

# ASSURANCE VIE



Les trophées de l'assurance vie





# PALMARES TROPHÉES DECAVI DE L'ASSURANCE VIE 2011

Les meilleurs produits d'assurance vie ont été récompensés ce 26 octobre, sur base de leur rentabilité, de leurs caractéristiques d'assurance et de leur communication. Les lauréats sont :

<b>MON EPARGNE :</b> Formule à versements et retraits libres (Universal Life)	<b>• À TAUX GARANTI DE 0% OU 0,50% :</b> <b>Nominés :</b> Allianz (Invest for Life Dynamic 3A), Delta Lloyd Life (Delta Lloyd Strategy-Delta Lloyd Eternal Alpha), Dexia Insurance Belgium (Safe Invest Bonus) <b>Lauréat :</b> Allianz : Invest for Life Dynamic 3A	
	<b>• À TAUX GARANTI MAJORÉ :</b> <b>Nominés :</b> AFER Europe (Compte à versements et retraits libres) (*), ACMN Vie (BKCP Expansion), Allianz (Invest for Life 3A), Fidea (Compte Flexi), Nateus (Onyx Safe) <b>Lauréats :</b> AFER Europe : Compte à versements et retraits libres (*) Allianz : Invest for Life 3A	 
<b>MES INVESTISSEMENTS :</b>	<b>• BRANCHE 23 : FONDS LOW &amp; MEDIUM RISK</b> <b>Nominés :</b> Delta Lloyd Life (Delta Lloyd Life Carmignac Patrimoine), Generali Belgium (Real Estate Securities), NELL (Carmignac Patrimoine) <b>Lauréat :</b> Generali Belgium : Real Estate Securities	
	<b>• BRANCHE 23 : FONDS HIGH RISK</b> <b>Nominés :</b> AFER Europe (AFER Sfer), Delta Lloyd Life (Delta Lloyd Life BlackRock World Gold Fund), Nateus (BlackRock Emerging Markets Fund), NELL (Carmignac Emergents) <b>Lauréat :</b> Nateus Life : BlackRock Emerging Markets Fund	
<b>MA PENSION À TITRE D'INDÉPENDANT :</b> Pension libre complémentaire pour indépendants (PLCI)	<b>Nominés :</b> Delta Lloyd Life (Scala Free Pension), Nateus (Fortuna Cristal PLCI), VIVIUM (PLCI) <b>Lauréat :</b> Delta Lloyd Life : Scala Free Pension	
<b>MON TRAVAIL :</b> Assurance de groupe pour petites entreprises	<b>Nominés :</b> Allianz (Easy Plan), Delta Lloyd Life (MultiPlan), FEDERALE Assurance (F-Manager), Nateus (Fortuna Motiv) <b>Lauréat :</b> Delta Lloyd Life : MultiPlan	
<b>MON DÉCÈS</b>	<b>LIÉ À UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE (ASSURANCE DE TYPE SOLDE RESTANT DÛ)</b> <b>Nominés :</b> Axa Belgium (Solde restant dû), BNP Paribas Cardif (Hypo Protect Classic), Nationale Suisse (Select), ZA Assurances (Hypo Cover T1) <b>Lauréat :</b> BNP Paribas Cardif : Hypo Protect Classic	
	<b>NON LIÉ À UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE (PRIMES UNIQUES SUCCESSIVES)</b> <b>Nominés :</b> Axa Belgium (Temporaire décès), ZA Assurances (Flexi Cover T1) <b>Lauréat :</b> ZA Assurances : Flexi Cover T1	
<b>MON REVENU GARANTI</b>	<b>Nominés :</b> Axa Belgium (Free Income), DKV (Plan RG Continuity + Exo), VIVIUM (Assurance Chiffre d'Affaires Garanti) <b>Lauréat :</b> DKV : Plan RG Continuity + Exo	
<b>INNOVATION</b>	<b>Nominés :</b> Allianz (ProLink Life Plan), Axa Belgium (Essential for Life), Delta Lloyd Life (DL Strategy) <b>Lauréat :</b> Axa Belgium : Essential for Life	
<b>MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE</b>	<b>Nominés :</b> Delta Lloyd Life, Nationale Suisse <b>Lauréat :</b> Nationale Suisse : Assurance solde restant dû Select Réduction unique pour membres d'un club sportif	
<b>COURTAGE</b>	<b>Lauréat :</b> Allianz	

(\*) Produit commercialisé dans le cadre de la libre prestation de services (LPS). - Info : laurent.feiner@decavi.be - Tél : 02-520.72.24 • muriel.storrer@aimesco.net - Tél : 02-354.93.81



## Les Trophées Decavi de l'Assurance : une utilité incontestable sur le marché

Les Trophées Decavi de l'Assurance ont acquis une notoriété dans le secteur de l'assurance. Ils visent à récompenser les meilleurs produits d'assurance parmi différentes catégories et à assurer la transparence du marché et la promotion des produits vainqueurs auprès du public, du personnel des entreprises lauréates et de leur réseau de distribution.



Laurent Feiner et Muriel Storrer, à l'heureuse initiative des Trophées Decavi de l'Assurance

Ce sont Laurent Feiner (Decavi) et Muriel Storrer (Aimes & Co) qui ont lancé, voici 12 ans, les Trophées Decavi de l'Assurance. Parmi leurs principaux défis : convaincre les assureurs de jouer le jeu de la transparence pour remplir les différents questionnaires qui sont ensuite soumis à un jury indépendant pour validation.

### QUAND SE RENCONTRENT DEUX PROFESSIONNELS

Une telle initiative suscite bien évidemment l'émulation parmi les assureurs en mettant en valeur notamment l'innovation et la créativité des produits. Car remporter un trophée est très valorisant pour le gagnant. D'autant plus lorsque la décision émane d'un jury indépendant constitué de professionnels.

Laurent Feiner précise : « J'ai fondé Decavi en 1991. Outre l'organisation d'événements dans le secteur et la publication d'études de marché positionnant les produits d'assurance, Decavi octroie également, depuis 2000, les Trophées Decavi de l'Assurance. Fin des années '80, j'ai constaté qu'aucun effort notable n'était entrepris pour communiquer positivement sur l'assurance

et les assureurs. On mettait trop peu l'accent sur la beauté de ce métier et son aspect sociétal. Car n'oublions pas que l'assureur solutionne toute une série de problèmes : financiers, octroi d'une protection en cas de décès, d'invalidité, d'accident, d'hospitalisation, etc. D'où l'idée de créer un événement qui permette de mettre en avant les qualités des assureurs en termes de produits. »

Parallèlement, Muriel Storrer (Aimes & Co), spécialisée depuis 1991 dans l'organisation d'événements tous secteurs d'activité confondus, avait eu l'occasion d'assister depuis quelques années à plusieurs événements de ce type à Paris notamment. « C'est en 1999, en revenant d'une telle cérémonie et constatant le peu d'actions de promotion de ce secteur en Belgique, que l'idée est venue de transposer ce concept et de lancer pareille initiative en Belgique. Restait à concrétiser l'idée... »

C'est ainsi qu'au terme de quelques discussions, tous deux se sont mis d'accord pour tenter l'aventure à Bruxelles, décidant de mettre à profit respectivement leurs expériences événementielles et plus "assurance".

Après avoir convaincu les assureurs de s'impliquer également, les Trophées de l'Assurance

### COMMENT ÇA FONCTIONNE ?



Les Trophées de l'Assurance visent un triple objectif : comparer les produits existants et les services tous réseaux confondus ; promouvoir les produits, services et innovations ; communiquer sur l'image de l'assurance en donnant au secteur une visibilité accrue, en posant l'assurance, source de progrès et de bien-être, en manifestant aussi le dynamisme de l'assurance.

Ils s'adressent à tout assureur belge et étranger (travaillant dans ce cas dans le cadre de la libre prestation de services), proposant des produits parmi les différentes catégories retenues.

