particulièrement retenu mon attention, notamment la discussion autour de la rédaction des définitions.

Novembre 2024

Je tenais à vous remercier pour la qualité de l'organisation, ainsi que toute votre équipe de Feprabel et des prestataires. Ce Congrès a été très agréable et performant.-

ASSURDEAL - Avril 2025

Comme nous croyons que la collaboration est essentielle pour faire progresser notre secteur, nous sommes pleins d'énergie et d'inspiration après avoir participé au congrès annuel de la Feprabel. Félicitations à l'équipe pour la réussite de cet événement, réunissant les principaux acteurs et parties prenantes du secteur de l'assurance et des intermédiaires.

BECOBRA - Avril 2025

*Chère Madame Dastot,
Agréable entretien et de plus des plus constructif.
Je vais sans doute encore souvent vous le dire, merci.*

Mille mercis Patrick !

Ta réactivité et ta réponse circonstanciée me fournissent les meilleurs des prétextes pour continuer à cotiser à cette Fédération qui nous est chère et dont tu assures une gestion au top depuis tant d'années.

Octobre 2024

Je tenais à vous remercier chaleureusement pour l'organisation parfaite du congrès FEPRABEL. Cet événement nous a permis de rencontrer des personnes clés du secteur, notamment de nombreux courtiers, et nous a offert l'opportunité de présenter nos valeurs différenciantes. Nous avons également apprécié les deux moments de partage sur notre vision digitale et celle de l'investissement -

Véronique D'Hease (VVIUM) - Avril 2025

Bonjour Madame Dastot,

Merci pour toutes ces informations précieuses et votre réactivité. Nous allons donc suivre les procédures que vous nous recommandez.

Nous tenions encore à vous remercier chaleureusement pour l'opportunité que vous nous avez offerte et pour votre accueil. Je tenais à souligner, à nouveau, votre professionnalisme, votre rigueur organisationnelle, votre dévouement et votre compagnie agréable et dynamique.

FINDS - Avril 2025

Bonjour Isabelle,

C'est à moi de te remercier au nom du CAHO pour ton brillant exposé ainsi que pour votre compagnie à Marie et toi.



I INDEX PRINCIPIUM

Ce que vous avez pu lire dans le Principium en 2024-2025

EDITO

2024	N°9	P.4	Une rentrée en fanfare... surtout pour BELFIUS
2024	N°10	P.4	C'est quoi un Trophée?
2024	N°11	P.4	Atchoum
2025	N°1	P.4	Comment survivre en période de fake news
2025	N°2	P.4	Revendications suite à la Déclaration Gouvernementale
2025	N°3	P.4	Du courtier augmenté au ... Congrès augmenté !
2025	N°4	P.4	Un monde en mutation et la stabilité du secteur de l'assurance en Belgique
2025	N°5	P.4	Un congrès augmenté
2025	N°6	P.4	Quand on crée des supers structures pour masquer l'inefficacité des institutions existantes
2025	N°7	P.4	Les contrôles, c'est pour tout le monde !
2025	N°8	P.4	Former pour transformer

BROCOM

2024	N°9	P.30	Votre courtier : expertise et solutions pour les entreprises et indépendants
2024	N°10	P.42	'Votre courtier' prépare l'avenir de vos clients avec la campagne pension.
2024	N°11	P.32	La force du courtier
2025	N°1	P.32	It's Brocom time ! Et maintenant, au boulot !
2025	N°2	P.36	6 règles d'or pour des posts impactants sur LinkedIn et Facebook
2025	N°3	P.58	Faites rayonner votre métier
2025	N°5	P.64	Notre Campagne ? Mais avec votre portrait
2025	N°6	P.36	Notre Campagne ? Mais avec votre portrait

DOSSIER

2025	N°6	P.14	Rapport annuel 2024 de l'Ombudsman des assurances
2025	N°7	P.14	Rapport Annuel 2024 de l'Ombudsfin

JURIDIQUE & LÉGISLATION

2024	N°9	P.6	La faute intentionnelle et la Cour de cassation belge
2024	N°10	P.8	Indemnisation des victimes d'actes de terrorisme en Belgique
2024	N°10	P.9	L'opposabilité des Conditions générales par le paiement de la prime d'assurance
2024	N°10	P.10	Federal Learning Account
2024	N°10	P.12	Droit de la concurrence : impact sur les Fédérations
2024	N°11	P.8	L'égalité de traitement et la non-discrimination dans la souscription d'une Assurance collective en Entreprise
2025	N°1	P.8	La notion de consommateur et ses implications dans la loi du 9 octobre 2023 sur la résiliation des contrats d'assurance
2025	N°2	P.8	Excès de vitesse et déchéance de permis : Quand la motivation d'un jugement fait toute la différence
2025	N°2	P.9	Retard d'indemnisation : En France une compagnie a été condamnée au-delà des garanties !
2025	N°2	P.10	Le nouveau livre six du Code civil : Quoi de neuf ?
2025	N°4	P.8	Le refus des assureurs d'indemniser les dégâts dus à la sécheresse
2025	N°5	P.10	L'obligation d'assurance des collaborateurs indépendants de plateformes numériques
2025	N°6	P.8	Le Tableau Indicatif 2024 : Une évolution dans la réparation des dommages corporels
2025	N°7	P.8	Conducteur non identifié
2025	N°7	P.9	Faute lourde d'un conducteur
2025	N°8	P.10	Déchéance d'assurance : La Cour de cassation écarte le critère de la faute lourde
2025	N°8	P.11	L'architecte reste assuré même si le contrat est signé par une société non inscrite à l'Ordre



