

# Principium

Mensuel de Feprabel (Ne paraît pas en août)

Le calcul du profil de  
risque de l'investisseur  
est un mythe - P.20



Juliet, le système  
expert en acceptation  
médicale - P.24

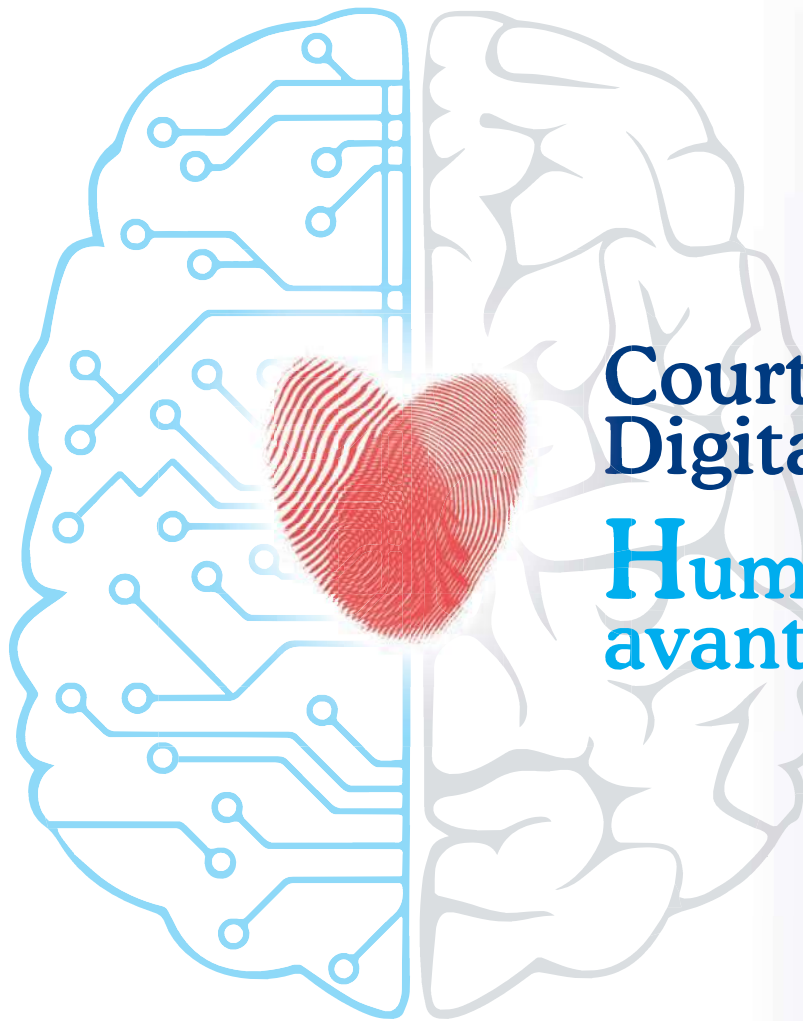


Principium N°3  
Mars 2018

**FEPRABEL**

Fédération des Courtiers en assurances  
& Intermédiaires financiers de Belgique

Bureau de dépôt : Bruxelles X - P301128



**Courtier  
Digital ?**

**Humain  
avant tout !**

**CONGRÈS FEPRABEL | 15.03.2018**

AULA-MAGNA, Louvain-La-Neuve

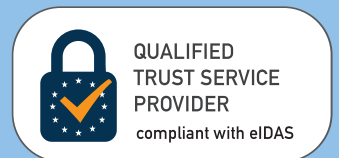


# PortiSign on Mobile

Comme Sophie, passez à la signature électronique !



✓ USE IT NOW !



**Avec PortiSign on Mobile, Portima a créé la première solution de signature électronique sur smartphone pour les contrats d'assurance.**

Reconnue conforme à la réglementation européenne eIDAS, la signature via PortiSign on Mobile a la même valeur qu'une signature manuscrite et ne peut donc pas être contestée.

Proposez dès aujourd'hui PortiSign on Mobile à vos clients et gagnez un temps précieux tout en augmentant votre productivité !