Soucieux de mettre en lumière les produits d'assurance auprès des consommateurs, les Trophées Decavi apportent des solutions à ces derniers en matière d'assurance, au travers des produits lauréats, en répondant à leurs besoins tout au long du cycle de leur vie, ainsi que l'illustrent les catégories retenues. A chaque moment de la vie, une solution existe en toute sécurité grâce à l'assurance.

#### LES CATÉGORIES

« Mon Epargne » : formules à versements et retraits libres de type Universal Life

« Mes Investissements » : assurances vie liées à un fonds d'investissement : fonds de type "low" et "medium risk" assurances vie liées à un fonds d'investissement : fonds de type "high risk"

« Ma Pension à titre d'indépendant » : pension libre complémentaire pour indépendants (PLCI)

« Mon Décès » : lié à un prêt hypothécaire : assurances de type solde restant dû non lié à un prêt hypothécaire : assurances-décès temporaires individuelles (à capital constant) à primes uniques successives

« Mon Travail » : assurances de groupe pour petites entreprises

« Mon Revenu garanti » : assurances Revenu garanti

« Innovation » : services, gestion des sinistres, produits-cibles "Particulier" et "Entreprise" innovants en assurance-vie

« Meilleure campagne publicitaire »

« Courtage »

### SUPPLÉMENT GRATUIT RÉALISÉ PAR LA RÉGIE GÉNÉRALE DE PUBLICITÉ OCTOBRE 2011

Éditeur responsable : Emmanuel Denis - Rédactionnel : Eric Wiertz - Coordination : Daphné Mertens (Daphne.Mertens@saipm.com) - Mise en page : piknik Graphic

Photos : Dreamstime.com - Impression : Sodimco - RGP SA : Rue des Francs 79

à 1040 Bxl - Internet : www.la libre .be & www.dh.be



### ANTICIPER L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ

Les bénéficiaires qui peuvent engendrer ces trophées profitent aussi bien aux consommateurs qui ont souscrit les produits lauréats, aux équipes internes qui les ont créés qu'aux assureurs et leurs réseaux de distribution.

Laurent Feiner : « Les Trophées Decavi de l'Assurance permettent également d'anticiper l'évolution du marché. C'est ainsi que la catégorie "Innovation" (qui étudie le caractère innovant d'un service, d'un produit ou d'un concept) permet de découvrir des initiatives très prometteuses pour le marché. »

Un exemple : en 2010, Avero Belgium Insurance (reprise depuis par Mercator Assurances) a été désignée lauréate dans la catégorie Innovation, avec son concept CrashStickers® : une étiquette astucieuse autocollante pré-imprimée reprenant les données administratives du contrat d'assurance que l'assuré doit apposer sur l'original et la copie du formulaire de constat européen d'accident automobile. « Voilà bien une nouveauté totale de nature à simplifier la vie de l'assuré qui, stressé lors de la survenance d'un accident, n'a dès lors plus qu'à remplir la partie du constat d'accident relative aux circonstances de celui-ci, souligne Laurent Feiner. Depuis, le marché a généralisé cette pratique. »

Mais qu'on ne s'y trompe pas : les produits gagnants afficheront toujours des caractéristiques fort intéressantes. Même si l'on sait qu'en assurance, si un produit peut convenir pour un certain type de clientèle, il se peut qu'en fonction d'un profil très spécifique, ce produit ne soit pas le "maître-achat". Tel est l'enjeu du conseil en assurance : c'est bien souvent le profil de l'assuré qui détermine le contrat à souscrire.

étaient portés sur les fonds baptismaux en 2000. Aujourd'hui, l'aventure en est à sa 12<sup>e</sup> édition. Initialement dédiés au secteur de l'assurance vie, les Trophées Decavi connaissent parallèlement une édition réservée au secteur non-vie (IARD), qui a vu le jour 5 ans plus tard et en est, quant à elle, à sa 7<sup>e</sup> édition.

« Le métier de l'assurance doit reposer sur la communication. Les Trophées Decavi de l'assurance sont appréciés car ils constituent un atout incontestable pour communiquer positivement sur un secteur dont l'image de marque a constitué durant des années son point faible », conclut Laurent Feiner.

### UN JURY INDÉPENDANT...

Les produits analysés font l'objet de questionnaires soumis à l'analyse approfondie d'un jury composé d'experts.

Pour cette édition 2011, il était composé de :

**Pierre Devolder**, Professeur UCL, Président du jury

**Paul Baekeland**, Président de la Commission Vie de la Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen (FVF)

**Patrick Cauwert**, CEO de Fepabel

**Laurent Feiner**, Journaliste et Administrateur délégué de Decavi

**Karel Goossens**, Partner auprès de Towers Watson

**Gérard Vandebosch**, Directeur auprès de PricewaterhouseCoopers (PwC)

Chaque produit ou groupe de produits est objectivement apprécié sur base de critères précis d'évaluation soumis ensuite à une grille de pondération. Ensuite, les produits sont positionnés dans un contexte de marché sur base de la rentabilité, de leurs caractéristiques d'assurance et de la communication.

Finalement, c'est à la lumière de ces éléments quantitatifs et nécessairement prospectifs que le jury, sous la conduite du Président, délibèrent afin de sélectionner les vainqueurs.

Sur les critères pris en compte, voir [www.decavi.be](http://www.decavi.be)



DECAVI 2011  
LES TROPHÉES  
DE L'ASSURANCE

# Plan RG Continuity + Exo

## Trophée du meilleur Revenu Garanti



Protéger votre revenu, c'est aussi notre métier.

[www.dkv.be](http://www.dkv.be)

**DKV**

a member of **MUNICH HEALTH**



## Des atouts incontestables. Mais trop peu promus, trop peu connus.

Afin de mieux cerner le monde de l'assurance vie, la RGP (Régie générale de publicité, qui produit ce supplément) a organisé, le mardi 18 octobre dans les locaux bruxellois du groupe IPM (éditeur notamment de *La Libre Belgique*) une table ronde animée par un acteur bien connu du secteur : le journaliste spécialisé Laurent Feiner, fondateur et administrateur délégué de Decavi, organisateur, entre autres, des Trophées de l'Assurance Vie. Autour de la table, les représentants de quelques-uns des plus grands noms de l'assurance vie, parmi lesquels de nombreux lauréats des Trophées.

**L. Feiner :** Nous avons connu en 2008 une crise bancaire et financière qui n'a pas manqué de toucher également le monde des assurances. Aujourd'hui, nous vivons une nouvelle crise, aux conséquences encore inconnues. Dans ce contexte, quels sont les arguments positifs que peuvent avancer les assureurs vie par rapport aux banquiers ?

**S. Pech :** Par définition, un assureur assure la sécurité, la protection. À la différence notoire du secteur bancaire, les assureurs vie misent sur des périodes de plusieurs dizaines d'années et non sur le court terme. Nos deux "business models" sont totalement différents : dans une banque, l'argent rentre et sort alors que chez les assureurs, l'argent a plutôt tendance à rentrer... et à être conservé jusqu'au terme du contrat. Dans l'environnement financier très incertain qui est le nôtre, l'assureur présente des gages de stabilité. Nous les assureurs sommes soumis à des impératifs de solvabilité que ne connaissent pas les banquiers : c'est évidemment une garantie supplémentaire que nous pourrions honorer nos promesses à l'échéance. Dans les crises successives, les assureurs se sont d'une manière générale montrés bien plus solides : une compagnie comme Delta Lloyd n'a par exemple jamais dû être recapitalisée.

En fait, le métier d'assureur n'a rien à voir avec celui de banquier. Tout le monde a tendance à confondre. C'est probablement dû au fait que 80% du marché est dans les mains de bancassureurs qui font, et de la banque, et de l'assurance.

L'un de nos défis a sans doute trait au fait que, si la Bourse livre ses résultats trimestriellement, nous, nous devons argumenter sur du long terme, ce qui est certainement moins simple.

**O. Halfants :** Je suis totalement d'accord avec vous mais j'ajouterai à vos arguments que, au-delà de la simple capitalisation, les assureurs couvrent des risques, décès, accident, perte d'emploi, cautionnement, etc. Seuls les assureurs proposent cette couverture du risque : c'est un argument fort et à mon sens trop souvent oublié. Clairement, la faute en revient aussi au secteur.

