

Supplément  
GRATUIT

# Magazine

octobre  
2014

# Assurances

## Table ronde

*Les taux bas  
n'empêchent pas  
l'engagement  
sociétal !*

## Trophées de l'Assurance

*montrer les valeurs  
de l'assurance au positif*



**Votre Courtier**  
Votre meilleure  
Assurance

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

 **Conseils indépendants**

 **Contacts personnalisés**

 **Sécurité absolue**

## C'est à cela qu'on reconnaît un courtier en assurances indépendant.

Vous préférez opter pour la sécurité absolue? Faites alors confiance à l'un des 3.500 Courtiers en Assurances professionnels. Ensemble, nous formons le plus grand canal de distribution en assurances de Belgique. Experts indépendants, nous sommes parfaitement bien placés pour vous fournir des conseils personnalisés lorsque vous devez choisir l'assurance vie ou non vie qui vous convient le mieux. N'hésitez pas à nous rencontrer ou à surfer sur [www.courtierenassurances.be](http://www.courtierenassurances.be)



Toutes ces compagnies collaborent avec des Courtiers en Assurances indépendants:

delta lloyd



Allianz



Baloise Insurance

AG Insurance

FIDEA

ERGO Life

nationale suisse



euromex

VIVIUM

# Rendement et engagement sociétal des assureurs

L'assurance est plus qu'un mal nécessaire. C'est une nécessité, et même... LA solution à bien des problèmes liés à sa pension, au décès d'un proche ou encore à une invalidité suite à un accident ou une maladie. Bien souvent, le rendement des formules «pension» est mis en avant. Mais une assurance, c'est également la couverture d'un risque et la préoccupation des assureurs, de plus en plus forte, de solutionner les grands défis majeurs de notre société.

Le rendement global (constitué par un taux garanti et une participation bénéficiaire, sorte de bonus éventuel ajouté au rendement garanti) de l'assurance-vie connaît depuis quelques années une évolution sensible à la baisse.

Ainsi, dans le cadre d'une formule de type Universal Life (produit dit flexible, caractérisé par une flexibilité des paiements, des frais d'entrée plus abordables et une meilleure liquidité), l'assureur ne s'engage que pour les primes déjà versées. Les paiements déjà effectués bénéficient de la garantie de taux affiché à la souscription mais, par la suite, les taux peuvent évoluer à la hausse ou à la baisse pour les versements futurs.

Les primes à verser sont donc susceptibles de se voir appliquer un taux différent (à la hausse ou à la baisse) de celui affiché à la souscription. Aucune garantie de taux n'existe donc pour les primes futures. Mais ce type d'assurance, intéressante pour l'assuré, permet encore d'afficher des rendements globaux plus qu'intéressants par rapport aux carnets de dépôt bancaires traditionnels.

Toutefois, les assureurs ont compris qu'ils devaient désormais communiquer sur autre chose que le simple rendement qu'ils affichent sur leurs assurances-vie.

C'est ainsi qu'ils font de plus en plus connaître les solutions qu'ils apportent aux grands défis sociétaux actuels et futurs en termes de vieillissement de la population, de santé, de prévention, des nouvelles technologies, d'éthique ou encore de l'écologie, etc.

Un exemple parmi d'autres ? L'assureur ZA Assurances, dans le cadre de ses assurances décès, apporte une solution concrète aux diabétiques (on évalue le nombre de diabétiques à quelque 450.000 en Belgique, mais 400.000 personnes ignoreraient qu'elles souffrent de diabète) qui désirent 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 EUR et valeur glucidique sous contrôle (en outre, l'assuré ne doit pas avoir de problèmes cardiaques, rénaux ou oculaires, et aucune autres affections particulières). L'assureur répond ainsi à une problématique sociétale qui consiste à faciliter l'accès à l'assurance décès pour les diabétiques... sans surprime.

Laurent Feiner



## Sommaire

Table ronde: Les taux bas n'empêchent pas l'engagement sociétal !	<b>4-8</b>
Les Trophées de l'Assurance : montrer les valeurs de l'assurance au positif	<b>9</b>
Paroles de vainqueurs	<b>10-16</b>
Comment investir dans cette période de taux faibles ?	<b>17</b>
Ethias: une réponse engagée aux défis environnement !	<b>18</b>
L'engagement sociétal, un rôle naturel pour DKV Belgium	<b>19</b>
L'assurance-vie ou le placement du futur	<b>20</b>
Changement climatique dans le monde de l'assurance-vie	<b>21</b>
Des gisements de prévoyance et de protection	<b>22</b>



# *Table ronde*

## *Les taux bas n'empêchent pas l'engagement sociétal !*

La responsabilité vis-à-vis de la société est fondamentale pour les assureurs. Pour certaines compagnies, elle est même une valeur fondatrice. Pourtant, les assurés sont plus préoccupés par la baisse des taux. Dans ce dossier Assurance-Vie 2014, nous nous devons de revenir sur l'engagement sociétal mais nous ne pouvons pas passer à côté de la baisse des taux. Bref, vous avez droit à deux débats en un au travers de cette table ronde organisée dans les locaux de La Libre Belgique avec la crème du secteur...

## Assurance-vie : taux bas mais rendements élevés : analyse de la situation et perspectives à moyen et long termes



**Elie Hennau**

Chief Marketing Officer  
Axa Belgium



**Geert Deschoolmeester**

Head of Market Management  
Allianz Belgium

Axa occupe une position importante sur le marché belge. Nous essayons de combiner les branches 21 (NDLR : Assurance-vie affichant un taux garanti) et 23 (NDLR : Assurance-vie liée à des fonds d'investissement sans taux garanti) mais nous n'avons pas de recette-miracle pour obtenir des taux élevés. Notre approche est prudente. Etant donné que nous avons un portefeuille « particuliers » important, notre défi est de trouver des solutions pour offrir des garanties à nos clients. D'ailleurs, le défi pour l'ensemble du secteur et pour l'Etat est de pouvoir permettre aux citoyens de maintenir un niveau de vie décent après la pension.

Si nous voulons être encore présents dans 30 ans, nous devons trouver des solutions en sachant qu'elles peuvent aller à l'encontre de la demande de l'épargnant qui est de ne pas de prendre des risques. En d'autres termes, même si le Belge a une brique dans le ventre, nous sommes obligés de lui expliquer qu'il devra, dans le futur, de plus en plus partager le risque avec nous.

En préambule, il faut préciser que si l'assureur détient dans son portefeuille des polices d'assurance à taux élevés qu'il doit honorer (NDLR : Certaines anciennes polices affichent encore un taux garanti de 4,75%), ceci n'est pas trop problématique vu que la plupart de ces engagements ont été couverts par les investissements du passé. De plus, il faut souligner que les taux à 4,75% vont progressivement disparaître à la suite de l'arrivée à terme de ces contrats. Le souci d'aujourd'hui est plutôt de savoir comment définir un taux garanti raisonnable pour les nouveaux contrats. Surtout pour des produits d'investissement (prime unique). Si les taux du marché restent au niveau actuel, la garantie du capital versé deviendra sans doute le maximum.

En respectant son profil, le client qui veut plus devra s'orienter vers la Branche 23. Pourtant, aujourd'hui, nous constatons que le client place plutôt son argent sur des comptes d'épargne sans risques. Il est difficile de donner au client un taux qui corresponde à ses attentes. Réduire notre garantie sous le seuil de 100% est

peut-être une des solutions pour créer assez de potentiel de gains (upside potential). « There is no free lunch » : si le client veut gagner plus, il devra prendre davantage de risques. Pour les nouveaux contrats à primes récurrentes, le problème est moins imminent vu leur caractère à long terme. Mais soyons aussi vigilants et chaque fois que nécessaire, adaptons notre offre. En tant qu'assureur, avec les intérêts du client au centre de nos préoccupations, il faut se positionner dans une optique de long terme.

Les taux historiquement bas que



**Daniela Rizzo**

Executive Manager  
Life Retail  
Belfius Insurance

nous connaissons aujourd'hui vont sans doute persister encore un bon moment. Le taux garanti des produits de Branche 21 a suivi le mouvement de baisse, et cela rend le produit moins attrayant pour l'assuré. Cette situation de contraction potentielle de la production en assurances-vie de la Branche 21 n'est cependant pas un problème car, en tant que bancassureur, nous avons une offre suffisamment large de produits pour répondre aux attentes des clients, aussi bien sur le court que sur le long terme. En tant qu'assureur, notre rôle se situe principalement sur le long terme. Ce caractère à long terme de notre relation avec nos clients nous assure des encours relativement stables et une certaine pérennité. Même si les taux bas nous incitent à repenser notre offre, cet exercice se fait en toute sérénité et en veillant à conserver une offre claire et simple pour le client. Des produits de la Branche 23 ou de Branche 44, par exemples, offrent, dans un environnement de taux bas, de meilleures perspectives aux assurés. On observe un déplacement de l'intérêt des clients vers ce type de produits.



