



MAGAZINE

# ASSURANCES

## TABLE RONDE

QUELS SONT LES BÉNÉFICES DE  
L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR  
LES ASSUREURS ET LES ASSURÉS ?

## TROPHÉES

PAROLES DE VAINQUEURS 2018

# Fédérale Assurance remporte pour la 6<sup>e</sup> année consécutive le Trophée DECAVI\* pour son assurance Accidents du Travail !



Cette reconnaissance, nous la devons à plus d'un siècle d'expérience et à notre volonté de vous offrir les meilleures solutions.

Parce que chez Fédérale Assurance, nous savons que ce qui arrive à vos travailleurs, arrive à votre entreprise !

Plus d'informations sur [www.federale.be](http://www.federale.be)



\* Plus d'info sur [www.decavi.be](http://www.decavi.be)

Fédérale Assurance - Rue de l'Étue 12 - 1000 Bruxelles [www.federale.be](http://www.federale.be)  
Caisse Commune d'Assurance contre les Accidents du Travail - RPM Bruxelles TVA BE 0407.963.786  
Compte financier BIC : BBRUBEBB IBAN : BE19 3100 7685 5412

**FEDERALE**  
Assurance

L'assureur qui partage ses bénéfices avec vous

## Editorial

### Santé, maison, voiture connectées... grâce à l'assurance

L'intelligence artificielle est en train d'ouvrir une nouvelle ère : celle de l'assurance sans contact. Il est déjà possible de souscrire son assurance et d'être indemnisé en cas de sinistre en quelques secondes seulement et sans rien faire.

Comme nous le formulons déjà l'année dernière, le lancement de produits ou services fondés sur les technologies de l'internet of things (IoT) fait déjà partir des de la réalité. Des exemples ?

- ▶ La santé connectée : les assureurs forment des partenariats avec des entreprises ayant conçu des applications e-santé ;
- ▶ L'assurance automobile : on ne compte plus les contrats d'assurance « pay how you drive » qui fleurissent depuis un moment et permettent, grâce à un boîtier embarqué (ou des applications), de déterminer si l'automobiliste conduit de manière responsable, en vue de le récompenser par la diminution du montant de sa prime d'assurance. Sans compter l'arrivée des voitures autonomes, qui pourraient bien signer la fin des contrats d'assurances auto tels qu'on les connaît aujourd'hui.
- ▶ Les assureurs proposent également de plus en plus de contrats spécialisés destinés aux « maisons connectées » : télésurveillance, alarme connectée, pilotage à distance grâce à une application mobile mais aussi gestion des éclairages, mesure d'énergie... autant de moyens censés améliorer le confort de vie mais surtout faire baisser la sinistralité.

#### Intelligence artificielle : oui, mais ne pas oublier l'humain

Vous voulez un exemple où l'assuré n'a pas de justificatif à fournir, s'il désire se faire indemniser.

Axa a ainsi lancé son service Fizzy : si l'avion a plus de 2 heures de retard, l'assuré est indemnisé, quelle que soit la raison du retard (neige, grève, panne...). Quant à l'assureur, il n'a pas de déclaration de sinistre à traiter. Le remboursement est instantané sur le compte de la carte bancaire qui a servi au paiement du billet. Mais l'exemple d'Axa n'est pas unique. Des plateformes se développent de plus en plus en Europe, lesquelles proposent des assurances d'utilisateur à utilisateur, sans intermédiaire.

La digitalisation et la robotisation vont permettre des réductions de coûts pour les assureurs. Elles vont aussi alléger la charge administrative et rendre le personnel et les courtiers plus performants. Avec pour conséquence, une forte augmentation de la satisfaction des assurés.

Mais quoi qu'il en soit, l'humain doit rester au centre des préoccupations des assureurs. Ces nouvelles technologies, au service des assurés, ne remplaceront jamais le contact humain, l'écoute et le relationnel avec l'assuré et l'intermédiaire éventuel. Intelligence artificielle ou non, les assureurs feraient bien de ne pas l'oublier.

Laurent Feiner

#### Ours

SUPPLÉMENT PARU DANS LA LIBRE BELGIQUE - AVRIL 2018



IPM AD OPERATIONS

DIRECTEUR : HENRY VISART

RÉDACTION : LAURENT FEINER - PAUL GROSJEAN

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

COMMERCIALISATION : MURIEL STORRER, AIMES & CO

PREPRESS : FABRICE LIBEN / 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



## SOMMAIRE

### TABLE RONDE

Quels sont les bénéfices de l'intelligence artificielle pour les assureurs et les assurés ? ..... **04-07**

### PAROLE DE VAINQUEURS...

2018..... **08**

**LES TROPHÉES ASSURANCES** ..... **09-19**

### ASSUREURS ET

Sciences des données..... **20-21**

### LA TRANSFORMATION DIGITALE

Nombreuses opportunités ..... **22**

## TABLE RONDE

### Quels sont les bénéfices de l'intelligence artificielle pour les assureurs et les assurés ?

Les assureurs sont prêts à investir dans un nouveau modèle économique basé sur l'intelligence artificielle. Cette révolution technologique va apporter des gains considérables au secteur. D'abord en termes d'efficacité, en permettant aux compagnies, entre autres, d'optimiser les process administratifs et commerciaux. Ensuite, pour les assurés en ce sens que la gestion « sans contact » leur offrira l'opportunité, non seulement de souscrire une assurance, mais aussi d'être indemnisés, tout cela en quelques minutes. En fait, grâce à l'analyse des données, les assureurs pourront proposer aux assurés des contrats réellement « sur mesure ». C'est tout bénéfice ! Une plus large palette de risques sera ainsi couverte. Pour en savoir plus sur l'émergence de ce monde technologiquement « tout assurable », nous avons réuni cinq acteurs importants du secteur. Ils nous expliquent comment ils voient, stratégiquement et pratiquement, cette révolution.