En 2010, l'encaissement global de l'assurance en Belgique a été de 29 milliards €, dont 19 milliards en assurance vie (et 14 en vie individuelle), avec une croissance faible (4% à peine) et qui devrait l'être encore plus en 2011. La question est de savoir pourquoi le secteur des assurances n'a pas mis en avant ses indéniables atouts, pourquoi il



**STÉPHANIE PECH**  
Delta Lloyd Life  
Marketing  
Manager

« Delta Lloyd Life, division du groupe Delta Lloyd aux Pays-Bas, figure au premier plan des assureurs vie en Belgique et fait partie du top 4 sur le marché de l'assurance de groupe. Sa bonne solvabilité et sa gestion du risque en bon père de famille constituent plus que jamais un gage de confiance. Delta Lloyd Life est avant tout un expert en matière de pension, pour qui la responsabilité sociétale d'entreprise est un pilier essentiel : respect de l'environnement et investissement responsable sont au cœur de ses préoccupations. »



n'a pas communiqué, pourquoi il n'a pas tenté de se démarquer de la bancassurance...

**L. Feiner :** Comment expliquer qu'alors que leur rendement est particulièrement bas, les carnets de dépôt continuent à rencontrer un tel succès ?

**Th. Brisack :** D'une manière générale, les gens affichent une confiance de plus en plus limitée en l'avenir. Une vision négative qui est encore accrue en ces temps de crises à répétition. La pure logique voudrait que l'épargne disponible soit, au contraire, reversée dans des produits d'assurance, qui ont pour eux leur totale garantie. Ces dernières années, notre secteur s'est d'ailleurs bien mieux autorégulé que les banques. Nous, assureurs, avons bien plus pris nos responsabilités, notamment dans les soins de santé, de manière pleinement complémentaire à l'action de la Sécurité sociale.

**M. Vrijman :** Aujourd'hui, les épargnants ne savent vraiment plus à quel saint se vouer. Les livrets offrent des taux inférieurs à l'inflation et la tendance est forte de placer son argent... dans des coffres-forts ! En ces temps incertains, les gens laissent leur argent sur leur livret d'épargne car ils savent qu'ils pourront aller le rechercher immédiatement, dans la minute même s'il le faut, grâce aux applications de banque en ligne...

Et puis il faut souligner que notre secteur n'a pas connu que de l'excellente publicité ces derniers temps. À la suite de la faillite de Lehman Brothers, nombre de nos clients nous ont téléphoné pour nous demander si leur argent était bien en sécurité chez nous. Nous leur avons expliqué que, dans une logique de placement à long terme, nous avions investi la plus grande partie (85%) des avoirs qu'ils nous avaient confiés dans des produits stables et fiables comme les obligations d'État ou les obligations d'entreprises. Ils étaient de la sorte plus ou moins rassurés. Mais dans la foulée, une grande compagnie d'assurances belge vient à rencontrer des difficultés importantes, après avoir privilégié à mon sens le court terme et non, comme un assureur vie doit le faire, le long terme. Nos clients

étaient évidemment beaucoup moins rassurés... Je suis persuadé que alors que, entre fin 2008 et fin 2010, les montants investis sur les carnets d'épargne sont passés de 140 à 220 milliards €, nous aurions dû, en tant qu'assureurs vie, en récolter une bonne part. Ce n'est malheureusement pas ce qui est arrivé.

Cela m'amène tout naturellement à insister plus globalement sur le problème, extrêmement important, des bancassureurs. Quand un produit d'assurance génère du 3,5% pour l'épargnant et un carnet du 1,5%, il y a tout de même une différence de 2% alors que derrière ces deux outils d'investissement se trouvent les mêmes investisseurs. Voyez-vous souvent un bancassureur faire de la pub pour un produit d'assurance ? La réponse est évidemment non !

### LA BANCASSURANCE EN QUESTION

**J.-P. Vallaeys :** Il est certain que les représentants des grands réseaux de distribution que nous connaissons sont omniprésents et que ces bancassureurs doivent être plus enclins, sinon incités, à vendre avant tout des produits bancaires. Mais en face, il y a toutes ces compagnies d'assurances qui, comme nous tous autour de la table, travaillent via le courtage et bénéficient certainement d'une visibilité bien moindre.

Outre ce problème, réel, de présence sur le terrain, il faut aussi souligner que l'argent placé en banque jouit d'un atout non négligeable aux yeux de Monsieur et Madame Tout-le-Monde : celui de la disponibilité. Sans frais, quand je le désire, je peux retirer mon argent. Dans cette période d'incertitude, ceci est considéré comme un important avantage.

**A. Vanderveken :** L'argent placé dans des produits d'assurance vie est évidemment moins liquide. Mais nous avons fait des avancées notables en matière de disponibilité : de très nombreux produits permettent maintenant, par le biais de certaines clauses, de pouvoir bénéficier de son argent avant terme. Incontestablement, cela rassure un peu les clients.



**LAURENT FEINER**  
Decavi  
Administrateur  
délégué

« Journaliste spécialisé en assurance, je dirige la société Decavi en m'efforçant, depuis près de 25 ans, de rendre accessible la matière de l'assurance auprès du grand public. Devenue un acteur incontournable dans le secteur de l'assurance, Decavi propose des services axés pour le secteur (www.decavi.be) :

- vecteur principal d'information, "La Lettre Decavi de l'Assurance" propose une analyse de fond via ses études de marché au niveau des produits d'assurances ;
- les Séminaires et Petits-déjeuners Decavi de l'Assurance offrent une information plus interactive ;
- des formations permanentes agréées pour courtiers, également organisées par Decavi ;
- les Trophées Decavi de l'Assurance récompensent les meilleurs produits commercialisés en Belgique. Au fil des années, ces Trophées sont devenus la manifestation de référence dans le secteur au niveau national. Biennuelles, les éditions vie et non vie des Trophées Decavi ont très souvent été honorées par la présence du Vice-Premier Ministre et Ministre des Finances, Monsieur Didier Reynders.

Ces Trophées Decavi concourent de manière indéniable, en termes de communication, à l'image positive du secteur de l'assurance belge. »



**OLIVIER HALFLANTS**  
Nationale Suisse  
Administrateur-directeur, Head Travel & Credit Life, COO

« Nationale Suisse est une société d'origine suisse. Outre des produits d'assurance traditionnels, nous disposons d'un portefeuille exceptionnel de solutions d'assurance sur mesure. Des marques connues comme L'Européenne, Vander Haeghen & Co et Arena font également partie du groupe. Nous sommes parmi les leaders du marché des assurances décès, des assurances sport, voyages et transports et nous sommes la référence pour les véhicules de prestige et de collection, les objets d'art et des événements. »

**Th. Brisack :** Ces clauses de rachat existent effectivement mais il faut avouer qu'elles sont fiscalement défavorables...

**M. Vrijman :** Il faut remarquer que l'information qui est donnée sur les produits d'assurance vie, notamment par la presse, n'est pas toujours totalement complète. Les journalistes insistent sur la notion de moyen ou de long terme liée à l'assurance vie, ce qui totalement exact. Par contre, ils écrivent souvent « Si vous avez la capacité de bloquer votre argent pendant 8 ans, l'assurance vie peut vous intéresser ». Or, ce n'est pas vrai : tout souscripteur d'une assurance vie a parfaitement le droit de récupérer ses billes avant ce fameux terme de 8 ans, souvent à la condition de s'acquitter d'une pénalité fixée contractuellement entre l'assureur et l'assuré ainsi que du précompte mobilier appliqué sur un rendement fictif de 4,75%. En outre, quand on évoque la fameuse durée de 8 ans,

celle-ci débute à l'ouverture du contrat et non à chaque versement. Je m'explique : vous décidez de souscrire un contrat d'assurance vie et vos moyens vous permettent de vous acquitter uniquement de la prime minimale, soit 500 ou 800 €. Par la suite, dix ans plus tard par exemple, votre situation s'étant améliorée (héritage, réalisation d'un bien, perception de votre assurance de groupe,...), vous décidez de verser un montant de 50.000 €. Votre contrat ayant dépassé la huitième année, vous pourrez évidemment retirer de l'argent sans pénalité fiscale : le fait que vous ayez augmenté vos versements ne change rien à l'affaire ! Il faut pouvoir le dire et le faire comprendre aux journalistes, et donc *in fine* aux épargnants.