**Philippe Engelen**

Marketing Manager Life  
Fédérale Assurance

L'évolution des taux d'intérêts sur les marchés financiers est préoccupante pour tous les assureurs-vie qui, en qualité d'investisseurs institutionnels, en sont tributaires. Bien sûr, le taux d'intérêt garanti n'est qu'une composante du rendement final d'une assurance-vie. Il y a également les participations bénéficiaires. Mais, pour distribuer des participations bénéficiaires, il faut faire des bénéfices, ce qui est de moins en moins évident dans le contexte financier actuel... En outre, une législation récente fait de ces participations bénéficiaires un sujet tabou lors de toute communication commerciale. Cela complique encore un peu plus les choses pour les assureurs-vie. Concrètement, nous cherchons dans ce contexte difficile des solutions attrayantes pour les clients et, notamment, au niveau de la Branche 23. Mais une prise de risque, est-ce réellement ce que le client attend d'une assurance-vie ? Chez Fédérale Assurance, nous essayons d'allier au mieux performance et sécurité. En ce qui concerne la problématique des assurances-groupe, nos autorités ont une position totalement surréaliste. En effet, l'Etat, au travers de ses emprunts, ne s'engage pas à donner plus de 1% de rendement et dans le même temps, il continue d'exiger en 2014 qu'un employeur rémunère les contributions de pension complémentaire versées pour son personnel à 3,25%, voire 3,75% !



**Monique Mariamé**

*Director Insurance  
& Benefits  
Services PwC*

Chez PwC, nous constatons que les problèmes et les défis sont fort différents selon le type d'assurance-vie. En ce qui concerne l'assurance-groupe, même si la baisse des taux sur les marchés est problématique par rapport aux clients (employeurs) et par rapport à la croissance potentielle de ce type de produit, les taux de 3,25% et de 3,75% sont des garanties difficiles à maintenir pour l'employeur.

Le problème final se situe, en effet, au niveau de l'employeur sur lequel repose cette obligation légale de rendement et non pas chez l'assureur. A côté de la sécurité (à travers un rendement garanti), la fiscalité est aussi un élément essentiel pour les assurés.

Ce type d'épargne permet, en effet, de bénéficier d'un avantage fiscal. Par ailleurs, les produits mixtes constituent une solution à la problématique des taux bas. Ceci dit, il faudra quand même faire entrer dans les mentalités qu'une garantie de 0% est aussi une garantie.



**Wauthier Robyns de Schneidauer**

*Porte-parole  
Assuralia*

Il faut préciser d'emblée que les défis sont répartis sur l'ensemble de la profession. L'assurance-vie à rendement garanti (Branche 21) se trouve dans une conjoncture de taux qui n'est pas la plus favorable. En ce qui concerne l'assurance-groupe, la responsabilité financière qui pèse sur l'employeur est importante. Une prise de conscience est nécessaire. A ce titre, il est positif que les partenaires sociaux en débattent, en attendant que notre nouveau gouvernement tranche. Une révision des taux minima prescrits par la loi s'impose pour que l'assureur puisse épauler l'employeur comme cela a longtemps été le cas : même si les taux fluctuent, espérons qu'un consensus se dégagera autour de rendements garantis réalistes.

Dans le domaine de l'assurance-vie individuelle, la Branche 21 connaît des comportements différents. Si les contrats-pension à long terme sont stables sur le marché, les placements à court ou à moyen terme se retrouvent en concurrence avec d'autres produits. La Branche 23, soit les contrats liés à des parts de fonds de placement où les bancassureurs apportent les plus gros volumes d'affaires, est, quant à elle, difficile à appréhender. Il n'y a pas de tendance stable du marché.

En conclusion, il est fondamental de trouver des solutions pour pouvoir offrir aux citoyens un meilleur complément à la pension légale. Il s'agit d'un enjeu crucial pour les prochaines années.



**Gregory Ferrant**

*Directeur Product  
Management  
Argenta*



**Christel Droogmans**

*Sales, Marketing &  
Product Development  
Delta Lloyd Life*

Les taux bas impactent, principalement, les contrats d'assurance-vie à long terme. Afin de compenser cette morosité, nous devons jouer sur trois tableaux. Tout d'abord, sur les marges bénéficiaires, c'est-à-dire sur des participations bénéficiaires que nous versons aux assurés, soit le bonus octroyé en sus du taux garanti et qui permet de majorer le rendement global. Ensuite, en tant que bancassureur, nous avons le devoir d'informer et de bien conseiller la clientèle. En fait, les contrats d'assurance-vie font partie intégrante d'un conseil global, notamment en matière de transfert de patrimoine. Enfin, toute compagnie d'assurance a le devoir de contrôler ses coûts au mieux afin de pouvoir offrir les meilleurs produits à ses clients.

Les taux bas nous plongent dans une situation délicate, surtout si cela devait perdurer. Notre rôle est alors de proposer à nos clients un large choix de solutions qui correspondent à leur profil de risques, notamment via un mix de Branches 21 et 23. Nous constatons que tant les particuliers que les entreprises optent de plus en plus pour ce type de solution. Bref, pour pérenniser son activité, ZA doit innover constamment.





## Engagement sociétal : comment les assureurs peuvent-ils s'engager dans la société ?



**Elie Hennau**

Chief Marketing Officer  
Axa Belgium

L'engagement sociétal est une évidence pour notre entreprise. Par le biais du 'Axa Research Fund', notre groupe a déjà investi plus de 100 millions d'euros. Nous travaillons sur deux axes : d'une part, la longévité et, d'autre part, les changements climatiques. Chaque entité de l'entreprise est partie prenante. A tout niveau, nous nous questionnons sur notre démarche sociétale. Qu'apportons-nous à la société dans notre travail quotidien ? Que pouvons-nous faire de concret ? Autant de questions que nous nous posons tous les jours. Si, bien évidemment, nous

avons développé la politique du 'paperless', nous nous tournons également vers l'économie verte et les parcs éoliens. Il est toutefois difficile de marketer un produit dans une optique sociétale. Cela n'influence pas le client.



**Geert Deschoolmeester**

Head of Market Management  
Allianz Belgium

L'engagement sociétal nous tient vraiment à cœur. En tant que grand groupe, nous menons de nombreuses initiatives. Nous avons ainsi mis sur pied le 'Allianz Center for Technology' qui effectue, par exemple, des études de crash-tests. La sécurité sur les routes nous préoccupe fortement. Sur le plan mondial, nous soutenons également les

Jeux Paralympiques. Ceci dit, nous avons aussi incorporé l'engagement sociétal dans nos produits mais cela ne semble pas être aux yeux des clients un véritable argument de vente : le client hésitera à opter pour un produit dit 'sociétal' s'il ne perçoit pas un bénéfice clair, autrement dit : « What's in it for me ? ».

L'engagement sociétal fait partie de



**Daniela Rizzo**

Executive Manager Life Retail  
Belfius Insurance

l'ADN de l'assureur Belfius. Nous avons une forte volonté de nous positionner dans ce domaine-là. La notion d'intérêt général est d'ailleurs reprise dans notre mission globale. Le fait que nous soyons une entreprise belgo-belge apporte également une plus-value importante. Nous espérons vraiment que nos clients ressentent cette dimension. Nous communiquons beaucoup dans ce sens.

En tant qu'assureur, nous avons une démarche sociétale à différents niveaux. Tout d'abord, dans l'aspect financier. Les actifs de la branche 21 sont affectés d'une manière importante au soutien à la collectivité via les emprunts étatiques, les financements de projets stataux ou para-stataux, la location de bâtiments au secteur public ou à des maisons de repos. Ces actifs concernent aussi directement les citoyens par le biais de crédits hypothécaires accordés aux ménages belges.

Par ailleurs, ces mêmes encours font l'objet d'une certification éthique par un bureau externe qui vérifie le respect d'un certain nombre de critères sociétaux dans la sélection de nos actifs, notamment en matière de respect des droits de

l'homme et d'environnement.

Enfin, notre activité de sponsoring s'est recentrée sur l'aide à l'individu. Je citerai, par exemple, notre soutien aux jeux Special Olympics ou notre engagement en faveur de la prévention et de la sécurité routière. A cet égard, notons également que Belfius Insurance applique des réductions de prime aux clients qui prennent part à des cours de conduite défensive.

En ce qui concerne les actions menées en interne, Belfius Insurance, afin de stimuler la satisfaction du personnel, a lancé un certain nombre d'initiatives telles que l'indemnité vélo qui encourage les employés à améliorer leur condition physique tout en soulignant leur engagement envers l'environnement. En outre, depuis le 1er janvier 2014, l'entreprise a mis sur pied un plan de flexibilité au travail permettant à l'ensemble des collaborateurs d'opter pour le télétravail, à raison de deux jours par semaine.

L'engagement sociétal est dans les gènes d'un assureur



**Philippe Engelen**

Marketing Manager Life Fédérale Assurance

mutualiste et coopératif tel que Fédérale Assurance. En tant que mutuelle, nous sommes la propriété collective de nos clients. A ce titre, nous nous devons d'appliquer des principes de solidarité et de durabilité. Concrètement, étant proches du secteur de la construction, nous nous investissons beaucoup dans la prévention. Nous soutenons également la formation aux métiers de la construction.



