



GETTY

TROPHÉES DE L'ASSURANCE-VIE

Et les gagnants 2014 sont...

Le 22 octobre a eu lieu la 15^e remise des Trophées Decavi de l'assurance-vie. Nous vous présentons ici les lauréats, catégorie par catégorie.

LAURENT FEINER



Les Trophées de l'assurance visent, au travers d'une analyse approfondie réalisée par un jury de spécialistes, à récompenser les meilleurs produits d'assurance tout en contribuant à assurer la transparence du marché. C'est donc l'ensemble des produits du marché qui ont été analysés par catégorie (ou du moins la majorité du marché, sur base notamment de l'encaissement des compagnies considérées).

Une tendance claire se dessine pour cette édition: les excellents *returns* des produits liés à des fonds d'investissement (de type branche 23).

Quant aux assurances-vie à taux garanti (branche 21), même si les rendements garantis sont en baisse depuis quelques années, elles offrent encore et toujours des rendements globaux intéressants, surtout par rapport aux taux offerts sur les carnets de dépôt.

On notera aussi un engagement sociétal de plus en plus marqué des assureurs qui traduisent leurs valeurs de base dans les produits qu'ils proposent à leurs assurés (*lire l'encadré «Les assureurs de plus en plus engagés socialement»*).

Un jury — qui rassemblait cette année Pierre Devolder (professeur à l'UCL et président du jury), Karel Goossens (directeur de l'Institut des actuaires en Belgique), Johan Guelluy (*partner* chez CSC Belgium), Gérard Vandebosch (*deputy CEO* chez Addactis Belux), Luc Vermeylen (président de la Commission Vie chez Feprabel), Martijn Cuypers (*senior manager* chez PwC) et Laurent Feiner (journaliste et administrateur délégué Decavi) — a vérifié les performances et la qualité des contrats sur base de leur rentabilité, leurs caractéristiques d'assurance et leur caractère innovant. Les performances des produits de la branche 23 ont fait en outre l'objet d'une validation par Morningstar.

Rendez-vous incontournable du secteur de l'assurance, les Trophées bénéficient en outre du soutien d'Assuralia et de partenaires tels que PwC, CSC, SCOR Global Life, Axis, Open Golf Club et le champagne De Telmont.

Nous vous dévoilons ici, pour chaque catégorie, les lauréats.

► **Ma pension pour particuliers**

MON ÉPARGNE : FORMULES À VERSEMENTS ET RETRAITS LIBRES

■ **Formules à taux garanti (+ de 0%)**

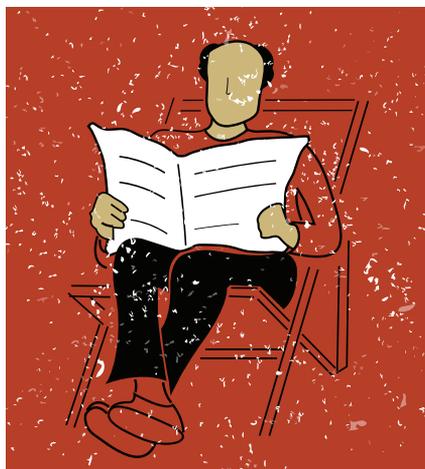
Afer Europe (Compte à versements et retraits libres)

La palme est revenue, cette année, et pour la 10^e fois sur 15 éditions, à Afer Europe pour son Compte à versements et retraits libres. Ses caractéristiques sont les suivantes: versement minimum exigé de 800 euros (versements complémentaires de 150 euros), frais d'entrée de maximum 2%, absence de frais de sortie et taux garanti de 1,68% brut (ou 1,20% net des frais de gestion) pour 2014. Le rendement brut (frais de gestion de 0,475% par an) a été de 3,85% en 2013, contre 3,94% en 2012 et 3,93% en 2011.