J'aimerais souligner dans la foulée que l'assurance vie, même avec les frais d'entrée et la taxe d'assurance, donne déjà après 2 ans un meilleur rendement que le livret, qui, soit dit en passant, reste imposé à partir d'une certaine somme. Et passés ces 2 ans, ce n'est que du bonus !

**S. Pech :** Il faut considérer les choses en face : pourquoi les épargnants ne voient-ils pas que les assureurs leur offrent une sécurité sans pareille ? Tout simplement parce que nous leur parlons de taux, de véhicule financier alors que nous devrions leur parler de notre métier, qui est celui de la protection, de l'assurance du risque. Nous nous tuons nous-mêmes en basant notre stratégie de communication et la guerre des taux !

**P. Haentjens :** Moi qui connais bien le monde du courtage pour disposer d'un réseau de quelque 200 professionnels, je suis tout à fait d'accord avec ce qui vient d'être dit. Mais je pense qu'il faut également éduquer les courtiers afin que le message passe mieux dans le grand public. Ensemble, nous devons modifier la mentalité ambiante : les assurances, c'est plus que de simples taux, c'est du long terme, c'est de la sécurité.

**S. Pech :** Mais cette mentalité, c'est le secteur qui l'a formatée !

**P. Haentjens :** Bien sûr. À nous donc de changer de discours, de démontrer que nous pouvons offrir des solutions très personnalisées et performantes : notre produit "Vie Entière", qui émerge à la branche 23, offre ainsi à l'assuré une totale liquidité de son épargne, et ce n'est là qu'un exemple parmi d'autres. Pour modifier notre image, il est clair que le courtier peut et doit apporter sa plus-value.

**L. Feiner :** Ne doit-on pas se poser la question de savoir si l'assureur n'a pas un peu perdu son métier qui est de procurer de la sécurité durant l'évolution de la vie ?

**J.-P. Vallaeys :** Je pense qu'on se bat aujourd'hui moins sur les taux et qu'on se base plus sur l'importance de la planification de l'épargne, l'une des forces majeures de l'assurance vie. Mais il est vrai que nous devons convaincre et former les courtiers à passer le même message.

**Th. Brisack :** Les clients vont de nos jours au plus offrant, sans aucune vision long terme. Je fais le même constat que vous : nous avons un peu



**THIERRY BRISACK**  
DKV  
Sous-directeur

« Actif dans notre pays depuis 1964, DKV Belgium exerce un rôle majeur dans l'assurance privée soins de santé et invalidité. Leader incontesté de la branche 2 (Maladie), DKV Belgium bénéficie de la confiance de près de 1.800.000 clients. Sa part de marché s'élève à plus de 20% en assurance de groupe et à 75% en assurance individuelle. Depuis 2009, DKV Belgium fait partie de Munich Health, l'entité "soins de santé" du groupe Munich Re. »



**JEAN-PAUL VALLAEYS**  
Allianz  
Marketing Manager

« Allianz Belgium est une filiale du groupe Allianz, leader européen et un des principaux acteurs mondiaux du marché de l'assurance et des services financiers. En Belgique, Allianz est un acteur important du marché de l'assurance non-vie et vie (prévoyance et placements) et offre par l'intermédiaire exclusif des courtiers un large éventail de services à une clientèle de particuliers, d'indépendants, de PME et de grandes entreprises. »

quitté notre métier. Un effort de communication au grand public doit dès lors être fourni, en lui démontrant notre capacité à lui offrir des produits à la fois flexibles et sûrs.

**M. Vrijman :** Ne perdons pas de vue qu'il y a plusieurs types d'assurances vie, certaines plus axées sur la prévention, d'autres sur l'épargne, etc.

**J.-P. Vallaeys :** L'un de nos grands défis mais aussi l'une de nos grandes chances, c'est d'informer les clients sur l'ensemble des 4 piliers des pensions. C'est notre métier de base que d'accompagner les gens sur le long terme, tout au long de leur vie en fait, depuis leur naissance jusqu'à leurs 65 ans et même après évidemment. Durant tout ce temps, nous pouvons leur proposer des produits innovants et totalement adaptés.

**S. Pech :** Et ce alors que le banquier, de son côté, ne peut offrir que de l'accumulation d'argent sans autre valeur ajoutée qu'un rendement financier.

## SE RECENTRER SUR LE MÉTIER D'ASSUREUR

**M. Vrijman :** Le but de l'épargne est de se constituer un patrimoine qui sera utilisé en fonction des circonstances de la vie : études des enfants, achat d'un véhicule, rénovation de la maison,... Il y a des moments dans la vie où l'on peut épargner, et d'autres où ce n'est pas possible. Il y a également des périodes où on doit pouvoir récupérer une partie de son épargne. Si je perds mon boulot à 53 ans et que je sais que je vais toucher une assurance vie à 65 ans, parfait mais je fais quoi pendant 12 ans ? J'élève mes enfants comment ? Je mange comment ? Il faut donc proposer des produits flexibles qui permettent des retraits à moindres frais.

**P. Haentjens :** Il s'agit aussi de proposer des solutions seniors, que nous mettons trop souvent de côté !

**M. Vrijman :** Tout à fait. Aujourd'hui, c'est à nous de proposer à ces seniors de nouveaux produits adaptés à leur situation. Notre secteur doit savoir se montrer innovant, à l'image de ce que le fondateur d'Afer, le Français Gérard Athias, un génie, a réussi à créer avec l'assurance vie à versements et retraits libres.

**A. Vanderveken :** Nous ne devons pas craindre de mettre le client face à son projet de vie. Dorénavant, le 1<sup>er</sup> pilier ne permettra plus à personne de s'en sortir. Il faut donc se battre sur le 2<sup>e</sup> et le 3<sup>e</sup>, voire le 4<sup>e</sup> pilier.

**O. Halflants :** Il est essentiel de leur montrer la différence entre un livret et un produit d'assurance.

**A. Vanderveken :** L'une de ces différences est que nous pouvons proposer plusieurs "tiroirs" de couvertures

**O. Halflants :** En effet, nous pouvons ajouter à leur épargne des couvertures du risque décès, accident,... Si vous attrapez une maladie grave, si vous perdez votre emploi, si vous êtes frappé d'invalidité,... rien ne se passe sur votre carnet alors que si vous avez souscrit une assurance couvrant ces risques, vous bénéficiez tout naturellement de la protection qui y

était liée : au-delà des taux, nous couvrons, nous les assureurs, tous les aléas de la vie.

**Th. Brisack :** On en revient au même constat : le client n'est malheureusement pas au courant de nos atouts. À 65 ans, c'est un client perdu ! Et ce alors que nous pouvons proposer des produits pour absolument tous les cycles de la vie, même après la pension légale.

**L. Feiner :** Tous, vous êtes donc d'accord pour reconnaître que vous parlez trop de taux et pas assez de sécurité de taux, de couverture. Mais vous semblez aussi oublier un gros avantage : la fiscalité. En assurance vie, le versement de primes permet de payer moins d'impôt même si, il est vrai, une taxe de 1,10% est appliquée à l'entrée du contrat.

**S. Pech :** Même en assurances groupe, le secteur ne parle que d'optimisation fiscale, alors qu'il ne s'agit que d'un seul élément du dossier.



**MARC VRIJMAN**  
AFER Europe  
Président

« AFER Europe n'est pas une banque, ni une compagnie d'assurance. AFER Europe est une association indépendante d'épargnants qui depuis 35 ans, défend les intérêts et fait fructifier en bon père de famille, l'épargne de ses adhérents, plus de 21.000 en Belgique. Le contrat AFER Europe s'inscrit dans le cadre juridique et fiscal de l'assurance vie et bénéficie de l'expertise et de la garantie financière apportée par l'un des principaux assureurs mondiaux : le groupe AVIVA VIE, 6<sup>ème</sup> assureur mondial, dont la solidité et la solvabilité sont absolument incontestées. »



**P. Haentjens** : L'assurance vie peut être à la fois un outil d'investissement, de planification, de pension. Et cela, le client l'ignore encore trop souvent.