**Pierre De Smet  
Van Damme**

*Chief Marketing &  
Partnerships Officer  
BNP Paribas Cardif*

Nous avons développé une forte politique d'engagement sociétal. La fondation de notre groupe soutient des actions sociales et fait du mécénat culturel. Au niveau local, chaque entité de Cardif est active à trois niveaux. Primo, dans la protection de l'environnement. Nous avons mis en place le 'paperless' et nous éteignons les ordinateurs, par exemple. Secundo, au niveau économique, nous mettons sur les marchés des produits responsables. Nous sommes soucieux de proposer des produits au juste prix, tant pour le client que pour l'assureur. La transparence des commissions ne nous fait pas peur. Pour notre produit-phare, elle est de 15%. Enfin, tertio, nous nous impliquons également dans la dimension sociale. Si nous avons des budgets pour participer à des activités externes, nous avons développé, en interne, un programme pour favoriser la mixité hommes-femmes ainsi que la diversité culturelle.

A titre d'exemple, nous avons huit nationalités différentes sur les 100 personnes que nous employons. Ce sont des éléments qui rentrent en ligne de compte lors des recrutements. En tant qu'employeur, nous nous soucions également du bien-être de nos collaborateurs. Nous l'entourons en cas de problèmes personnels.



**Monique Mariamé**

*Director Insurance &  
Benefits Services  
PwC*

Voilà mon point de vue (de consultante) sur les liens entre l'assurance et l'engagement sociétal. Je fais ici référence à la combinaison du produit vendu par une entreprise d'assurance et son implication sociétale. Aujourd'hui, cela reste limité dans l'ensemble des produits proposés. Les grands thèmes que nous venons d'aborder dans le débat, tels que l'écologie et le support au paralympique, ne sont pas des éléments propres au secteur de l'assurance. En outre, ils ne sont pas repris dans les produits vendus. Il s'agit plutôt d'un élément - certes de plus en plus important - du positionnement de l'entreprise dans la société. Selon moi, à l'heure actuelle, le client ne va pas forcément se tourner vers tel ou tel assureur en fonction de son engagement sociétal. Il choisira un autre biais s'il souhaite participer à l'amélioration de notre société.



**Gregory Ferran**

*Directeur Product  
Management  
Argenta*

Vu que notre groupe a un ancrage belge et un actionariat familial, l'engagement sociétal est dans notre ADN. Cela se traduit concrètement dans un rapport de

durabilité reprenant dix thèmes essentiels et partie intégrante du rapport annuel d'Argenta. Nous évaluons annuellement - via un auditeur externe - nos actions possibles ainsi que les avancées réalisées dans ces dix thèmes. L'engagement sociétal est donc une réalité au sein d'Argenta.



**Christel Droogmans**

*Sales, Marketing &  
Product Development  
Delta Lloyd Life*

Naturellement, nous avons un rôle sociétal à jouer. En tant que challenger sur le marché, nous nous engageons à sensibiliser la population belge à la problématique des pensions. A titre d'exemple, nous réalisons chaque année une enquête sur le sujet. Nous finançons également la chaire « pensions » de la KU Leuven. Et notre CEO lance régulièrement le débat sur ce thème vers le ministre compétent... Nous nous investissons aussi dans la protection tout au long de la vie comme vous le verrez ci-dessous. Entant que compagnie d'assurance, ZA joue un rôle sociétal vis-à-vis de ses clients à travers ses produits et cela est unique sur le marché. Ainsi, en collaboration avec la ligue diabétique, ZA n'applique pas de surprime, sous certaines conditions, dans le cadre d'une assurance-décès souscrite par un diabétique. Nous octroyons également une réduction de 5% sur les primes à toute personne qui fait un don d'organes. Nous faisons de la prévention à partir de 40 ans en offrant des chèques santé à nos affiliés.

Au niveau de nos employés et de nos partenaires, nous croyons aussi fort dans la prévention. Nous avons démarré à leur attention un « laboratoire énergie » avec salle de sports dans nos locaux. Nous participons également à des

événements sportifs comme les 20 km de Bruxelles. Régulièrement, nous invitons nos courtiers à des ascensions en montagne... Enfin, depuis six ans, nous ne faisons que de l'écotourisme et avons, entre autres, aidé à la construction d'une maison pour femmes en Inde.



**Wauthier Robyns de Schneidauer**

*Porte-parole  
Assuralia*

Le secteur de l'assurance-vie est-il plus sensible que les autres à l'engagement sociétal ? L'assurance a une importance « politique » dans sa doctrine et sa philosophie mais également dans ses pratiques techniques car les assureurs doivent, aujourd'hui, assurer des risques auxquels ils ne pensaient même pas dans le passé (terrorisme, catastrophes naturelles, ...). Ne fut-ce que comme complément de la sécurité sociale, les produits d'assurance-vie complémentaires sont, par nature, liés au sociétal. Il y a différentes pratiques, différentes voies suivies par les sociétés du secteur. Les assureurs doivent continuellement s'adapter à tout type de situation. Pensons au sida, au suicide... Aujourd'hui, un maximum de personnes doit pouvoir avoir accès à l'assurance à des conditions raisonnables. Grâce aux actions menées, tantôt par les autorités, tantôt par le secteur, la Belgique est à la pointe dans certains domaines. Ainsi, nous avons introduit en 1992 une loi interdisant l'exploitation d'analyses génétiques dans les contrats d'assurance. En outre, chaque produit d'assurance-vie doit posséder une fiche d'information claire. Cela permet au client d'effectuer des comparaisons objectives entre les différents produits et ainsi d'opérer des choix judicieux.

# Les Trophées de l'Assurance : montrer les valeurs de l'assurance au positif

Lancés il y a 15 ans par Laurent Feiner (DECAVI) et Muriel Storrer (Aimes & Co), les Trophées de l'Assurance ont acquis une notoriété incontestable dans le secteur de l'assurance.



Ces Trophées de l'assurance visent à relever deux principaux défis : étudier le marché et mettre en avant les atouts de ce secteur.

a) Pour rendre l'étude des produits la plus complète et objective possible, c'est la quasi-totalité du marché qui est analysée. Cette analyse reprend des produits sélectionnés sur base des parts de marché (sur base des chiffres d'Assuralia), complétée par des produits de niche présents dans les différentes catégories. Les compagnies d'assurance ont en outre la possibilité d'ajouter à cette analyse tout produit qu'elles souhaiteraient présenter spontanément.

b) Il s'agit aussi d'accentuer la communication de ce secteur en mettant ses atouts au premier plan. Le secteur de l'assurance est un secteur actif et diversifié. A tout stade de notre vie et dans toutes circonstances, l'assurance nous accompagne pour rendre notre quotidien plus confortable. L'assurance est bien là pour solutionner les problèmes (d'année en année, les engagements sociétaux des assureurs sont d'ailleurs de plus en plus fréquents : voir éditorial à ce sujet).

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. C'est un des grands objectifs de ces Trophées de

l'Assurance qui, en récompensant différents produits sur base d'éléments quantitatifs et qualitatifs soumis à l'analyse d'un jury d'experts, participent à la promotion générale du secteur et mettent ainsi en avant ses différents domaines d'action.

Un jury a vérifié les performances et la qualité des contrats sur base de leur rentabilité, caractéristiques d'assurance et innovation. Les performances des produits de «Branche 23» (assurance-vie liée à des fonds d'investissement, sans rendement garanti) ont, en outre, fait l'objet d'une validation par Morningstar.

## Ce jury était composé des personnes suivantes :

- > **Pierre Devolder**, Professeur UCL, Président du jury.
- > **Laurent Feiner**, Journaliste, Administrateur délégué, Decavi.
- > **Karel Goossens**, Directeur, Institut des Actuaires en Belgique (IABE).
- > **Johan Guelluy**, Partner, CSC Belgium.
- > **Gérard Vandenbosch**, Deputy CEO, Addactis Belux.
- > **Luc Vermeylen**, Président de la Commission Vie, Feprabel.
- > **Martijn Cuypers**, Senior Manager, PwC.

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, Open Golf Club et le Champagne De Telmont.

Une tendance claire se dessine pour cette édition : d'un point de vue général, 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.

## Les catégories suivantes ont été étudiées :

- > **MON ÉPARGNE** : Formules à versements et retraits libres (de type Universal Life).
- > **MES INVESTISSEMENTS** : Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23), de type low & medium risk et high risk.
- > **MA PENSION À TITRE D'INDÉPENDANT** : Pension Libre Complémentaire pour Indépendants.
- > **ENGAGEMENT INDIVIDUEL DE PENSION (EIP)**.
- > **MON DÉCÈS LIÉ À UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE** (assurance de type solde restant dû).
- > **MON DÉCÈS NON LIÉ À UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE** (assurance capital constant : primes uniques successives).
- > **MON REVENU GARANTI**.
- > **INNOVATION**.
- > **ENGAGEMENT SOCIÉTAL DE L'ASSUREUR**.
- > **MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE**.
- > **TROPHÉE DU COURTAGE**.