FEPRABEL

2025	N°5	P.12	Compliance
2025	N°5	P.62	Les sections en mouvement : vive l'été, vive la communauté !
2025	N°6	P.42	Cap sur la déconnexion

ÉVÈNEMENT

2024	N°10	P.16	Trophées Decavi de l'Assurance Vie 2024
2024	N°11	P.26	Congrès de Réussir 2024 à Montpellier
2024	N°11	P.30	Remise de la Gulden Regel 2024
2025	N°3	P.16	Congrès FEPRABEL - Présentation des orateurs
2025	N°3	P.19	Congrès FEPRABEL - CEO Connexions
2025	N°3	P.32	Congrès FEPRABEL - Pôle formation/recrutement
2025	N°3	P.38	Congrès FEPRABEL - Ateliers
2025	N°3	P.40	Congrès FEPRABEL - Présentation des sponsors
2025	N°4	P.19	Trophées Decavi de l'assurance Non-Vie 2025
2025	N°5	P.14	Un congrès sous le signe de l'audace, de la convivialité et de
2025	N°5	P.20	Congrès FEPRABEL 2025 - Testimonium
2025	N°5	P.22	Congrès FEPRABEL 2025 - Des ateliers pour toutes les attentes et tous les métiers !
2025	N°5	P.30	Vivium à la CEO Connexion
2025	N°5	P.33	Portima face aux courtiers : entre promesses et attentes
2025	N°5	P.36	Baloise une croissance remarquable
2025	N°5	P.39	AXA Belgium : Une Vision Stratégique au Service des Courtiers
2025	N°5	P.42	CEO Connexion d'AG Insurance avec Heidi Delobelle
2025	N°5	P.45	Une conversation ouverte avec Hélène Portegies, CEO d'Allianz
2025	N°5	P.48	Rôle des courtiers face à l'IA
2025	N°5	P.50	Principales priorités de la FSMA pour 2025

FORMATION

2025	N°6	P.40	Formation à la sécurité et à la prévention avec GUEST Safety
2025	N°8	P.12	CEPOM - Assurance et performance, formez vos collaborateurs gratuitement !
2025	N°8	P.14	Les métiers du courtage : plus que jamais un sujet brûlant
2025	N°8	P.29	Record battu avec 11.566 visiteurs à la Journée Portes Ouvertes du Réseau IFAPME !

EUROPE

2024	N°10	P.30	Nouvelle commission européenne
2024	N°11	P.28	La nouvelle commission européenne est entrée en fonction
2025	N°1	P.26	La Pologne prend la présidence du Conseil de l'Union européenne pour 6 mois
2025	N°7	P.29	Le Danemark prend la présidence du Conseil de l'Union européenne pour 6 mois

DATA PROTECTION

2024	N°9	P.36	Inscription aux activités extrascolaires
2024	N°10	P.48	Vol de données
2024	N°11	P.38	IA : Votre assistant vocal connaît-il votre vie privée ?
2025	N°1	P.40	L'augmentation des violations de données accroît la fréquence et la gravité des grands sinistres cyber
2025	N°7	P.13	Cyber Challenge

COIN TECHNIQUE - ANPI

2025	N°1	P.38	Incendie au « Sanglier des Ardennes » : comment ANPI aurait pu aider à l'éviter
2025	N°3	P.34	Incendies domestiques mortels : 66 décès en 2024 !
2025	N°7	P.40	La nouvelle T 030/2 INCERT



DIGITAL

2025	N°3	P.10	IA : entre craintes et opportunités dans le secteur de l'assurance
2025	N°8	P.30	Digitalisation des PME : la Belgique parmi les meilleurs en Europe

ACTUALITÉ

2024	N°9	P.10	3 nouveautés dans le secteur du courtage
2024	N°9	P.31	Assuralia lance un nouveau kit scolaire sur les assurances
2025	N°6	P.28	Passage à la facturation électronique
2025	N°6	P.34	Le relevé de sinistres fait peau neuve

CHIFFRES

2024	N°11	P.11	Chiffres clés et principaux résultats de l'assurance belge en 2023
2025	N°1	P.9	Canaux de distribution de l'assurance - 2023
2025	N°1	P.20	Les courtiers : un pilier solide dans un paysage assurantiel en pleine transformation
2025	N°2	P.20	Rapport FEDRIS 2023
2025	N°5	P.54	Rapport annuel de l'UPC
2025	N°8	P.23	L'emploi dans le secteur de l'assurances en 2024

INTERVIEW

2024	N°10	P.38	Entretien avec le nouveau président d'Assuralia
2025	N°6	P.12	Entretien avec l'Ombudsman des Assurances
2025	N°7	P.12	David Clarinval - Un ministre à l'écoute
2025	N°8	P.20	Jonathan Dirick : « Convaincre plutôt que combattre »

CATNAT

2025	N°4	P.12	Californie : Quand les flammes mettent à nu le système assurantiel
2025	N°4	P.14	Outil de sensibilisation aux risques de catastrophes naturelles et aux mesures de prévention
2025	N°4	P.16	Moniteur des dommages climatiques et conseils de prévention

CION LECTURE

2024	N°10	P.7	« RGPD 2024 » - Jacques Folon
2025	N°6	P.7	Pensions complémentaires & Assurances-placement
2025	N°8	P.6	Liste d'ouvrages utiles pour se préparer

COUP DE GUEULE

2024	N°10	P.54	Le jeu de l'oie des banques
2024	N°11	P.44	Le jeu de l'oie des banques
2025	N°2	P.40	Le refus des assureurs d'indemniser les dégâts causés par la sécheresse
2025	N°5	P.68	On va atteindre le sommet de l'abscond ; La FSMA ...