► Geert Deschoolmeester

Head of Market Management,  
Allianz

« Un défi, comme une opportunité »

#### En quoi l'intelligence artificielle peut-elle être bénéfique pour les assurés et les assureurs ?

C'est véritablement une opportunité, comme un défi majeur. D'un côté, la technologie intelligente ouvre de réelles opportunités pour personnaliser et faciliter le service à la clientèle. D'un autre côté, avec une segmentation poussée à l'extrême sur base des données individuelles, on en arrive à créer des segments difficiles à assurer. Face à cela, nous devons, en tant que secteur, éviter que cette évolution extrême ne prenne place. Personnellement, je considère ces évolutions comme positives quand j'y vois un intérêt certain et une invitation à utiliser la technologie, pas seulement au bénéfice des clients, mais aussi, paradoxalement, au bénéfice pour nous-mêmes en interne. Ainsi, nous avons créé 4 « académies » de formation et de remise à niveau, dont une « Data Academy ». Nous avons eu plus de 600 inscrits parmi nos collaborateurs, ce qui démontre leur proactivité face aux changements qui s'annoncent. Le personnel comprend que des changements s'imposent et il veut vraiment se préparer pour le futur.



#### Quelles sont les initiatives concrètes que vous avez prises en la matière ?

En termes de produits, un bel exemple de l'utilisation des nouvelles technologies est l'« Allianz Bonus Drive App ». L'application mesure, sur une échelle de 0 à 100, le comportement routier du conducteur et définit, en conséquence, la prime auto. Le score de conduite est figé après une période d'essai de deux mois. En fonction des résultats obtenus, la réduction de prime peut aller jusqu'à 50 %. Ce qui est fantastique, c'est que l'outil permet également d'anticiper et de rouler de manière plus défensive. Les possibilités offertes par l'intelligence artificielle sont vraiment exponentiellement multiples.

Cette nouveauté liée à l'« Internet des objets » (internet of things) s'inscrit, non seulement dans la tendance sociétale où chacun vise à conduire de manière plus sûre et plus écologique, mais aussi dans la stratégie numérique d'Allianz où dans le processus un rôle central est donné aux courtiers indépendants. L'application Allianz Bonus Drive est ouverte à tout le monde : il suffit d'avoir une connexion à l'Internet.



► Jessica Lion

Head of Customer Solutions &  
Innovation, Ethias

« La technologie est le complément de l'humain »

#### En quoi l'intelligence artificielle peut-elle être bénéfique pour les assurés et les assureurs ?

Avec le digital, l'intelligence artificielle est au service de notre mission qui consiste à toujours simplifier l'assurance et structurer le chemin le plus court entre l'assuré, ses besoins et nous-mêmes. L'objectif du déploiement de pareilles technologies est d'optimiser sans cesse l'expérience client pour un service le plus immédiat possible. À ce titre, nous avons dès 1996 été pionniers en lançant notre première plateforme internet. Aujourd'hui, Ethias demeure le seul assureur belge à proposer une souscription en ligne complète via son site web pour pas moins de dix produits distincts. Par ailleurs, depuis plus de deux ans, grâce au système de paiement en ligne, nos clients peuvent souscrire ces produits encore plus rapidement et ainsi bénéficier d'une couverture effective dès le lendemain. Notre site est entièrement responsive, il s'adapte donc à tous les supports tels que smartphones, tablettes : 'any time, any where, any device'. Et ce n'est pas tout : notre app gratuite de déclaration de sinistre Ethias Auto 24/7 nous permet d'être en permanence aux côtés de





nos clients et, surtout, de leur venir en aide aux moments où ils en ont le plus besoin, le plus directement possible.

Nous avons également restructuré plusieurs départements pour faire face aux changements qui s'annoncent : domotique, voitures autonomes, objets connectés, machine learning, robotic... Ce sont là de nouveaux risques qu'il nous incombera d'assurer, mais il s'agit là aussi de formidables technologies que nous souhaitons exploiter au service de nos clients avec l'objectif permanent de leur simplifier la vie. Nous nous devons d'être agiles et capables d'intégrer ces technologies dans notre offre de produits et services pour répondre aux attentes du client 2.0, voire déjà 3.0.