> Kathleen Van den Eynde,  
Chief Life, Investment & Asset  
Management, Member of the  
Board of Management Allianz

## Ma pension

Mon épargne: Formule  
à versements et retraits  
libres (0%)

Allianz : Invest for Life Dynamic<sub>3A</sub>

Invest for Life Dynamic<sub>3A</sub> est le produit qui a été primé dans la catégorie «Formules à taux garanti de 0 %».

Invest for Life Dynamic<sub>3A</sub> d'Allianz profite de la solidité et de la stabilité du Groupe Allianz avec la capitalisation boursière la plus élevée et le meilleur rating Standard & Poor's (AA) du marché européen de l'assurance.

Invest for Life Dynamic<sub>3A</sub> offre aux investisseurs prudents un capital garanti de 100 % à terme et une participation aux bénéfices basée sur la gestion active (3A = Active Asset Allocation).

### Un excellent rendement

Cette gestion active et prudente a permis d'obtenir, depuis plusieurs années, un des meilleurs rendements du marché en alliant sécurité et performance : 3,15 % en 2013, 3,60 % en 2012, 3 % en 2011, 4,20 % en 2010 et 5 % en 2009.

Invest for Life Dynamic<sub>3A</sub> est devenu un des produits les plus convoités du marché actuel des produits d'investissement sans risque.

Invest for Life Dynamic<sub>3A</sub> est également utilisé pour la partie Branche 21 du nouveau produit de placement mixte Allianz Invest. Cette approche offre au client un investissement plus dynamique basé sur sa situation patrimoniale et son appétit pour le risque. Allianz Invest permet de sécuriser partiellement ou totalement la mise investie au départ et de suivre les évolutions boursières avec une prise de risque sur mesure.

Les fiches info financières sont à votre disposition chez votre courtier en assurances.

Allianz vous assure de A à Z par l'intermédiaire des courtiers en assurances.



> Marc Vrijman,  
Président AFER Europe

## Ma pension

Mon épargne: Formule  
à versements et retraits  
libres (taux majoré)

AFER Europe : Compte à versements et retraits libres

Le Compte à Versements et Retraits Libres AFER Europe s'adresse à tout épargnant quel que soit son âge, sa situation familiale et patrimoniale.

Pour vous qui désirez épargner, faire fructifier un capital, préparer l'avenir de vos enfants, vous constituer un capital pension, disposer d'un réceptacle fiscal » idéal pour l'assurance pension, groupe ou dirigeant d'entreprise que vous toucherez un jour, organiser votre succession, ... vous recherchez une solution simple, souple et transparente s'adaptant facilement à vos besoins et à vos objectifs... AFER Europe répond, avec son contrat multi support (Br 21 et Br 23), à l'ensemble de vos préoccupations financières.

### Comptes à versements et retraits libres : excellents rendements

Comme son nom l'indique, vous êtes libres de verser et de retirer ce que vous voulez, quand vous le voulez, en respectant simplement un montant de 825€ à l'ouverture et des versements complémentaires de 150€ Avec un rendement de 3,36% nets en 2013, une moyenne de 3,58% sur les 5 dernières années, ce n'est pas pour rien que nous venons de remporter pour la 10<sup>ème</sup> année un Trophée dans la même catégorie. Un record !

Et dans un contexte où les taux obligataires sont à des niveaux historiquement bas, la diversification d'une partie de votre épargne vers les supports en Branche 23 mérite votre attention. Cette diversification a pour objectif, en cohérence avec votre profil d'épargnant et en acceptant une certaine prise de risques, de dynamiser votre rendement global sur le long terme. A cet effet, nous proposons différentes approches qui font référence à leur niveau de risque et de volatilité, en rappelant également que nos produits de Branche 23 bénéficient d'une garantie plancher en cas de décès avant 75 ans. En 2013, les performances de nos produits de Branche 23 ont été comprises entre 5 et 20% !

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



> **Wim Gepts,**  
Executive manager  
Bancassurance Belfius

## Ma pension

*Mes investissements :  
Assurance-vie liée à un  
fonds d'investissement  
(Branche 23) - Fonds de  
type low-medium risk*

Belfius : Gamme Belfius Life Fund

### Composez vous-même votre portefeuille

Belfius Life Fund demande une participation active de votre part. En effet, vous choisissez, en concertation avec nos chargés de relation, les compartiments dans lesquels vous souhaitez investir. A cet effet, vous pouvez effectuer :

- **Une répartition globale** : combinaison d'actions et d'obligations.
- **Une répartition géographique** : combinaison d'actions européennes, américaines, de pays émergents ou encore du monde entier.
- **Une répartition sectorielle** : bien que les compartiments Belfius Life Equities Europe Index et Belfius Life Equities USA Index contiennent déjà une répartition sectorielle équilibrée, vous avez également la possibilité d'opter pour une diversification sectorielle plus pointue via Belfius Life Equities Finance & Utilities Index, Belfius Life Equities Daily Consumption Index ou Belfius Life Equities Future Index.

En optant pour Belfius Life Fund, il vous sera toujours possible de modifier ultérieurement la répartition entre les différents compartiments. En fonction des circonstances, vous pouvez modifier, à votre guise, en cours de contrat, la clé de répartition pour vos primes futures entre les différents compartiments proposés. Vous pouvez aussi adapter la composition de votre portefeuille existant.

Bref, avec Belfius Life Fund, vous tenez les rênes de votre investissement de manière à l'adapter parfaitement à vos projets et à votre vie. Vous devrez cependant tenir compte de l'aspect risque lié aux investissements en fonds de placement. Nous vous conseillons de prendre contact avec un spécialiste de Belfius Banque avant de choisir la formule et la répartition de vos actifs.



> **Anis Ben Ammar,**  
Productmanager Assurances  
Vie et Investissement Argenta

## Ma pension

*Mes investissements :  
Assurance-vie liée à un  
fonds d'investissement  
(Branche 23) - Fonds de  
type high risk*

Argenta : Actions Pharma-Chimie

**Pour la deuxième année consécutive, Argenta Assurances peut se vanter des bonnes performances de ses fonds d'assurance. Et plus particulièrement du fond d'assurance Argenta Fund Plan Actions Pharma-Chimie.**

En effet, grâce aux conseils avisés et aux choix d'investissement judicieux du gestionnaire, le fonds a pu réaliser un rendement de 13 % en 2014 et de plus de 21 % en moyenne sur les trois dernières années. Ces performances sont le résultat d'une gestion active du fonds. Ce fonds spécifique joue un rôle particulier dans le portefeuille d'investissement des preneurs d'assurance.

Le fonds d'assurance Argenta Fund Plan Actions Pharma-Chimie investit dans des sociétés européennes de qualité appartenant à l'industrie pharmaceutique ou chimique.

Argenta Fund Plan est une assurance d'investissement de la Branche 23, laquelle combine investissement et assurance vie. Les preneurs d'assurance peuvent choisir leur investissement, investir à leur rythme et profiter de tous les avantages offerts par une assurance-vie. Les preneurs d'assurance peuvent modifier leur investissement pendant toute la durée du contrat et réagir ainsi aux variations des marchés financiers.

L'assurance-vie permet également aux preneurs d'assurance de désigner un ou plusieurs bénéficiaires en cas de vie et en cas de décès. Elle offre la possibilité de constituer et de gérer un patrimoine de manière optimale et de le transférer aux générations suivantes.



> Paul Vanderveken,  
Directeur Vie du Groupe P&V

## Ma pension indépendants

### Pension Libre Complémentaire pour Indépendants

VIVIUM : PLCI

Outre le rendement global attrayant des dernières années, la Pension Libre Complémentaire pour Indépendants de VIVIUM 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 %.

#### **Nombreuses couvertures optionnelles**

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.



> Philippe Engelen,  
Marketing Manager Life  
FEDERALE Assurance

## Ma pension indépendants

### Engagement individuel de pension

FEDERALE 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.

Elle figure également parmi les plus performantes du marché : 3,45 % en 2012 et 3,40 % en 2013 (il s'agit du rendement brut global = taux d'intérêt garanti + participation bénéficiaire; les rendements du passé ne constituent ni une garantie, ni une limite pour l'avenir).

#### **Rendement élevé et contrat sur mesure**

En plus d'un taux d'intérêt compétitif garanti annuellement (actuellement 2,50 %), F-Manager VIP offre la perspective de participations bénéficiaires 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 compagnies d'assurance. 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.

La certification ISO 9001, obtenue il y a une dizaine d'années par le département en charge notamment de la gestion des contrats F-Manager VIP, garantit aux clients une qualité de service à haute valeur ajoutée. Citons, à titre d'exemple, un contrôle annuel sans frais de la règle fiscale dite «des 80 %».

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 sur mesure pour la pension complémentaire du dirigeant d'entreprise.



> Christophe De Longueville,  
CEO BNP Paribas  
Cardif Belgique

## Mes risques

*Mon Décès : Assurance  
vie liée à un prêt  
hypothécaire (assurance  
de type solde restant dû)*

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 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.