■ **Formules à taux garanti de 0%**

Allianz Benelux (Invest for Life Dynamic_{3A})

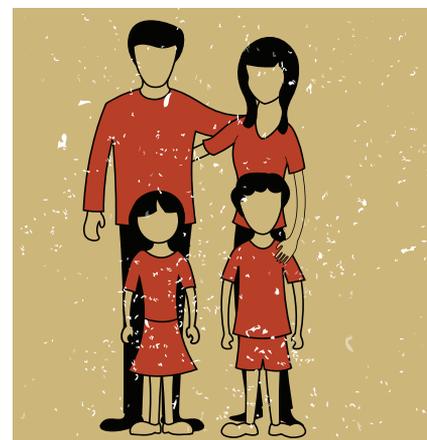
Outre la possibilité d'effectuer des retraits partiels gratuits à certaines conditions, on retiendra qu'Invest for Life Dynamic_{3A} a offert des rendements plus qu'appréciables au cours de ces quatre dernières années (3,15% en 2013, 3,60% en 2012, 3% en 2011 et 4,20% en 2010, surtout si l'on tient compte de l'absence de frais de gestion dans le contrat). Invest for Life Dynamic_{3A} est disponible en branche 21 et constitue également la partie branche 21 du produit mixte Allianz Invest (branches 21-23).



MES INVESTISSEMENTS : ASSURANCE-VIE LIÉE À UN FONDS D'INVESTISSEMENT (BRANCHE 23) - FONDS DE TYPE LOW & MEDIUM RISK

Belfius Insurance (gamme Belfius Life Fund)

Des 133 fonds comparés dans cette catégorie, plusieurs fonds *life equities* de la gamme Belfius Life Fund ressortent en première, deuxième et troisième position sur un, trois et cinq ans. C'est donc à juste titre que nous mettons en avant la gamme Belfius Life Fund et non pas un fonds spécifique de cette gamme. L'assuré peut également opter pour une garantie décès option-



nelle (Formule Plus 10): 110% de la valeur du contrat ou une garantie «plancher», augmentée de 10% de la valeur du contrat (le capital supplémentaire est limité à 75.000 euros par assuré).

MES INVESTISSEMENTS : ASSURANCE-VIE LIÉE À UN FONDS D'INVESTISSEMENT (BRANCHE 23) - FONDS DE TYPE HIGH RISK

Argenta (Actions Pharma-Chimie)

Des 99 fonds étudiés par le jury, le fonds Actions Pharma-Chimie d'Argenta ressort premier au niveau de ses prestations à cinq ans (+ 19,10%) et deuxième à trois ans (+ 15,10%). Il investit principalement dans les indices Stoxx 600 Chemicals et Bloomberg EMEA Pharmaceuticals. Ajoutons-y que la gamme



Les assureurs de plus en plus engagés socialement

Le métier premier de l'assureur est d'assurer un risque: un sinistre dans le cadre de l'habitation de l'assuré (inondation, incendie, etc.), un accident avec son véhicule, une rente en cas d'invalidité, un capital appréciable en vue de sa pension, un capital décès pour sa famille, etc.

Pour sensibiliser les assurés, les assureurs (Allianz, Argenta, Axa, Belfius, DKV, Ergo, Ethias, Fédérale Assurance, Groupe P&V, etc.) mènent de nombreuses actions sur des problématiques sociétales d'une importance capitale:

- le vieillissement de la population: amélioration de l'espérance de vie, problèmes liés aux maisons de repos, etc.
- la santé (dans un sens large) et la dépendance des personnes âgées (celles qui ne sont plus autonomes pour effectuer les gestes les plus simples: s'habiller, manger seul, se déplacer...).
- les nouvelles technologies et l'impact sur la prévention, la santé, etc.
- l'éthique: principes d'investissement responsable.
- l'écologie: intégration de l'environnement dans la gestion de l'entreprise.
- la mobilité: (covoiturage, mise à disposition de vélos au sein des entreprises, promotion de la mobilité et encouragement des employés à effectuer les déplacements domicile-travail à vélo, etc.
- la sécurité routière (via la garantie Bob).