**J.-P. Vallaeys** : N'oublions pas la campagne qui vient d'être lancée pour promouvoir le nouveau logo des "courtiers en assurances", qui, dans quelques mois, leur conférera certainement une bien meilleure visibilité !

**L. Feiner** : Le banquier a aussi le gros avantage de disposer d'une vue globale sur la situation financière de son client...

**J.-P. Vallaeys** : Mais un courtier bien organisé également ! Sa proximité lui permet d'en savoir énormément sur le patrimoine de son client, sur sa situation professionnelle et familiale, sur ses besoins présents et à venir... Aujourd'hui d'ailleurs, la relation entre un banquier et son client est de moins personnalisée, à cause notamment du turn-over important que connaissent les agences. Par contre, les courtiers sont assez souvent des professionnels qui se passent le flambeau de père en fils, depuis trois ou quatre générations parfois.

**Th. Brisack** : Il est indéniable que, dans le monde des assurances, le courtier est le seul à pouvoir entretenir une telle relation d'intimité avec son client.



**PETER HAENTJENS**  
HPG Belgium  
Gérant

« HPGB est le distributeur exclusif belge de Prudential International. Prudential International Assurance Company fait partie du groupe anglais Prudential qui est coté "AA prévision stable" par Standard & Poors et a une exposition négligeable aux pays PIIGS (Portugal, Italie, Irlande, Grèce, Espagne). L'attrait du International With-Profit Bond (IPB) n'en est que renforcé : l'IPB est une assurance vie type branche 23 qui investit dans un fonds hyper diversifié et qui comprend 72 milliards €. La police vie de Prudential permet de capitaliser, de prendre des rentes et de transférer son patrimoine assuré tout en gardant le contrôle. »

**J.-P. Vallaeys** : Le rôle des comptables est également à souligner : ce sont surtout eux qui avancent cet argument fiscal du type « Pour payer moins d'impôts, prenez une assurance ».

**O. Halflants** : On n'a effectivement parlé que de taux pendant des années, ce qui est éminemment réducteur. Et pour se mettre à niveau, certaines compagnies d'assurances ont pris, et prennent encore, la taxe de 1,10% à leur charge.

**A. Vanderveken** : Ce que nous mettons en avant, c'est notre approche globale. Et puis, pourquoi le client se priverait-il de sa déductibilité fiscale ? Il nous faut nous battre avec nos propres armes. On sait que le 2e pilier sera limité, structuré, et le 3e peut-être également. C'est, comme on l'a dit, sur le 4e pilier que nous allons devoir nous concentrer.

## QUESTION DE VISIBILITÉ

Mais quelle est la visibilité des courtiers ? Le plus souvent, la visibilité des courtiers est assurée non par les assureurs mais par la banque dont ils sont aussi le représentant. En Flandre, ce sont 75% des courtiers qui ont également une agence de banque, un chiffre un peu moindre en Wallonie, je vous l'accorde. Ces courtiers rentrent eux aussi du cash. Plusieurs enseignes, et non des moindres, leur imposent de vendre du produit bancaire, au détriment bien sûr de produits d'assurance qui pourraient se révéler plus profitables pour le client, plus adaptés et plus performants sur le moyen et le long terme.

**S. Pech** : Pour moi, il est clair que l'image de l'assurance est véhiculée par le canal des courtiers et qu'ils sont essentiels pour rendre l'assurance proche de tout un chacun.

**A. Vanderveken** : Mais le canal des courtiers est en train de se réveiller !



**ALAIN VANDERVEKEN**  
Nateus  
Manager IARD  
et Vie Région Sudr

« Nateus se profile clairement comme un partenaire intéressant dans le domaine de l'épargne, de l'investissement, de la protection et du rentier. Fort de son image d'assureur solide et de sa politique de placement prudente et réfléchie, Nateus a gagné la confiance de courtiers (son seul canal de distribution) et de clients de plus en plus nombreux. Nateus Assurances fait partie du groupe suisse La Baloise qui est représenté en Belgique par la compagnie Mercator. Le positionnement du groupe est très clair : "Votre sécurité nous tient à cœur". »

**J.-P. Vallaeys** : Je suis pour ma part convaincu que les courtiers évoluent actuellement dans le bon sens.

**A. Vanderveken** : Moi de même. Les formations que nous organisons à destination des courtiers rencontrent un succès fou, et je pense que le phénomène est identique chez d'autres intervenants ici autour de la table. Il faut y voir la preuve que ces courtiers ont envie, ont besoin d'en savoir plus. Une part de notre métier est clairement de les former. Un peu partout, il y a des académies, des masters qui se créent pour optimiser la formation de ceux qui, sur le terrain, vendent nos produits d'assurance vie.

**S. Pech** : Ces efforts de formation font partie de la politique durable que mène notre société : nous souhaitons que les courtiers excellent dans la compréhension des préoccupations et des projets de leur clientèle afin de l'accompagner adéquatement tout au long de sa vie.

**A. Vanderveken** : Reste que le courtier ne dispose pas de positionnement dans la rue. Un banquier, vous le remarquez tout de suite, ce qui n'est certainement pas le cas d'un courtier. Ou plutôt pas encore puisque Brocom incite ses courtiers à désormais afficher clairement le logo de l'association. Ça prendra certainement un ou deux ans mais je pense qu'il faut souligner l'effort entrepris.

Propos recueillis par **Éric Wiertz**

# Paroles de vainqueurs



**JEAN-PAUL VALLAEYS**  
ALLIANZ  
MARKETING  
MANAGER

## FORMULE À VERSEMENTS ET RETRAITS LIBRES (UNIVERSAL LIFE) • À TAUX GARANTI DE 0% OU 0,50% • À TAUX GARANTI MAJORÉ

### Allianz

#### Invest for Life Dynamic 3A Invest for Life 3A

Investir en toute sécurité est devenu un vrai défi ! Invest for Life d'Allianz Belgium relève ce défi en alliant sécurité et performance.

Vous profitez de la solidité et de la stabilité du groupe Allianz avec la capitalisation boursière la plus élevée et le meilleur rating Standard & Poors (AA) du marché européen de l'assurance.

Invest for Life est un des produits les plus convoités des produits d'investissement en cette période d'incertitude sur les marchés financiers. Par sa gestion prudente et active, il permet d'obtenir un des meilleurs rendements du marché.

Invest for Life répond aux différents profils d'investisseurs et vous offre :

- un capital garanti à 100% grâce à une politique d'investissement prudente ;
- un taux d'intérêt garanti actuel de 2,50% pendant 8 ans ou de 0% ;
- une participation aux bénéfices basée sur une gestion active qui a

permis de réaliser dans le passé les meilleurs rendements ;

- des garanties complémentaires afin de se protéger contre les aléas de la vie.

Les fiches info financières qui vous donnent tous les détails sur Invest for Life sont conçues pour vous permettre une comparaison aisée avec la concurrence. Elles sont à votre disposition sur [www.allianz.be](http://www.allianz.be) et chez votre courtier en assurances.

Allianz vous propose Invest for Life par l'intermédiaire exclusif des courtiers en assurances.

Allianz avec vous de A à Z !

MON ÉPARGNE

## FORMULE À VERSEMENTS ET RETRAITS LIBRES (UNIVERSAL LIFE) • À TAUX GARANTI MAJORÉ

### AFER Europe

#### Compte à versements et retraits libres (produit commercialisé dans le cadre de la libre prestation de services - LPS)

Le compte à versements et retraits libres AFER Europe s'adresse à tout épargnant quel que soit son âge, sa situation familiale et patrimoniale. Son plus jeune adhérent a quelques semaines et le plus âgé, 92 ans. Son plus "petit" épargnant a déposé 400 € sur son compte et son plus "gros" épargnant dispose de plus de 12 millions €. Vous désirez épargner, faire fructifier un capital, préparer l'avenir de vos enfants, vous constituer un capital pension, disposer d'un "réceptacle fiscal" idéal pour l'assurance pension, groupe ou dirigeant d'entreprise que vous toucherez un jour, organiser

vos besoins... Vous recherchez une solution simple, souple et transparente s'adaptant facilement à vos besoins et à vos objectifs...