### Quelles sont les initiatives concrètes que vous avez prises en la matière ?

Nous sommes le premier assureur en soins de santé du secteur public. Dans ce contexte, nous avons utilisé récemment l'intelligence artificielle au niveau de la lecture optique des factures relatives aux frais pharmaceutiques, hospitaliers et médicaux. Ce procédé innovant permet d'accélérer le remboursement au bénéfice de nos assurés et de simplifier la gestion effectuée par nos collaborateurs. Nous avons par ailleurs récemment testé un processus de vente semi-automatisé (voice blast) au départ d'un message pré-enregistré. Autre concrétisation : sur notre website, l'internaute peut obtenir immédiatement conseils et informations via le 'live chat', mais aussi avec le support de notre assistant virtuel Mathias. Si l'intelligence artificielle est un formidable complément à l'humain, le contact personnel reste cependant capital au sein d'un assureur direct comme Ethias qui place la proximité et l'engagement au centre de ses valeurs. Aujourd'hui et plus que jamais, les assurés demeurent multiples et complexes dans leurs besoins, l'expression de ceux-ci et leurs modes de consommation. L'intelligence artificielle et le 'tout au virtuel' ne peuvent être une fin en soi dans la mesure où la relation à l'assureur doit garder un côté « affectif », source de confiance réciproque. Nous

restons avant tout un prestataire de services et de conseils personnalisés. C'est pourquoi nous adoptons une stratégie omni-channel grâce à laquelle le client peut choisir s'il préfère un contact physique dans un bureau, un contact téléphonique avec nos services centers ou réaliser ses opérations de façon digitale.



► Johan Guelluy

Chief Innovation Officer,  
Generali

### « Offrir de la valeur ajoutée au client via l'intermédiaire »

#### En quoi l'intelligence artificielle peut-elle être bénéfique pour les assurés et les assureurs ?

Au concept d'« intelligence artificielle », nous préférons celui d'« intelligence augmentée », ce qui signifie que l'intelligence est déjà là auprès de nos courtiers partenaires. L'intelligence de leur métier, leur expertise, leur connaissance des clients... Le client fera toujours son choix lui-même, assisté par l'expérience d'un courtier. Nous sommes convaincus qu'il faudra mettre toutes nos compétences en matière d'intelligence artificielle à leur disposition



pour leur faciliter la tâche, augmenter la valeur ajoutée, donner plus de flexibilité et de transparence. C'est donc une évolution positive pour tout le secteur d'assurance.

La blockchain (NDLR: Technologie de stockage et de transmission d'informations, transparente, sécurisée et fonctionnant sans organe central de contrôle) et l'intelligence artificielle génèrent de nouveaux défis. Au lieu de parler de « chaîne de blocs », nous parlons de « chaîne de valeurs ». Cette réalité nouvelle montre déjà que l'importance se trouve dans la valeur ajoutée pour le client. Mais comme la digitalisation et la robotisation, elle va également apporter de nouvelles opportunités pour le client, le courtier et l'assureur. Elle va également alléger la charge administrative et rendre notre personnel et nos courtiers plus performants. Avec, pour conséquence, une forte augmentation de la satisfaction des assurés.

### Quelles sont les initiatives concrètes que vous avez prises en la matière ?

Generali Belgium vient de lancer en janvier 2018 une application d'intelligence augmentée pour les courtiers en assurance afin d'accélérer le processus de tarification. Notre produit « Quick Quote » est donc un exemple concret. C'est une première européenne. Avec l'accord du client, le courtier prend une photo du véhicule à assurer qu'il introduit dans l'application, en indiquant également l'âge du conducteur. Par géolocalisation et identification de la plaque d'immatriculation, l'appli calcule la prime d'assurance annuelle en moins de 60 secondes. Il n'est plus nécessaire de se soucier de l'année de construction, de la cylindrée ou de la puissance du moteur car le système recherche par lui-même toutes les données requises. L'absence de contraintes administratives pour le client et le courtier est un très gros avantage. Cette valeur ajoutée « augmentée » pour les assurés et les intermédiaires permet de discuter davantage des besoins de l'assuré et d'élargir notre offre.



► Steven Eliaerts

Product Offering & Pricing R & D,  
Groupe P&V

### « L'humain encore plus au cœur de l'assurance »

#### En quoi l'intelligence artificielle peut-elle être bénéfique pour les assurés et les assureurs ?

Le monde de l'assurance a du retard dans cette technologie vis-à-vis d'autres secteurs économiques. Pourtant, l'intelligence artificielle est un vaste domaine qui va apporter des plus-values à nos clients et aux employés. L'automatisation et la simplification des processus en interne permettront d'améliorer également en « front » le niveau de qualité dans nos relations avec les intermédiaires et avec les assurés. Nous développons une plateforme qui nous aide à mieux connaître les interactions avec les clients : les algorithmes de l'intelligence artificielle permettront d'identifier de nouveaux besoins et de nouveaux risques, dans l'intérêt du client.

### Quelles sont les initiatives concrètes que vous avez prises en la matière ?

Le coût de l'assurance est une partie importante dans le coût total de possession d'une voiture pour les jeunes. Avec notre partenaire D'leteren, nous avons développé une solution d'assurance auto innovante pour ces jeunes : « weCover ». Cette solution, dit Télématique, nous a permis de baisser sensiblement le prix de l'assurance auto, avec des ristournes jusqu'à 50% sur la RC ! La disponibilité des data via cette application nous permet d'analyser l'usage et le comportement de conduite. Ainsi, nous avons l'opportunité de développer des actions de prévention, par la gamification, afin d'essayer de faire baisser les comportements à risques et les accidents. Les analyses de data nous permettent aussi de récompenser les jeunes qui utilisent moins leur voiture avec des ristournes et de donner des cadeaux sur base de leur conduite.

