

Le Monde de l'Assurance

INTERVIEWS

- 6** **Revue**
Ancoras: une RC professionnelle pour les intermédiaires à titre accessoire
 > Eric Puvrez: "Les professionnels qui ne s'enregistrent et ne s'assurent pas à temps le regretteront."
- 8** **InsurTech**
myFaro, WeGroup et BrokerCloud unissent leurs forces
 > Les InsurTechs ont elles aussi connu des mois très particuliers. A la différence près qu'ils furent justement positifs. L'importance de solutions technologiques permettant de travailler d'où l'on veut est en effet devenue une évidence.
- 17** **Distribution**
Aquila: "Le partage des connaissances et des expériences paie."
 > Bart Verbrugge: "Elaborer des concepts, c'est bien, mais les mettre en application, c'est souvent une autre paire de manches. C'est pourquoi il est important de partager nos expériences, de rechercher des économies d'échelle et de faire appel à des spécialistes."

COMPTES RENDUS

- 11** **Secteur**
Seizièmes trophées DECAVI Non-vie
 > Les organisateurs des trophées DECAVI entendent informer les citoyens et attirer leur attention sur l'importance des assurances dans la société.
 > Pour Laurent Feiner, il est positif que les assureurs se positionnent de plus en plus comme des conseillers en prévention, des partenaires en résolution de problèmes.
- 14** **Secteur**
Fédérale Assurance: augmentation du chiffre d'affaires de 20,9%
 > Grâce, notamment, à la forte progression (23,1%) enregistrée pour la branche Vie, Fédérale Assurance a connu en 2019 une croissance de 20,9% de ses recettes de primes. L'encaissement est passé de 431,1 à 521,1 millions d'euros.
- 15** **Distribution**
"The Offer You Can't Refuse"
 > Consultant en projets de transformation pour le secteur de l'assurance, Oxygen a organisé le mois dernier le webinar: "The Offer You Can't Refuse". "Le customer journey et un service irréprochable sont plus importants que jamais", a-t-on pu y entendre. Le conférencier Steven Van Belleghem a décrit la crise du coronavirus comme un exercice de vie 'online'.



Comme de nombreux événements, la cérémonie de remise des prix DECAVI n'a pu avoir lieu en public. Ce n'est cependant pas une raison de la passer sous silence. Comme à l'accoutumée, les lauréats ont été désignés par un jury professionnel.

- 21** **Secteur**
Le marché versus l'ACAM
 > Au cours de l'assemblée générale de l'Association des Compagnies d'Assurances Moyennes (ACAM/VMVM), Rita Thys, directrice des études techniques de l'assurance chez Assuralia, a présenté un bref comparatif des résultats enregistrés par les membres de l'ACAM et de ceux affichés par l'ensemble du marché.

NOUVELLES

- 32** **International**
Pays-Bas
 > AFM: "Les effets de la crise du coronavirus se font sentir."
- 32** *Thaïlande*
 > Les actions de TQM s'envolent en raison de la couverture coronavirus.
- 33** *Etats-Unis*
 > Les assureurs refusent les demandes d'intervention des restaurants touchés par la crise du coronavirus.

CONSEILS

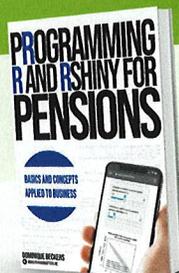
- 26** **Management**
Solutions en vue d'une meilleure collaboration pour la relance.
 > Les travailleurs s'abstiennent de communiquer des informations précieuses par peur des conséquences et parce qu'ils estiment que ces informations ne sont pas utiles. Et l'instauration d'une culture ouverte n'est pas chose aisée.
- 35** **Investir**
Des obligations qui garantissent votre pouvoir d'achat? Oui, ça existe!
 > TIPS signifie Treasury Inflation Protection Securities. Elle a pour but de protéger le détenteur contre l'inflation.

