



MAGAZINE

ASSURANCES

TABLE RONDE

VOICI LES CLÉS DE L'ASSURANCE-VIE...

TROPHÉES

PAROLES DE
VAINQUEURS
2017



TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE

Ce 25 octobre, lors d'une soirée rassemblant plus de 250 personnalités du secteur, les Trophées l'Assurance Vie 2017 ont récompensé les compagnies pour la qualité de leurs produits.

Les lauréats sont :

MA PENSION

EPARGNE :

- Formule à versements et retraits libres (Taux garanti - Epargne)

FEDERALE Assurance : Vita Pension



INVESTISSEMENTS :

- Gamme Multi-support Branche 21/23

Axa Belgium : Pension plan fisc



MA PENSION D'INDÉPENDANT

- Engagement individuel de pension

FEDERALE Assurance : F-Manager VIP



- Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI)

AG Insurance : (P.L.C.I.)



MES RISQUES

- Mon Décès : lié à un prêt hypothécaire (assurance de type solde restant dû)

Delta Lloyd Life : Hypo Cover

AFI ESCA : Protectim (*)



- Frais funéraires

DELA : Plan de Prévoyance Obsèques

AFI ESCA : Kiétis (*)



- Mon Revenu Garanti

DKV : Plan RG Continuity + Exo



INNOVATION

Generali : Route 23 Tools



DIGITAL

Marketing : Allianz Benelux : Parcours Clients

Process : BNP Paribas Cardif Belgium : Medical Scoring



COURTAGE

AG Insurance



Infos laurent.feiner@decavi.be
Tél : 02-520.72.24
muriel.storrer@aimesco.net
Tél : 02-354.93.81

(*) Succursale d'une société française



Assurance-vie : l'offre proposée évolue...

Rien ne semble bouger dans le secteur de l'assurance-vie. Et pour cause, la faiblesse persistante des taux d'intérêt ne favorise pas les rendements proposés aux assurés (ceci est vrai aussi pour les banques et leur carnets de dépôt si chers aux Belges). Néanmoins, les rendements des assureurs restent encore très appréciables (les taux garantis varient de 0% à 1,25%, hors participation bénéficiaire, soit le bonus octroyé par les assureurs en sus du taux garanti) : ils demeurent en tout cas encore nettement plus élevés que la « rémunération chiche » affichée par les carnets de dépôt bancaires.

L'assurance-vie ne peut plus être privilégiée essentiellement pour son rendement : en effet, même si l'assuré récupère fiscalement 30% de ses primes payées, la taxe de 2% sur chaque prime a de quoi dissuader plus d'un assuré.

Actuellement, les assureurs-vie proposent davantage des formules de type Branche 23 (les rendements dépendent de l'évolution des marchés financiers) mixées ou non avec des formules de type Branche 21 (assurance-vie proposant un taux garanti qui varie d'un assureur à l'autre). Globalement, le marché est en effet en train de se détourner de formules à taux garanti pour proposer d'avantage de formules de type Branche 23. En modifiant leurs offres, les assureurs ne font rien d'autres que de respecter une certaine réalité économique (soit la difficulté de proposer des taux garantis élevés compte tenu de la persistance des taux bas observée depuis des années). L'assureur ne doit toutefois pas perdre son cœur de métier : il doit impérativement continuer à offrir de la sécurité dans ses produits.

Ne perdons jamais de vue que l'assurance-vie, c'est n'est pas qu'un rendement... C'est bien davantage ! Il suffit de penser aux nombreuses situations délicates auxquelles elle apporte une solution : la constitution d'un capital en vue de sa pension, un capital ou une rente en cas d'invalidité ou d'accident, un capital décès octroyé à sa famille en cas de décès d'un proche (dans ce cas, on parle d'assurance décès), etc.

Digital, Big data...

Ce changement au niveau de l'évolution de l'offre des produits d'assurances proposée aux assurés est confirmé par les intervenants de notre table ronde et lauréats de la 18^e édition des Trophées de l'assurance-vie.

Autre grand changement que l'on ne peut passer sous silence : la révolution digitale. Cette digitalisation doit s'envisager comme une opportunité et non comme une menace. Le rôle de l'intermédiaire restera, à l'avenir, très important dans le domaine du conseil, conjointement au digital. Car c'est un leurre de croire que l'on pourra se passer d'un contact humain au niveau d'une assurance sur laquelle on désire s'informer et souscrire.

Le « Big data » va également permettre aux assureurs de définir plus facilement le profil des consommateurs et de leur proposer des assurances sur mesure.

L'assurance nous accompagne pour rendre notre quotidien plus confortable. Elle DOIT avoir pour objectif de donner aux assurés les moyens de vivre une vie meilleure. Plutôt que de voir, comme c'est trop souvent le cas, l'assurance comme un mal nécessaire, rendons à ce secteur le rayonnement positif qu'il mérite. Si elle parvient à gagner le pari de la digitalisation, l'assurance n'en reviendra que plus forte.

Laurent Feiner



SOMMAIRE

TABLE RONDE

Où va l'Assurance non Vie? 04

PAROLE DE VAINQUEURS...

2017 09

Ours

SUPPLÉMENT PARU DANS LA LIBRE BELGIQUE – OCTOBRE 2017



IPM AD OPERATIONS

DIRECTEUR : HENRY VISART

RÉDACTION : LAURENT FEINER - PAUL GROSJEAN

CONTENT MANAGER : CORINE LOOCKX - CORINE.LOOCKX@IPMGROUP.BE

COMMERCIALISATION : MURIEL STORRER, AIMES & CO

PREPRESS : IPM AD OPERATIONS / PHOTOS : © SHUTTERSTOCK

IMPRIMÉ PAR IPM PRESS PRINT / EDITEUR RESPONSABLE : FRANÇOIS LE HODEY / RUE DES FRANCS 79 – 1040 BRUXELLES - TÉL.: 02/211 31 44 – FAX: 02/211 28 20

TABLE RONDE

Voici les clés de l'Assurance-Vie...