EN DIRECT DE LA COMMISSION DES ASSURANCES (CDA)

2024	N°10	P.41	Recherche privée
2025	N°4	P.31	Droit à l'oubli dans l'assurance liée au crédit à la consommation
2025	N°1	P.24	Libre choix des conseils en assurance protection juridique : un droit renforcé et clarifié
2025	N°6	P.38	Assurance RC auto

ASSURALIA

2024	N°10	P.44	Langage clair chez Insert
2025	N°6	P.22	La gestion des plaintes fait un grand pas en avant
2025	N°7	P.23	Règles de conduite de l'assureur de protection juridique

PORTIMA

2024	N°8	P.33	Paperbox s'intègre dans notre écosystème pour simplifier la gestion de vos documents
2024	N°10	P.46	Brio Mobile, votre allié sur le terrain
2024	N°11	P.36	Brio On Track : (re)vivez cette success story
2025	N°1	P.34	Des outils performants à votre service
2025	N°2	P.34	e-GOR : votre allié pour développer votre portefeuille vie
2025	N°3	P.36	Brio aujourd'hui et demain : L'intelligence artificielle au service de votre bureau.
2025	N°4	P.33	Brio Academy : Pour exploiter pleinement votre Brio
2025	N°5	P.52	Quoi de neuf dans Brio ? Découvrez les dernières évolutions
2025	N°6	P.26	Brio Compare : C'est vous qui en parlez le mieux !
2025	N°7	P.34	Paperbox & Brio : un duo intelligent pour alléger votre quotidien
2025	N°8	P.34	Votre métier change, Brio aussi : découvrez où Brio vous mènera d'ici 2027

AUTO

2024	N°9	P.40	Renault Scenic E-Tech electric
2024	N°10	P.56	Essai VW TIGUAN R-Line 1.5 TSI

SINISTRE

2025	N°2	P.30	Présentation de FINDS
2025	N°2	P.32	Sinistre incendie : Approche technique du courtier lors de sa visite à un client sinistré
2025	N°3	P.12	Effets du choc thermique sur différents matériaux
2025	N°4	P.34	Sinistre incendie : Approche technique du courtier lors de sa visite à un client sinistré
2025	N°5	P.26	Les suies
2025	N°6	P.30	Caractéristiques et reconnaissance des suies
2025	N°7	P.37	Dégâts dus à la corrosion après un incendie
2025	N°8	P.38	Dégâts dus à la corrosion après un incendie

COMPAGNIES

2025	N°7	P.27	AXA France : un modèle d'engagement contre les violences intrafamiliales
2025	N°8	P.36	TCA Assurances débarque en Belgique : un nouveau souffle pour les risques « inassurables »
2025	N°2	P.26	DAS : Une histoire presque centenaire et un retour aux sources

PUBLIRÉDACTIONNEL

2024	N°9	P.8	EUROMEX	Heuh, c'est moi ?!
2024	N°9	P.20	AXA	Trois grands domaines et trois partenaires
2024	N°9	P.28	SWINZ	L'assurance tout-en-un qui révolutionne le marché
2024	N°11	P.24	EUROMEX	Contester une facture
2025	N°3	P.8	EUROMEX	Ensemble, nous offrons le meilleur service
2025	N°1	P.30	Aviza	Aviza Insurance et l'assurance décès
2025	N°4	P.10	Allianz	Le package All-in-One Pro
2025	N°6	P.10	EUROMEX	Protection juridique

INFORMATIONS

Revue de presse	2024	N°9	P.12	La chasse aux Bons de Caisse dans la presse
Communication	2024	N°9	P.18	La communication interne
Doctrine	2024	N°9	P.22	La fraude et le droit des assurances
Statistiques	2024	N°9	P.38	Spécial population
Information	2024	N°10	P.28	Ombudsman Vs Médiation- Coup d'oeil en France
Opinion	2024	N°10	P.52	La saga de la S.F.A.M.
Politique	2025	N°2	P.16	Analyse de la déclaration gouvernementale
Mécénat	2025	N°2	P.19	Fondations P&V - 20e Prix de la Citoyenneté
Régulateurs	2025	N°2	P.28	La cohérence est la clé de la confiance
Opinion	2025	N°2	P.39	La saga de la S.F.A.M.
Réflexions	2025	N°4	P.40	Printemps au bureau : Et si on levait un peu le pied pour mieux performer ?

INDEX PRINCIPIUM

Assurance News

INFOS - BRANCHES - PRODUITS

Formation continue « Branches & Produits d'assurance en Vie et en Non Vie »



FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Consultez et téléchargez gratuitement*
les assurances News Vie et Non Vie sur
<https://feprabel-extranet.be>

Chaque mois de nouvelles assurances news sont publiées sur
l'extranet de Feprabel, n'hésitez pas à consulter et télécharger
ces études de produits.