L'application « weCover » innove sensiblement la relation entre l'assureur et le client. Les besoins des assurés sont mis encore plus au cœur de l'assurance et l'application permet



de créer une nouvelle façon de communiquer et offre à l'assureur une manière unique de changer son image vis-à-vis de ses assurés. Vous pouvez d'ailleurs télécharger la version gratuite « weCover » sur l'App Store.

Avec ce type d'assurance « weCover », l'assuré a le contrôle de ses données personnelles. Nous ne pouvons les utiliser sans son accord. Nous avons d'ailleurs déjà intégré le texte européen en matière de protection des données à caractère personnel (NDLR: Règlement 2016/679 dit GDPR du 14 avril 2016).



► Didier Murena

Chief Operating Officer  
Benelux, Zurich

### « Une évolution de l'écosystème pour mieux servir le client »

#### En quoi l'intelligence artificielle peut-elle être bénéfique pour l'assuré et l'assureur ?

Innové pour améliorer l'expérience client est notre challenge en tant qu'assureur. Alors qu'aux prémices de l'intelligence artificielle, l'idée circulait que l'humain aurait une tendance à disparaître des organisations, il me semble qu'une machine ne pourra

sans doute pas remplacer à moyen terme la capacité humaine à analyser et traiter un dossier complexe qui fait le quotidien du segment dans lequel nous sommes actifs. La technologie permet, en revanche, de faciliter le traitement et, surtout, d'améliorer la façon dont nous créons de la valeur pour nos clients.

### Quelles sont les évolutions concrètes que vous avez prises en la matière ?

Zurich Benelux a décidé de devenir un acteur incontournable du marché de la garantie/caution. Ainsi, l'assureur se porte caution auprès de tiers de la bonne réalisation des obligations contractuelles de son client. L'avantage principal pour le client, entrepreneur ou promoteur, qui opte pour ce produit Zurich est l'absence de besoin de collatéral, contrairement à la garantie/caution émise par une banque. Pour le bénéficiaire de la caution, rien ne change : si le client de Zurich devait faire défaut de ses obligations contractuelles, le bénéficiaire peut faire appel auprès de Zurich pour demander compensation.

Outre l'avantage d'un produit d'assurance par rapport à un produit bancaire, nous avons aussi décidé de repenser l'ensemble de l'expérience client en proposant un portail de type « self-service », s'appuyant sur la technologie blockchain. L'idée est d'offrir un outil totalement digital dans lequel le client peut facilement gérer ses demandes de cautions (bonds) et consulter l'état de sa facilité.

L'utilisation de la blockchain nous permet de vérifier, valider, tracer l'ensemble des transactions faites par les utilisateurs. A terme, un tel écosystème, basé sur la technologie de la blockchain, pourra facilement être étendu aux bénéficiaires des garanties, architectes, notaires, courtiers, etc. Bien qu'aujourd'hui, la transaction se termine par un document classique, Zurich sera prêt à gérer ses garanties/cautions sous forme uniquement de « smart contracts » dès que la législation le permettra.

# PAROLES DE VAINQUEURS...

Ce 25 avril a eu lieu la remise de la 14<sup>e</sup> édition des Trophées Decavi de l'Assurance Non Vie, organisée par Laurent Feiner (DECAVI) et Muriel Storrer (AIMES & Co).

Ces Trophées visent à récompenser les assureurs pour la qualité de leurs produits ou encore leur innovation, au terme d'une étude approfondie réalisée par un jury d'experts. Les acteurs les plus représentatifs du marché ont été analysés de manière à atteindre une parfaite représentativité du marché (près de 80% du marché en termes d'encaissement a été analysé).

Ce jury était composé des personnes suivantes:

- ▶ **Francis Vaguener**, Président du jury, Professeur Honoraire de l'ICHEC et Directeur de la REACFIN ACADEMY.
- ▶ **Vincent Callewaert**, Avocat (Estienne & Callewaert) et maître de conférences invité à l'UCL.
- ▶ **Patrick Cauwert**, CEO, Feprabel, et Expert chargé d'enseignement aux FUCaM (UCL Mons).
- ▶ **Katrien De Cauwer**, Partner Insurance & Actuarial Services, Ernst & Young.
- ▶ **Laurent Feiner**, Journaliste, Administrateur délégué Decavi.
- ▶ **Yves Thiery**, Avocat (Curia) et Professeur invité à l'Université d'Anvers.
- ▶ **Britt Weyts**, Professeur à l'Université d'Anvers.
- ▶ **Lieviv Villance**, Maître-Assistant à la Haute Ecole Francisco Ferrer (Institut Cooremans) et Coordinateur de la section Assurances.

Cette manifestation bénéficie en outre du soutien d'Assuralia et s'appuie sur des partenaires de choix dans le secteur, à savoir: Axis, Comarch, Dekra et EY.

Une telle initiative suscite bien évidemment l'émulation parmi les assureurs en mettant en valeur notamment l'innovation et la créativité des produits (pour plus d'informations sur les critères utilisés, nous renvoyons au site [www.decavi.be](http://www.decavi.be)).