Chaque année, au mois d'octobre, les Trophées de l'Assurance fournissent l'occasion de faire le point sur l'Assurance-Vie avec quelques leaders concernés. Cette fois-ci, ils étaient cinq. Par ordre alphabétique, il y avait : Karel Coudré, Head of Offer Retail & Corporate Life, AXA, Wim Delplace, Managing Director Insurance, DELA, Geert Deschoolmeester, Head of Market Management Allianz Benelux, Philippe Engelen, Middle Office Life Manager FEDERALE Assurance, Olivier Pauwels, Chief Investment Officer Generali. Le thème que nous leur avons proposé était le suivant : « **Innovation dans les services et garanties de l'Assurance-Vie** ». Précisément, nos experts ont répondu à deux questions. Premièrement, en vue de compenser les taux bas et les rendements faibles, quels sont les avantages et services à offrir ? Deuxièmement, quelle politique développer face aux nouveaux défis de la société ? Espoir, opportunité, partenariat, conseil, soulagement, conscientisation, tels sont les mots-clés à retenir...





► **Geert Deschoolmeester**

Head of Market Management
Allianz Benelux

Espoir et opportunité

A) Donner des garanties au niveau de la rentabilité est actuellement difficile. Aujourd'hui, nous proposons principalement des assurances-vie axées vers la Branche 23. Ce type de formule constitue un potentiel de plus-value élevée mais comporte aussi un risque pour les assurés: le risque lié à l'évolution des marchés financiers. Il est dès lors essentiel d'être transparent sur les mécanismes déterminant à long terme le rendement en Branche 23. La maîtrise des investissements à long terme est - ne l'oublions pas - le domaine où tout assureur se doit d'exceller pour faire face à ses engagements. Il se doit aussi d'accompagner ses clients pour les sensibiliser à l'intérêt

qu'ils ont de bien préparer financièrement leur pension. Grâce à l'essor du digital, nous investissons dans des outils permettant une meilleure information et communication à nos clients, en leur expliquant par exemple l'intérêt d'investir régulièrement un petit montant. De plus, dans notre offre de fonds d'investissement, nous avons intégré des fonds orientés vers ceux qui cherchent plus de sécurité. Le Pimco Income Fund qu'on a récemment lancé en est la preuve grâce à un rapport rendement/sécurité bien équilibré offrant des résultats convaincants à long terme.

Par ailleurs, l'assureur doit s'interroger sur son rôle. On parle aujourd'hui de «ageing 2.0». Les jeunes pensionnés mènent une vie différente de celle que vivaient les pensionnés dans le passé. En bonne santé, ils veulent continuer à profiter de leur vie tout en, pour certains, devant aussi s'occuper de leurs parents très âgés. Et ils doivent se préparer pour le temps où la santé commencera à être aussi un problème pour eux. Dans la pratique, comme assureur, nous avons quelques difficultés à convaincre ces clients de déjà se préparer pour cette éventualité. A nous, aujourd'hui, de trouver des solutions innovantes avec une valeur ajoutée claire en proposant des produits correspondant aux tendances de la société actuelle, aussi dans le domaine des soins de santé.

B) D'une manière générale, on constate que les perceptions changent. Notre défi dans l'assurance-vie est de sensibiliser et de modifier les comportements des consommateurs. Mais ce n'est pas toujours gagné d'avance. Ainsi, nous

avons effectué des tests avec des employés d'un grand employeur: guidé par une smartwatch, nous avons essayé d'orienter notre assuré vers un style de vie plus sain. Au début, cela a bien fonctionné mais on a constaté que malgré des efforts constants de communication, la motivation s'essouffait déjà après deux mois.

Quant au phénomène du «Big data» (ndlr: outils qui permettent d'analyser les comportements des assurés et d'en déduire leurs besoins en leur proposant des assurances sur mesure), il reste difficile de prouver aujourd'hui la vraie valeur ajoutée. Néanmoins, je pense que cela va prendre un véritable essor. Un simple exemple: grâce à des outils performants, nous pourrions définir par exemple en 6 questions le profil d'investisseur des consommateurs au lieu de 34, pour obtenir le même résultat au final. Par ailleurs, l'enjeu majeur réside dans la sensibilisation des jeunes de 18 à 30 ans, et surtout de ceux qui commencent à travailler. Comment peut-on les intéresser par exemple à l'épargne-pension? Nous venons de développer pour cette cible un projet pilote qui s'annonce prometteur. Presque chaque jour, nous apportons des changements pour mieux correspondre aux besoins des assurés et nous percevons que cette démarche est appréciée. Mais il faut aussi souligner que les assurances sous-entendent une certaine complexité nécessitant une interaction personnelle avec un courtier. Le courtier guide le client même lorsque ce dernier s'est déjà orienté en ligne. Dans ce contexte, le rôle du courtier va évoluer, mais j'estime qu'il va continuer à rester central dans la relation avec son client.



► **Karel Coudré**

Head of Offer Retail &
Corporate Life AXA

L'assureur, un vrai partenaire

A) Dans la situation actuelle de taux bas, Axa a décidé de se focaliser sur son «core business», à savoir le fait de proposer des solutions qui touchent la pension, la sécurité et la santé. Nous ne proposons plus réellement d'assurance-vie de type placement: c'est notre banque, Axa Banque, qui a pris le relais et qui propose une gamme complète de solutions de placements.

Notre ambition est avant tout de répondre aux défis de la société liés à la probléma-

tique du vieillissement. Nous continuons donc à développer nos produits dans ce sens. Il y a de nombreuses opportunités et un vrai partenariat se met en place avec le gouvernement pour travailler sur diverses problématiques telles que le nouveau régime des indépendants sans société, des nouvelles formules de pensions complémentaires pour les salariés...

En termes d'offre de produits, nous avons développé une offre hybride où l'on associe sécurité et rendement (soit un mixte entre Branche 21 à taux garanti et Branche 23 dont la performance dépend des marchés financiers). Le monde a effectivement changé: avant la crise financière, les consommateurs préféraient les produits avec les rendements les plus élevés avec une sécurité de capital entière. Depuis la crise, ils voulaient avant tout préserver leur capital. Mais avec les taux qui restent bas, ils se rendent compte progressivement et de plus en plus qu'un meilleur rendement peut s'obtenir sans pour autant exiger une garantie de capital à 100%. Par exemple, dans notre produit Pension Plan, produit fiscal pour l'épargne pension, 30 à 40% des versements vont ainsi vers la Branche 23.

En tant que groupe international, nous avons développé des centres de compétences internationaux et des collaborations avec les meilleurs gestionnaires financiers au monde

afin de proposer ces solutions de qualité répondant aux attentes des consommateurs.

Nos courtiers qui distribuent nos produits, jouent un rôle essentiel dans l'information et la transparence de nos produits et nous les soutenons avec notre expertise. Nos formules sont complètes et comprennent également des volets de protection comme le décès, le décès accidentel, l'invalidité et le chômage.