Découvrez comment devenir un courtier 4.0 en surfant sur [www.brio4you.be/fr/portisign](http://www.brio4you.be/fr/portisign)



## Sommaire - Mars 2018

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances  
& Intermédiaires financiers de Belgique

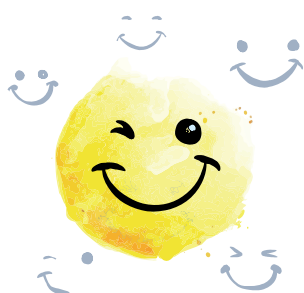


### PRINCIPIUM VOUS PRÉSENTE CE MOIS :

- P.5 Éditorial
- P.6 En Bref

### INFORMATIONS

- P.4 Coin lecture
- P.8 Législation : Un immeuble en infraction urbanistique a une valeur
- P.10 Questions de Principium : Ann De Roeck, Directeur FSMA
- P.12 Assurez la cybersécurité de votre entreprise et de votre personnel !
- P.18 Téléphonie : De l'histoire, du foot et du Cloud !
- P.20 Économie : Le calcul du profil de risque de l'investisseur est un mythe
- P.24 Digital : Juliet, le système expert en acceptation médicale pour une souscription full digitale
- P.26 Humour : Et si on appliquait les règles MiFID à d'autres, comme par exemple le boucher
- P.28 Europe : Assureurs, préparez-vous au Brexit !
- P.30 Réassurance : Les acteurs du marché
- P.32 Brocom : Après Batibouw, « Votre courtier, votre meilleure assurance » participe à la Semaine de l'argent !
- P.34 Brocom : « Votre courtier, votre meilleure assurance au salon Batibouw
- P.36 Risk management : Le cas Lactalis - Une gestion de risque catastrophique
- P.38 Focus à l'international : Assurance internationale
- P.39 Photo numérique : Comment rendre la grande taille des choses en image ?



### DIVERS

- P.42 L'assurance dans les médias
- P.44 FEPRABEL y était pour vous représenter
- P.46 Auto : Essai Opel Insigna Sport Tourer
- P.47 Renseignements FEPRABEL/Principium

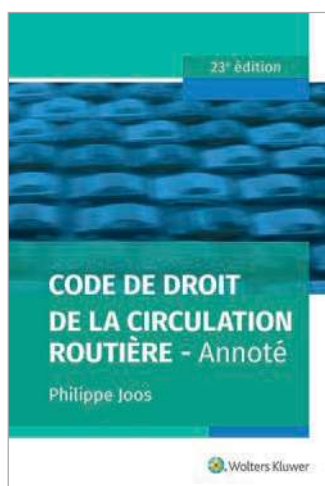


**Mixed Sources**  
Product group from well-managed  
forests and other controlled sources  
www.fsc.org Cert no. SGS-COC-004368  
© 1996 Forest Stewardship Council





# Sélection de nouveaux manuels



Plus d'info ? [www.wolterskluwer.be](http://www.wolterskluwer.be)

## Code de droit de la circulation routière 2017

Un outil de travail à jour et maniable vous aide à préparer des conclusions solides. Ce code fournit aux praticiens du droit de la circulation routière un outil de travail à jour et maniable.

En effet, il rassemble les textes législatifs et réglementaires les plus importants et les plus récents gouvernant la matière. La principale caractéristique de ce code réside dans les annotations jurisprudentielles apportées aux textes. Ces annotations ont été

sélectionnées en fonction de leur intérêt, de leur pertinence ou de leur actualité.

*ISBN : 978-9-04659-718-7*

*Nombre de pages : 579*

*Année édition : 2017*

*Prix : 212,27 €*

*Auteur : Philippe Joos*



Plus d'info ? [www.anthemis.be](http://www.anthemis.be)

## Les ventes mobilière et immobilière en règlement collectif de dettes

Les procédures de ventes, mobilière et immobilière, en matière de règlement collectif de dettes sont parfois méconnues des professionnels du droit, lesquels sont de plus en plus souvent confrontés à des textes légaux obscurs, pouvant mener à des confusions et, dès lors, à d'éventuels recours en responsabilité professionnelle.

Dans cet ouvrage, l'auteur analyse les dispositions légales en matière de règlement collectif de dettes et

en matière de saisies mobilière et immobilière, actuelles et futures (pensons aux modifications apportées par la loi du 11 août 2017, dont l'entrée en vigueur est prévue le 1er mai 2018 au plus tard), ainsi que la jurisprudence et la doctrine publiées au cours des cinq dernières années.