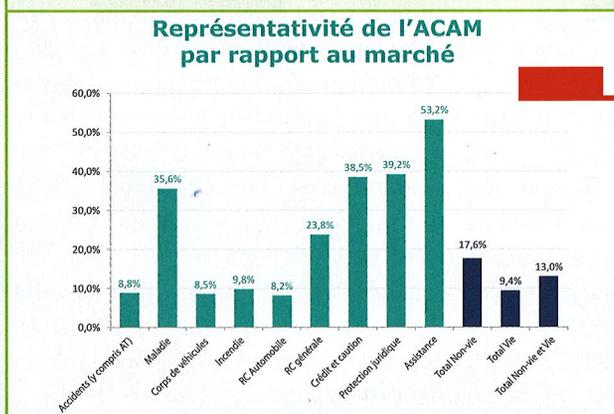
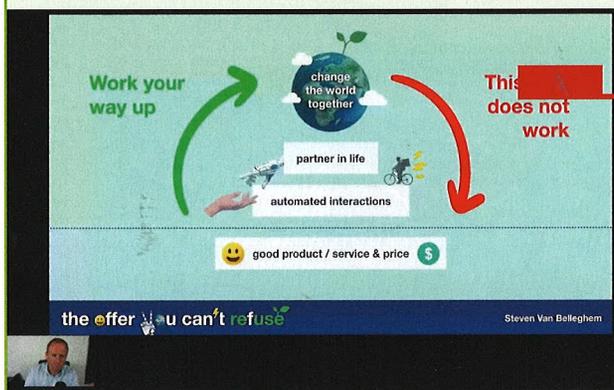


Wim Thielemans: "Allez-vous continuer à télétravailler? La réponse à cette question doit être formulée en équipe. Refuser d'en discuter est loin d'être une bonne idée."

Extra

- 38** **Personalia**
39 **Compte rendu**
 Le secteur a besoin de prévisionnistes fiables et rapides. C'est pourquoi le professeur Dominique Beekers nous fait découvrir les possibilités des programmes open source R et RShiny.
- 40** **Assuralia a cent ans**





Articles principaux

8 InsurTech

myFaro, WeGroup et BrokerCloud unissent leurs forces.

Les InsurTechs ont elles aussi connu des mois très particuliers. A la différence près qu'ils furent justement positifs. L'importance de solutions technologiques permettant de travailler d'où l'on veut est en effet devenue une évidence. BrokerCloud est l'une de ces start-ups InsurTech. Avec sa plateforme de gestion *BrokerCloud Connected*, elle rend possible la communication entre divers outils de courtage. En cette période de crise, l'entreprise repousse encore les limites de la connectivité et s'associe à myFaro et à WeGroup. Ces deux prestataires avaient remporté les Vivium digital Awards de l'année dernière.

15 Distribution

'The Offer You Can't Refuse'

"Le *lockdown* light nous a fait découvrir un nouveau style de vie", a déclaré Steven Van Belleghem lors d'un webinaire du consultant Oxygen. "Il faut faire l'effort de regarder au-delà des inconvénients et avantages indéniables qu'a impliqué ce confinement pour constater que de multiples opportunités s'offrent à nous." Le conférencier a décrit la crise du coronavirus comme le plus grand exercice de vie 'online' que nous ayons connu à ce jour. Nous avons réellement tout fait en ligne: de la recherche d'information et de divertissement au travail et aux réunions, sans oublier le contact avec les amis et... le shopping. Pendant le *lockdown*, les entreprises qui avaient déjà une longueur d'avance dans la numérisation ont fait des affaires en or. Une nouvelle norme est née, 'the new minimum'.

17 Distribution

"Le partage des connaissances et des expériences paie."

Selon les chiffres sectoriels, les courtiers gagnent du terrain dans la branche distribution. Les connaisseurs du marché attribuent ce succès à l'accessibilité des courtiers, tant par voie électronique qu'en personne. Leurs grands atouts sont leurs connaissances et leur expérience, une expertise qu'ils sont de plus en plus enclins à partager. Cette tendance, comme nous le montrent les congrès et plateformes du secteur, est irréversible. S'ajoute à cela l'effet d'une recherche d'économies d'échelle via des reprises et des fusions et, tout aussi efficace, des collaborations entre agences de courtage. L'association de courtiers Aquilae en est un exemple intéressant.

21 Secteur

Les petits acteurs jouent-ils selon d'autres règles?

Les petits et moyens assureurs sont souvent spécialisés dans un nombre restreint de branches. D'autres sont actifs au sein d'une région bien délimitée ou approchent le marché selon une stratégie spécifique. Leur profil est précisément ce qui leur donne de la valeur ajoutée. Ils sont généralement en mesure de proposer plus facilement des solutions face aux risques présentant moins d'intérêt pour les grands acteurs, qui doivent davantage tenir compte des tendances macro-économiques. Nous avons comparé les résultats de ce groupe très hétérogène de petits assureurs avec ceux de l'ensemble du marché.