B) Qu'on le veuille ou non, la digitalisation est le phénomène principal qui change notre monde d'aujourd'hui et un grand défi pour notre secteur. Le défi majeur est de répondre aux attentes des consommateurs qui veulent interagir facilement et de plusieurs façons pour conclure des contrats, obtenir de l'information... Nous devons nous adapter aux différentes demandes et gérer toutes ces interactions en collaboration avec les courtiers qui sont nos partenaires et les conseillers des clients. Tout cela avec le seul but de donner une bonne expérience pour le client adaptée à ses besoins d'aujourd'hui.

Autre défi de taille: celui qui réside dans les nombreuses régulations que connaît notre secteur et qui ne sont pas encore entièrement adaptées à ce nouveau monde digital. Nous devons trouver de bonnes collaborations avec les pouvoirs politiques afin de permettre cette évolution.



► Wim Delplace

Managing Director Insurance
DELA

Soulager les consommateurs de leurs soucis essentiels

A) DELA est un cas particulier dans le secteur de l'assurance où notre rôle est quelque peu différent d'un assureur traditionnel. Nous sommes davantage un spécialiste funéraire qu'un simple assureur. DELA est une coopérative néerlandaise détenue par les assurés. Bien sûr, nous avons des résultats à atteindre mais notre objectif est, avant tout, d'aider le consommateur. DELA a vu le jour en 1937 lorsqu'un petit club de travailleurs s'est constitué afin d'offrir des funérailles décentes aux membres : 80 ans plus tard, nous poursuivons toujours le même objectif.

Nous voulons offrir le meilleur tarif tout en proposant une assistance liée aux funérailles. Nos conseillers spécialisés en la matière offrent une aide pratique aux proches du défunt. Notre produit est ainsi beaucoup plus émotionnel que rationnel : nos assurés ne contractent

généralement pas une assurance pour eux-mêmes mais plutôt pour leurs proches qui seront confrontés à un décès. Ce n'est pas tellement le capital assuré qui compte dans le chef du souscripteur mais plutôt l'aide que nous pouvons fournir aux proches, avant, pendant et après les funérailles. Dans tous les cas, l'assuré peut « dormir les yeux fermés ».

Une tendance claire se dessine aujourd'hui : les funérailles sont beaucoup plus personnalisées que par le passé. Cela engendre bien évidemment un certain coût. Notre objectif est, avant tout, d'aider le client à réfléchir à ses funérailles et à prévoir un capital qui lui permette d'atteindre cet objectif.

B) Le défi le plus important réside dans l'interaction entre le client et nous. Nous avons ainsi développé l'optique « multichannel ». Le client choisit son canal de communication : entretien face à face, via le portail web, ... Nous voulons répondre à toutes les attentes. A cet égard, un sondage belge a démontré que de nombreux citoyens ne savent pas se servir du digital. C'est un aspect social important dont il faut tenir compte dans notre métier.

Au niveau des innovations digitales, nous avons créé un « coffre-fort numérique » où le futur défunt peut stocker toute une série d'informations telles que ses mots de passe, ses dernières volontés...

Des documents importants sont conservés à un seul endroit central mais le défunt, de son vivant, peut également y définir à l'avance ce qu'il adviendra de son identité en ligne une fois décédé. Les données de ses profils établis sur différents sites Web peuvent, en effet, être conservées dans ce coffre.

Le défunt peut aussi placer dans ce coffre des messages personnels pour des personnes spécifiques.



► Philippe Engelen

Middle Office Life Manager
FEDERALE Assurance



La priorité de l'assureur-vie : conscientiser

A) En assurance-vie, notre stratégie est influencée par le fait que nous sommes un assureur mutualiste sans actionnaires à rémunérer à l'inverse de la plupart de nos concurrents.

Aujourd'hui, ce n'est pas seulement le niveau bas des taux que nous entrevoyons mais la persistance de cette tendance. Dans ce contexte, un assureur qui doit rémunérer des actionnaires sera plus prompt à repenser son offre d'assurance-vie et il ne le fera pas toujours dans l'intérêt exclusif du client. Ce n'est pas notre cas et nous mettons encore et toujours l'accent sur une offre d'assurance-vie à taux d'intérêt garanti ou à perspective de rendement élevé via les participations bénéficiaires (Branche 21). Le client belge reste viscéralement attaché à sa sécurité : il suffit de voir les milliards qui sont toujours présents sur les comptes d'épargne bancaires qui ne rapportent plus rien.

Toutefois, avec la persistance des taux bas, le client va progressivement être plus réceptif à de nouvelles solutions proposées par les assureurs-vie. Le marché est progressivement en train de se détourner de formules à taux garanti pour proposer davantage de formules de type Branche 23. L'assureur doit toutefois ne pas perdre son cœur de métier et continuer





► Olivier Pauwels

Chief Investment Officer
Generali

à offrir une certaine sécurité dans ses produits de placement.

L'assureur doit donc rester attentif à ce que le client désire et aux évolutions sociétales. Il nous faut donc proposer des produits qui englobent ces évolutions sociétales. Il n'est un secret pour personne que la population vieillit. Les assureurs ont un rôle important à jouer sur plusieurs aspects du vieillissement dont la dépendance (ndlr: le fait de devoir être assisté et de ne plus pouvoir exercer les gestes les plus élémentaires de la vie quotidienne: se laver, s'habiller, se déplacer,...).

De même, lorsque les assurés ont constitué une épargne tout au long de leur carrière professionnelle, leur souhait est de bénéficier à la retraite d'un revenu régulier et viager. Malheureusement, le contexte actuel - taux bas et fiscalité pénalisante - n'est pas de nature à répondre à leurs attentes.

Par ailleurs, on ne doit pas négliger non plus d'autres aspects de l'évolution sociétale comme le burn-out, l'insécurité, les attentats,... Les assureurs commencent à inclure dans leur offre de services ces différents aspects et c'est une bonne chose.