Sont parues récemment les Assurance News :

◆ **Non Vie n°112** : Branche 21 & 23

◆ **Vie n°112** : Assurance Moto



* Abonnement GRATUIT pour les membres FEPRABEL.

Pour toute demande d'abonnement, contactez Céline CAUWERT

Abréviations courantes dans le secteur de l'assurance



Types de contrats

RC : Responsabilité Civile
RC AUTO : Responsabilité Civile automobile
RC PRO : Responsabilité Civile professionnelle
RC EXPLOITATION : RC liée à l'activité d'une entreprise
MRH : Multirisques Habitation
MRC : Multirisques Commerce
MRA : Multirisques Auto
IARD : Incendie, Accidents et Risques Divers
DAB : Dommages aux Biens
PJ : Protection Juridique
GAV : Garantie Accidents de la Vie
GAP : Garantie Auto Protection (ou assurance valeur à neuf)
BRIS : Bris de machines
TRC : Tous Risques Chantier
TRM : Tous Risques Montage
TRV : Tous Risques Véhicules
TRI : Tous Risques Informatiques

Assurances de personnes

AV : Assurance Vie
DC : Décès
IPT : Invalidité Permanente Totale
IPP : Invalidité Permanente Partielle
ITT : Incapacité Temporaire de Travail
IJ : Indemnités Journalières
HC : Hospitalisation Complémentaire
DIA : Décès Invalidité Accident
EIP : Engagement Individuel de Pension
PLCI : Pension Libre Complémentaire pour Indépendants
INAMI : Intervention de l'Institut National d'Assurance Maladie-Invalidité
AM : Assurance Maladie
AT : Accident du Travail
MT : Maladie Professionnelle

Assurances auto

RC AUTO : Responsabilité Civile automobile
OMN : Omnium
MINI-OMN : Mini-omnium
CASCO : Assurance dommages au véhicule
RDR : Règlement Direct de l'Assureur
BMA : Bureau de Tarification Auto
BCE : Bonus-Malus (selon pays)

Assurances professionnelles

RC PRO : Responsabilité Civile Professionnelle
RC DÉCENNALE : Assurance obligatoire pour les métiers du bâtiment
LPI : Perte d'Exploitation
PE : Perte d'Exploitation
CPI : Cyber Protection Insurance (assurance cyber)
D&O : Directors & Officers (responsabilité des administrateurs)
E&O : Errors & Omissions (erreurs et omissions)

Assurances spécialisées

CAR : Contractor All Risks (équivalent TRC)
CARGO : Assurance transport marchandises
RCM : RC Médicale
RC EXPLOITATION : RC liée à l'activité
RC APRÈS LIVRAISON : RC après travaux
RC PRODUIT : RC liée aux produits vendus

Termes techniques et administratifs

SIN : Sinistre
FR : Franchise
PR : Prime
CG : Conditions Générales
CP : Conditions Particulières
AVN : Avenant
IDM : Indemnisation
RBT : Remboursement
EXC : Exclusion
RÉG : Règlement
SOUS : Souscription
TNC : Taux Net Commercial
TAP : Taux Annuel de Prime

Réassurance

RE : Réassurance
QS : Quote-Share (quote-part)
XL : Excess of Loss (excédent de sinistre)
CAT XL : Catastrophe Excess of Loss
FAC : Facultative
TREATY : Traité





I ABRÉVIATIONS

Lexique

A

AABR
Association des Actuaire de l'ULB

ABAM
Association Belge des Assureurs Maritimes

ABE
Autorité Bancaire Européenne (en anglais : EBA)

ABC
Autorité belge de la Concurrence

ACAM
Association des Compagnies d'Assurances Moyennes

AEAPP
Autorité Européenne des Assurances et des Pensions Professionnelles (en anglais : EIOPA)

AEMF
Autorité Européenne des Marchés Financiers (en anglais : ESMA)

AES
Autorités européennes de Surveillance (en anglais : ESA)

AEVM
Autorité Européenne des marchés de Valeurs Mobilières

AG
Assemblée Générale

AGEA
Fédération des Agents généraux d'Assurances (France)

AICA
Association internationale des contrôleurs d'assurance (en anglais : IAIS)

AIDA
Association Internationale de Droit des Assurances

AIM
Association Internationale de la Mutualité – International Association of Mutual Benefit Societies

AIR
L'analyse d'impact de la réglementation est un processus systématique utilisé pour évaluer les effets potentiels des nouvelles réglementations avant leur adoption. Elle vise à garantir que les décisions législatives sont fondées sur des preuves solides et qu'elles prennent en compte les impacts économiques, sociaux et environnementaux. En Belgique, l'A.I.R. est utilisée pour évaluer les projets de loi et les réglementations afin de s'assurer qu'ils répondent aux objectifs fixés tout en minimisant les coûts et les effets négatifs.

AISAM
Association Internationale des Sociétés d'Assurance Mutuelle

AJA
Association des Juristes de l'Assurance

AMICE
Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe – Association européenne des assureurs mutuels et coopératifs

AML
Anti-money laundering

AMLA
EU Authority for Anti-Money Laundering and Countering the Financing of Terrorism

AMLCO
Anti-money laundering compliance officer

ANPI
Association Nationale de Prévention Incendie et Vol

ANACOFI
Association Nationale des conseils financiers (France)

ASA
L'Agence pour la Simplification Administrative est une entité gouvernementale belge dédiée à la simplification des procédures administratives. Son objectif est de réduire les charges administratives pour les citoyens, les entreprises et les associations en simplifiant les processus et en améliorant l'efficacité des services publics. L'A.S.A. est intégrée au sein de la Direction Générale Simplification & Digitalisation du SPF BOSA.