Il faut reconnaître que les assureurs couvrent toute une série de risques naguère inassurables, tels que le terrorisme et les tremblements de terre. Generali Belgium a même lancé un fonds de type branche 23 qui investit dans des maisons de repos.

Argenta Fund Plan (24 fonds) n'impose pas de frais d'entrée, de sortie ou de transfert (les seuls frais sont ceux liés à la gestion: 0,75% par an.) Pas étonnant donc que ce fonds ait été couronné pour la deuxième année consécutive dans cette catégorie.

► Ma pension pour indépendants

PENSION LIBRE COMPLÉMENTAIRE POUR INDÉPENDANTS

Vivium (PLCI)

Outre le rendement global attrayant des dernières années, la Pension libre complémentaire pour indépendants de



Vlivium offre encore bien d'autres atouts. L'objectif est d'offrir un produit à la mesure du client, et ce, via plusieurs modalités de capitalisation dont une formule de placement dynamique de la participation bénéficiaire. Deux taux garantis sont proposés: 0% et 2%. Relevons aussi la gamme étendue de couvertures optionnelles qui répond aux besoins d'un professionnel indépendant (assurance en cas d'accidents graves, rente en cas d'incapacité de travail ou protection financière en cas de maladie grave) et, si l'on opte pour une PLCI sociale, une gamme étendue de garanties de solidarité.

ENGAGEMENT INDIVIDUEL DE PENSION (EIP)

Fédérale Assurance (F-Manager VIP)

Avec F-Manager VIP, produit destiné aux dirigeants d'entreprise, Fédérale Assurance offre un taux global (taux

garanti + participation bénéficiaire) plus élevé sans porter atteinte à sa solvabilité (3,40% en 2013 et 3,45% en 2012). Sans oublier des frais parmi les plus bas du marché, un taux garanti compétitif et une gestion certifiée ISO 9001, gage de la qualité du service offert aux assurés. C'est également la deuxième année consécutive que ce produit est désigné lauréat de cette catégorie.

► Mes risques

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

BNP Paribas Cardif

(Hypo Protect Classic)

BNP Paribas Cardif propose un tarif des plus concurrentiels dans le cadre de la formule Hypo Protect Classic et de nombreuses couvertures additionnelles (garantie optionnelle perte d'emploi ou d'incapacité de travail) ou encore la possibilité de souscrire une couverture sur deux têtes.

MON DÉCÈS NON LIÉ À UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE (ASSURANCE CAPITAL CONSTANT : PRIMES UNIQUES SUCCESSIVES)

ZA Assurances (Flexi Cover T2-Plus)

ZA Assurances (reprise par Delta Lloyd Life) propose un tarif attractif (dans le cadre de sa formule Flexi Cover T2-Plus) et une acceptation médicale simplifiée (sur base de cinq questions). ➔



Ajoutons également les spécificités suivantes: une réduction tarifaire de 5% octroyée aux donateurs d'organe (seule condition: être officiellement enregistré comme donneur d'organe) et aux clients fidèles; l'octroi, tous les trois ans, à chaque nouvel assuré de 40 ans et +, d'un chèque santé de 30 euros (pour favoriser la prévention); la possibilité d'assurer les diabétiques (quelque 450.000 personnes en Belgique), sans surprime (moyennant certaines conditions).

MON REVENU GARANTI

DKV (Plan RG Continuity + Exo)

Le plan RG Continuity + Exo de DKV prévoit une protection de revenu pendant la carrière professionnelle (paiement d'un revenu complémentaire à l'assurance-maladie légale en cas d'incapacité de travail suite à une maladie ou un accident), mais également le droit de bénéficier automatiquement, dès 65 ans, d'une couverture à vie contre la perte d'autonomie grâce au plan DKV Home Care. Une exonération du paiement de la prime du plan DKV Home Care est prévue dès 65 ans en cas de perte d'autonomie grave et durable en soins résidentiels. Ce transfert automatique vers cette garantie s'opère sans nouvelle acceptation médicale, sans délai de stage ou de carence et en conservant l'âge d'entrée initial de souscription pour le calcul de la prime.