AFER Europe répond, avec son contrat unique, à l'ensemble de vos préoccupations financières. Comme son nom l'indique, vous êtes libres de verser et de retirer ce que vous voulez, quand vous le voulez, en respectant simplement un montant de 825 € à l'ouverture et des versements complémentaires de 150 €. Avec un rendement de 3,52% nets en 2010, une moyenne de 4,15% sur les 5 dernières années et un taux plancher garanti de 2,74% (+ bonus) pour 2011, ce n'est pas pour rien qu'AFER Europe vient de remporter pour la 8ème année (sur 12 éditions) un Trophée dans la même catégorie. Un record ! Mais ce n'est pas tout. Chaque année,

au cours de l'assemblée générale d'AFER Europe, ses adhérents ont la possibilité de s'exprimer et de poser les questions au Président de l'Association ainsi qu'au gestionnaire financier sur la manière dont il gère les fonds qui lui sont confiés. Cette année, cette assemblée s'est déroulée le jeudi 20 octobre au palais des Beaux-Arts où ont été accueillis 805 adhérents représentant 2.200 membres qui se sont prononcés, à plus de 92%, sur l'approbation des comptes, le renouvellement des administrateurs et l'absorption de d'AFER Europe, association française par AFER Europe+, une association de droit belge créée en 2011.

AFER Europe, c'est une épargne simple, souple, transparente et rentable qui a sa place dans tout patrimoine dans un cadre fiscal favorable.



**MARC VRIJMAN**  
AFER EUROPE  
PRÉSIDENT

MON ÉPARGNE



**BEN THEUNIS**  
GENERALI

## BRANCHE 23 : FONDS LOW & MEDIUM RISK

### Generali

#### Real Estate Securities

Depuis le début de la crise de la dette, la plupart des fonds ont connu un déroulement capricieux. De ce fait, une majorité d'investisseurs se sont tournés vers des placements alternatifs, comme les obligations, l'or ou encore l'immobilier, dont les fluctuations sont plus limitées.

C'est justement à cet aspect que le fond Real Estate Securities réagit. En effet, le fond de placement Real Estate Securities investit au moins 50% de son capital dans le secteur immobilier stable (principalement en Belgique). Une marge de

maximum 50% est octroyée au gestionnaire (Bank Delen) pour investir sur d'autres marchés (actions, obligations, liquidités).

Il s'agit donc d'un fond défensif, de type risque low-medium, qui, grâce à sa répartition sectorielle (bureaux, retail, semi-industrie), peut compter sur un ancrage financier stable.

Ce fonds se distingue par la régularité de ses performances et ses rendements élevés : 10,77% à 1 an, 15,09% à 3 ans et 18,24% à 5 ans.

Real Estate Securities s'adresse à des investisseurs qui cherchent avant tout la sécurité par rapport aux fluctuations du marché des actions et des obligations.

Enfin, ce fond présente de nombreuses caractéristiques d'assurance intéressantes qui peuvent répondre au besoin de l'investisseur (couvertures décès, possibilité de retraits, de versements supplémentaires, etc.)

MES INVESTISSEMENTS

## BRANCHE 23 : FONDS HIGH RISK



**ALAIN VANDERVEKEN**  
NATEUS  
MANAGER IARD ET  
VIE RÉGION SUD

## Nateus

## BlackRock Emerging Markets

Le fonds BlackRock Emerging Markets est une des formes de placement du concept Onyx Portfolio.

Dans ce concept, le client peut soit épargner soit investir dans un ou plusieurs supports en fonction de son profil de risque. Il cherche la sécurité, il investira en branche 21, il cherche un rendement potentiel plus important il choisira un ou plusieurs fonds

de la branche 23. Il peut bien entendu faire un mix des deux et se constituer ainsi un placement tout en ayant la garantie de récupérer son investissement de départ, le tout dans un seul contrat. Il détermine ainsi lui-même ou avec l'aide de son courtier en assurance l'allocation d'actifs idéale entre sécurité et rendement. Pour la partie branche 23, Nateus commercialise des fonds de grands établissements financiers tel que BlackRock, Carmignac Gestion, Fidelity International et Robeco.

L'investisseur ou l'épargnant peut à tout moment modifier son profil, faire des arbitrages, sécuriser les plus values réalisées. Il ne paie qu'une seule fois les frais d'entrée même s'il transfère régulièrement de l'argent d'une ligne de placement à une autre. Comme tout cela se fait dans un seul contrat, le régime fiscal est tout à fait favorable. C'est donc une formule d'épargne ou de placement claire, sur mesure et disponible à tout moment.

MES INVESTISSEMENTS

## PENSION LIBRE COMPLÉMENTAIRE POUR INDÉPENDANTS (PLCI)

## Delta Lloyd Life

## Scala Free Pension

Scala Free Pension assure le meilleur capital pension possible à l'indépendant qui cherche une formule sûre, grâce à son taux d'intérêt annuel brut garanti de 3,25% sur les primes versées. Il est aussi possible de choisir un taux d'intérêt moins important (0%; 2,75%; 2,90%) et de tabler sur une participation bénéficiaire plus élevée, qui est octroyée sans condition.

Scala offre également une palette de couvertures complémentaires, sur mesure et révisables, pour se mettre à l'abri de tout revers financier en cas de décès ou d'incapacité de travail.

Autre atout : les conditions extrêmement intéressantes en cas d'avance sur police pour un achat immobilier ou un projet de rénovation.



**STÉPHANIE PECH**  
DELTA LLOYD LIFE  
MARKETING  
MANAGER

MA PENSION À TITRE D'INDÉPENDANT

## ASSURANCE DE GROUPE POUR PETITES ENTREPRISES



**STÉPHANIE PECH**  
DELTA LLOYD LIFE  
MARKETING  
MANAGER

## Delta Lloyd Life

## MultiPlan

important aux salariés : leur pension est sécurisée, tandis qu'eux-mêmes et leur famille sont à l'abri d'une perte de revenus en cas d'incapacité de travail ou de décès.

Pour le responsable RH, la gestion est aisée et quasi automatique grâce une connexion Internet sécurisée qui

permet de réduire le travail administratif au strict minimum.

Ce qui rend MultiPlan unique, c'est la combinaison d'un rendement fixe garanti attirant sur les primes actuelles et futures (3,25%) pour tous les salariés de ses clients et d'une grande flexibilité, qui permet de proposer de nombreuses options en cas d'incapacité de travail et de décès.

## LIÉ À UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE (ASSURANCE DE TYPE SOLDE RESTANT DÛ)

## BNP Paribas Cardif

## Hypo Protect Classic

Hypo Protect est le produit-phare de BNP Paribas Cardif en Belgique. Il s'agit d'une assurance de "solde restant dû" liée à un prêt hypothécaire. Il s'adresse dès lors à deux profils de clients : les primo-accédants qui concluent leur premier prêt hypothécaire et toutes les personnes qui ont contracté un crédit et qui souhaitent en renégocier le taux. Ces personnes en profitent

pour réévaluer leur contrat "solde restant dû". Hypo Protect offre une tarification "Décès" ultra-compétitive, une des plus avantageuses du marché. Mais Hypo Protect va plus loin... Outre la garantie décès, Hypo Protect propose des garanties complémentaires telles que "Incapacité de travail" et "Perte d'emploi". Enfin, avec le "2WIN", deux assurés Hypo Protect qui signent un seul contrat bénéficient d'un tarif encore plus avantageux. En somme, pour les clients, des garanties élargies pour des tarifs hors pair !