ASSURALIA
Union professionnelle des entreprises d'assurances

ATM
Automated teller machine

AWSR
Agence Wallonne pour la Sécurité Routière

B

BABW
Bourse de l'Assurance du Brabant wallon

BAN
Bourse de l'Assurance de la Province de Namur

BAUA
Belgian Association Of Underwriting Agencies

BBAA
Bureau Belge des Assureurs Automobiles

BCE
Banque Centrale Européenne

BECOBRA
Union Professionnelle des Courtiers d'Assurances. Elle a pour objet de représenter ceux qui exercent la profession de courtier d'assurances et de réassurances.

BEI
Banque européenne d'investissement

BIPAR
Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances

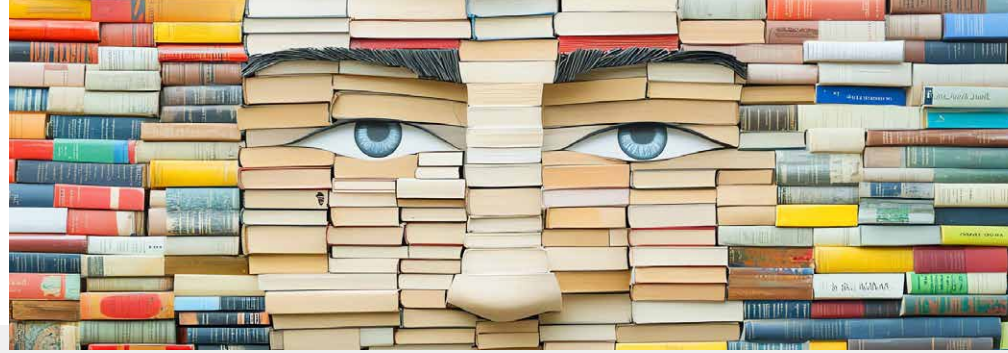
BNB
Banque Nationale de Belgique

BRAM
Bourse Royale de l'Assurance de Mons et du Centre

BRIO
Brokers Remote Insurance Office (Logiciel de gestion)

BRIO MOBILE
BRIO pour smartphone (ex-App4Broker)

BZB
Beroepsvereniging voor zelfstandige bank- en verzekeringsbemiddelaars



C

CA

Conseil d'Administration

CAC

Cercle des Assureurs de Charleroi

CAHO

Cercle des Assureurs du Hainaut occidental

CAT NAT

Catastrophes naturelles

CBAWB

Cercles et Bourses d'Assurance de Wallonie et Bruxelles

CBDF

Cross Border Distribution of Funds

CCI

Chambre de Commerce et de l'Industrie

CCR

Cadre Commun de Référence

CD

Conseil de Direction

CDA

La Commission des Assurances est un comité consultatif institué par la loi belge. Elle a pour mission de délibérer sur toutes les questions qui lui sont soumises par le ministre ou par la FSMA. La Commission peut également émettre ses avis d'initiative sur toutes les questions concernant les opérations d'assurance qui relèvent des compétences de la FSMA. Elle se compose de vingt-six membres effectifs et de vingt-six membres suppléants, nommés par le Roi.

CEO

Chief Executive Officer (directeur général)

CEN

Centre Européen de Normalisation

CEPOM

Courtier Education paritaire Opleiding Makelaar

CERS

Comité Européen du Risque Systémique
(en anglais : ESRB)

CESUE

Comité économique et social européen.

CFAE

Cercle Francophone des Affaires Européennes

CDR

Comité des régions.

CFD

Contract for difference

CG

Conditions générales

CHABRA

Chambre syndicale des Producteurs d'Assurances
du Brabant et Bruxelles

CJCE

Cour de Justice des Communautés européennes

CLA

Cercle Liégeois des Assureurs

CLUSIB

Club de la Sécurité Informatique Belge

CLUXA

Cercle Luxembourgeois des Assureurs

CNS

Comité Stratégique de Normalisation

CNCEF

Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers
(France)

CNCGP

Chambre Nationale des Conseils en Gestion de
Patrimoine (France)

CNUCED

Conférence des Nations Unies sur le Commerce et
le Développement

CPTI

Convention de Pension pour Travailleurs
indépendants

CNT

Conseil National du Travail

COP27

Conference of the Parties to the UNFCCC (27th
session)

CRAB

Cercle Royal des Assureurs de Belgique

CSA

Code des sociétés et des associations

CSA

Common Supervisory Actions

CSIPME

Conseil Supérieur des Indépendants et des PME

CSRD

Corporate Sustainability Reporting Directive

CTIF

Cellule de Traitement des Informations financières

CVAP

Cercle Verviétois des Assureurs Professionnels

D

DATASSUR

Datassur gère des bases de données destinées aux entreprises d'assurances. L'assureur a en effet un besoin vital de décider en connaissance de cause. Bien connaître le risque pour s'engager sans réserve ni sans surprise dans l'intérêt de tous, telle est l'utilité des bases de données de Datassur

DB

Defined Benefits

DB2P

Banque de données des pensions complémentaires

DC

Defined Contributions

DDA

Directive sur la Distribution d'Assurances

DE

Démocrates Européens

DECAVI

Nom propre, société active dans les events et l'information en assurance

DG

Direction Générale

DG (FEPRABEL)

Deutschsprachige Gemeinschaft

DG FISMA

Direction générale de la stabilité financière, des services financiers et de l'union des marchés de capitaux (Commission européenne).