B) Lorsque l'on parle de digital, la première chose qui vient à l'esprit, c'est l'accélération des processus de l'information. Les sites internet constituent des outils pouvant donner des réponses rapides à différents besoins. Toutefois, le travail de conseil de nos collaborateurs commerciaux reste plus que jamais au centre de notre approche des clients, que ce soit en face-to-face, via skype ou par entretien téléphonique. C'est un leurre de croire que tout peut se faire sans contact humain au niveau d'une assurance sur laquelle on désire s'informer ou que l'on désire souscrire. A l'heure de la mondialisation, nous devons défendre notre ancrage belge et notre modèle mutualiste. C'est un beau challenge. De plus, comme tous assureurs, nous ne savons pas de quoi sera fait notre métier dans dix ans. C'est également un beau challenge car nous savons que nous devons innover à tous les niveaux: solutions, produits, process...

L'innovation au service du conseil

A) Lorsque l'on parle de taux bas, on fait essentiellement référence aux comptes d'épargne et à leurs très faibles rendements. Cela ne veut pas dire qu'aucune classe d'actifs offre encore du rendement. Dans ce contexte, la Branche 23 (ndlr: assurance-vie liée à des fonds d'investissement dont les performances dépendent des marchés financiers) offre la meilleure solution car elle peut plus facilement investir dans ce panel plus large d'investissements. Chez Generali, nous mettons depuis plusieurs années l'accent sur ces produits de type « Branche 23 ». Nous travaillons avec une architecture ouverte: nous offrons une gamme de fonds d'investissement gérés par des gestionnaires très renommés et indépendants de Generali. Generali est également un acteur important au niveau de l'assurance-groupe: les garanties complémentaires (comme par exemple le décès et invalidité) sont renommées et fort appréciées de nos clients.

Dans le contexte actuel, la difficulté réside dans la recherche de rendement. Afin d'aider nos courtiers à conseiller au mieux leurs clients, nous avons développé, en co-création avec les cour-

tiers, divers outils et services afin de répondre aux besoins et exigences des investisseurs actuels. Ainsi, le courtier est en mesure de calculer automatiquement la classe de risque du portefeuille constitué, ce qui est un élément important pour établir le profil de risque du client.

Une récente étude a démontré que les consommateurs belges ont peu confiance dans le secteur financier. Les consommateurs souhaitent aujourd'hui plus de clarté et de transparence.

B) La digitalisation doit s'envisager comme une opportunité et non comme une menace. Chez Generali, on adhère au concept « phygital », contraction des mots 'physique' et 'digital', où le courtier - le physique - est associé au digital. Le rôle du courtier sera, à l'avenir, de plus en plus important dans le domaine du conseil, conjointement au digital. Nos outils permettent au courtier de gérer et adapter les contrats de façon autonome ainsi que d'informer son client des prestations des fonds en temps réel. Nous sommes parfaitement en mesure d'émettre une police en ligne de A à Z, mais le client souhaitera toujours avoir du conseil et développer une relation de confiance avec son assureur. Le courtier joue un rôle d'accompagnement et d'assistance. D'ailleurs, selon une étude d'IBM, en 2020, les contacts humains prendront le pas sur l'online. C'est donc une tendance qui va s'inverser par rapport à celle que l'on voit aujourd'hui. Le consommateur fera toujours ses recherches sur internet mais il voudra aussi avoir un contact direct en rapport avec le produit qu'il désire souscrire ou pour lequel il recherche de l'information.

Si nous accompagnons les courtiers grâce au développement du digital, nous travaillons également sur la prévention, car en tant qu'assureur, notre rôle est d'éduquer aussi bien les jeunes que les personnes âgées. L'assurance-placement Branche 23 est peu connue par le grand public. En tant qu'assureur, nous avons aussi un rôle à jouer dans l'éducation financière.



LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE



Muriel Storrer, Aimes & Co

Laurent Feiner, Decavi

Chaque année, les Trophées de l'Assurance récompensent différents produits sur base d'éléments quantitatifs et qualitatifs soumis à l'analyse d'un jury d'experts. Organisés par Laurent Feiner (DECAVI) et Muriel Storrer (Aimes & Co), ces Trophées participent à la promotion générale du secteur.

Pour rendre l'étude des produits la plus complète et objective possible, le jury analyse la quasi-totalité du marché sur base des parts de marché des assureurs (chiffres d'Assuralia), complétée par des produits de niche présents dans les différentes catégories.

Les critères retenus sont la rentabilité, les caractéristiques d'assurance et l'innovation. Les performances des produits de «Branche 23» (assurance-vie liée à des fonds d'investissement) ont fait en outre l'objet d'une validation par le groupe VWD (société d'analyse de fonds).

Ce jury est composé des personnes suivantes:

- ▶ Pierre Devolder, Professeur UCL, Président du jury.
- ▶ Laurent Feiner, Journaliste, Administrateur délégué, Decavi.
- ▶ Gérard Vandenbosch, Deputy CEO, Addactis Belux.
- ▶ Luc Vermeylen, Président de la Commission Vie, Feprabel.
- ▶ Marc Willame, Project Manager Associate, Ensur.

Rendez-vous incontournable du secteur de l'assurance, les Trophées bénéficient en outre du soutien d'Assuralia et de partenaires de choix, notamment SCOR Global Life, Axis Group, Degroof Petercam Asset Management, Ensur, Infiniti Brussels et DXC Technology.

Nous vous livrons dans les pages qui suivent les lauréats par catégorie.



▶ **Olivier Pauwels**
Chief Investment Officer, et
Johan Guelluy (droite),
IT Director, Generali Belgium

Trophée de l'INNOVATION

Generali Belgium - route 23 Tools

Generali Belgium : des outils innovants en Branche 23

Les outils «Route 23» sont des outils innovants qui permettent au courtier de conseiller et de faire le suivi de ses clients en Branche 23 de façon encore plus rapide et professionnelle. Le courtier peut désormais composer des portefeuilles sur mesure, les adapter au profil d'investisseur du client, consulter la classe de risque du portefeuille choisi (ce qui est unique sur le marché belge) et lire la corrélation entre les fonds sur une matrice de corrélation. «*Lorsque les fonds sont moins corrélés, l'effet de diversification joue de manière plus efficace et le portefeuille de l'assuré sera en principe dès lors moins soumis à certaines fluctuations du marché*» explique Olivier Pauwels, Chief Investment Officer de Generali Belgium.

Tous les documents sont disponibles en version digitale et consultables sur tout type d'appareil, ce qui permet une communication en temps réel avec l'assuré. Le courtier peut ainsi, par exemple, ainsi gérer et adapter les contrats de façon autonome : transferts entre fonds, ajout ou suppression d'options financières, etc. Les rapports, présentant le rendement du placement et les prestations des fonds, peuvent être réalisés en temps réel et transmis immédiatement à l'assuré.

