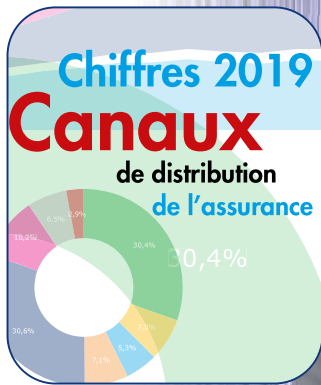


Principium

Mensuel de Feprabel (Ne paraît pas en août)

Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2019 - P.12



Quel avenir pour Brio ? - P.22



Principium N°2
Février 2021

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances & Intermédiaires financiers de Belgique

Rencontre avec le nouveau président de BROCOM P.34



FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance



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 60 formations disponibles
- + Entièrement gratuit

Rejoignez-nous !



Nos partenaires



www.insuranceacademy.be

Sommaire - Février 2021



PRINCIPIUM VOUS PRÉSENTE CE MOIS :

- P.5 Éditorial : Encore des chiffres !
- P.6 En Bref

INFORMATIONS

- P.4 Coin lecture
- P.8 Législation : Bail commercial et Covid-19
- P.12 Chiffres : Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2019
- P.22 Portima : Quel avenir pour Brio ?
- P.24 Ensemble disons les choses clairement
- P.27 In memoriam : Au revoir Lucien Deltombe...
- P.28 Recalibrage chez Carglass : « Nous ne laissons rien au hasard » (dixit Caroline Ameloot, Sales & Marketing Director Carglass Belux)
- P.30 Brocom : Ça déménage pour « Votre courtier » en février 2021 !
- P.32 Le Brocom Digital Roadshow de Janvier 2021 en photos
- P.34 Brocom : Où en serait le courtage sans les fédérations et Brocom ?
Conversation avec Michaël Bonhomme, Président de Brocom
- P.36 Data protection : Anticiper et minimiser l'impact d'un cyber risque sur votre entreprise, vous êtes tous concernés !
- P.38 Réflexions : La voiture particulière, un avenir en devenir ?
- P.40 Europe : Du côté du Bipar
- P.44 Risk management : Covid-19 et le risque cyber
- P.46 Focus à l'international : Assurance internationale
- P.47 Photo numérique : Une invitée surprise : la neige !
- P.49 Quelques statistiques belges



DIVERS

- P.50 L'assurance dans les médias
- P.52 FEPRABEL y était pour vous représenter
- P.54 Auto : Essai de la VW ID.3
- P.55 Renseignements FEPRABEL/Principium





Sélection de nouveaux manuels



Plus d'info ? www.anthemis.be

Actualités en droit des assurances

Le dernier recyclage de la CUP consacré aux actualités en droit des assurances s'est tenu en décembre 2014. Depuis lors, la matière a connu de nombreuses évolutions. Le temps était donc venu de faire le point et de présenter une synthèse des principaux développements

législatifs et jurisprudentiels survenus au cours des six dernières années.

ISBN : 978-2-8072-0664-9

Nombre de pages : 390

Format : 16x24

Année édition : 2020

Prix : 90 €

Auteurs : Catherine Paris, France Lambinet, Jean-Marc Binon, Nicolas Schmitz, Steve Gilson, Thomas Dubuisson, Vincent Callewaert, Zoé Trusgnach



Plus d'info ? www.larcier.com

Droit et objets connectés

Fondée sur une approche transdisciplinaire, la présente étude analyse les difficultés et les enjeux juridiques soulevés par les objets connectés et identifie quelques pistes d'évolution juridique susceptibles d'accompagner l'évolution technologique qui les sous-tend.

ISBN : 978-2-8079-2055-2

Nombre de pages : 278

Année édition : 2020

Prix : 80 €

Auteurs : Thierry Marteu, Irina Parachkevova, Jean-Baptiste Racine



Plus d'info ? www.wolterskluwer.be

Droits intellectuels : contentieux de la validité et de la contrefaçon

Ce livre traite de la validité des droits de propriété intellectuelle et des recours propres au contentieux de la validité, ainsi que des différentes formes d'atteinte aux DPI et du contentieux de la contrefaçon.

ISBN : 978-9-4030-1702-0

Nombre de pages : 875

Année édition : 2020

Prix : 233,19 €

Auteur : André Decourrière



Encore des chiffres !

Nous vivons dans un monde de chiffres, chaque matin on se précipite sur les tableaux montrant l'évolution de la COVID-19, ça monte, ça descend, on y voit une inquiétude ou un espoir.

Je ne vais pas comparer les chiffres d'une pandémie à ceux du secteur de l'assurance, la seule conclusion qu'on peut en retenir est que les extrapolations à partir de chiffres bien réels sont très délicates et soumises au terrible jugement aléatoire du temps.

Chiffres de la distribution

Même si on note une légère décroissance des chiffres du courtage, il faut rester prudent et vigilant.

Si on compare les chiffres de 2017 à 2019, la croissance est de 1,2 % par contre entre 2018 et 2019 la perte est de 0,4 %. On peut donc en déduire que la situation est assez stable (voir le tableau ci-dessous).

	2017	2018	2017/2018 =/%	2019	2018/2019 =/%	2017/2019 =/%
Courtage	49,8	50,6	+ 1,6 %	50,4	-0,4 %	+1,2 %
Agents	29,7	29,1	-2 %	29,4	+1 %	-1 %
Direct	20,5	20,3	-1 %	20,2	-0,5 %	-1,5 %

“ **« Dans la presse, seules les publicités disent la vérité. »**

Thomas Jefferson
Président États-Unis (1743 - 1826)

Qu'en dit la presse

Quand les chiffres du courtage amorcent une légère hausse, le 2 février 2021, l'Echo titre : « La vente directe d'assurances doit encore décoller ». Mais ça fait plus de 30 ans qu'on dit cela !

Il faut maintenant en tirer les conclusions : la vente directe ça ne marche pas en Belgique.

Un autre chiffre est interpellant : le commerce électronique, soit la souscription d'une assurance par internet sans l'intervention d'un intermédiaire, ne représente, quant à elle, que 0,2% de parts de marché.

Il faut tirer les conclusions : la vente directe par Internet, ça ne marche pas en Belgique.

C'est le consommateur qui choisit

Mais il ne faut pas trop s'en réjouir, car le comportement des consommateurs évolue et la demande d'outils digitaux pour les assurances est importante.

Ce sera le défi de PORTIMA de doter le plus important canal de distribution d'outils digitaux performants et ce sera à BROCOM de le faire savoir.

Et enfin aux courtiers de se positionner et d'utiliser aux mieux ces nouveaux moyens de communication, de gestion, de vente et de fidélisation. En unissant toutes les forces du secteur (compagnies courtage, courtiers et structures : PORTIMA, BROCOM, FEPRABEL), nous serons imbattables.

Au travail.

Mais n'oublions pas les Fintech et autres initiatives qui fleurissent abondamment et auront aussi certainement un rôle important à jouer.

Patrick CAUWERT
CEO FEPRABEL
patrick.cauwert@feprabel.be