DG GROW

Direction générale Marché intérieur, industrie, entrepreneuriat et PME.

DG TAXUD

Direction générale Fiscalité et Union douanière.

DIV

Division Immatriculation des Véhicules

DPCD

Directive sur les Pratiques Commerciales Déloyales



E

EBA

European Banking Authority (en français : ABE)

ECB / BCE

Banque centrale européenne

ECON

Commission des Affaires économiques et monétaires

EEE

Espace économique européen

EESC

European Economic and Social Committee (équivalent anglais du CESUE)

EFAMA

European Fund and Asset Management Association

EFP

Espace Formation PME Bruxelles

EFRAG

European Financial Reporting Advisory Group
L'EFRAG a également créé une nouvelle plateforme numérique, le « ESRS Knowledge Hub », où l'on peut trouver tous les documents pertinents concernant les ESRS et la VSME, de manière interactive.

EIP

Engagement Individuel de Pension

EIOPA

European Insurance and Occupational Pensions Authority (en français : AEAPP)

ENISA

Agence de l'UE pour la cybersécurité

ESA

Autorité Bancaire Européenne (European Supervisory Authority)

ESEF

European single electronic format

ESG

Environmental, social and governance

ESMA

European Securities and Markets Authority - Autorité européenne des marchés financiers

ESRB

European Systemic Risk Board (en français : CERS)

ESRS

European Sustainability Reporting Standards

ESMA

European Securities and Markets Authority (en français : AEMF ou AEVM)

ETP

Equivalent temps-plein

F

FATF

Financial Action Task Force (en français : GAFI)

FAQI

Frequently asked questions

FCCI

Fédération des Chambres de Commerce et d'Industrie

FCGA

Fonds Commun de Garantie Automobile

FEB

Fédération des Entreprises de Belgique

FEBELFIN

Fédération Belge du secteur Financier

FEDAFIN

Fédération des Agents Financiers indépendants francophones

FEDICT

Service public fédéral technologie de l'information et de la communication

FERMA

Fédération européenne des associations en gestion de risques

FEDRIS

Agence fédérale des risques professionnels née le la fusion entre le Fonds des accidents du travail et le Fonds des maladies professionnelles

FINMA

Autorité de surveillance du marché financier suisse

FMI

Fonds Monétaire International

FNUCM

Fédération Nationale des Unions des Classes Moyennes de Belgique

FSB

Financial Stability Board

FSMA

Financial Services and Markets Authority (Autorité des services et marchés financiers de Belgique)

FVF

Federatie voor Verzekerings- en financiële tussenpersonen





G

GACI

Groupement des Assureurs Conseils Indépendants

GAFI

Groupe d'Action Financière sur le Blanchiment de Capitaux
(en anglais : FATF)

GDPR

General Data Protection Regulation (en français : RGPD)

GFIA

Global Federation of Insurance Associations

GPF

Groupement des Professionnels Francophones (agents indépendants LAP)

GRCA

Fonds de garantie pour la responsabilité de la profession de courtier en assurances et d'intermédiaire indépendant en assurances

GRILLE CORPUS

Outil informatique d'aide à l'évaluation des dommages corporels

GROUPE EGMONT

Le Groupe Egmont est un forum international, créé en 1995 à l'initiative de la CTIF (Belgique) et de FinCEN (états-unis), qui réunit, au niveau mondial, les services chargés de recevoir et de traiter les déclarations de soupçon de blanchiment et de financement du terrorisme

GUBERNA

Réseau de et pour les administrateurs fondé sur des bases académiques

GULDEN REGEL

Récompense annuelle décernée par la FVF

H

HR

Human resources

i

IAIS

Indicateurs alternatifs de performance

IAP

International Association of Insurance Supervisors
(en français : AICA)

IAS

International Accounting Standards

IAWM

Institut für Aus- und Weiterbildung im Mittelstand und in KMU

IBIP

Insurance Based Investment Product

IBP

Internet Broker Projet

ICODA EUROPEAN AFFAIRS

Société qui propose des services de surveillance, de positionnement et de lobbying ainsi que des conseils et vous aide à comprendre l'Europe

IDD

Insurance Distribution Directive

IFAPME

Institut wallon de Formation en Alternance et des indépendants et petites et moyennes Entreprises

IFD

Investment Firms Directive

IFR

Investments Firm Regulation

IFRS

International Financial Reporting Standards

IMCO

Commission Marché intérieur et protection des Consommateurs



INCERT

Label de qualité dans le domaine de la protection des bâtiments et des véhicules contre le vol

INSURANCE EUROPE

Fédération européenne de l'assurance et de la réassurance

INSURFINLAB

Forum européen pour l'intermédiation d'assurance et financière aisbl

IORP

Institutions for Occupational Retirement Provision

IOSCO

International Organization of Securities Commissions
- Organisation internationale des commissions de valeurs

IPD

Insurance Product Information Document - Document d'information sur le produit d'assurance - Applicable en non vie - à fournir en temps utile avant la conclusion du contrat. Ce document DOIT être fourni par l'entreprise d'assurance et NE PEUT PAS être modifié