Les outils Generali ont été développés en co-création avec des courtiers partenaires et répondent aux besoins et exigences des investisseurs modernes. «*Avec ces outils nous aidons le courtier à prendre à cœur leur rôle de conseiller et ainsi satisfaire à leurs obligations d'information et de diligence vis-à-vis de leurs clients*» rajoute Johan Guelluy, IT Director de Generali Belgium.



▶ **Jean-Paul Vallaëys**
Manager Product & Markets
Life, Allianz Benelux

Trophée
DIGITAL

Allianz Benelux - parcours clients

Digitalisation : Allianz passe à la vitesse supérieure et implique les courtiers

Allianz collabore avec un groupe de courtiers pilotes afin de faire découvrir aux jeunes l'épargne-pension de manière attrayante sur internet. L'assureur a ainsi développé une expérience client sur mesure pour les « Millenials » dans le cadre de sa Global Digital Factory. L'objectif : les inciter à souscrire une épargne-pension via les courtiers.

Les premiers résultats de cette expérience sont prometteurs et encouragent la compagnie à l'élargir à d'autres groupes cibles.

Soutenir le courtier

Actuellement, la majeure partie des investissements d'Allianz en matière de digitalisation vise à épauler les courtiers dans leurs démarches vis-à-vis des clients. Quelques exemples :

- ▶ Le portail Opportunity 23 qui aide le courtier dans le conseil formulé au niveau de la Branche 23 et qui reprend le questionnaire sectoriel qui permet d'analyser la situation personnelle du client.
- ▶ L'outil ProLink Campaign qui soutient le courtier dans ses actions marketing.
- ▶ Les outils ProLink Life Investment pour les contrats d'investissement et ProLink Life Plan pour les contrats Prévoyance qui permettent la souscription digitale.

Par ailleurs, les solutions Investissements d'Allianz offrent un large éventail de fonds pour répondre à toutes les situations personnelles des clients que le courtier rencontre après son analyse.

Les solutions Prévoyance d'Allianz offrent une protection étendue face à la perte des revenus à la pension, au décès prématuré et à l'incapacité de travail. Et ce, à la fois dans le 2^e pilier (pensions complémentaires dans le cadre d'une activité professionnelle) et dans le 3^e pilier (pensions complémentaires volontaires sur base individuelle).

Vous êtes inoubliable, mais pas éternel.

Chaque jour, vous vivez des moments magnifiques avec vos enfants, votre famille et vos amis. Des souvenirs qui vous rendent inoubliable, mais malheureusement pas éternel.

Il faut savoir qu'aujourd'hui, des obsèques peuvent facilement coûter 5.000 euros. Mais il n'y a pas que les coûts qui peuvent peser lourd, il y a aussi les modalités pratiques, comme toute la paperasserie qui doit être mise en ordre après les obsèques. Pas évident dans une période de deuil intense...

Alors, n'attendez pas plus longtemps et épargnez à vos proches les frais et les soucis pratiques liés à vos obsèques. Vous les aiderez ainsi pendant l'une des périodes les plus difficiles de leur vie : vos adieux.

Et c'est très rassurant, aussi bien pour vous que pour vos proches. Plus tard, ils vous en seront infiniment reconnaissants.

Rendez-vous sur dela.be ou appelez le **0800 200 11**.

DELA

Elue la meilleure Assurance Obsèques





▶ **Christophe de Longueville**
General Manager,
BNP Paribas Cardif Belgium

TROPHÉE DIGITAL

BNP Paribas Cardif Belgium -
Medical Scoring

Medical Scoring: un pas de plus dans la digitalisation !

Chez BNP Paribas Cardif, la souscription d'un contrat «Solde Restant Dû» Hypo Protect se déroule entièrement de manière digitale depuis l'introduction de la proposition jusqu'à l'émission du contrat, en passant par l'acceptation du risque en ligne, en temps réel. L'introduction de Medical Scoring accroît encore l'efficacité et la rapidité de notre dispositif.

En effet, si l'acceptation nécessite des informations ou des formalités médicales supplémentaires, le candidat-assuré reçoit dans sa messagerie personnelle un e-mail contenant un lien vers un site entièrement sécurisé où il complète en ligne un questionnaire dynamique, évoluant au fur et à mesure, en fonction des réponses apportées précédemment. Une fois le questionnaire complété, le candidat-assuré le signe de manière digitale au moyen de sa carte d'identité. Ensuite, les réponses au questionnaire et les informations médicales sont directement acheminées vers notre service médical qui procède alors à l'acceptation du risque. Ce processus, qui auparavant, par courrier papier, prenait plusieurs jours, dure désormais quelques minutes !

Atouts de Medical Scoring :

- ▶ Accélération du processus de souscription end-to end.
- ▶ Facilité d'utilisation pour le candidat-assuré.
- ▶ Environnement entièrement sécurisé.
- ▶ Augmentation de la satisfaction du client et de l'intermédiaire.

L'introduction de Medical Scoring s'inscrit clairement dans notre stratégie de digitalisation de nos outils qui vise à améliorer la qualité et la rapidité de traitement des nouveaux contrats grâce aux toutes dernières technologies disponibles.



▶ **Wim Delplace**
Managing Director,
DELA Insurance

ASSURANCE FRAIS FUNÉRAIRES

DELA - Plan de prévoyance obsèques

Prévoir les soucis financiers «avant» le décès

Le coût moyen des obsèques en Belgique sont de 3.000 à 5.000 euros et plus. Ceux qui souhaitent souscrire une assurance obsèques définissent d'abord le montant qu'ils veulent prévoir pour leurs obsèques et indiquent l'âge jusqu'auquel ils veulent payer. Ces données permettent de déterminer une prime mensuelle, trimestrielle, semestrielle, annuelle ou unique. Plus la police est conclue tôt, moins les primes sont élevées. Les primes sont donc laissées au libre choix de chacun en fonction de son budget.

Accompagner les proches du défunt

DELA propose le Plan de prévoyance obsèques DELA. Outre le plan de prévoyance, DELA propose, par défaut et uniquement en Belgique, un accompagnement en formalités après funérailles pour régler les soucis administratifs et pratiques, ce qui le distingue des autres assureurs.

