



Articles principaux

16 BNB

"Nous devons rééquilibrer proactivement les dettes."

La BNB recommande aux banques d'utiliser la marge de manœuvre supplémentaire qui leur a été offerte pour octroyer des crédits aux emprunteurs solvables. Mais elles doivent tenir compte du fait que cette solvabilité est mise à mal. Avec la crise du coronavirus, le confinement et les changements de comportement du consommateur qui en ont découlé, le nombre d'entreprises confrontées à des problèmes de liquidité et de solvabilité, et donc aussi à une capacité d'emprunt insuffisante, a fortement augmenté. Or, la plupart des mesures de soutien visaient essentiellement à pallier les problèmes de liquidité mais pas, ou dans une moindre mesure, les problèmes de solvabilité.



20 FSMA

Tendances dans la législation et la surveillance

"Commencer par informer et ensuite contrôler, telle est notre devise", a précisé Gregory Demal de la FSMA, lors d'un webinaire de la DECAVI. Mais il s'est également exprimé sur la diminution du nombre d'intermédiaires. Il a précisé que cela ne signifiait toutefois pas que la part de marché du canal du courtage était en perte de vitesse. Depuis 2017, les parts de marché restent réparties de façon relativement stable, avec 59% pour les courtiers, 23 à 24% pour les sous-agents, et 13 à 14% pour les agents. La baisse du nombre total d'intermédiaires est due aux cessations d'activités et aux fusions, mais aussi aux réorganisations dans les banques.



23 BNP Paribas Cardif

"Notre rôle est de poursuivre la simplification des solutions de protection des paiements."

Dans la future offre de BNP Paribas Cardif, les risques liés à la protection des paiements seront regroupés de manière logique. Marieke van Zuien: "Ces risques qui, techniquement, coexistent, nous voulons les harmoniser pour le client, parce qu'ils sont tous liés à l'accessibilité financière d'un crédit et au ménage financier. Nous prévoyons donc un processus simple, avec un nombre limité d'options en ce qui concerne les périodes de risques, etc. La suppression de ces complexités permettra de simplifier les entretiens entre le courtier et le client et de limiter le travail administratif supplémentaire."



33 Capgemini & Efma

World Insurance Report 2021

Il est recommandé aux assureurs de combiner les canaux pour mettre tous les atouts de leur côté. Jan Verlinden, Senior Director & Insurance Leader chez Capgemini Belgique: "Chaque canal a ses forces et ses faiblesses. Le canal unique et absolu n'existe pas. Les canaux humains sont performants en matière de conseil, la force des canaux numériques réside dans leur confort d'utilisation, et les nouveaux intermédiaires numériques tirent parti de leur accessibilité. Pour réussir, il est impératif que les assureurs investissent dans l'interconnexion numérique de leurs différents canaux."