▶ **Laurent Simon**  
Head of Customer Solutions  
P&C Retail,  
Axa Belgium

## MON HABITATION

### Assurance Incendie

(multirisques habitation - risques simples)

Axa Belgium - Confort Habitation Flex

#### Confort Habitation Flex: l'assurance habitation sur mesure

Combinant personnalisation, modularité et une expérience optimale, l'assurance Confort Habitation Flex d'AXA relève le défi d'une assurance à la hauteur des besoins et des attentes des clients d'aujourd'hui.

En terme de personnalisation, Confort Habitation Flex se décline pour apporter une solution à chaque profil de client: locataire d'appartement, bailleur d'un immeuble de rapport, famille propriétaire d'une maison, seconde résidence, ou encore colocations. Chacun a l'opportunité de choisir une assurance sur mesure, adaptée à sa situation.

Trois options offrent de la modularité et permettent de répondre à différents niveaux d'attente de couverture: des besoins essentiels tout en ménageant le budget à la protection maximale tous risques. En complément, différentes options personnalisables offrent à chacun la possibilité d'assurer ce dont il dispose, ni plus ni moins: jardin, piscine, annexe, matériel et marchandises professionnels.

Et enfin, une expérience optimale. Au travers de divers services gratuits, AXA simplifie la vie de ses clients en leur offrant une plus grande flexibilité et accessibilité: suivre son portefeuille d'assurance via l'espace client, déclarer un sinistre sur internet et y suivre son évolution ou encore faire réaliser une expertise des dommages à distance via une tablette ou un smartphone...

Grâce aux couvertures complètes et personnalisables de Confort Habitation Flex, aux nombreux services offerts, et aux conseils avisés d'un courtier, les clients AXA bénéficient de l'offre qui leur correspond, en toute sérénité.

## MON HABITATION

### Assurance Incendie

(copropriétaires)

Axa Belgium - Buildimo - Buildimax

#### L'assurance pour immeuble à appartements

5 bougies soufflées + 5 trophées = depuis 5 ans le meilleur du marché. A peine lancé, Buildimo Buildimax remportait son 1er trophée Decavi. Cette année, la gamme en est à sa 5e consécration consécutive. La clé du succès? AXA revisite le concept d'assurance pour immeubles. Pour AXA, assurer un immeuble c'est aussi protéger les occupants.

La sécurité et la protection des personnes sont prioritaires: l'hébergement des habitants, le stockage des meubles, la surveillance du bâtiment, l'obturation temporaire de la toiture... sont les premières préoccupations. Sur simple appel, vous bénéficiez gratuitement de l'assistance pour parer au plus urgent.

Sans oublier une indemnisation à la hauteur: selon la qualité de finition, le degré d'équipement ou simplement le nombre d'étages, un même sinistre aura des conséquences différentes d'un immeuble à l'autre. Une maison de rapport n'est pas la résidence passive de standing tout juste sortie de terre. C'est la raison pour laquelle AXA propose des garanties et plafonds d'intervention modulables.

#### Travaux de remise en état facilités

La qualité des relations entre les habitants ou avec le syndic et les représentants de la copropriété peut être mise à rude épreuve lors d'un sinistre. Chacun veut le retour à la normale le plus rapidement possible. Les solutions pratiques d'AXA pour endiguer les conflits sont multiples. Citons, à titre d'exemples, les finitions intégrées aux appartements, la mise aux normes PEB et urbanistiques ou encore l'abandon de recours contre un copropriétaire ou à l'encontre des locataires.

Vous pouvez également couvrir la responsabilité civile de l'association de copropriétaires, du syndic non professionnel, du conseil de copropriété ou encore du commissaire au compte. Buildimo-Buildimax, une assurance de référence qui a fait ses preuves.

# COMMUNIQUER: UN ATOUT MAJEUR

Ces trophées mettent en lumière des produits et des solutions pour le plus grand bien des consommateurs en les aidant à opérer un choix en fonction de leur profil bien spécifique. A chaque moment de la vie, une solution existe en toute sécurité grâce à l'assurance, comme l'illustrent les différentes catégories retenues:

#### ▶ MON HABITATION:

Assurances Incendie habitation unifamiliale, assurance pour locataire et copropriété

#### ▶ MA MOBILITE:

Assurances R Auto, Omnium, Protection juridique, Assurance Moto

#### ▶ MA RESPONSABILITE:

Assurance RC vie privée

#### ▶ MA SANTE:

Assurance Hospitalisation

#### ▶ MES VACANCES:

Assurance voyage (et Annulation)

#### ▶ MON ASSISTANCE:

Assistance aux personnes

#### ▶ MON ENTREPRISE:

Assurance contre les Accident du Travail

#### ▶ MON PACKAGE:

Concept qui permet de regrouper ses différentes assurances

Ils permettent également d'anticiper l'évolution du marché. C'est ainsi que la catégorie «Innovation» (qui étudie le caractère innovant d'un service ou d'un produit) permet de découvrir des initiatives très prometteuses. Sans oublier la «Prévention» (qui fait de plus en plus partie de l'ADN des assureurs) et de la «Digitalisation» du secteur.

Enfin, les Trophées DECAVI\* mettent également en lumière des campagnes publicitaires pour leur pertinence et leur contribution à une meilleure information pour le consommateur.