Après les obsèques, les proches doivent régler tous les aspects pratiques, financiers et administratifs. Ils ignorent, d'ailleurs, souvent ce qu'ils doivent faire et comment s'y prendre. Ils sont, parfois, trop sous le coup de l'émotion et ne parviennent pas à distinguer l'urgent de l'accessoire.

DELA Belgique compte 24 conseillers formés qui informent les proches sur leurs droits et leurs obligations, mais qui se chargent aussi des tâches nécessaires en contactant les autorités compétentes pour que les proches puissent se concentrer sur leur deuil.

Comme spécialiste funéraire, DELA est propriétaire de plusieurs centres funéraires, crématoriums et un centre de rapatriement avec des collaborateurs hautement qualifiés. Néanmoins, l'assuré a le libre choix de l'entreprise de pompes funèbres. DELA fait partie d'une structure coopérative et compte près de 850 collaborateurs.



▣ **Laurent Vleminckx**
Directeur Commercial,
AFI ESCA Belgique

ASSURANCE FRAIS FUNÉRAIRES

AFI ESCA - Kiétis

Anticiper pour profiter de la vie

Envisager soi-même les conditions de sa disparition est un gage de sérénité et de tranquillité d'esprit. Cela permet bien souvent de soulager son entourage, le moment venu, de formalités pénibles. Kiétis est un contrat d'assurance à la carte: chacun choisit la formule la plus adaptée à sa situation.

Qu'il s'agisse de l'organisation matérielle des événements, de la désignation du ou des bénéficiaire (s) ou encore de la valorisation du capital investi, Kiétis prévoit le pire dans les meilleures conditions. Pour chaque jour, ne penser qu'à la vie.

Présente sur le marché belge depuis 2008, AFI ESCA est une société française qui opère via sa succursale belge par le biais du courtage.

Le produit Kiétis d'AFIESCA constitue un bon mixte entre caractéristiques traditionnelles d'assurance et des services spécifiques. L'assurance frais funéraire verse un capital en cas de décès en vue de préparer les funérailles du défunt.

Le produit d'AFI ESCA maintient les garanties quel que soit l'état de santé et son évolution, sans obligation de questionnaire ou d'examen médical.

Revalorisées chaque année, les garanties Kiétis présentent en outre un service exclusif personnalisé, en partenariat avec Garantie Assistance SA, qui prend en charge le rapatriement du corps du lieu de décès jusqu'au lieu d'inhumation. Cette option garantit également les frais annexes et une permanence téléphonique pour répondre à toutes les questions.

www.afi-esca.be



▣ **Pieter-Bas Vos**
Chief Commercial Officer, NN -
Delta Lloyd Life

DÉCÈS

Assurance décès lié à un prêt hypothécaire de type solde restant dû

Delta Lloyd Life - Hypo Cover

Personnaliser la protection est notre mission, aussi en assurance solde restant dû

Hypo Cover est un bel exemple de la façon dont Delta Lloyd personnalise la protection. Merci pour cet award!

La demande évolue vers des assurances plus flexibles que jamais. Avec Hypo Cover, nos clients l'adaptent à leurs besoins et à leurs possibilités.

Ainsi, pour le paiement de la prime, vous choisissez la périodicité et la durée qui vous conviennent le mieux. Vous payez la prime en plusieurs ou en une seule fois. Notre formule «Relax» vous offre le confort d'étaler vos paiements sur toute la durée du crédit.

En outre, vous pouvez opter pour un contrat sur une ou sur deux têtes. Avec cette deuxième option, vous vous assurez parfaitement l'un et l'autre dans un seul contrat.

Quant aux diabétiques, sous certaines conditions ils ne paient pas de surprime. Une façon de rendre Hypo Cover accessible.

Le tarif est bien sûr aussi un atout de Hypo Cover. Une assurance solde restant dû vous engage à long terme: son coût total est donc important. Notez que l'assuré peut aussi bénéficier d'avantages comme le remboursement de certains examens médicaux ou une réduction s'il s'enregistre comme donneur d'organes.

Nous ne nous reposons pas sur nos lauriers. Nous continuons d'innover en vue de l'avenir. Ainsi nous développons actuellement une nouvelle version avec un tarif de base encore plus intéressant et une assurance complémentaire incapacité de travail. Car une protection sur mesure pour le client de demain est notre mission.

Plus d'infos? Visitez le site deltalloydlife.be



▶ **Laurent Vleminckx**
Directeur Commercial,
AFI ESCA Belgique

DÉCÈS

Assurance décès lié
à un prêt hypothécaire
de type solde restant dû

AFI ESCA - Protectim

Choisir sa banque pour son prêt immobilier: c'est important. Choisir son assureur pour assurer son prêt, c'est également essentiel: en cas de difficultés, on doit pouvoir compter sur son assurance. Tout au long de la durée du crédit, Protectim et AFI ESCA sont à vos côtés pour faire face aux imprévus. Protectim fut élu «Maitre Achat» lors d'une étude menée par Test Achat en 2013 et a également obtenu le Decavi 2016. Présente sur le marché belge depuis 2008, AFI ESCA est une société française qui opère via sa succursale belge par le biais du courtage.

Une assurance accessible à tous

Protectim s'adresse à tous les emprunteurs, de 18 à 74 ans. L'étude personnalisée des paramètres financiers et médicaux permet à AFI ESCA de mettre en place un contrat sur mesure, au plus près des attentes de chacun. Les primes tiennent compte des spécificités de chacun et donnent lieu à une proposition tarifaire adaptée: âge, réduction pour le non-fumeur, mesures spécifiques pour les sportifs, les métiers à risque ou les risques accrus de santé.

Les garanties peuvent être modifiées en toute liberté. La fréquence de paiement est modulable sans frais et, en cas de remboursement partiel du prêt ou de modification du contrat, les collaborateurs AFI ESCA réactualisent la situation. La périodicité des primes sont laissés au choix du souscripteur: variables chaque année (en fonction de l'âge et du capital restant dû) ou bien fixes (en fonction de l'âge au moment de la souscription).

Outre les garanties complètes comprises dans le contrat, Protectim offre la possibilité de souscrire deux options complémentaires: invalidité permanente totale et incapacité temporaire et totale de travail. Afi Esca une compagnie pour la vie...

www.afi-esca.be



▶ **Birgit Hannes**
Chief Commercial Officer,
DKV Belgium

REVENU GARANTI

DKV - Plan RG Continuity+ Exo

Qu'on le veuille ou non, nous devons travailler plus longtemps et prendre notre retraite plus tard que prévu.