► Innovation (services, gestion des sinistres, produits, etc.)

Allianz Benelux (ProLink Life Plan App pour iPad)

ProLink Life Plan est l'application *online* au niveau de la souscription du deuxième pilier pour indépendants et du troisième pilier pour particuliers. Cette application d'Allianz Benelux réservée aux courtiers est désormais disponible sur iPad. L'App ProLink Life Plan permet au courtier d'adapter avec le client une offre et d'effectuer la souscription via sa tablette. Le contrat peut ensuite être envoyé par courrier électronique à l'assuré. Avec cet outil, Allianz franchit une nouvelle étape dans la digi-

talisation et fournit aux courtiers des outils digitaux qui vont renforcer leur position dans un monde en constante évolution.

► Engagement sociétal de l'assureur

Ce trophée met l'accent sur certaines valeurs prônées par l'assureur. Pour cette deuxième édition, deux vainqueurs se profilent:

a) **Belfius Insurance**: c'est l'ensemble de ses actions qui sont récompensées par le groupe Belfius: actions menées



au niveau du vieillissement de la population, de la santé, de la mobilité, du changement climatique, etc. Il propose aussi son label Portfolio 21 qui impose un nombre de règles strictes au niveau de l'investissement (respect des droits de l'homme, protection de l'environnement, etc.). Soucieuse d'apporter une réelle valeur ajoutée à la société, Belfius propose également à ses clients, sous le label Generation United, un large éventail de solutions financières (et d'assurances) intéressantes pour les jeunes et leurs aînés.

b) **ZA Assurances**: dans le cadre de ses assurances décès, ZA Assurances (reprise par Delta Lloyd Life) apporte une solution concrète aux diabétiques (on évalue leur nombre à quelque 450.000 en Belgique, mais 400.000 personnes ignoreraient qu'elles souffrent de cette maladie) désireux de souscrire une assurance décès. Aucune

surprime n'est appliquée moyennant certaines conditions: diabétique non-fumeur, assurance liée à un crédit hypothécaire pour l'acquisition ou la conservation d'une habitation propre et unique appartenant au diabétique assuré, capital assuré de moins de 500.000 euros et valeur glucidique sous contrôle (en outre, l'assuré ne doit pas avoir de problèmes cardiaques, rénaux ou oculaires, et aucune autre affection particulière). L'assureur répond ainsi à une problématique sociétale qui consiste à faciliter l'accès à l'assurance décès pour les diabétiques... sans surprime.

MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

Axa Belgium («Many lives: préparez votre pension dès maintenant»)

Le jury a récompensé une campagne sobre et dont le message est clair. En créant un lien, une interrogation entre ce qu'une petite fille de sept ans pourrait penser de sa future pension et les interrogations que suscite aujourd'hui la pension chez sa grand-mère Jeanne, le spot TV a pour objectif d'interpeller les clients potentiels, d'attirer leur attention sur la problématique dans le contexte actuel et les inciter à prendre contact avec leur courtier afin d'obtenir davantage d'informations. Car, si plus d'un Belge sur deux estime que sa pension légale ne sera pas suffisante, ils sont pratiquement le même nombre à ne pas avoir la moindre idée du montant qu'atteindra leur pension légale. Axa veut être un acteur qui comprend les changements sociaux majeurs impactant la vie des Belges à long terme et leur offrir les meilleures solutions possibles dans ce nouvel environnement.

► Courtage

AG Insurance

Ce trophée est décerné non pas par le jury, mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers de Belgique membres de Feprabel (Fédération des courtiers en assurances et intermédiaires financiers de Belgique). ©