Quoi qu'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://www.bnpparibascardif.be)-<http://srd.cardif.be>).



> Jan Van Autreve,  
President of the Executive Board,  
Delta Lloyd Life

## Mes risques

*Mon Décès : assurance  
vie non liéé à un prêt  
hypothécaire (primes  
uniques successives)*

ZA Assurances : Flexi Cover T2

ZA Assurances est un acteur majeur sur le marché des assurances décès, faisant partie du Groupe Delta Lloyd depuis fin 2013. Avec Hypo Cover et Flexi Cover, ZA Assurances propose tous les systèmes fiscaux possibles en plus de toutes les couvertures classiques et de tous les systèmes de paiement des primes. Par ailleurs, ZA Assurances offre deux formules uniques : la formule Deux Têtes et la formule Relax.

La formule Deux-Têtes permet d'assurer deux personnes via une police unique. Le capital décès est versé à l'une des deux personnes dès le décès de l'autre. La formule Relax offre la possibilité d'étaler le paiement des primes (constantes !) sur toute la durée de l'emprunt et inclut un capital décès minimum.

### Acceptation médicale simplifiée

Dans le cadre de sa formule Flexi Cover T2, ZA Assurances propose un tarif des plus concurrentiels et une acceptation médicale simplifiée (sur base de 5 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 3 ans, à chaque nouvel assuré de 40 ans et +, d'un chèque santé de 30 EUR (pour favoriser la prévention); la possibilité d'assurer les diabétiques (quelque 450.000 en Belgique), sans surprime (moyennant certaines conditions).



> **Thierry Brisack,**  
Sous-Directeur DKV Belgium

## Mes risques Mon Revenu Garanti

DKV : Plan RG Continuity + Exo

Tout comme dans la plupart des autres pays européens, nous devons tous travailler plus longtemps et serons donc obligés de prendre notre retraite plus tard que prévu. La croissance de la population active mène inévitablement à la croissance des frais relatifs à l'incapacité de travail. Par ailleurs, le risque de tomber en incapacité de travail augmente avec l'âge. A l'heure actuelle, la Belgique compte plus de 400.000 personnes qui sont en incapacité de travail depuis moins d'un an et près de 300.000 invalides (personnes définitivement en incapacité de travail). De ce fait, les dépenses de l'INAMI pour les invalides et les personnes en incapacité de travail ont augmenté de 89 % depuis 2005.

La sécurité sociale prévoit une intervention légale plafonnée tant pour les indépendants que pour les salariés. Cette intervention est déterminée en fonction de votre statut social et de votre situation familiale. Ce sont en particulier les salariés qui estiment à tort que l'intervention légale est plus que suffisante.

Plus votre revenu est élevé, plus importante sera votre perte de revenu. Pourriez-vous survivre avec 40 % ou 60 % de salaire en moins ? Heureusement, les garanties perte de revenu complémentaires de DKV, à savoir les plans RG, RG Continuity + Exo et Business vous offrent une protection sur mesure.

Le plan RG de DKV vous protège jusqu'à l'âge de 65 ans contre une perte de revenu à la suite d'une maladie ou d'un accident. Cette garantie prévoit également un budget complémentaire pour vos frais de revalidation.

Une incapacité de travail peut entraîner une perte d'autonomie grave et durable qui nécessite l'aide de tiers et des soins bien spécifiques. Malheureusement, les problèmes de santé ne s'arrêtent pas toujours à l'âge de 65 ans. Le Plan RG Continuity + Exo de DKV vous offre une protection financière à vie : contre une incapacité de travail jusqu'à 65 ans, et ensuite, contre la perte d'autonomie. En cas de perte d'autonomie grave et durable, vous ne devrez même plus payer de primes, si vous avez plus de 65 ans, et si vous résidez dans une maison de repos.

Depuis son lancement en 2011, le Plan RG Continuity + Exo a emporté pendant 4 années consécutives le trophée d'assurance DECAVI dans la catégorie meilleur produit Revenu Garanti.



> **Diederik Moris,**  
Directeur Commercial Allianz

## Trophée de l'innovation

Allianz Benelux : ProLink Life Plan App

En 2010, Allianz a lancé ProLink Life Plan, une nouvelle plateforme en Prévoyance à laquelle les courtiers en assurances peuvent accéder en direct. Depuis lors, il leur est possible d'offrir à leurs clients, indépendants et particuliers, une solution unique intégrant les fiscalités du deuxième et troisième pilier en un seul contrat.

### *ProLink Life Plan App pour iPad*

La nouvelle version mobile de cette plateforme pour iPad, ProLink Life Plan App, permet au courtier d'adapter une offre à son client et d'effectuer la souscription via son iPad.

Le contrat peut ensuite être envoyé par e-mail à l'assuré.

Avec ProLink Life Plan App, Allianz franchit une nouvelle étape dans la digitalisation et fournit aux courtiers un outil qui va renforcer leur position dans un monde en constante évolution.



> Jo Wuytack,  
Head of Corporate Social  
Responsibility de Belfius

## Engagement sociétal

Belfius crée une plus-value sociétale maximale

Notre rôle social se trouve au cœur même de nos activités commerciales. Nous faisons par ailleurs preuve de solidarité envers la société par le biais de nombreuses initiatives désintéressées en matière de mécénat, de bien-être, de sport, d'art et de culture.

### Des produits et des services à forte valeur ajoutée sociétale

L'argent que Belfius récolte, elle le réinjecte dans la société, au service des particuliers, des jeunes et des aînés, des démunis ou fortunés. Des entrepreneurs, petits et grands. Des organisations, avec et sans but lucratif. Et des pouvoirs publics, locaux, régionaux et fédéraux.

- Belfius sensibilise ses clients au développement durable grâce à des produits novateurs (Éco-Crédits, assurance au kilomètre) et répond aux grandes tendances (le vieillissement, la mobilité).
- Belfius aide les entreprises, qu'il s'agisse de jeunes sociétés ou de multinationales, à concrétiser leur ambition via un large choix de solutions.
- Belfius finance notamment la construction d'habitations, d'écoles, de bibliothèques, d'hôpitaux, de maisons de repos, de rues et de places...
- Belfius élabore, en étroite collaboration avec l'ensemble des CPAS, un large éventail de produits sociaux destinés aux personnes en proie à des difficultés financières. Il s'agit d'une offre unique dans tout le secteur bancassurance européen.
- Lors de la composition de portefeuilles d'investissement (Branches 21 et 26), Belfius Insurance ne tient pas seulement compte de critères financiers. Les aspects économiques, sociaux, environnementaux et culturels sont tout aussi importants. Depuis 2004, les réserves d'assurance-vie et d'assurance dommages sont gérées selon les principes du Portfolio 21.
- Belfius considère les assurances comme une forme de solidarité organisée : les assureurs aident les citoyens et les entreprises à prendre des risques de manière réfléchie et les soutiennent en cas de coup dur. Assurer ne se limite pas à procéder à un remboursement : Belfius propose aussi une prise en charge des victimes, la réintégration sociale des personnes ayant subi de graves lésions corporelles et une assistance psychologique pour les clients qui ont causé un accident.



> Jan Van Autreve,  
President of the Executive  
Board, Delta Lloyd Life

## Engagement sociétal

ZA Assurances : Solution concrète pour les diabétiques

Les défis auxquels nous sommes confrontés sont nombreux : vieillissement de la population, coût de la sécurité sociale, santé, etc. Les assureurs ont un rôle important à jouer pour apporter des solutions à ces problématiques.

ZA Assurances est un acteur majeur sur le marché des assurances décès, faisant partie du Groupe Delta Lloyd depuis fin 2013. Tant Delta Lloyd que ZA se positionnent sur le marché de l'assurance-vie et depuis toujours comme des acteurs engagés dans la sensibilisation et la prévention au niveau des problématiques de pension et de santé.

L'ambition de ce nouveau groupe est claire : protéger la population belge des manquements de la sécurité sociale, et à ce titre offrir des solutions complètes pour les particuliers et les entreprises.

Dans ce cadre, ZA Assurances apporte une solution concrète aux diabétiques (on évalue le nombre de diabétiques à quelque 450.000 en Belgique, mais 400.000 personnes ignoreraient qu'elles souffrent de diabète) qui désirent 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 EUR et valeur glucidique sous contrôle. L'assureur répond ainsi à une problématique sociétale qui consiste à faciliter l'accès à l'assurance décès pour les diabétiques... sans surprime.

Ajoutons également les spécificités suivantes : une réduction tarifaire de 5 % octroyée aux donateurs d'organe et aux clients fidèles; l'octroi, tous les 3 ans, à chaque nouvel assuré de 40 ans et plus, d'un chèque santé de 30 EUR (pour favoriser la prévention).