Le risque de tomber en incapacité de travail augmente avec l'âge et également en fonction de la pénibilité du métier que l'on exerce.

A l'heure actuelle, la Belgique compte plus de 400.000 personnes en incapacité de travail depuis moins d'un an et quelque 370.000 invalides (c.-à-d. des personnes qui sont définitivement en incapacité de travail), soit une augmentation de 64% en 10 ans.

Nombreux sont ceux qui estiment à tort que l'intervention légale est plus que suffisante en cas d'incapacité de travail. Or, celle-ci est soumise à des plafonds. Plus le revenu est élevé, plus la perte est importante.

Peut-on continuer à vivre décemment avec une réduction de revenu de 40%, voire 60%? Même pendant la durée d'une incapacité de travail, les charges financières subsistent et doivent être honorées: l'emprunt hypothécaire, le financement auto et les dépenses du ménage. Sans oublier les frais médicaux et autres frais annexes (aide d'un tiers, assistance à domicile,...).

Une incapacité de travail coûte cher au portefeuille! Il est important d'anticiper et de se couvrir adéquatement.

Solutions concrètes à chaque étape de la vie

Le Plan RG Continuity+ Exo de DKV apporte des solutions concrètes à chaque étape de la vie:

- ▶ une protection du revenu professionnel en cas d'incapacité de travail à la suite d'une maladie ou d'un accident;
- ▶ une intervention financière complémentaire annuelle de 1.375 EUR pour les frais de revalidation;
- ▶ la garantie d'une conversion automatique à 65 ans en assurance dépendance «DKV Home Care», à vie, sans nouvelle sélection médicale et à une prime calculée sur base de l'âge initial de souscription;
- ▶ dès 65 ans, plus aucune prime n'est due pendant la durée du séjour dans une maison de repos suite à une perte d'autonomie sévère.

Depuis son lancement en 2011, le Plan RG Continuity+ Exo a été récompensé pour la 6^e fois du trophée DECAVI de la meilleure assurance Revenu Garanti du marché belge.



▶ **Frédéric Van Dieren**
Directeur commercial,
AG Insurance

PENSION LIBRE COMPLÉMENTAIRE POUR INDÉPENDANTS

AG Insurance - PLCI

AG Insurance récompensée par le Trophée DECAVI-PLCI

Lors de la 18^e édition des Trophées DECAVI de l'assurance vie, AG Insurance s'est vu récompenser dans la catégorie Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (P.L.C.I.). De quoi confirmer sa position de leader sur le marché de l'assurance vie, avec une expertise qui repose sur les trois axes suivants: les produits de placement, les couvertures de risque et les assurances complémentaires liées à la pension.

Selon Frédéric Van Dieren, directeur commercial d'AG Insurance, cette récompense n'est pas un hasard, mais le fruit d'une stratégie mûrement réfléchie. La P.L.C.I. d'AG Insurance fait en effet partie des nombreuses assurances-vie que les courtiers indépendants peuvent conseiller à leurs clients, ainsi que les agents bancaires de BNP Paribas Fortis et Fintro. Et AG Insurance entend élargir encore cette offre. Grâce à la réforme des pensions, la compagnie sera également un acteur de premier plan dans le cadre de la Convention de Pension pour Travailleur Indépendant (C.P.T.I.). Par ce biais, ce sont en Belgique quelque 300.000 indépendants sans société qui auront une option de plus pour anticiper leur pension d'une manière fiscalement intéressante.

La gamme liée à la PLCI d'AG Insurance offre une panoplie d'atouts, entre autres:

- ▶ la sécurité d'un rendement garanti;
- ▶ une diminution considérable d'impôts et de cotisations sociales;
- ▶ une protection des proches grâce aux couvertures complémentaires en incapacité de travail et décès.



Manager Middle Office
Vie, Fédérale Assurance

ENGAGEMENT INDIVIDUEL DE PENSION

Fédérale Assurance - F-Manager VIP

F-Manager VIP de Fédérale Assurance est la solution optimale pour les dirigeants d'entreprise indépendants qui veulent souscrire une assurance d'engagement individuel de pension. C'est par son rendement qu'elle fait la différence: 2,40%¹ en 2016.

Rendement compétitif

En plus d'un taux d'intérêt compétitif garanti et révisable annuellement (actuellement 1,25%), F-Manager VIP offre la perspective de participations bénéficiaires² élevées. En effet, si le niveau de ces dernières est toujours tributaire de l'évolution des marchés financiers et des résultats de l'entreprise d'assurance, un assureur mutualiste n'a, vu sa forme juridique, pas d'actionnaires externes à rémunérer. Il peut dès lors octroyer des participations bénéficiaires généralement plus élevées que celles attribuées par la plupart des autres entreprises d'assurances. Chez Fédérale Assurance, c'est le client qui profite des bons résultats.

La politique de frais maîtrisés menée par Fédérale Assurance constitue un élément supplémentaire qui influence positivement la rentabilité des contrats F-Manager VIP.

Avec ses garanties complémentaires de prévoyance telles que la couverture du décès prématuré ou l'assurance d'un revenu en cas d'incapacité de travail, F-Manager VIP est un contrat réellement sur mesure pour la pension complémentaire du dirigeant d'entreprise.

La certification ISO 9001 garantit aux clients qui ont souscrits un F-Manager VIP une qualité de gestion à haute valeur ajoutée. Citons, à titre d'exemple, un contrôle annuel sans frais de la règle fiscale dite «des 80%».

¹ Rendement brut global = taux d'intérêt garanti + participation bénéficiaire. Les rendements du passé ne constituent ni une garantie, ni une limite pour l'avenir.

² Les rendements du passé ne constituent pas une garantie pour l'avenir. Les participations bénéficiaires évoluent avec le temps en fonction des résultats et des perspectives d'avenir de l'entreprise d'assurance, de sa solvabilité, de la conjoncture économique et de la situation des marchés financiers par rapport aux engagements de l'Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie, faisant partie du Groupe Fédérale Assurance. L'octroi de participations bénéficiaires dans le futur n'est pas garanti. Les participations bénéficiaires varient par catégorie et type de produits et les règles relatives à leur octroi sont définies dans les statuts de l'Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie. Ceux-ci peuvent être consultés sur www.federale.be



▶ **Tom De Troch**
Directeur Assurances-Vie,
Fédérale Assurance

EPARGNE

Formule à versements et retraits libres (taux garanti - épargne)

Fédérale Assurance - Vita Pension

L'attrait principal d'un produit d'épargne pension et/ou d'épargne à long terme demeure sa fiscalité avantageuse¹. Vita Pension de Fédérale Assurance fait pourtant la différence : elle offre en plus à celui qui épargne en vue de sa pension une solution qui allie sécurité et performances, mais aussi souplesse.

Participations bénéficiaires plus élevées

Vita Pension propose un taux garanti pour une durée d'un an (actuellement 1,25%). Vita Pension offre de surcroît la perspective de participations bénéficiaires² élevées. En effet, si le niveau de ces dernières est toujours tributaire de l'évolution des marchés financiers et des résultats de l'entreprise d'assurance, un assureur mutualiste tel que Fédérale Assurance n'a pas d'actionnaires externes à rémunérer. Il peut dès lors octroyer des participations bénéficiaires généralement plus élevées que celles attribuées par la plupart des autres entreprises d'assurances. Chez Fédérale Assurance, c'est le client qui profite des bons résultats. En 2016, le rendement de Vita Pension s'est élevé à 2,40%³.

La dimension novatrice de Vita Pension réside dans la garantie de taux d'intérêt, révisable annuellement, offerte au preneur d'assurance. Il s'agit du compromis idéal, puisqu'il permet à Fédérale Assurance de continuer à offrir une garantie de taux d'intérêt à ses clients (à majorer des participations bénéficiaires éventuelles), tout en se donnant les moyens de rester parfaitement en phase, non seulement avec la situation actuelle sur les marchés financiers, mais aussi avec ses évolutions à moyen et long termes. Tout bénéfice pour le client qui, dans l'hypothèse d'une reprise future de la croissance des taux d'intérêt, ne verra pas les performances de son épargne bridées par une garantie de taux courant jusqu'à la fin de son contrat.

¹ Le traitement fiscal dépend de la situation individuelle de chaque client. Il est susceptible d'être modifié ultérieurement.

² Les rendements du passé ne constituent pas une garantie pour l'avenir. Les participations bénéficiaires évoluent avec le temps en fonction des résultats et des perspectives d'avenir de l'entreprise d'assurance, de sa solvabilité, de la conjoncture économique et de la situation des marchés financiers par rapport aux engagements de l'Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie, faisant partie du Groupe Fédérale Assurance. L'octroi de participations bénéficiaires dans le futur n'est pas garanti. Les participations bénéficiaires varient par catégorie et type de produits et les règles relatives à leur octroi sont définies dans les statuts de l'Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie. Ceux-ci peuvent être consultés sur www.federale.be

³ Rendement brut global = taux d'intérêt garanti + participation bénéficiaire. Les rendements du passé ne constituent ni une garantie, ni une limite pour l'avenir.



▶ **Dominique De Vleeschouwer**
Product Management Pension
& Savings, AXA Belgium

INVESTISSEMENTS

Gamme Multi support
Branche 21/23

Axa Belgium - Pension plan fisc

Pension plan fisc d'AXA Belgium offre la possibilité de se constituer une pension complémentaire. Il s'agit d'une assurance-vie, soumise au droit belge.

Pension plan fisc se compose d'un volet secure, lié à l'épargne Branche 21, et /ou d'un volet invest lié à la Branche 23. Dans le cadre de ce seul et même contrat d'assurance vie, pension plan fisc permet de constituer, à son rythme par des versements réguliers, un complément à la pension légale, tout en bénéficiant d'avantages fiscaux liés au(x) régime(s) d'épargne pension et/ou d'épargne long terme.

Décès, incapacité et perte d'emploi

Les versements réguliers peuvent se répartir comme suit :

- ▶ soit à 100% dans une assurance-vie Branche 21 (volet secure). L'épargne bénéficie d'un taux garanti et d'une protection de capital ;
- ▶ soit à 100% dans un ou des fonds réputés via une assurance-vie en Branche 23 (volet invest). Celui-ci vise à offrir via le/les fonds sélectionné(s) la possibilité de profiter des évolutions observées sur les marchés financiers. Comme tout produit de la Branche 23, le risque financier est entièrement supporté par le souscripteur ;
- ▶ soit un pourcentage réparti entre les volets secure et invest.

Quelle que soit la formule pension plan, certaines assurances optionnelles peuvent être choisies : décès toute cause, décès par accident, incapacité de travail et perte d'emploi.

Plus d'informations se trouvent sur www.axa.be dans la fiche info financière et le règlement de gestion, ainsi que les conditions générales du produit pension plan fisc. Dans les conditions générales se trouvent également les exclusions et les limitations des garanties.



► **Edwin Klaps**
Membre du Comité de Direction –
Directeur Canal de Courtage,
AG Insurance

Trophée du **COURTAGE**

AG Insurance

Le Trophée DECAVI du Courtage, un honneur pour AG Insurance

AG Insurance récompensée à nouveau par les courtiers.

Lors de la 18^e édition des Trophées DECAVI de l'assurance-vie, AG Insurance s'est vu récompenser dans la catégorie Courtage. De quoi confirmer sa position de leader sur le marché de l'assurance-vie, avec une expertise qui repose sur les trois axes suivants: les produits de placement, les couvertures de risque et les assurances complémentaires liées à la pension.

Edwin Klaps, directeur-administrateur d'AG Insurance, salue le partenariat qu'entretient la compagnie avec ses courtiers indépendants. «AG Insurance a en effet toujours développé une stratégie positive à l'égard de ses partenaires de distribution dont font partie les courtiers indépendants en assurance. Le marché de l'assurance-vie reste pour AG Insurance une priorité, certainement dans le cadre des besoins de protection ou encore de pensions complémentaires.

Le Trophée DECAVI du Courtage est, cette année encore, une preuve de plus de notre partenariat positif avec le courtage. AG Insurance est honorée de la confiance que lui accordent jour après jour les courtiers et leurs clients, et les en remercie chaleureusement».



La Libre
NETWORK



NOUS CONNECTONS
LES DÉCIDEURS DE DEMAIN

DIRIGEANTS D'ENTREPRISES

La Libre Network, média participatif et
plateforme d'intelligence collective, vous aide
à relever les nouveaux défis de l'ère digitale

**Communiquez mieux sur le web et
assurez-vous d'être trouvé par vos prospects**

**Rejoignez notre media club, partageons nos
inspirations et réussissez votre
transformation digitale**

www.lalibrenetwork.be