IPO

Initial Public Offering

IRP

Institutions de Retraite Professionnelle

ISSB

International Sustainability Standards Board

JJO DE L'UE

Journal Officiel de l'Union Européenne

JURI

Commission sur les affaires juridiques

K

KERN

Bureau restreint

KID

Key Information Document (Découpe du Règlement PRIIPS - Packaged Retail and Insurance-based Investment Products - Produits d'investissement packagés de détail et fondés sur l'assurance) - Document d'information clé - applicable pour les branches 21, 23 et 26 (hors 2^{ème} et 3^{ème} pilier) - à fournir en temps utile avant la conclusion du contrat. Ce document DOIT être fourni par l'entreprise d'assurance et NE PEUT PAS être modifié

KIP

Key Performance Indicator



L

LA COMPAGNIE DES CGP

Cette Fédération est un lieu unique de rencontres qui crée le lien entre des professionnels nouveaux et confirmés. Ses 4 associations, LA COMPAGNIE DES CGP-CIF, dédiée au conseil en investissements financiers, LA COMPAGNIE IAS, dédiée au courtage d'assurance, LA COMPAGNIE IOBSP, dédiée à l'intermédiation en opérations de banque et services de paiement, LA COMPAGNIE IMMO, dédiée aux professionnels de l'immobilier favorisent la complémentarité des activités (France)

LBC/FT

Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

LCAT

Loi sur le Contrat d'Assurances Terrestres

LE

Libre Établissement

LEI

Legal entity identifier

LIRP

Loi relative à la surveillance des IRP

LIVRES BLANCS

Les livres blancs publiés par la Commission européenne sont des documents contenant des propositions d'action communautaire dans un domaine spécifique. Ils s'inscrivent parfois dans le prolongement de livres verts dont le but est de lancer un processus de consultation au niveau européen. Lorsqu'un livre blanc est accueilli favorablement par le Conseil, il peut alors mener à un programme d'action de l'Union dans le domaine concerné

LIVRES VERTS

Les livres verts sont des documents publiés par la Commission européenne dont le but est de stimuler une réflexion au niveau européen sur un sujet particulier. Ils invitent ainsi les parties concernées (organismes et individus) à participer à un processus de consultation et de débat sur la base des propositions qu'ils émettent. Les livres verts sont parfois à l'origine de développements législatifs qui sont alors exposés dans les livres blancs



LPC

Loi relative aux pensions complémentaires

LPCE

Loi relative à la pension complémentaire pour dirigeants d'entreprise

LPS

Libre Prestation de Services

M

MAR

Market Abuse Regulation

MIFID

Markets in Financial Instruments Directive - Version anglophone de la directive MIF (Marchés d'instruments financiers)

MONEYVAL

Comité d'experts du Conseil de l'Europe sur l'évaluation des mesures de lutte contre le blanchiment des

N

NAIC

National Association of Insurance Commissioners (Association nationale américaine des Commissaires à l'Assurance)

NFRD

Non-Financial Reporting Directive

NOUCONEC

Organe de concertation 3 fédérations : FEPRABEL - FVF - UPCA

NVA

Association professionnelle des Courtiers hollandais

O

OCDE

Organisation de Coopération et de Développement économique

OCA

Office de contrôle des Assurances

OMC

Organisation Mondiale du Commerce

OPA

Offre publique d'acquisition

OPC

Organisme de placement collectif

OPCA

Organisme de placement collectif alternatif

OPCVM

Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières

ORA

Own risk assessment

ORIAS

Registre des Intermédiaires d'Assurance (en France)



P

PASF

Plan d'Action pour les Services financiers

PCP

Personne en contact avec le public

PDECA

Principes du Droit Européen du Contrat d'Assurance

PE

Parlement Européen

PENSIOPUS

Association sans but lucratif, constituée en 1975, sous la dénomination « Association Belge des Institutions de Pension ». Elle regroupe les institutions de retraite professionnelle (IRP) et les organisateurs de plan de retraite complémentaire sectoriel.

PKI

Public Key Infrastructure. Manière standard d'authentifier des connexions VPN, des postes de travail connectés sur des réseaux sans fils ou même cablés

PLANTE CSCA

PLANETE CSCA est l'organisation patronale unique du courtage français, représentative de la branche, qui défend la profession vis-à-vis de tous les organismes publics et privés, nationaux et internationaux

PLCI

Pension Libre Complémentaire des Indépendants

PLCIPP

Pension Libre Complémentaire pour les travailleurs Indépendants Personnes Physiques

PLCS

Pension Libre Complémentaire pour travailleurs Salariés

PME

Petites et moyennes entreprises

POG

Product Oversight and Governance - Règles relatives à la surveillance et la gouvernance des produits

POI

Partners of Insurance Intermediaries est une initiative conjointe des associations nationales d'intermédiaires d'assurances en Europe et du BIPAR, le Bureau international des Producteurs d'Assurances et de Réassurances



I LEXIQUE (SUITE)

PORTIMA CONNECT

Logiciel d'échanges de données électroniques entre courtiers et compagnies (Ex-AsWEB)

PME

Petites et moyennes Entreprises

PPE

Parti Populaire Européen

PPE

Personne Politiquement Exposée dans le cadre de la législation anti-blanchiment

PRIIP'S

Package retail investment products (Un PRIIP est un produit dont le montant payable à l'investisseur est exposé à une fluctuation de la valeur de marché d'actifs ou des paiements en provenance d'actifs, par une combinaison ou un encadrement de ces actifs ou par tout mécanisme autre qu'une détention directe.)