Les produits gagnant afficheront toujours des caractéristiques très intéressantes. Même si l'on sait qu'en assurance, si un produit peut convenir pour un certain type de clientèle, il se peut qu'en fonction d'un profil très spécifique ce produit ne soit pas le «maître-achat». Tel est l'enjeu du conseil en assurance: c'est bien souvent le profil de l'assuré qui détermine le contrat à souscrire. Quoi qu'il en soit, ces produits serviront toujours de point de départ à la réflexion.

Les solutions proposées par les assureurs permettent de résoudre toute une série de besoins spécifiques: couvrir sa propre responsabilité, bénéficier d'une indemnité en cas de sinistre lié à son habitation, financer un problème lié à sa santé, etc. Mais le commun des mortels est-il vraiment conscient des bienfaits de l'assurance? Pas vraiment...

Car communiquer est un métier en soi. A ce titre, les trophées DECAVI de l'assurance constituent une opportunité incontestable de communiquer positivement sur un secteur qui fait souvent parler de lui en termes de problèmes, devant régler des sinistres, plutôt qu'en termes de solutions. Et pourtant ce sont bien des solutions que l'assurance apporte pour tous les citoyens que nous sommes!

A ce titre, on constatera d'ailleurs une volonté au sein de ce secteur de développer les actions de prévention et de se digitaliser davantage (voir dossier à ce sujet sur la digitalisation dans le secteur de l'assurance et les avantages pour les assurés). Tout profit pour les assurés que nous sommes!

\* Toute l'info sur [www.decavi.be](http://www.decavi.be).



► **Sofie Van Dooren**  
Expert Property & Liability,  
Ethias

## MON HABITATION

Assurance Incendie Locataire

Ethias - Assurance locataire

### L'assurance locataire d'Ethias: élue pour la 3<sup>e</sup> année consécutive meilleur contrat d'assurance pour les locataires!

La plupart des contrats de bail pour une location imposent au locataire de souscrire une assurance habitation destinée à couvrir sa responsabilité locative. Une friteuse qui prend feu et provoque un incendie, une vitre brisée, des dégâts provoqués par un risque électrique ou par une fuite d'eau sont autant d'exemple de situations pour lesquelles votre responsabilité locative peut être engagée. Vous serez donc dans l'obligation de payer les frais de réparation, que vous soyez assuré ou non.

Pour la 3<sup>e</sup> année consécutive, Ethias a remporté le trophée Decavi de la meilleure assurance locataire!

Ethias propose une assurance Locataire pour la modique somme de 10,6€ par mois (loyer de maximum 1319 euros) couvrant la responsabilité locative mais également le contenu et la protection juridique en cas de périls tels que l'incendie, la tempête, les dégâts des eaux ou le bris de vitrage. Une option vol & vandalisme est aussi proposée. Mais l'assurance locataire d'Ethias va encore plus loin puisqu'elle prend également en charge le remboursement de l'indemnité de relocation. Celui-ci couvre jusqu'à trois fois le loyer lorsque vous quittez votre logement durant les 3 premières années de votre bail à la suite d'une perte d'emploi, d'un décès, d'un divorce ou de la fin d'une cohabitation légale.

En cas de sinistre, Ethias est à votre disposition, prêt à vous aider 24 heures/ 24 et 7 jours/7 et s'engage à vous indemniser dans les 30 jours qui suivent la clôture de l'expertise.

Profitez, vous aussi, des avantages de l'assurance locataire d'Ethias et recevez 2 mois gratuits la première année en souscrivant en moins d'une minute sur [ethias.be/locataire](http://ethias.be/locataire) ou composez le 04/220.30.30 pour plus d'informations!

## MA RESPONSABILITÉ

Assurance RC Vie privée

Ethias - Ethias Familiale

### L'assurance familiale d'Ethias couronnée pour la 8<sup>e</sup> fois!

Bien que l'assurance familiale ne soit pas obligatoire, elle constitue une assurance indispensable pour tout un chacun, avec ou sans enfants, avec ou sans animaux domestiques!

L'assurance familiale intervient financièrement si vous, un membre de votre ménage ou même votre animal domestique êtes responsable d'un dommage causé à autrui dans le cadre de la vie privée. Votre responsabilité peut être engagée dans de très nombreux cas: votre chien mord le voisin et ce dernier se retrouve en incapacité de travail pendant plusieurs semaines; vous rendez visite à un ami et vous vous asseyez par mégarde sur ses lunettes qui se brisent; votre enfant circule à vélo et endommage une voiture en stationnement... Et il existe encore bien d'autres situations où votre responsabilité ou celle de votre ménage peut être engagée avec des conséquences financières qui peuvent s'avérer importantes.

De plus, Ethias a ajouté automatiquement et gratuitement la responsabilité civile en cas d'utilisation de tout type d'engins de déplacement de mobilité douce, tels que les vélos, vélos électriques (avec ou sans aide au pédalage), gyropodes (segways), monocycles, hoverboards, trottinettes électriques, chaises roulantes électriques jusqu'à 45km/h... Seuls les vélos électriques autonomes qui requièrent une immatriculation sont exclus. Une extension indispensable puisque l'assurance Responsabilité Civile pour tout engin motorisé donc également les trottinettes électriques, les hoverboards, ... est obligatoire en Belgique!