> Elie Hennau,  
Chief Marketing Officer AXA  
Belgium

## Trophée de la meilleure campagne publicitaire

AXA : «Many lives : préparez votre  
pension dès maintenant»

**Nous ne vivons pas seulement plus longtemps;  
nous vivons aussi «plusieurs vies».**

Les progrès en termes de longévité lors des dernières décennies ont été spectaculaires dans les pays développés. Une majorité de spécialistes s'accordent sur la poursuite de ce phénomène, voire même sur son accélération. Cet allongement de l'existence pose différents défis : des implications sociales en matière de soins de santé et de retraite, des produits financiers qui devront intégrer l'effondrement du taux de mortalité et l'accélération continue de l'allongement de la vie, des besoins nouveaux des clients qui prennent conscience de la problématique et du 'gap' à combler entre une pension de retraite sur le métier et une vie qui sera de plus en plus longue. C'est dans cet environnement que se situe l'approche «many lives».

Pour leur permettre de vivre le mieux possible cet allongement de la vie et ces différentes vies, nos clients ont besoin de solutions pour pouvoir bénéficier pendant longtemps d'un complément de retraite qui s'avère de plus en plus nécessaire face aux limites des systèmes étatiques. AXA entend accompagner ses clients dans la constitution d'une pension complémentaire grâce notamment aux solutions offertes par 'pension plan', axées sur un mix des Branches 21 et 23. De plus, «pension plan» peut être complété par des assurances en cas de décès par accident, d'incapacité de travail ou de perte d'emploi. Une offre complète de produits simples et adaptés aux besoins et attentes de nos clients.



> Frédéric Van Dieren,  
Directeur commercial  
AG Insurance

## Trophée du Courtage

AG Assurance, récompensée par les courtiers

**Le Trophée du Courtage, une reconnaissance des experts. Pour Frédéric Van Dieren, directeur commercial, le fait que ce Trophée du Courtage soit à nouveau décerné à AG Insurance n'est pas un hasard, mais le fruit d'un partenariat stratégique continu avec le courtage.**

«Cette année, nous avons reçu ce Trophée aussi bien en Non-vie qu'en Vie. Il s'agit déjà de la sixième fois en 9 ans que les courtiers considèrent AG Insurance comme partenaire privilégié en nous attribuant leur Trophée. Cela ne peut être le fruit du hasard. Les courtiers travaillent avec différentes compagnies, ils sont indépendants et connaissent leur métier sur le bout des doigts. Ils sont donc les mieux placés pour juger de la qualité des produits, le règlement des sinistres et le service des compagnies d'assurance. Qu'ils nous attribuent à plusieurs reprises ce Trophée est pour nous un grand honneur et une reconnaissance pour notre stratégie et pour les efforts quotidiens de nos collaborateurs».

«La relation étroite que nous construisons avec les courtiers est aussi sûrement un élément déterminant. Dans le cadre de notre collaboration, nous travaillons d'égal à égal et nous réfléchissons ensemble à la meilleure manière de servir leurs clients et de pouvoir faire croître leurs affaires. Notre soutien est multiple : formations sur les applications performantes IT, conseil dans la gestion d'entreprise... Et citons enfin la stabilité de notre stratégie et l'accessibilité à tous niveaux. Pour les courtiers, il est important de pouvoir faire des plans à long terme et pour ce faire, ils ont besoin d'un partenaire stable et accessible. Il s'agit aussi d'une dimension fondamentale en ce qui concerne les assurances-vie. Ce trophée prouve que les courtiers apprécient AG Insurance comme partenaire fidèle pour leur futur et celui de leurs assurés. Nous les remercions vivement».

# Comment investir

## dans cette période de taux faibles ?



**Marc Vrijman,**  
Président AFER Europe

S'il est vrai que les taux ont baissé ces dernières années, il faut aussi tenir compte de l'inflation. Il y a 20 ou 30 ans, les taux de rendement de l'épargne étaient peut-être à 2 chiffres, mais l'inflation également. Nous avons - dans le cadre de notre contrat d'assurance de Branche 21 - distribué en 1982 à nos adhérents un taux de 16%, mais l'inflation était à 14%. L'an dernier, avec 3.36% de rendement et une inflation quasi nulle, le rendement réel était supérieur. Il y a donc un effet psychologique qui joue.

Et malgré ces taux d'intérêts faibles, chaque mois, un nouveau record d'encours sur livrets d'épargne est battu, avec aujourd'hui près de 260 milliards d'euros en dépôts. Alors, que faire ? L'assurance vie reste probablement une réponse

aux questions que se posent les épargnants en quête d'un rendement sans risque supérieur à ce qu'ils obtiennent sur leurs livrets. D'autant que l'assurance vie permet, avec les produits dits de Branche 44 (Branche 21 + Branche 23), un panachage entre garantie et risque limité.

Dans un contexte où les taux obligataires sont à des niveaux historiquement bas, la diversification d'une partie de l'épargne vers les supports en Branche 23 mérite donc l'attention de l'épargnant. Cette diversification a pour objectif, en cohérence avec son profil d'épargnant et en acceptant une certaine prise de risques, de dynamiser le rendement global de son épargne sur le moyen-long terme. Cela passe par l'investissement partiel sur les marchés boursiers. Ne vaut-il pas mieux prendre un peu de risque que de mourir à petit feu ? Depuis 2012, les performances de nos produits de Branche 23 ont été nettement

positives, même si nous assistons à un recul des différentes places boursières ces dernières semaines ! C'est peut-être d'ailleurs le moment de réorienter une partie de son épargne vers ses placements plus risqués.

Ainsi, aujourd'hui, nous avons déterminé dans le cadre de notre Compte à Versements et Retraits Libres 4 approches allant du 100% garanti (3.36% de rendement en 2013) au 100% risqué (performance de 12.8%), en passant par une approche « prudente » (performance de 5.46%) et une approche « équilibre » (performance de 9.48%). L'approche que nous préconisons actuellement, avec un certain succès d'ailleurs, est l'approche prudente qui permet d'améliorer le quotidien, en limitant la prise de risque. Cette approche est constituée à 70% d'un investissement dans notre Branche 21 et de 30% dans nos produits de Branche 23. De plus, nos fonds de Branche 23, s'ils ne bénéficient

pas d'un taux minimum garanti, ni d'un effet de cliquet, sont toutefois soumis à une garantie plancher en cas de décès avant 75 ans.

Il est vrai que lorsque les taux sont à 12% et que vous avez besoin de 1.000€ par mois pour compléter votre retraite, un capital de 100.000€ vous le permet, sans piocher dans celui-ci. Seule l'inflation grignotera subrepticement ce capital. Aujourd'hui, avec un rendement de 3%, vous avez toujours besoin de 1.000€ par mois. Vous devrez donc piocher une partie de votre capital, réduire votre train de vie ou mourir à petit feu ! Au choix. Une alternative consiste donc à accepter de prendre une part de risque dans votre investissement. Enfin, au-delà de la simple considération du taux de rémunération de l'épargne, l'assurance vie est également un instrument de protection et de transmission patrimoniale et successorale assez performant. L'assurance vie a donc encore de beaux jours devant elle !

# Ethias:

## une réponse engagée aux défis environnement !

Avril 2014. Le GIEC affirme avec une probabilité supérieure à 95 % - que le réchauffement climatique est dû à l'homme et qu'il est donc de la responsabilité de tous de prendre des mesures pour diminuer notre empreinte énergétique. Avancer vers une économie faible en émissions de CO2 sera l'un des plus grands défis du XXI<sup>e</sup> siècle.



Les activités d'un assureur tel qu'Ethias sont par nature peu polluantes. Le plan RSE de l'entreprise intègre néanmoins une stratégie environnementale afin de répondre concrètement aux défis climatiques. L'entreprise veut agir sur son comportement global et inspirer une action durable à chacune de ses parties prenantes. Grâce à cette dynamique et au développement de produits innovants (Eco-Tarifs), Ethias incite ses membres et ses assurés à modifier leurs comportements pour devenir des « consom-acteurs ».

L'engagement d'Ethias a été mis à l'honneur à différentes reprises, notamment pour son rôle actif au niveau européen dans le cadre de la « Convention des Maires pour une énergie locale durable ». Son siège de Hasselt a récemment reçu la Charte « Milieu en Duurzaam ondernemen Limburg ».

L'action environnementale d'Ethias se porte prioritairement sur 6 axes. Tout d'abord, une véritable comptabilité énergétique a été mise en place afin de gérer les consommations et les écarts constatés. Ensuite, Ethias tente d'optimiser le cycle de vie des matériaux, par exemple en donnant une seconde vie au matériel informatique obsolète, par la mise en place de collectes des papiers usagés, le tri sélectif, l'utilisation systématique de papier recyclé, l'utilisation de gobelets en carton... Le recyclage est devenu un véritable réflexe dans chaque bureau d'Ethias.

Par ailleurs, cette action est un défi permanent qui concerne tous les niveaux de l'entreprise : la consommation énergétique, l'équipement des bâtiments, la mise en place de nouveaux process de gestion des bureaux (night-cooling, free-chilling), la politique d'achat intra-européenne pour limiter les déplacements, la flotte automobile, la conscientisation des assurés et

du personnel, jusqu'à et y compris le développement de produits innovants comme les écotarifs récompensant les comportements « CO2 friendly ». D'ici 2015, Ethias s'est fixée pour objectif de diminuer de 10 % chaque année le taux d'émission CO2 de ses transports.