C'est la couverture complète et le tarif hyper compétitif qui distinguent clairement Hypo Protect des produits de la concurrence. « Il faut avouer que c'est grâce à notre grande spécialisation sur le marché que nous parvenons à proposer des tarifs aussi agressifs, précise-t-on chez Delta Lloyd Kife. Nous avons donc une structure de coût et de marge adaptée. Au final, ce qui nous distingue est le fait que nous offrons, à nos clients, des produits à réelle valeur ajoutée à un prix tout à fait abordable ! »



**PIERRE DE SMET VAN DAMME**  
DELTA LLOYD LIFE  
MARKETING

MON TRAVAIL

MON DÉCÈS



**JOHNNY VERWIMP**  
ZA ASSURANCES  
ADMINISTRATEUR  
DÉLÉGUÉ/DIRECTEUR  
GÉNÉRAL

## NON LIÉ À UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE (PRIMES UNIQUES SUCCESSIVES)

## ZA Assurances

## Flexi Cover T1

ZA Assurances est un assureur spécialisé dans les assurances décès. Depuis 20 ans, ZA joue résolument la carte du courtier professionnel indépendant : c'est son canal de distribution exclusif. ZA veut assurer la vie dans les meilleures conditions de santé. À cette fin, ZA a lancé plusieurs initiatives remarquables. Les nouveaux clients de ZA de 40 ans et plus reçoivent tous les 3 ans

un chèque-santé pour effectuer un examen préventif. Autre mesure : les donneurs d'organes officiels bénéficient d'une réduction de 5%. Mais ZA se préoccupe également des personnes malades. Ainsi, ZA ne discrimine plus les diabétiques et les assure, selon certains critères, à des conditions normales. Avec Flexi Cover T1, ZA propose tous les systèmes fiscaux possibles en plus de toutes les couvertures classiques et de tous les systèmes de paiement des primes. Grâce à un schéma flexible,

il est en outre toujours possible de faire varier le capital assuré pendant toute la durée de l'assurance. Un travail sur mesure, donc, et toujours avec des formalités médicales simplifiées.

Par ailleurs, ZA offre deux formules uniques. La formule "Deux Têtes" permet d'assurer deux personnes via une seule police. La formule Relax permet d'étaler le paiement des primes (constantes !) sur toute la durée du prêt.

MON DÉCÈS

MON REVENU GARANTI

## DKV

## Plan RG Continuity + Exo

Le Plan Continuity+ Exo s'adresse à ceux qui exercent une activité professionnelle en prévoyant systématiquement : une protection de revenu pendant la carrière professionnelle : paiement d'une rente mensuelle pendant l'incapacité de travail, remboursement de la prime avec en outre intervention complémentaire pour les frais de révalidation ; une protection

financière qui continue après la carrière professionnelle : droit automatique, à partir de 65 ans, à une couverture à vie contre la perte d'autonomie grâce au Plan Assurance Dépendance. Ce droit est garanti sans stage, sans formalités médicales et en conservant l'âge initial de souscription pour le calcul de la prime du Plan Assurance Dépendance. Une exonération du paiement des primes est aussi prévue dès 65 ans en cas de perte d'autonomie grave et durable en soins résidentiels (séjour en maison de repos,...)

Le Plan RG Continuity+ Exo est un concept "Life Cycle" alors que la majorité des assurances de type "Revenu Garanti" sur le marché prennent fin au plus tard à 65 ans. Le volet "Revalidation" permet de garantir l'accessibilité financière aux soins. La continuité vers le Plan Assurance Dépendance est toujours garantie à une prime moindre puisque calculée sur base de l'âge initial de souscription. L'indépendance financière est également prise en compte dans le volet exonération des primes du Plan Assurance Dépendance.



**THIERRY BRISACK**  
DKV  
SOUS-DIRECTEUR

Olivia Borlée. Athlète. Membre d'un club sportif.

**Bénéficie d'une réduction de 10% sur son assurance solde restant dû.**

Olivia fait partie des meilleurs athlètes belges. Comme Olivia, Nationale Suisse a pour objectif de réaliser sans cesse de nouveaux exploits. Avec son produit Select, Nationale Suisse offre une couverture décès imbattable.

Olivia s'entraîne intensivement en vue des Jeux Olympiques de 2012 à Londres. Elle vise la médaille d'or. Chez Nationale Suisse aussi, vous méritez des tarifs en or !

# Select

Trophée Decavi 2010 de la meilleure assurance solde restant dû



Trophée Decavi 2011 de la meilleure campagne publicitaire



Vous êtes membre d'un club sportif ? Comme Olivia, vous bénéficiez également d'une réduction de 10% sur votre prime solde restant dû. Select offre par ailleurs 4 mois de couverture gratuite. [www.nationalesuisse.be](http://www.nationalesuisse.be)

Avec le soutien de l'assureur sportif Arena. Membre du groupe Nationale Suisse.

l'art d'assurer

nationale  
suisse



## Axa

### Essential for Life

Essential for Life, E4L en abrégé, d'Axa Belgium est un plan d'assurance de groupe dédié aux employés des PME qui prévoit la constitution d'une pension complémentaire de retraite et la protection de la famille en cas d'incapacité de travail, d'hospitalisation, et de décès prématuré. Mais l'innovation est l'automatisation on line poussée de la procédure, ce qui améliore sensiblement la

transaction : émission du contrat (en moins de 24 heures !), consultation des données, modifications éventuelles effectuées on line, etc.

L'employeur a donc accès, en temps réel, aux informations de l'assurance de groupe de ses collaborateurs. Il dispose de nombreuses fonctionnalités telles que le téléchargement des quittances, les simulations, la communication d'un changement de situation familiale d'un affilié, etc.

**WALTER BORMS**  
AXA BELGIUM  
PUBLIC AFFAIRS  
OFFICER

INNOVATION

## Nationale Suisse

### Assurance Solde restant dû Select

#### Réduction unique pour les membres d'un club sportif

L'assurance Solde restant dû Select+ de Nationale Suisse est une couverture risque décès, principalement dans le cadre d'un crédit hypothécaire.

Les grandes banques proposent souvent une réduction du taux d'intérêt des crédits-logement si le client

conclut également une assurance solde restant dû. Toutefois, la prime pour l'assurance solde restant dû sera très souvent sensiblement plus élevée qu'auprès d'assureurs spécialisés. De quoi réduire alors à néant l'avantage d'un meilleur taux d'intérêt.

Le tarif Select+ peut être considéré comme étant le tarif par excellence dans la plupart des cas. Ce tarif est segmenté et calculé en fonction de certains facteurs usuels tels que le comportement fumeur/non fumeur, le sexe. Il a comme particularité de

tenir également compte du niveau d'étude et du comportement sportif de l'assuré. Aucun autre assureur n'offre un tel avantage en tant que membre d'un club de sport, vous bénéficiez d'une réduction de 10% sur la prime !

Select offre par ailleurs 4 mois de couverture gratuits, peut être souscrit jusqu'à l'âge de 75 ans (terme du contrat : 85 ans)



**OLIVIER HALFLANTS**  
NATIONALE SUISSE  
ADMINISTRATEUR-  
DIRECTEUR, HEAD  
TRAVEL & CREDIT  
LIFE, COO

MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

## Allianz

Ce trophée est décerné non pas par le jury, mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers de Belgique représentés par Feprabel (Fédération des courtiers d'assurances et d'intermédiaires financiers de Belgique) et FVF (Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen).

**JEAN-PAUL VALLAeYS**  
ALLIANZ  
MARKETING  
MANAGER

COURTAGE

# L'assurance vie à toutes les sauces

Il y a assurance vie et assurance vie. Les unes offrent un taux garanti, au contraire de certaines. Les unes bénéficient d'une réduction fiscale, les autres pas ! Leur point commun : pas grand-chose ! Mais il y en a pour tous les goûts...

On confond souvent assurance vie et assurance décès. Le marché distingue en fait toute une série d'assurances vie. Elles ont pour objectif de garantir un capital spécifique à une échéance déterminée (à l'âge de la pension, par exemple, voire à un autre moment).

## NE PAS CONFONDRE !

Dans le cadre de l'assurance vie pure, l'assuré touche donc le capital s'il est en vie au terme du contrat. L'assurance vie prévoit donc un capital à une date déterminée.