L'assurance familiale d'Ethias indemnise également les dommages corporels et matériels que vous occasionnez à un tiers.

Pour la 8<sup>e</sup> fois, Ethias vient de remporter le trophée Decavi de la meilleure assurance familiale! Ce prix lui a été décerné en raison de ses couvertures très étendues proposées à un prix très compétitif!

Protégez-vous dès maintenant, vous et votre famille, en souscrivant en un clin d'œil l'assurance familiale d'Ethias sur [www.ethias.be/familiale](http://www.ethias.be/familiale) ou composez le 04/220.30.30 pour plus d'informations!



► **Hilde Vernailen**  
Président du Comité de  
Direction, Groupe P&V

## MA VOITURE

Dégâts matériels Auto

Vivium - Assurance omnium à prime dégressive

### L'assurance omnium dont la prime diminue chaque année

Outre l'assurance RC obligatoire, souscrire une assurance omnium pour votre nouvelle voiture peut s'avérer intéressant. Cette assurance couvre les dégâts matériels causés à votre propre voiture, même si vous êtes en tort.

Généralement, une omnium est résiliée après quelques années. Alors que la valeur de la voiture diminue chaque année, la prime de l'omnium, elle, reste généralement inchangée.

Pour rectifier cette situation, Vivium a développé une assurance omnium dont la prime diminue chaque année. Celle-ci peut être souscrite pour les voitures de tourisme de deux ans et plus. Chaque année, la prime diminue de 5% (assurance omnium complète) ou de 2,5% (mini-omnium). Les assurés qui ont acheté une nouvelle voiture peuvent également passer à cette formule après 2 ans.

Et ce n'est pas tout! L'assurance auto de Vivium offre des réductions supplémentaires sur la garantie RC et omnium aux:

- conducteurs prudents disposant d'un VIVIUM S<sup>2</sup> Pack. Ce petit appareil est à installer dans la voiture qui enregistre le comportement au volant: quand et où la voiture est utilisée, le type de routes...;
- conducteurs technologiques: les voitures équipées de technologies de sécurité telles qu'un système de freinage automatique, un système de détection de piétons et de cyclistes... bénéficient d'une réduction supplémentaire sur leur prime d'assurance;
- conducteurs récréatifs: ceux qui roulent peu ont moins de risque d'avoir un accident et ils paient donc moins.

En outre, dès que le degré bonus-malus de nos assurés atteint - 2, les conducteurs le conservent à vie. Même si, par la suite, ils causent un accident. Et pour les jeunes conducteurs, nous abaissons le bonus-malus de 2 points chaque année durant les trois premières années.

Envie d'en savoir plus sur l'assurance Omnium de Vivium? Contactez votre courtier ou surfez sur [www.vivium.be/omnium](http://www.vivium.be/omnium)



► **Ezia De Carlo**  
Expert Mobility,  
Ethias

## MA VOITURE

RC Auto

Ethias - RC Auto

### Ethias remporte pour la 3<sup>e</sup> fois le trophée de la meilleure assurance RC Auto!

Avec son assurance Responsabilité Civile Auto, Ethias propose bien plus qu'une simple assurance à ses clients: un service complet. En effet, ils profitent non seulement du meilleur rapport qualité-prix, mais aussi de nombreux services inclus gratuitement dans la RC Auto. Un exemple parmi d'autres: ils bénéficient en cas d'accident en Belgique d'un dépannage gratuit endéans les 30 minutes, d'une assistance 24h/24 ainsi que de la garantie BOB. Ils peuvent aussi déclarer rapidement leur sinistre via notre App auto 24/7. Un processus de fidélisation et de récompense de la bonne conduite est également mis en place avec à la clé des réductions de primes et l'octroi d'un joker.

Outre ces avantages gratuits, la RC Auto d'Ethias propose un concept innovant et unique pour les jeunes conducteurs: Ethias Young Drivers. Grâce au Young Drivers Bonus, la prime du jeune conducteur baisse 2 fois plus vite! En effet, chez Ethias, si vous êtes un jeune conducteur et que vous ne causez aucun accident en tort durant les 2 premières années, votre bonus-malus descendra non pas de 1 mais de 2 degrés par an! Tous ces services et avantages ainsi que le choix entre 4 formules Omnium sans franchise augmentent de manière significative la satisfaction de ses clients, priorité n°1 d'Ethias. La preuve en est que sur 10 clients qui ont eu un accident auto, 9 choisiraient à nouveau Ethias! Grâce à son expertise et son dynamisme, Ethias met tout en œuvre pour que ses clients gardent le sourire en toutes circonstances. C'est pourquoi Ethias vient de remporter pour la 3<sup>e</sup> fois le trophée Decavi de la meilleure RC Auto.

Profitez-vous aussi des avantages de l'assurance RC auto d'Ethias en souscrivant votre assurance auto sur [www.ethias.be/auto](http://www.ethias.be/auto) ou en composant le 04/220.30.30.