*ISBN : 978-2-8072-0378-5*

*Nombre de pages : 152*

*Année édition : 2018*

*Prix : 79 €*

*Auteur : Emmanuel Depret*

# L'humain : clé de voûte de la digitalisation



*L'évolution numérique est un changement profond de notre société, car cela touche non seulement à la technologie, mais aussi et surtout à l'humain.*

## Le digital

Les précédentes révolutions industrielles étaient techniques et sociologiques, maintenant on touche au profond de l'homme, car on passe de l'homme au surhomme. De l'intelligence humaine à l'intelligence artificielle, de l'homme au robot.

On ne peut pas rester assis à regarder passer le progrès, on doit être acteur. La difficulté n'est plus dans l'analyse, mais dans le comment, tout le monde a compris que ça bouge, tout le monde est d'accord pour agir, mais dans quel sens, avec quels partenaires, avec quels objectifs ?

On peut considérer que le métier est primordial et tout va rentrer dans l'ordre : le conseil est et restera primordial et la proximité et la confiance seront les garants d'une pérennité du courtage, et si pas du courtage au moins de l'intermédiation « humaine ».

On peut aussi considérer que le mouvement est plus disruptif et il faut l'accompagner en proposant des solutions innovantes et performantes. On peut également considérer que tout va bouger et que le succès viendra d'une autre utilisation des compétences comme la gestion des données ou du service sans plus s'occuper des clients et des contrats. Bref notre monde en pleine évolution mérite que nous réfléchissions et anticipions toutes les possibilités en

gardant toutes les portes ouvertes pour permettre un avenir à la profession, sans tabou. Tout est possible.

## L'humain

L'assurance se matérialise bien souvent au moment d'un sinistre, c'est à ce moment-là que l'assuré se rend compte de l'empathie, du service et de l'aide que son courtier lui apporte. La confiance et la « rassurance » sont des éléments essentiels. Peut-être qu'un jour le robot courtier sera capable de gérer les sentiments d'inquiétude et d'angoisse d'une victime, mais ce jour n'est pas venu.

## La force gagnante : l'humain allié au digital ou, plus sage : le digital au service de l'humain

Vous l'avez compris, l'avenir passe par une utilisation intensive du digital pour des raisons évidentes, économies, facilité, disponibilité, efficacité. On ne peut résister, la vague monte et va nous submerger, autant apprendre à nager dans le digital le plus vite possible. Nous avons un formidable réseau humain, dans chaque village, ou du moins dans chaque code postal, il y a un courtier proche des citoyens. C'est inestimable, nous devons maintenir cette proximité, cette diversité afin de rester proche des gens. Par contre un réseau digital ça n'existe pas, on peut être proche sur la toile... Mais c'est quand même loin. La plupart des gens sont méfiants : « Qui va m'aider en cas de problème ? Un call center en Inde, un recours devant les tribunaux Américains, ou une structure « Made in China ». Par contre si le consommateur utilise le digital chez SON courtier, on allie la confiance et l'efficacité.

“ **« Dans le nouveau monde, ce n'est pas le gros poisson qui mange le petit ; c'est le plus rapide qui mange le plus lent. »**

**Klaus SCHWAB,**  
founder & executive chairman  
World Economic Forum

## Les partenariats courtiers/ compagnies

Pour que l'équation soit parfaite, il faut aussi que nos partenaires compagnies développent AVEC nous des outils et des Apps pour répondre aux attentes des consommateurs, que nos partenaires partagent leurs analyses et les bénéfices de la digitalisation en toute loyauté.

Le futur passe donc par **COURTIER + DIGITAL + OUTILS COMMUNS = Pérennité de la profession et satisfaction du client.**

Et malheureusement, l'actualité nous fait craindre le pire quand on voit comment un groupe Hollandais (le petit lion orange) éradique un réseau rentable d'hommes et de femmes performants au service de leurs clients, cela nous incite à la plus grande vigilance.

**Patrick Cauwert**  
CEO FEPRABEL  
patrick.cauwert@feprabel.be