

THE AGING WELL OPPORTUNITY

HOW TRUST AND ENGAGEMENT CAN UNLOCK GROWTH FOR INSURERS



Articles principaux

11 Vieillessement

Capgemini: "L'offre et la demande des plus de 50 ans divergent."

Les assureurs délaissent trop souvent encore le marché lucratif que les 'vieux jours' entraînent. C'est ce qui ressort d'une étude internationale sur l'évolution des attentes des clients qui prennent de l'âge et sur les projets des assureurs Vie pour répondre aux besoins de la société vieillissante. En Belgique, 78% du groupe cible souhaitent des produits personnalisés flexibles, mais seulement 16% des assureurs belges montrent une capacité avancée à les développer. Parmi le groupe cible, 36% estiment que les produits d'assurance sont trop complexes.

14 Distribution

La FVF en discussion avec les assureurs et les responsables politiques

Lors de la Journée du Courtier (vendredi 13), des trèfles à quatre feuilles avaient été disposés sur les chaises pour toute l'assemblée. Des porte-bonheur qui n'étaient pas là par hasard. "Tout est constitué de 3+1", a expliqué Erik Weekers. Ce dernier fait allusion à la croissance du canal de distribution du courtage, au degré élevé de disponibilité, au puissant moteur du personnel de la FVF et à l'engagement des courtiers eux-mêmes. "Notre devise est 'Protéger, renforcer et promouvoir'", a déclaré le CEO de la FVF. Ensuite, les assureurs et les courtiers ont pu aborder ensemble les questions épineuses.



19 BZB-Fedafin

"La durabilité aussi demande une réglementation applicable dans la pratique."

Le congrès 'Un avenir durable assuré' de BZB-Fedafin a couvert différentes dimensions. Les intermédiaires doivent rendre le fonctionnement de leur bureau plus durable et fournir des conseils allant dans le sens des produits durables. Toutefois, les règles qui permettent de traduire concrètement la durabilité dans la pratique du conseil sont très complexes. Alors que la réglementation s'étend encore, les intermédiaires ont déjà l'obligation de tenir compte des préférences des clients en matière de durabilité dans les conseils sur les produits. En outre, il n'est pas toujours possible de répondre aux souhaits des investisseurs.



27 Transport

Des résultats encourageants, mais la prudence est de mise

Avec un encaissement de 334.209.943 euros, les assureurs maritimes belges concluent une année de souscription 2022 réussie. Le loss ratio de 51,2% enregistré au cours de la même période s'avère lui aussi encourageant, même s'il a été précisé lors de la présentation des résultats qu'il y a lieu d'interpréter ce pourcentage avec la prudence qui s'impose. Renouant avec la tradition, l'Association Belge des Assureurs Maritimes avait organisé son assemblée annuelle à 'De Ark', et comme à l'accoutumée, le président Stefan Seniow a commencé par un aperçu des principaux sujets sur lesquels les départements de l'ABAM BVT se sont penchés en 2022.