PSE

Parti socialiste européen

Q

Q&A

Questions & answers

QBE

Société d'Assurances spécialisée en crédit caution

R

RCJAB

Royal Club des jeunes Assureurs de Belgique

RDC

Relevé de Portefeuille normalisé

RGPD

Règlement Général sur la Protection des Données

RDR

L'appellation RDR est la contraction du français Règlement direct. Convention élaborée par les assureurs en 1972 dans le but d'accélérer l'indemnisation de la victime d'un accident de roulage et de rendre la gestion du dossier plus souple, plus transparente et plus rapide

REC

Règlement d'Exemption par Catégorie

REL

Règlement Extrajudiciaire des Litiges

RGA

Régimes de Garantie des Assurances

RSE

Responsabilité Sociétale des Entreprises

S

SEPA

Single Euro Payments Area (espace unique de paiements en euros)

SESF

Système Européen de Surveillance Financière

SFDR

Sustainable Finance Disclosure Regulation

SGPCI

Société de gestion de portefeuille et de conseil en investissement

SIEP

Service d'Information sur les Études et les Professions

SICAV

Société d'investissement à capital variable

SIR

Société immobilière réglementée

SPF

Service Public Fédéral

T

TAF

Taxe sur les Activités Financières

TELEBIB2

Le standard TELEBIB2 est la norme sectorielle en matière d'échange électronique de données dans le secteur belge des assurances

TPA

Taxe sur Prime d'Assurance

TTF

Taxe sur les Transactions Financières

TVA

Taxe à la Valeur Ajoutée

U

UBAC

Union belge des Agents Commerciaux

UCA

Users Club Assurnet

UCITS

Undertaking for Collective Investments in Transferable Securities

UCL

Université Catholique de Louvain

UCM

Union des Classes Moyennes

UE

Union Européenne

ULB

Université Libre de Bruxelles

UNCC

Union Nationale des Courtiers de Crédits

UNIZO

Union des entrepreneurs indépendants

UPCC

Union Professionnelle des Courtiers de Crédit

UPIB

Union Professionnelle des Intermédiaires Bancaires

UWE

Union Wallonne des Entreprises

V

VASP

Virtual Asset Service Provider

W

WEBDIV

Application informatique développée par le SPF Mobilité et Transports qui permet aux courtiers, agents et compagnies d'assurances ainsi qu'aux sociétés de leasing, de réaliser eux-mêmes les immatriculations des véhicules de leurs clients

WFII

World Federation of Insurance Intermediaries

X

XBRL

eXtensive Business Reporting Language

Z

ZAWM

Zentrum für Aus- und Weiterbildung des Mittelstandes in Eupen



I RENSEIGNEMENTS

FEPRABEL

- | Avenue Albert-Elisabeth 40 - 1200 Bruxelles - Tél : 02/743 25 60
- | ASBL reconnue - n° BCE : 0406.577.280
- | www.feprabel.be - administration@feprabel.be

RÉDACTION

- | **Rédacteur en chef** - Patrick Cauwert
- | **Couverture & mise en page** : Céline Cauwert
- | **Images** : Freepik & Adobe Firefly
- | **Annonces** : Aedes, AG, Allianz, AXA, Baloise, Carglass, DAS, Insurance Academy, Portima et Vivium

PUBLICITÉ

- | Céline Cauwert - principium@feprabel.be

IMPRESSION

- | Graphius Brussels, Hemelstraat 2, 1651 Lot

ÉDITEUR RESPONSABLE

- | Patrick Cauwert, 40, Avenue Albert Elisabeth, 1200 Bruxelles

LIENS UTILES

- |  www.facebook.com/feprabel
- |  www.linkedin.com/company/feprabel
- |  www.twitter.com/feprabel

ADMINISTRATION

- | **Chief Executive Officer**
Patrick Cauwert - patrick.cauwert@feprabel.be
- | **Chief Executive Officer Adjoint**
Eric Vanhalle - eric.vanhalle@feprabel.be
- | **Chief of Staff**
Virginie Camberlin - virginie.camberlin@feprabel.be
- | **Conseiller juridique**
Denis Gouzee - denis.gouzee@legalex.be
- | **Directrice juridique**
Isabelle Dastot - isabelle.dastot@feprabel.be
- | **Data Protection**
Dirk Joris - dirk.joris@feprabel.be
- | **Porte-parole des courtiers en assurances**
Marie Kentros - marie.kentros@feprabel.be
- | **Maquettiste & coordination éditoriale**
Céline Cauwert - celine.cauwert@feprabel.be
- | **Chief Business Systems & Membership Officer**
Sophie Capouille - sophie.capouille@feprabel.be
- | **Responsable support informatique**
Yves Colpaert - informatique@feprabel.be

Retrouvez le Conseil d'Administration de FEPRABEL sur :
www.feprabel.be/conseil-administration.

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique



Plus d'infos sur Feprabel ?
Scannez-moi !





FEDRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance

Le lien humain, augmenté

SAVE THE DATE

2 ET 3 AVRIL 2026

AULA-MAGNA, Louvain-La-Neuve

FEDRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance