



MAGAZINE

ASSURANCES

TABLE RONDE

LES ASSUREURS PROTÈGENT
NOTRE SÉCURITÉ SOCIALE
ET NOS PENSIONS

TROPHÉES

PAROLES DE
VAINQUEURS
2016



LES TROPHÉES
DE L'ASSURANCE



DECAVI 2016
VERZKERINGS
TROFFEN

LAURÉATS des TROPHÉES de L'ASSURANCE VIE

TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE

Ce 26 octobre, lors d'une soirée rassemblant plus de 250 personnalités du secteur, les Trophées de l'Assurance Vie 2016 ont récompensé les compagnies pour la qualité de leurs produits.

Les lauréats sont :

MA PENSION

MON EPARGNE :

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

FEDERALE Assurance : Vita Pension



MES INVESTISSEMENTS :

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

FEDERALE Assurance : Vita Invest.2



- Branche 23 : Fonds low & medium risk

GENERALI Belgium : Fortuna di Generali - Real Estate Securities



- Gamme Multi-support Branche 21/23

Ergo Life : Optimix



MA PENSION D'INDÉPENDANT

- Engagement individuel de pension

FEDERALE Assurance : F-Manager VIP



- Pension Libre Complémentaire pour Indépendants

AG Insurance: Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (P.L.C.I.)



MES RISQUES

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

BNP Paribas Cardif : Hypo Protect Classic



AFI ESCA : Protectim (*)



- Mon revenu garanti

DKV : Plan RG Continuity + Exo



INNOVATION

Ethias : Autonomia



DIGITAL

Allianz Benelux : ProLink Life Plan



COURTAGE

AG Insurance



(*) Contrat vendu en liberté d'établissement

Infos • Decavi - laurent.feiner@decavi.be - Tél : 02-520.72.24 - www.decavi.be
• Aimes & Co - muriel.storrer@aimesco.net - Tél : 02-354.93.81



Editorial Assurance-vie : temps difficiles...

Les mauvaises nouvelles s'amoncellent dans le secteur financier (les banques Deutsche Bank et ING ou encore l'assureur Axa). Pour des raisons qui leur sont propres, ces institutions - bancaire ou d'assurance - font la une des journaux et pas de manière positive.

La caractéristique commune préjudiciable aux assureurs tout comme aux banquiers est la faiblesse persistante des taux d'intérêt. La Banque Nationale de Belgique ne dit d'ailleurs pas autre chose : «La faiblesse de la croissance économique et les taux d'intérêt faibles ou négatifs ne sont pas favorables au secteur financier. La faiblesse de la croissance économique pèse sur l'encours des crédits et sur les souscriptions en assurances-vie». Les temps actuels sont donc difficiles pour le secteur financier et plus spécifiquement pour les assureurs... ».

Si durant des années, l'assurance-vie était synonyme d'excellents rendements, c'est de moins en moins le cas actuellement. Même si les rendements restent encore fort appréciables (entre 2 et 3 %) et demeurent 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. Même si l'assuré récupère fiscalement 30 % de ses primes, la taxe de 2 % sur chaque prime a de quoi dissuader plus d'un assuré.

Alors, faut-il bouder l'assurance-vie ? Certainement pas ! Car 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.

Revenir plus fort !

Les pouvoirs publics n'ont pas les capacités d'intervenir dans tous les domaines de la prévoyance : pension, survie, soins de santé... Les assureurs doivent prendre leur responsabilité et jouer, dans ce cadre, pleinement leur rôle sociétal en apportant des solutions aux besoins des assurés. C'est ce que nous ont confirmé quatre assureurs invités lors de notre table ronde et lauréats de la 17^{ème} édition des Trophées de l'assurance-vie.

Ceci étant dit lorsqu'un grand assureur belge annonce récemment, lors d'un conseil d'entreprise extraordinaire, son intention de supprimer 650 emplois d'ici à 2018 dans le cadre d'un nouveau plan stratégique visant à «recentrer ses activités» et à «accélérer sa transformation digitale» à l'horizon 2020, on comprend d'autant mieux l'enjeu gigantesque posé par la transformation digitale au sein de notre secteur.

La révolution digitale va devoir déboucher sur un changement de culture généralisé au sein de notre secteur. Avec tout bénéfice pour les assurés (qui auront ainsi la possibilité de souscrire un contrat ou de déclarer un sinistre en ligne, etc.). Mais entre-temps, cela risque de faire des dégâts au niveau de l'emploi car les assureurs travaillent avec des processus obsolètes qui ne sont plus adaptés à la révolution digitale qui s'annonce.

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

Les assureurs protègent notre sécurité sociale et nos pensions **04**

LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE

2016 **08**

IFRS 4 PHASE II OU IFRS 17 :

Le nouveau venu « tant attendu » enfin là ? **08**

GENERALI BELGIUM

continue à se profiler comme un acteur clé de l'offre Branche 23 en assurance Vie **15**

Ours

SUPPLÉMENT PARU DANS LA LIBRE BELGIQUE – OCTOBRE 2016



IPM AD OPERATIONS

DIRECTEUR : HENRY VISART

RÉDACTION : LAURENT FEINER, PAUL GROSJEAN

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

PREPRESS : LAURENT DEBRAZ / 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

Les assureurs protègent notre sécurité sociale et nos pensions

Comme chaque année, avant les Trophées de l'Assurance, La Libre Belgique a réuni les leaders de plusieurs compagnies afin de faire le point sur l'assurance-vie. Cette fois-ci, ils étaient 4 : Hans De Cuyper, CEO d'AG Insurance ; Christophe De Longueville, General Manager de BNP Paribas Cardif ; Philippe Lison, Administrateur Directeur d'Ergo et Philippe Engelen, Marketing Manager Life de Fédérale Assurance. La question posée était simple et compliquée à la fois. Quelle est la place de l'assurance face aux défis de la sécurité sociale et des pensions ? Malgré un contexte morose, tous ces dirigeants ont voulu réaffirmer le rôle essentiel que le secteur de l'assurance assume et continuera à assumer pour protéger le système...





▶ Hans De Cuyper

AG Insurance, CEO

Renforcer la confiance du consommateur

Lorsqu'on aborde le type de produits que les assureurs-vie proposent à leurs assurés, il convient de rappeler plusieurs aspects fondamentaux. Tout d'abord, certains produits d'assurance-vie sont davantage proposés à court terme, d'autres à plus long terme, en vue de se constituer un capital pour la pension. Ensuite, certaines formules proposent un taux garanti alors que d'autres lient leurs

performances à la Bourse (la fameuse Branche 23 constituée par l'assurance-vie et qui est liée à des fonds d'investissement). N'oublions pas non plus que si le taux garanti actuel reste assez bas, la carotte fiscale des assurances-vie pour la pension - le fisc rembourse 30% de la prime - est toujours attractive.

Ces produits d'investissement (avec taux garanti ou pas) - liés à l'épargne à long terme - touchent effectivement à la problématique des pensions et il est important que le secteur privé puisse y participer afin de compléter la pension légale. Ces régimes de pension complémentaire constituent justement les piliers 2 (souscrit via l'employeur) et 3 (souscrit directement par le particulier) de notre système de retraite et permettent de compléter notre pension légale qui en constitue le premier pilier. Ainsi, pour ne prendre qu'un exemple parmi d'autres, les assureurs proposent un produit spécifique pour les indépendants (dont la pension légale est réduite par rapport à celle des salariés) avec une fiscalité qui lui est propre : la pension libre complémentaire pour indépendants. Une idée pourrait être de proposer une formule identique pour les salariés.

Mais les assureurs ne proposent pas que des produits d'investissement en vue de la

pension. Ils couvrent la maladie, le chômage, le décès, l'invalidité, etc. Dans le cadre d'un crédit hypothécaire, l'assureur couvre davantage que le solde restant dû du crédit hypothécaire lors du décès de l'emprunteur qui s'est assuré. Le Belge n'est pas forcément conscient de tous ces risques que nous couvrons en tant qu'assureur. Il pense, à tort, que la sécurité sociale le couvre totalement. En tant qu'assureur, notre rôle est de renforcer la sécurité sociale. Savez-vous que l'Asie envie notre système de sécurité sociale ?

Dans une société en crise, les compagnies d'assurance doivent investir dans l'économie et participer au renouvellement des infrastructures. Les nombreuses écoles construites actuellement en Flandre en sont un bel exemple. Aujourd'hui, le rôle de l'assureur ne se limite plus à «seulement protéger le capital de ses assurés» mais à investir dans notre société. A cet effet, il faut une meilleure complémentarité entre le public et le privé. Notre défi pour l'avenir est d'avoir un dialogue ouvert avec le secteur public. L'avenir du secteur de l'assurance-vie reste et restera positif même si la situation actuelle est difficile. En tant qu'assureur, nous avons un rôle sociétal essentiel à jouer pour le bien-être des citoyens.



▶ Christophe De Longueville

BNP Paribas Cardif, CEO

S'adapter à ce monde qui change

Aujourd'hui, notre société fait face à un défi majeur : dans un monde en pleine mutation, la sécurité sociale n'offre pas une protection suffisante face à bon nombre de risques. Par ailleurs, la complexité du système de protection sociale induit une mauvaise compréhension et un manque de conscience des ménages des risques auxquels ils sont exposés. Ces derniers pensent être bien protégés alors qu'on tend vers un plafonnement de l'ensemble des interventions de la sécurité sociale. Il est clair que les assureurs ont un rôle majeur à jouer face à cette évolution...

Lorsqu'on parle d'assurance-vie, différents aspects essentiels doivent être considérés. Tout d'abord, l'information et la compréhension des besoins. Trop de ménages sont aujourd'hui mal assurés. Prenez, par exemple, les produits de «solde restant dû» (traditionnellement appelés «assurance-vie» dans le cadre des crédits hypothécaires). Bien souvent, les ménages s'assurent en fonction des plafonds fiscaux ou des exigences minimales de couverture de la banque sans prendre en considération leurs besoins réels en la matière (situation financière du ménage, source des revenus,...). Autre exemple, les produits d'assurance «temporaire décès» (c'est-à-dire les produits assurant un capital en cas de décès de l'assuré). Là aussi, nous constatons un déficit évident de couverture des ménages lié à un manque de conscience manifeste des conséquences financières d'un décès alors que la sécurité sociale est quasi inexistante face à ce risque. Il est donc essentiel d'évaluer ces risques avec un courtier professionnel afin de trouver les meilleures solutions pour protéger sa famille. Notre mission est de proposer les bons produits au bon moment et d'aller au-delà des tabous et des préjugés qui empêchent bien souvent d'aborder ces questions de manière exhaustive.

Ensuite, l'accessibilité du point de vue tarifaire des produits. Si 30% des ménages ne s'assurent pas en décès, c'est en raison du montant trop élevé de la prime. Ce n'est pas normal... L'enjeu est trop important ! La compétitivité

des produits d'assurance doit permettre aux clients de s'assurer de manière optimale, conformément à leurs besoins. Il semble évident que les nouvelles technologies et l'utilisation du «Big Data» seront des outils d'amélioration tarifaire des produits d'assurance...

Enfin, la compréhension des produits d'assurance. Lorsque l'on pense «assurance», on pense à des jeux de conditions générales complexes avec des exclusions de couverture peu claires... Nous souhaitons en finir avec cette image et travaillons sur la clarté de l'ensemble de nos documents commerciaux et contractuels. Il est essentiel que nos clients comprennent l'étendue des garanties des produits qu'ils ont souscrits. C'est la base d'une relation de confiance.

Le besoin de protection de la part de notre population est évident. Donc, il faut mieux informer sur l'existence et la nature de nos produits. A ce titre, la digitalisation offre une aide précieuse en termes de gain de temps et de facilité d'accès à l'information. La transformation digitale est devenue une priorité afin de nous adapter à ce monde en pleine mutation.

Aujourd'hui, la régulation de notre secteur est conséquente. Nous devons veiller à la rendre praticable de sorte à éviter un manque de couverture des ménages.



► **Philippe Lison**

Ergo,
Administrateur - Directeur

**L'engagement de l'assurance,
la confiance du consommateur,
le confort du client**

Evolutions politiques, sociétales, réglementaires,... Le monde de l'assurance se retrouve au milieu d'un système en totale mutation. Aujourd'hui, la démographie a changé et l'assurance-vie joue un rôle-clé dans la sécurité sociale au niveau du montant des pensions. Il est important de préciser que l'assurance-vie n'est pas juste un complément à la pension légale.

Elle est devenue indispensable pour percevoir une pension honorable.

Même si nous œuvrons dans un environnement de taux bas, nous devons nous tourner vers d'autres opportunités. Notre défi est de travailler sur l'extension de notre offre d'assurances (en proposant plus de couvertures) mais aussi sur sa «profondeur» (assurer des personnes qui le sont peu actuellement). Nous avons un devoir de protection qui va au-delà de la pension légale. Il est actuellement nécessaire de combiner différents produits. A cet égard, nous devons nous intéresser davantage aux problématiques de l'incapacité de travail et de la couverture des besoins des dirigeants d'entreprise (c'est-à-dire l'EIP : l'Engagement Individuel de Pension).

Par ailleurs, les compagnies d'assurance ont un devoir d'information. En effet, si on se base sur les différentes enquêtes menées auprès des Belges, il y a beaucoup de travail à faire. Selon notre estimation, seuls 6% des Belges sont correctement couverts. Notre objectif majeur est d'être le plus clair possible. C'est indispensable car notre métier est compliqué. Le courtier et l'agent d'assurance ont, à cet égard, un rôle important à jouer.

L'avenir ? Notre secteur est fiable et très professionnel. Notre structure repose sur de bonnes

bases. Les compétences et la volonté sont là. Nous devons davantage rendre confiance aux assurés pour optimiser leur confort et leur offrir des jours meilleurs pour le futur.





► Philippe Engelen

Fédérale Assurance,
Marketing Manager Life

L'assureur-vie reprend sa place

S'il est vrai que notre sécurité sociale est très enviée, elle montre petit à petit ses limites. Dans le secteur des pensions par exemple, le système de répartition (dans lequel les actifs financent les pensions des retraités) ne tient plus la route en raison notamment du vieillissement de la population et de la situation économique. La pression budgétaire est telle aujourd'hui qu'on envisage de réduire les coûts dans les différents domaines de la sécurité sociale : pensions, soins de santé, chômage, etc. Il convient dès lors de trouver des solutions alternatives ou

complémentaires sans remettre en cause un système de protection sociale de base fondé sur la solidarité.

Les assureurs ont un rôle essentiel à jouer dans le développement des régimes complémentaires de sécurité sociale. Assurer des pensions complémentaires de retraite financées dans un système par capitalisation, assurer la survie, la perte de mobilité ou la dépendance sont autant de domaines dans lesquels leur expertise doit être utilisée. Le secteur des assurances doit jouer, dans ce cadre, pleinement son rôle sociétal.

Depuis plusieurs années, les assureurs-vie se sont essentiellement focalisés sur la commercialisation de produits financiers en se détournant quelque peu de leurs missions premières que sont la prévoyance et la protection. Redonnons à l'assurance-vie la place qu'elle mérite : la couverture des besoins primordiaux pour compléter la sécurité sociale (en retraite, survie, santé ou dépendance).



LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE

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.

Ce jury est composé des personnes suivantes :

- ▶ **Pierre Devolder**, Professeur UCL, Président du jury
- ▶ **Laurent Feiner**, Journaliste, Administrateur délégué, Decavi
- ▶ **Nicolas Georlette**, Manager, CSC Belgium
- ▶ **Karel Goossens**, Expert indépendant
- ▶ **Aline Michel**, Manager, PwC
- ▶ **Philippe Muys**, Président, Feprabel
- ▶ **Gérard Vandebosch**, Deputy CEO, Addactis Belux

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

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



IFRS 4 PHASE II OU IFRS 17 : le nouveau venu « tant attendu » enfin là ?

La longue attente du secteur de l'assurance pour avoir une norme complète relative aux contrats d'assurance est bientôt finie. La très laborieuse élaboration du standard touche à sa fin et sa parution est attendue pour début 2017.

Les états financiers des compagnies d'assurance sont complexes, tout simplement car le métier d'assureur est complexe. Les comptes reflètent la relation compliquée entre les avoirs et le passif ainsi que le fait que la notion de revenu n'est pas si évidente dans un secteur où des pertes et/ou profits peuvent apparaître sur plusieurs années et cela de manière incertaine.

De surcroît l'absence d'une norme comptable appliquée globalement rend la comparaison des états financiers des assureurs très difficile.

Le standard actuel IFRS4 entraîne en effet la coexistence d'un éventail d'approches comptables qui ne sont pas cohérentes. Cela contribue à créer la confusion parmi les lecteurs et est un facteur supplémentaire expliquant l'impopularité du secteur aux yeux des investisseurs.

Conscient de ce manque de comparabilité, l'IASB a travaillé depuis plusieurs années à l'élaboration d'une nouvelle norme applicable aux contrats d'assurance. La nouvelle norme, IFRS17, est en passe d'être finalisée et devrait être publiée début 2017. Le 'Board' a promis une période de transition

de 3 ans minimum pour les implémentations nécessaires à une mise en application pour 2020/2021.

Les changements seront assez profonds aussi bien au niveau de la détermination du passif lié à un contrat d'assurance (basée sur 3 composantes dont la nouvelle notion de marge de service contractuelle) qu'au niveau du montant à reconnaître au compte de résultat.

Tous ces changements auront inévitablement des impacts opérationnels non négligeables; les mécanismes requis pour le calcul et l'actualisation des engagements ainsi que la détermination des revenus sous le nouveau standard engendreront des modélisations complexes et des défis importants en termes de données.

Il est important de noter que IFRS17 devra être appliqué rétrospectivement et ce pour tous les contrats qui sont en vigueur à la date de transition. Estimer les impacts des hypothèses historiques afin d'établir le bilan d'ouverture constituera par exemple un défi de taille pour bon nombre d'assureurs.

Le volume de données qu'il faudra conserver et pouvoir tracer sera significativement plus important qu'aujourd'hui. Les coûts d'implémentation implicites pourraient être énormes. Comme toujours il faudra trouver le bon compromis entre coût et exactitude mais dans le cas présent, seules l'analyse des choix à faire et la compréhension de leurs conséquences pourraient s'avérer moins évidentes qu'il n'y paraît.

Le maître mot du secteur est donc plus que jamais à l'ordre du jour: prévention! Il faut en effet anticiper et se pencher dès aujourd'hui sur le sujet: identifier d'une part, l'ampleur des actions à prendre et leur périmètre et, d'autre part, les leviers potentiels par rapport au reporting Solvency 2 qui commence à peine à faire partie intégrante de la vie des compagnies. L'arrivée d'une telle nouveauté nécessitera, une fois encore, de rassembler autour de la table bon nombre d'experts dans des domaines divers et variés: produits d'assurance, gestion opérationnelle, canaux de distribution, structure de frais, modèles financiers, actuariat, comptabilité et plus particulièrement celui des IFRS, ... Un autre défi passionnant à venir.

Monique Mariamé, PwC ■



▶ **Philippe Engelen**
Marketing Manager Life
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 2 %). 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 2015, le rendement de Vita Pension s'est élevé à 3 %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 par les 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 participations bénéficiaires évoluent avec le temps en fonction des résultats de l'entreprise et de la conjoncture économique. Elles ne sont pas garanties pour l'avenir et varient pour chaque produit. Les règles relatives à l'octroi des participations bénéficiaires sont définies dans les statuts de l'Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie. Ils 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.



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

INVESTISSEMENTS

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

Fédérale Assurance : Vita Invest.2

Avec Vita Invest.2, Fédérale Assurance offre une double sécurité qui porte à la fois sur la conservation du capital et sur le taux d'intérêt. Le capital est garanti pendant toute la durée du contrat (maximum 25 ans) et le taux d'intérêt l'est également pendant une période initiale de 8 ans. Au terme de la période initiale de 8 ans, le client a le choix entre 2 formules :

- ▶ **Continuity** : un nouveau taux d'intérêt long terme garanti pour une nouvelle période de 8 ans, au terme de laquelle le client peut à nouveau choisir entre Continuity et Flexibility;
- ▶ **Flexibility** : un taux d'intérêt court terme, complété d'un taux de fidélité, garantis annuellement. Le placement est alors totalement liquide : le bénéficiaire est libre de prélever le montant qu'il souhaite à tout moment, sans aucun frais ni même précompte mobilier¹.

Le client profite de surcroît d'une politique de frais maîtrisés et d'une qualité de service certifiée ISO 9001. La certification ISO 9001, obtenue il y a une dizaine d'années par le département en charge notamment de la gestion des contrats Vita Invest.2, garantit aux clients une qualité de service à haute valeur ajoutée.

Vita Invest Dynamic

La gamme Vita Invest proposée par Fédérale Assurance, c'est aussi Vita Invest Dynamic, qui ambitionne d'offrir des rendements encore plus attractifs, exclusivement axés sur les participations bénéficiaires², tout en préservant le capital constitué. En tant qu'assureur mutualiste, Fédérale Assurance offre des participations bénéficiaires généralement plus élevées que celles attribuées par les autres compagnies d'assurance : c'est le client qui profite des bons résultats.

¹ Traitement fiscal actuel. Il est susceptible d'être modifié ultérieurement.

² Les participations bénéficiaires évoluent avec le temps en fonction des résultats de l'entreprise et de la conjoncture économique. Elles ne sont pas garanties pour l'avenir et varient pour chaque produit. Les règles relatives à l'octroi des participations bénéficiaires sont définies dans les statuts de l'Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie. Ils peuvent être consultés sur www.federale.be.



▶ **Tom Vanham**
Chief Distribution Officer
GENERALI Belgium

INVESTISSEMENTS

Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23) :
Fonds low & medium risk

Generali Belgium : Fortuna di Generali -
Real Estate Securities

Le fonds immobilier Generali Real Estate Securities récompensé par un trophée Décavi fait partie de notre gamme de fonds «Low & Medium Risk» au sein de notre offre Branche 23 en assurance Vie. Cette récompense met en avant notre expertise reconnue dans la gestion de Real Estate et tout le travail effectué par Generali pour pouvoir proposer aux clients une offre attractive en Branche 23, en ce compris dans les catégories low et medium risk. Dans cette même catégorie, Generali propose désormais de nombreux autres fonds, gérés par des maisons de renom, qui conjuguent le rendement à une volatilité réduite.

L'offre de Generali en assurance-vie de type Branche 23 : une vraie solution complète pour ses clients

Ce qui est mis à l'honneur aujourd'hui, c'est aussi la reconnaissance du travail effectué pour offrir gratuitement aux clients des outils de protection dans la gestion de leurs risques. Generali propose à ses clients en Branche 23 une série d'options financières (investissement progressif, stop loss dynamique, réinvestissement automatique), toutes offertes gratuitement à ses clients dans l'assurance placement Fortuna di Generali. Le fait de pouvoir combiner ces options selon le choix du client et le tout sans frais rend l'offre de Generali unique sur le marché. Ces possibilités sont en effet rarement combinables et souvent payantes

Et toujours dans une volonté d'apporter une solution complète aux clients et non pas un simple fonds, nous avons adapté notre offre pour proposer en proposant l'option «deux preneurs, deux assurés». Celle-ci permet aux nouvelles familles d'aujourd'hui (familles classiques, recomposées ou compagnons de même sexe) de se transmettre leur patrimoine de manière plus simple. En cas de décès d'un des deux preneurs-assurés, tous ses droits sont transférés automatiquement au preneur-assuré survivant. Cette solution offre une solution inédite pour leur planification successorale.



▶ **Bert Van Houte**
Directeur Commercial
ERGO Life

INVESTISSEMENTS

Gamme Multi support
Branche 21/23

ERGO Life : Optimix

Votre pension légale ne vous suffira probablement pas pour vous permettre de conserver votre niveau de vie après votre départ à la pension. Que vous soyez particulier ou indépendant, vous pouvez vous adresser à ERGO Life pour la constitution d'une pension complémentaire.

Ce qui est intéressant c'est que vous pouvez investir avec un rendement garanti (Branche 21) mais également avec un rendement dépendant des résultats des fonds d'investissement sous-jacents (via la Branche 23). Même si vous combinez les deux, tout est ramené dans un seul contrat. Les fonds parmi lesquels vous pouvez choisir sont très nombreux. Vous pouvez donc parfaitement investir en suivant votre profil d'investisseur. Vous pouvez d'ailleurs commencer à investir à partir d'un montant très bas : c'est déjà possible à partir de 35 euros par mois.

Vous pouvez éventuellement limiter les risques d'investissement en optant pour des versements réguliers, plutôt qu'en versant une seule prime très élevée. ERGO Life prévoit également plusieurs options de placement à cet effet (comme la limitation dynamique des risques et la protection du bénéfice).

Protection de sa famille

Il est aussi parfaitement possible de combiner, dans un seul contrat, plusieurs formes de constitution de pension complémentaire (comme par exemple l'épargne-pension et l'épargne à long terme). Les indépendants peuvent par exemple souscrire, dans un seul contrat, une Pension complémentaire libre pour indépendants (PCLI) et leur Engagement individuel de pension (EIP).

Enfin, vous avez la possibilité de vous protéger et de protéger votre famille encore davantage. Vous pouvez le faire en prévoyant des couvertures complémentaires dans votre assurance. Pensons à une couverture décès, une garantie Incapacité de travail ou encore une couverture Décès suite à une affection soudaine, etc.



▶ **Tom Meeus**
CEO
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 de type engagement individuel de pension. C'est par son rendement qu'elle fait la différence : 3 %¹ en 2015.

Rendement compétitif

En plus d'un taux d'intérêt compétitif garanti et révisable annuellement (actuellement 2 %), 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 participations bénéficiaires évoluent avec le temps en fonction des résultats de l'entreprise et de la conjoncture économique. Elles ne sont pas garanties pour l'avenir et varient pour chaque produit. Les règles relatives à l'octroi des participations bénéficiaires sont définies dans les statuts de l'Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie. Ils peuvent être consultés sur www.federale.be.



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

PENSION LIBRE COMPLÉMENTAIRE POUR INDÉPENDANTS

AG Insurance : PLCI

AG Insurance récompensée par le Trophée DECAVI-PLCI

Selon Frédéric Van Dieren, directeur commercial, le fait qu'un Trophée DECAVI soit décerné à la Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI) d'AG Insurance n'est pas un hasard, mais le fruit d'une stratégie mûrement réfléchie.

En effet, AG Insurance se spécialise, année après année, dans les produits d'assurance du 2^e pilier, dédiés aux indépendants. La gamme liée à la PLCI d'AG Insurance offre une panoplie d'atouts :

- ▶ 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;
- ▶ la facilité d'optimisation fiscale annuelle via l'introduction du nouveau revenu de référence sur un site web sécurisé.

AG Insurance, un leadership confirmé

Conscients de la problématique des pensions légales, nous apportons une réponse à une préoccupation générale parmi les indépendants. AG Insurance peut compter sur l'expertise de ses collaborateurs pour une évolution optimale de ses produits et une gestion proactive de son portefeuille. La solidité financière et la solvabilité de la compagnie sont aussi des atouts indispensables dans le contexte actuel des taux bas. Nous saisissons ce défi à bras-le-corps, et nous pouvons compter pour ce faire sur un partenariat avec les acteurs spécialisés du domaine, les courtiers indépendants en assurance. Ils sont en effet les mieux placés pour apporter informations adéquates et conseils personnalisés à nos clients.



▶ **Christophe De Longueville**
CEO
BNP Paribas Cardif Belgique

DÉCÈS

Assurance décès lié à un prêt hypothécaire de type solde restant dû sans minimum de capital assuré

BNP Paribas Cardif : Hypo Protect Classic

BNP Paribas Cardif fait partie du groupe BNP Paribas, un des groupes financiers majeurs dans le monde. Présente en Belgique depuis 1989, BNP Paribas Cardif est une compagnie d'assurances spécialisée dans les couvertures liées aux crédits. Son objectif est de se profiler comme LE spécialiste en matière de protection du remboursement de toute forme de crédit. Des conditions claires et un support de gestion efficace constituent la base du service aux intermédiaires et aux assurés.

Hypo Protect – perte d'emploi

Hypo Protect Classic offre une solution à l'emprunteur qui, dans le cadre d'un prêt hypothécaire, souhaite éviter à ses proches tous soucis financiers dans l'éventualité où il viendrait à décéder avant la fin du crédit. Hypo Protect est un produit simple, souple, complet et en plus très concurrentiel. En plus de la couverture «décès» de base, Hypo Protect offre également la possibilité de souscrire des couvertures additionnelles, telles que les garanties «incapacité de travail» et «perte d'emploi». La combinaison de ces trois garanties permet alors d'atteindre l'objectif d'une protection optimale d'un crédit hypothécaire contre les conséquences financières d'un décès, d'un arrêt de travail dû à une maladie ou un accident ou d'une perte d'emploi. Quoiqu'il arrive, le remboursement du prêt hypothécaire est toujours protégé.

Ainsi, Hypo-Protect offre aux emprunteurs la couverture «solde restant dû» la plus complète du marché au meilleur prix (www.bnpparibascardif.be - <http://srd.cardif.be>).



▶ **Rutly De Lange**
Directrice AFI ESCA
Belgique

DÉCÈS

Assurance décès lié à un prêt hypothécaire de type solde restant dû sans minimum de capital assuré

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.*

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 aggravés 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. Les paramètres 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).

Protectim peut être souscrit à titre personnel ou professionnel et couvrir plusieurs prêts. Qu'il s'agisse de l'acquisition d'une résidence principale, d'un investissement locatif, d'une restructuration de crédits ou d'un prêt professionnel, Protectim assure tous les aléas de la vie (longue maladie, invalidité) et offre une garantie décès jusqu'à 90 ans.

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...



▶ **Birgit Hannes**
Chief Commercial Officer
DKV

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 420.000 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, ...).

Des solutions concrètes

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

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 5ème fois, par un trophée DECAVI pour la meilleure assurance Revenu Garanti du marché belge.



▶ **Jean-Michel Bourdoux**
Directeur Vie Collectivités
Ethias

TROPHÉE DE L'INNOVATION

Ethias : Autonomia

Le vieillissement de la population apporte avec lui de nouveaux défis. Il y a le besoin sociétal de se prémunir contre l'augmentation du coût des soins à un âge avancé, mais aussi la volonté des aînés de demeurer autonomes le plus longtemps possible et de prendre leurs propres décisions. Les assureurs doivent investir dans le développement de produits de rentes de pension novateurs et flexibles qui répondent aux besoins des personnes âgées.

Favoriser l'autonomie

Ethias innove en proposant Autonomia : une assurance avec pour objectif de favoriser l'autonomie ! Conçu pour les personnes âgées de 50 à 70 ans qui disposent aujourd'hui d'un certain capital, Autonomia permet à ces personnes de recevoir ce capital à un moment plus avancé de leur vie, sous forme de rentes viagères. En outre, ce produit prévoit aussi un capital garanti en cas de décès : l'investissement de départ, sous déduction des montants déjà perçus, est entièrement versé aux ayants droit.

Autonomia, c'est surtout la liberté d'utiliser son investissement comme on le souhaite (sans devoir, pour autant, démontrer d'une situation de dépendance ou fournir un quelconque justificatif).

Ce produit est le résultat d'un processus d'innovation et d'un concours interne, au sein de la Direction Vie Collectivités et Entreprises d'Ethias.

Pour plus d'informations, nous renvoyons au site www.ethias.be/autonomia ou vous pouvez contacter Jean-Michel Bourdoux, Directeur Vie Collectivités (jean-michel.bourdoux@ethias.be).

Ce produit est réservé aux employés des entreprises adhérant au contrat-cadre avec Ethias.



▶ **B. Jean-Paul Vallaëys**
Manager Market
Management Life & Health
Allianz Benelux

TROPHÉE DIGITAL

Allianz Benelux : ProLink Life Plan

La Digitalisation constitue une priorité pour la compagnie d'assurances Allianz. La vitesse et la manière avec lesquelles les initiatives digitales sont implémentées au sein de l'organisation et en harmonie avec les courtiers sont impressionnantes.

La dernière évolution : Allianz attire sur www.allianz.be (Particuliers – Votre pension) l'attention du client sur les avantages des versements réguliers en Branche 23. Le film est également à disposition des courtiers qui peuvent le mettre sur leur site. Et bien sûr, c'est ensuite, le courtier qui prendra le relais en utilisant notre outil digital ProLink Life Plan.

Cette solution digitale couronnée par le trophée Decavi permet aux courtiers d'établir et de gérer en ligne d'une manière rapide et efficace les pensions complémentaires de leurs clients ainsi que leurs garanties assurées en cas de décès prématuré et d'incapacité de travail.

Nombreux avantages

Les avantages de l'outil qui combine PC et app sont les suivants :

- ▶ le courtier prépare au bureau, depuis son PC, une offre sur base des données du client et se rend ensuite chez son client muni de son iPad;
- ▶ chez le client, il ouvre ce même dossier sur son iPad, discute de l'offre avec son client, l'adapte si nécessaire en modifiant les données, adapte les garanties, etc.
- ▶ sur place, le courtier fait signer le formulaire de souscription sur l'écran de l'iPad;
- ▶ si toutes les informations sont rassemblées, le courtier peut finaliser le contrat et adresser immédiatement une version électronique à son client.

Les solutions Prévoyance d'Allianz offrent une protection étendue contre la perte des revenus à la pension, le décès prématuré et l'incapacité de travail. Ces solutions sont disponibles aussi bien dans le 2ème pilier (pensions complémentaires dans le cadre d'une activité professionnelle) que dans le cadre du 3ème pilier (pensions complémentaires volontaires sur base individuelle).

Avec ProLink Life Plan, Allianz offre la possibilité de combiner les avantages pour les particuliers et les indépendants (épargne-pension, épargne à long terme, Pension Libre Complémentaires pour les Indépendants et Engagement Individuel de Pension) dans une solution globale.



▶ **Edwin Klaps**
Directeur du Canal du Courtage
et membre du Comité de Direction
AG Insurance

TROPHÉE DU COURTAGE

AG Insurance

Un honneur pour AG Insurance récompensée à nouveau par les courtiers.

Année après année, les courtiers considèrent AG Insurance comme partenaire privilégié en lui décernant leur Trophée DECAVI. Selon Edwin Klaps, Administrateur-Directeur, cette collaboration de longue durée avec le courtage est précisément la clé de la réussite. Nous pouvons en effet compter au quotidien sur ces spécialistes pour transformer les opportunités d'aujourd'hui en un potentiel de croissance pour demain.

Les courtiers en assurance sont avant tout indépendants, choisissant librement les compagnies avec lesquelles ils souhaitent collaborer. C'est donc un honneur pour nous qu'ils connaissent et reconnaissent la qualité de nos produits et services, tant à leur égard qu'à l'égard de leurs clients.

Pour remplir au mieux leur rôle d'expert et de conseiller en assurance-vie, il est primordial qu'ils puissent disposer d'un soutien optimal et de moyens appropriés, en formation et en gestion. Et il va sans dire qu'il est essentiel de pouvoir compter sur une offre aussi complète que possible afin de donner le meilleur conseil aux clients.

Vision stratégique à long terme

C'est pourquoi nous poursuivons, malgré les difficultés conjoncturelles, notre stratégie d'acteur total sur le marché, main dans la main avec le courtage. Nous en faisons d'ailleurs notre force et continuerons de proposer une offre complète, tant dans les produits de placement que les produits de pension et de protection. Les courtiers savent qu'ils peuvent compter sur notre vision stratégique à long terme. Nous les en remercions.

GENERALI BELGIUM

continue à se profiler comme un acteur-clé de l'offre Branche 23 en assurance-Vie

Cela fait maintenant plusieurs années que Generali développe son expertise dans l'offre de la Branche 23 sur le marché Belge. Aujourd'hui, Generali a d'ailleurs largement fait ses preuves et joue un rôle pionnier sur le marché de l'assurance de la Branche 23 en Belgique. Les lancements successifs de l'offre Care Invest I et Care Invest II ont été les premiers pas décisifs. Ces assurances d'investissements capitalisaient sur son expertise reconnue dans la gestion de Real Estate en proposant une assurance liées à un fonds d'investissements immobiliers diversifiés (maisons de repos belges et d'autres segments immobiliers porteurs). La volonté était déjà de pouvoir proposer aux clients une offre attractive en Branche 23 dans les catégories low et medium risk.



▼
Tom Vanham,
Chief Distribution Officer
GENERALI Belgium

Cela fait maintenant plusieurs années que Generali développe son expertise dans l'offre de la Branche 23 sur le marché Belge. Aujourd'hui, Generali a d'ailleurs largement fait ses preuves et joue un rôle pionnier sur le marché de l'assurance de la Branche 23 en Belgique. Les lancements successifs de l'offre Care Invest I et Care Invest II ont été les premiers pas décisifs. Ces assurances d'investissements capitalisaient sur son expertise reconnue dans la gestion de Real Estate en proposant une assurance liées à un fonds d'investissements immobiliers diversifiés (maisons de repos belges et d'autres segments immobiliers porteurs). La volonté était déjà de pouvoir proposer aux clients une offre attractive en Branche 23 dans les catégories low et medium risk.

Fonds immobiliers

Depuis 2014, Generali a considérablement augmenté son offre en assurance-placements de la Branche 23. Aujourd'hui, cet assureur offre une large gamme de fonds répondants aux diverses classes de risques et ceci dans le cadre d'une architecture ouverte. La catégorie «Low & Medium Risk», récompensée par un trophée Decavi, propose des fonds immobiliers tels que Generali Real Estate Securities et Generali Flex Immo, mais aussi de nombreux fonds diversifiés gérés par des maisons de renom, qui conjuguent le rendement à une volatilité réduite.

L'offre de Generali se distingue non seulement par les fonds de qualités qu'il propose mais aussi par les options financières (investissement progressif, stop loss dynamique, réinvestissement automatique) offertes gratuitement à ses clients dans l'assurance placement Fortuna di Generali. Ces dernières offrent aux clients des outils de protection dans la gestion de leurs risques. Le fait de pouvoir combiner ces options selon le choix du client et le tout sans frais rend une fois de plus l'offre de Generali unique sur le marché. Ces possibilités sont en effet rarement combinables et souvent payantes

Deux preneurs, deux assurés

Generali a voulu aussi adapter son offre en proposant l'option «deux preneurs, deux assurés». Celle-ci permet aux nouvelles familles d'aujourd'hui (familles classiques, recomposées ou compagnons de même sexe) de se transmettre leur patrimoine de manière plus simple. En cas de décès d'un des deux preneurs-assurés, tous ses droits sont transférés automatiquement au preneur-assuré survivant. Cette solution offre une solution inédite pour leur planification successorale.

Cette année encore, Generali innove en lançant son nouveau fond «Flex Immo», un fond d'investissement immobilier inédit. Flex Immo, commercialisé en exclusivité sur le marché belge, permet d'investir dans l'immobilier tout en profitant des avantages d'une assurance-vie de type Branche 23.

Cela porte à 21 le nombre de fonds disponibles pour le client. Ce dernier a la possibilité, à chaque versement, de choisir jusqu'à 5 fonds.

A l'occasion de ses 115 ans, Generali prend en charge la taxe de 2% sur la prime pour les clients qui souscrivent une assurance-placement en Branche 23 à prime unique. Cette offre est valable jusqu'au 31 octobre 2016, tant sur les nouveaux contrats que sur les versements complémentaires dans le cadre de contrats existants.

Generali Belgium commercialise ces fonds dans le cadre de l'assurance-placement Fortuna (pour les investissements à partir de 10.000 EUR) et Profilife (à partir de 37,50 EUR par mois), aussi bien dans le cadre de l'épargne pension que de l'épargne à long terme. ■



Parce que la prévention n'est pas un jeu d'enfant



**ET QUE LE MEILLEUR SINISTRE
EST CELUI QUI NE SURVIENT PAS**

Nos préventeurs vous aident à construire une politique de prévention efficace en matière d'accidents du travail, d'incendie, etc. :

- › **Analyse** de vos forces et faiblesses ;
- › **Dépistage** des risques sur le terrain ;
- › **Mise en place** d'outils de sécurité performants ;
- › **Programme** de sensibilisation et formation de votre personnel ;
- › ...

Sans oublier nos outils spécialisés à votre disposition :

- › **Profil de vos accidents** - prévention et gestion des accidents du travail
- › **Fleet reporting** - analyse des sinistres d'une flotte auto
- › **Ethias Prevention Reporter** - une app pour améliorer le reporting
- › **Ethias Prevention Corner** - vidéos et tutoriels, fiches-infos ...

En savoir plus : www.ethias.be/preventioncorner

ethias