D'autre part, en lien avec sa politique de réduction de CO2, Ethias a développé une politique dynamique de mobilité. Le covoiturage et la mobilité douce sont fortement encouragés au sein du personnel, notamment grâce à la mise à disposition de facilités pour ces « écollaborateurs ». Ajoutons que la politique d'achat d'Ethias en termes d'équipement et d'infrastructure intègre de manière naturelle les critères environnementaux lors de la sélection de ses fournisseurs et partenaires (choix de matériel recyclable, peu consommateur d'énergie, produits écologiques et biodégradables). Enfin, qu'il s'agisse de ses parties prenantes ou de ses assurés, Ethias entend jouer pleinement son rôle d'entreprise responsable grâce à des actions internes et publiques de sensibilisation.

# L'engagement sociétal, un rôle naturel pour DKV Belgium



**Thierry Brisack,  
Directeur Adjoint  
DKV BELGIUM**

La santé et le vieillissement sont devenus les préoccupations majeures de notre population. Sur ce plan, le rôle naturellement sociétal de l'assurance maladie privée n'est plus à démontrer. Elle complète l'intervention légale ou la remplace. Le citoyen l'a bien compris.

En effet, aujourd'hui, plus de 8 millions de Belges bénéficient d'une assurance hospitalisation, soit auprès d'une mutualité ou d'un assureur privé.

Cependant, il faut savoir que les prestations ambulatoires (comme les médecins, dentistes, soins à domicile, verres de lunettes,...) représentent aujourd'hui le premier poste des dépenses restant à charge du patient, directement suivi par les frais pharmaceutiques. Or, ce type de frais est rarement pris en charge. Or, beaucoup de citoyens ignorent que ces frais peuvent être couverts par des assurances complémentaires. Idem pour la mise à disposition des soins informels (soins donnés par les aidants-proches) et institutionnels (soins en maison de repos, résidences-services).

Dans leur mission sociétale, les assureurs se doivent donc d'anticiper ces glissements structurels dans les différents types de soins ainsi que l'évolution du marché. Il leur appartient de suggérer des solutions qualitatives et

sur mesure et ce, à chaque étape de la vie. Hélas, l'offre des assureurs pour toutes ces couvertures est encore insuffisamment répandue actuellement. Ce n'est pas le cas chez DKV Belgium.

## Les produits sociétaux

Notre rôle de pionnier dans l'assurance complémentaire soins de santé s'est aussi reflété dans notre offre de garanties sur mesure pour répondre aux défis sociétaux. Notre plan Horizon propose à un assuré collectif la garantie de pouvoir continuer l'assurance hospitalisation à titre individuel en conservant son âge initial de souscription et sans devoir remplir de nouvelles formalités médicales d'acceptation. Notre plan Soins Dentaires octroie un remboursement préférentiel aux assurés qui font preuve de prévention. Notre plan RG Continuity + Exo prévoit une rente mensuelle et un budget spécifique pour les frais de revalidation pendant la durée de l'incapacité de travail, mais également le transfert automatique à 65 ans en assurance dépendance complémentaire DKV HOME CARE et

ce, à vie. Notre plan DKV HOME CARE garantit une prise en charge financière en cas de perte d'autonomie et des services d'assistance (organisation, coordination et paiement). Ces produits démontrent clairement notre capacité à assumer notre responsabilité de manager santé et reflètent les valeurs sociétales que porte notre entreprise.

DKV Belgium fête cette année ses 50 ans d'existence et est exclusivement actif dans le domaine de la santé par le biais de l'assurance maladie privée en totalisant aujourd'hui près de 2 millions d'assurés. Le slogan « Les meilleurs soins. Pour toute la vie » reflète parfaitement nos valeurs : apporter des solutions qualitatives et concrètes dans les domaines du vieillissement, de l'accès aux soins de santé, des traitements innovants ainsi que de la prévention. Grâce à la qualité de ses produits, son expérience et sa continuité, DKV Belgium affirme son rôle sociétal, partenaire fiable et attrayant tant pour ses clients que ses intermédiaires.

## Assurance Perte de Revenu

# DKV



50

**Pour la 4<sup>e</sup> année consécutive, DKV se démarque à nouveau pour la qualité de son produit Plan RG Continuity + Exo.**

**Votre revenu et votre famille méritent la meilleure protection financière.**

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

# L'assurance-vie

ou le placement  
du futur



**Patrick Cauwert,**  
CEO Feprabel

Au moment où le problème des pensions, de l'âge de la retraite, mais surtout du taux de remplacement des revenus sont sur la table, il est, plus que jamais, nécessaire de réfléchir à l'essor de l'assurance-vie qui est une manière bien souvent défiscalisée de se constituer une pension complémentaire, que ce soit à titre individuel ou dans le cadre de l'assurance-groupe (gérée par l'employeur). De

plus, à la suite de la crise financière, les autorités, en voulant redonner la confiance aux consommateurs, ont imposé de nouvelles règles au secteur, au niveau de l'information à communiquer avant la souscription, de la connaissance du client et de la perception du risque. Un nouveau label sera d'application à partir de 2015. Ce label permettra, de manière très efficace, au futur client de visualiser sa prise de risque.

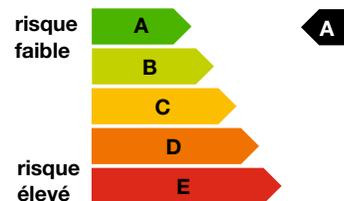
Maintenant, en matière de placement, tout le monde devrait savoir que l'analyse d'un produit doit se mesurer selon trois axes : la liquidité (c'est-à-dire la possibilité qu'a l'épargnant à récupérer son argent rapidement et sans frais), la sécurité (c'est-à-dire la garantie de récupérer son capital et, éventuellement, les intérêts déjà acquis) et, bien entendu, le rendement escompté. Le produit miraculeux qui donne le meilleur des trois critères n'existe malheureusement pas. Le consommateur doit donc choisir ses priorités. Dorénavant, les courtiers devront, avant de conclure tout contrat d'épargne ou d'investissement, réaliser un test (appelé devoir de diligence) qui permettra de mesurer les connaissances au niveau financier, l'expérience, et l'appétit au risque du candidat investisseur.

## Mieux que dans les banques

Contrairement à ce qui se passe dans les banques, le système proposé par les courtiers est beaucoup plus personnalisé et permet de tenir compte de tous les critères pour laisser un choix plus important à l'assuré. En banque, une fois votre profil défini, vous ne pouvez y déroger. Ce n'est pas le cas en assurances où le système permet une bien plus grande personnalisation tout en protégeant efficacement l'épargnant. Pour conclure, retenons malgré tout que les produits d'assurance-vie de la Branche 21 à taux minima

garanti, ont donné des rendements nettement supérieurs aux carnets de dépôt, puisque ceux-ci s'étalent entre 1,50 % jusqu'à 3,36 %. Consultez votre courtier qui vous guidera parmi les nombreux produits disponibles sur le marché (+ de vingt).

### LABEL DE RISQUE



Pour plus d'informations sur ce label officiel, consultez [wikifin.be](http://wikifin.be)

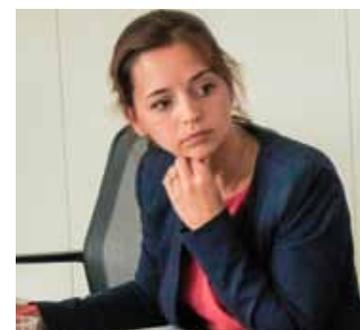


**Votre Courtier**  
Votre meilleure  
Assurance

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

# Changement climatique

## dans le monde de l'assurance-vie



**Monique Mariamé**  
 Director Insurance  
 & Benefits  
 Services PwC

Après la suppression de la distinction « homme-femme » pour la tarification des produits-vie fin 2012, la taxe de 1% introduite en 2006 sur les primes-vie individuelle est passée à 2% en 2013. Cette augmentation ampute significativement le rendement la première année. Le produit devient moins attractif et l'encaissement s'en est très fortement ressenti. Ensuite, il y a eu Twin Peaks II en 2014: l'objectif est de protéger l'assuré en exigeant l'application de certaines règles lors de la vente de produits à risques pour garantir l'adéquation entre l'investissement de l'assuré et son profil de risque et une prise de conscience du risque pris. Cela implique des charges administratives supplémentaires pour les assureurs.

Aujourd'hui, la problématique des taux bas sur les marchés frappe également les assureurs de plein fouet. Ils sont contraints de réduire le taux garanti, ce qui réduira le nombre de nouveaux clients. Trouver des produits

leur permettant d'atteindre les anciennes garanties de taux (4,75% avant 2000) encore d'application sur des parties parfois non négligeables de leurs réserves devient de plus en plus difficile. Il faut mettre un bémol pour l'assurance-groupe. En effet, vu la forte protection que la loi sociale octroie au plan de pension complémentaire, il est très difficile de modifier celui-ci ou de l'arrêter. Cela garantit une certaine stabilité de l'encaissement mais sa croissance sera néanmoins freinée.