Ainsi, l'assurance à terme fixe prévoit un capital à un terme fixé à l'avance. Par exemple, à la majorité des enfants, pour qu'ils disposent d'un capital de départ en vue de se lancer dans la vie professionnelle ou entamer des études universitaires. Les parents ou grands-parents paient une prime périodique qui permettra à leur progéniture de bénéficier d'un capital spécifique à un période prédéterminée.

Tout le contraire d'une assurance décès où le capital est alloué au bénéficiaire désigné en cas de décès de la tête assurée.

Outre son aspect social (par exemple, la garantie d'un capital décès, au bénéficiaire désigné, en cas de décès d'un proche), la rentabilité d'une assurance vie n'est pas à négliger. Elle s'évalue en fonction de différents critères : le taux garanti affiché, la participation bénéficiaire octroyée et la récupération fiscale des primes versées.

Dans un passé pas si lointain, on parlait d'assurance mixte qui couplait une garantie en cas de vie et de décès. Alors qu'actuellement, ces deux garanties sont souvent souscrites de manière séparée. D'un côté, le particulier optera pour un contrat "vie" (via une épargne) qui lui assure un capital qui complétera avantageusement sa retraite le moment venu.

De l'autre, il optera pour une couverture décès qui assurera à ses proches un capital quand il viendra à décéder.

## GARANTIE : QUELLE DURÉE ?

Outre l'importance du taux garanti, il faut examiner également la durée durant laquelle le taux garanti vient à s'appliquer. A ce titre, on distingue l'assurance vie classique de l'assurance vie flexible, dénommée Universal Life.

Dans le cadre de l'assurance vie classique, le taux garanti affiché vaut sur toute la durée de contrat. Quelle que soit l'évolution des taux d'intérêt, l'assuré est sûr de percevoir ce taux sur chaque prime versée et à verser.

En Universal Life, la nature de l'engagement de l'assureur est différente : la garantie de taux ne joue que pour les primes déjà versées. Mais quelle est précisément cette durée de garantie ? Elle vaut sur chaque versement effectué, en principe, pour toute la durée du contrat. Mais parfois, l'assureur mentionne une durée spécifique : jusqu'à la 8e année du versement, la 9e, la 10e, voire 15 ans. Quoi qu'il en soit, les primes futures sont susceptibles de se voir appliquer un taux différent (à la hausse ou à la baisse) de celui affiché à la souscription. Aucune garantie de taux n'existe donc pour ce type de primes.



## Taux garanti... à la carte

Au niveau de la rentabilité d'une assurance vie, le taux garanti est donc le premier aspect à considérer.

Pour les contrats souscrits avant le 1er janvier 1999, le taux garanti est de 4,75%. Depuis le 1er janvier 1999, ce taux garanti diffère en fonction de la date de souscription du contrat (avec une limite légale portée à 3,75%).

Toutefois, toute une série d'acteurs affichent également un rendement garanti de 0 %, voire très faible (0,50 % : c'est le cas, par exemple, de Generali).

Mais attention ! Ce n'est pas parce que le taux garanti est de 0 % que le rendement final n'est pas intéressant. Bien au contraire : un taux garanti nul ou faible permet d'afficher un rendement final plus agressif.

Il faut aussi ajouter qu'un second critère est lié à la rentabilité : la participation bénéficiaire (PB). Non garantie contractuellement, elle dépend des bénéfices enregistrés par chaque assureur et majore quelque peu le rendement final de l'opération. C'est un bonus annuel qui vient s'ajouter au taux garanti affiché.

## UN POINT COMMUN ?

On l'aura compris : il n'existe pas UN type d'assurance vie, mais plusieurs. Les différences se marquent au niveau :

- **de l'objectif recherché** : un capital à la pension, en cas de décès, pour les études de ses enfants, pour financer un achat immobilier...;
- **du taux garanti affiché** (et de la durée de garantie) et du taux de participation bénéficiaire;
- **du type d'assurance vie** : classique ou Universal Life.

Le seul point commun que l'on peut trouver à l'ensemble des assurances vie est le fait qu'elles font toutes appel à trois types d'intervenants (excepté l'assureur bien évidemment) :

- **le preneur d'assurance** : le souscripteur du contrat ;
- **l'assuré** : la personne sur laquelle repose le risque assuré ; l'assureur paie le capital convenu si l'assuré est en vie à l'échéance du contrat ou s'il est décédé durant le contrat ;
- **le bénéficiaire** : la personne habilitée à toucher le capital, une fois le risque survenu (en cas de survie de l'assuré). En cas de prestation prévue en cas de vie, le bénéficiaire est bien souvent le preneur d'assurance-assuré.

Mais à toute règle, il existe une exception : les opérations de capitalisation pure (dénommée "Branche 26" dans le jargon) : le produit reste nominatif, mais il n'y a pas de tête assurée. Une telle opération s'envisage donc comme une simple opération de capitalisation et la prime versée est capitalisée à un taux garanti déterminé à l'avance.

Précisons enfin que certaines assurances vie ne donnent aucune garantie de rendement : ce sont les assurances liées à des fonds d'investissement (en actions, en obligations, un mixte, en liquidités...) Dénommées "Branche 23" dans le jargon des assureurs, le rendement final est donc déterminé par les performances boursières.

Un dernier détail : les droits de successions sont, dans la plupart des cas, dus sur une assurance vie. Il y a possibilité de les éviter en toute légalité. Le cas de figure bien connu est celui où le preneur et le bénéficiaire en cas de décès sont la même personne, l'assuré étant un tiers.

Quand on vous disait que ce qui caractérise finalement l'assurance vie, c'est son formalisme juridique. En effet, les notions de preneur, d'assuré et de bénéficiaire sont typiques à l'assurance vie. Avec en prime, la possibilité d'échapper en toute légalité les droits de succession. Sans oublier le fait que l'assurance vie constitue un instrument avantageux dans le cadre de la transmission de son patrimoine (donation, etc.) **Laurent Feiner**





**Pour une épargne solide et rentable  
à la croissance régulière,  
année après année.**

**4,15%** nets\*

En moyenne sur les 5 dernières années

**2,74%\*** + Participation  
Bénéficiaire

Taux plancher garanti pour 2011

Rejoignez les 735.000 épargnants d'AFER Europe, la première association indépendante d'épargnants en Europe, et regardez croître votre épargne avec force et vigueur. AFER Europe vous offre la même sécurité qu'un livret d'épargne, mais avec un rendement exceptionnel année après année. En 20 ans, une épargne déposée chez AFER Europe a plus que triplé ! Et en 2010, nos épargnants ont bénéficié d'un **taux net de 3,52%\***. Une performance et une sécurité récompensées en 2011 pour la 8<sup>e</sup> fois par le Trophée de l'Assurance du meilleur produit dans sa catégorie.



Pour obtenir sans engagement notre dossier d'information, contactez rapidement un conseiller AFER Europe au Numéro Vert (appel gratuit) : **0800 13 143**

\* Les rendements du passé ne constituent pas une garantie pour le futur. Les taux mentionnés concernent notre Fonds Garanti de Br 21. Le contrat d'assurance sur la vie multisupport AFER Europe est un contrat d'assurance sur la vie des Br 21 et 23 souscrit auprès d'AVIVA VIE et Aviva Epargne Retraite, compagnies d'assurance vie établies en France - Succursales belges Avenue Lloyd George 6 - 1000 Bruxelles - FSMA 1479 et 1480. Fiche Info Financière disponible sur simple demande au 02.627.47.00, sur [info@afer-europe.com](mailto:info@afer-europe.com) ou sur le site [www.lesepargnantsgagnants.be](http://www.lesepargnantsgagnants.be).

**afer europe +**



Av. Lloyd George 6 - 1000 Bruxelles - Tél. : 02.627.47.00 - Fax : 02.627.47.17  
[info@afer-europe.com](mailto:info@afer-europe.com) - [www.lesepargnantsgagnants.be](http://www.lesepargnantsgagnants.be)