Par ailleurs, l'entrée en vigueur de la réglementation européenne Solvabilité 2 (S2) a enfin été fixée: ce sera pour 2016. Son objectif ultime est de protéger les consommateurs en imposant des règles de financement minimum pour garantir la viabilité de l'entreprise d'assurance et en évitant la faillite. S2 impose à chaque assureur de disposer d'un capital minimum pour faire face à ses engagements, en tenant compte des risques auxquels il est exposé et en envisageant différents

scénarios économiques et financiers. Mais S2 se focalise sur le risque à court terme alors que le principe même d'une assurance sur la vie est un engagement sur le long terme. Investir sur le long terme permet d'atteindre de bons rendements moyens ou d'avoir le temps de compenser des pertes éventuelles par de meilleures années. L'on comprendra aisément que sur le marché actuel, les garanties de taux données impliquent un besoin important de capital.

Mais cela ne s'arrête pas là. Dans les prochaines années, d'autres défis viendront notamment encore chambouler ce paysage. Il y a d'abord des modifications de certains standards IFRS imposés aux assureurs depuis 2012 pour l'établissement des comptes consolidés (IFRS 4 'contrats d'assurance' et IFRS 9 'instruments financiers'). Elles auront des impacts significatifs sur les comptes publiés. N'oublions pas ensuite les réformes des pensions légale et complémentaire. Enfin, une forte

remontée des taux sur les marchés présenterait un danger dû au risque de rachat des contrats qui proposeront des taux qui seront peu attractifs à ce moment-là (s'ils ne sont pas en mesure d'offrir des PB suffisamment attractives). Les assureurs devraient réaliser les avoirs de couverture qu'ils auront acquis maintenant et dont la valeur aura fortement diminué.

Les assureurs devront donc s'adapter à ces nouvelles contraintes en mettant en avant leur savoir-faire. Cela peut se traduire par l'installation de combinaisons permettant de trouver un meilleur équilibre entre les besoins des clients, les risques encourus et le besoin de capital qui en découle. L'on pense ici au développement de la branche 23 ou, plus récemment, des produits dits de branche 44 qui associent 2 produits en 1 (NDLR : Une partie fait l'objet d'une garantie tandis que l'autre pas mais permet un rendement moyen attendu supérieur). Mais les assureurs devront revenir à leurs racines en mettant en avant leurs connaissances en matière de protection en cas de décès, d'accident, d'hospitalisation, de dépendance,... Ces quelques pistes sont prometteuses. De toute façon, il sera crucial pour les assureurs d'être agiles et rapides pour tirer de ces modifications des avantages compétitifs.

# Des gisements de prévoyance et de protection



**Wauthier Robyns  
de Schneidauer/  
Porte-parole  
Assuralia**

Le temps qui passe est un salaud, chante Carla Bruni. Or, la vie de tous les jours laisse peu l'occasion de prendre du recul : métro, boulot, dodo, courir à gauche, courir à droite, ... Tout ça pour se retrouver en fin de parcours sans avoir pris le contrôle de sa vie en temps utile... Car si la vie est faite de choses qui ne dépendent pas de nous, il ne tient qu'à nous de maîtriser ce qui, justement, dépend de nous : la prévoyance et la protection, qui permettent de traverser l'existence avec plus d'assurance. Au propre comme au figuré, comme l'enseigne le philosophe André Comte-Sponville, pour qui les assureurs sont des convoyeurs de fonds, autant que de volontés, à travers le temps. Car verser un capital reposant sur une promesse d'il y a trente, quarante ou cinquante ans n'a rien d'exceptionnel pour un assureur.

Où en est-on en Belgique ? Côté prévoyance, en vue de financer la retraite, le bilan est à première vue assez bon. 72,5 % des ménages sont propriétaires de leur logement, trois quarts des travailleurs salariés sont affiliés à une pension complémentaire organisée par

leur employeur et 2,7 millions de contribuables ont compris, même à un âge jeune, l'intérêt de faire de l'épargne-pension, dont plus d'un million et demi par le biais d'une assurance sur la vie. Cependant, ces efforts ne s'inscrivent pas toujours dans une vision prenant en compte, d'une part, le fait que la pension légale, en brut, ne représente plus qu'un tiers en moyenne du dernier salaire et, d'autre part, les besoins des retraités, non seulement en cas de coup dur momentané (une hospitalisation, par exemple), mais aussi dans la vie de tous les jours et certainement à partir du moment où des personnes âgées perdent de leur autonomie.

Côté protection, pour amortir les conséquences financières d'un décès, c'est plutôt la Berezina. L'essentiel de l'assurance en cas de décès se rapporte à l'assurance solde restant dû, qui est quasiment obligatoire à la souscription d'un

crédit. En dehors de cela, le Belge ne s'en fait apparemment pas trop pour ses proches, ou suppose que l'épargne accumulée suffira. Or, l'assurance-décès permet de garantir dès le premier jour une prestation en cas de décès à un niveau déterminé au départ en fonction des besoins des bénéficiaires que le preneur souhaite avantager. Une formule qui laisse une grande liberté, depuis la prise en charge des frais funéraires au calcul en vue d'amortir l'effet des droits de succession sur le transfert d'une maison ou entreprise de famille.

Tant en ce qui concerne la protection des proches qu'en matière de prévoyance pour soi-même et son conjoint, il y a un manque de jugement raisonné. L'exemple familial peut être un bon point de départ, mais l'école devrait donner plus de structure à des connaissances et aptitudes indispensables à mesure que l'Etat providence n'a pas réponse à tout. Même

des universitaires témoignent d'un manque de discernement criant au moment de comparer les plans de pension d'employeurs entre lesquels ils hésitent, faute de comprendre si c'est eux ou leur employeur qui apporte l'essentiel des primes et pour quelle part de leur enveloppe salariale...

Faire de la réclame ne suffira pas. L'éducation financière est nécessaire, et pas uniquement parce qu'elle est prise en compte dans le programme PISA de comparaison du niveau de connaissance des adolescents. Elle doit se décliner à tout âge, en associant le monde associatif et celui des médias, dans le sillage des initiatives des pouvoirs publics comme [www.wikifin.be](http://www.wikifin.be). Faire le point régulièrement doit devenir une bonne habitude. C'est à partir de ce moment-là que les exigences qui encadrent la commercialisation de produits et le conseil seront vraiment payantes.





DECAVI 2014  
LES TROPHÉES  
DE L'ASSURANCE

# Trophées DECAVI de l'Assurance Vie 2014

Ce 22 octobre, lors d'une soirée rassemblant plus de 250 personnalités du secteur, les Trophées de l'Assurance Vie 2014 ont récompensé onze compagnies.

Les lauréats sont :

## MA PENSION

### Mon Epargne

- Formule à versements et retraits libres (0%)

**Allianz : Invest for Life Dynamic 3A**

- Formule à versements et retraits libres (taux majoré)

**AFER Europe : Compte à versements et retraits libres**

### Mes investissements :

Branche 23 : Fonds low & medium risk

**Belfius Insurance : Gamme Belfius Life Fund**

Branche 23 : Fonds high risk

**Argenta : Actions Pharma-Chimie**

**Allianz**

**afer europe**   
Les épargnants gagnants

**Belfius**  
Insurance

**ARGENTA**

## MA PENSION D'INDÉPENDANT

Pension libre complémentaire pour indépendants (PLCI)

**VIVIUM : PLCI**

Engagement individuel de pension

**FEDERALE Assurance : F-Manager VIP**

**VIVIUM** | Ensemble, c'est sûr.  
ASSURANCES

**FEDERALE**  
Assurance

## MES RISQUES

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

**BNP Paribas Cardif : Hypo Protect Classic**

Mon décès : non lié à un prêt hypothécaire (primes uniques successives)

**ZA Assurances : Flexi Cover T2 (Plus)**

Mon revenu garanti

**DKV : Plan RG Continuity + Exo**

**BNP PARIBAS**  
CARDIF

**ZA** Powered by  
**delta lloyd**

**DKV**

## INNOVATION

**Allianz : ProLink Life Plan App**

**Allianz**

## ENGAGEMENT SOCIÉTAL

Corporate : **Belfius Insurance**

Produits : **ZA Assurances**

**Belfius**  
Insurance

**ZA** Powered by  
**delta lloyd**

## MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

**Axa : « Many lives : préparez votre pension dès maintenant »**

**AXA** réinventons / l'assurance

## COURTAGE

**AG Insurance**

**AG**  
INSURANCE

Infos: [www.decavi.be](http://www.decavi.be) • laurent.feiner@decavi.be - Tél: 02-520.72.24  
• muriel.storrer@aimesco.net - Tél: 02-354.93.81

**tendances**  
**Trends**

**La Libre** BELGIQUE

**AXIS**  
www.axis.jobs

**MORNINGSTAR**

**SCOR** Global Life

**CSC**

**pwc**

EMBAFFAGE  
**L'Espresso**  
OPEN GOLF CLUB  
Royal Golf Raasdorp  
www.openclub.be

Trophées de l'Assurance Vie

***PUB***