► **Dominique Bomboire**  
Direction, Arces

## MA VOITURE

Protection juridique auto

Arces - Assurance Protection juridique auto  
L'Article 1

### La Protection Juridique Auto Article 1 d'ARCES remporte à nouveau le prix DECAVI de la meilleure assurance PJ Auto!

En février 2017, Arces mettait sur le marché la Safety All In Life, une Protection Juridique étendue, que l'assuré pouvait en outre coupler avec la Protection Juridique Auto Article 1, Trophée Decavi de la meilleure PJ Auto depuis 2013, en une seule police et avec une prime réduite! En septembre, Arces proposait la Safety Daily Life, la protection consommateur par excellence qui offre des garanties étendues en matière de litiges contractuels. Ces deux nouveaux produits complétaient la PJ Vie Privée Article 1 et offrait à l'assuré un panel allant de la PJ Vie Privée d'entrée de base à une protection aux garanties étendues. Et depuis avril 2018, Arces propose la Safety Business, une protection juridique destinée aux professionnels, en formule First ou All In, pour convenir à tous les besoins.

### Excellence du service orienté «Client»

Arces se distingue sur le marché de la protection juridique par son service orienté client. En toutes circonstances, elle trouve une solution rapide et pragmatique en faveur du client, qu'il s'agisse des assurés ou des intermédiaires en assurance. A toute communication relative à un dossier de sinistre, Arces répond dans les deux jours ouvrables. Il s'agit du 'J+2'. A l'égard des intermédiaires, le temps de réponse est encore plus court: Arces traite les demandes en production dans les 24 heures, il s'agit du 'J+1'.

Spécificité: le label «Article 1». Si un assuré trouve sur le marché de la Protection juridique de meilleures garanties que celles qui lui sont offertes par Arces, Arces aligne ses conditions! Ce label, au départ exclusivement dédié à la Protection Juridique Auto, est d'application pour la Protection Juridique Après-Incendie et la Protection Juridique Vie Privée.

Facteur d'excellence, ce label permet à la Protection Juridique Auto Arces de remporter, pour la 6<sup>ème</sup> année consécutive le Trophée DECAVI de la meilleure Protection juridique du marché belge. Pour en savoir plus, consultez le site [www.arces.be](http://www.arces.be)



► **Bertrand Roosen**  
Directeur Marketing  
pour les activités Non-Life,  
AG Insurance

## MA MOTO

Assurance Moto

AG Insurance - Assurance Moto

AG Insurance propose toute une série de garanties spécifiques et complètes, destinées à couvrir la moto et les conducteurs de moto.

L'assurance responsabilité civile pour les conducteurs de moto se base sur notre RC pour automobilistes. En d'autres termes, les clients motards peuvent bénéficier de toute une série d'avantages uniques:

- une assistance gratuite en cas de sinistre;
- l'excellence d'AG Team en matière de prestation de service;
- la possibilité de compléter leur police par des garanties adaptées aux motards, à leur moto, etc.

### Nombreuses garanties complémentaires

AG Insurance propose aussi des garanties complémentaires:

- Top Véhicule Moto: omnium complète spécialement conçue pour la protection de la moto, avec 6 mois sans perte de valeur et une franchise au choix;
- Pack Moto+: un complément idéal à l'omnium moto (18 mois sans perte de valeur, couverture des blessures, de la moto, de l'équipement et des accessoires);
- Assurance Globale Accidents de la Circulation: il s'agit d'une assurance accidents pour l'assuré, sa famille et les passagers (que l'on soit à pied ou conducteur ou passager d'une voiture, d'une moto, d'un cyclo ou d'un vélo);
- Top Assistance: service d'assistance complet, disponible 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24 pour sa moto et sa famille, en Belgique et à l'étranger;
- Assurance Protection Juridique Moto: prise en charge des frais de procédure, jusqu'à 50.000 EUR.

### Pack Omnimobility

À côté de notre offre en moto, nous proposons aussi des solutions pour les vélos et nouveaux engins de déplacement les plus récents (vélos électriques, hoverboards, monoroues, e-step, segway, etc.): Pack Omnimobility.



► **Birgit Hannes**  
COO et Membre  
du comité de direction,  
DKV Belgium

## MA SANTÉ

Assurance Soins de santé

DKV Belgium - DKV Hospi Select

### DKV Belgium remporte pour la 14<sup>e</sup> année consécutive le Trophée DECAVI de la meilleure assurance hospitalisation avec le DKV Hospi Select.

DKV Belgium, leader sur le marché des assurances soins de santé privées, a lancé, en décembre 2017, sa nouvelle assurance hospitalisation DKV Hospi Select qui répond à l'évolution des soins de santé en Belgique. DKV propose trois assurances hospitalisation de sorte que chacun peut faire un choix en fonction de ses besoins personnels.

DKV Hospi Select, la nouvelle version du produit phare DKV Hospi Premium, remporte la palme. DKV Hospi Select comprend entre autres un remboursement illimité en cas d'hospitalisation en chambre individuelle dans un hôpital partenaire ainsi que la mise à disposition de la Medi-Card® grâce à laquelle les factures sont directement payées par DKV Belgium. Cette nouvelle assurance se distingue de ses concurrents grâce à sa couverture optimale pour un budget maîtrisé.

Deux autres assurances tout aussi qualitatives complètent la gamme d'assurances hospitalisation de DKV Belgium:

- DKV Hospi Flexi offre une protection illimitée dans le respect du budget de l'assuré. Cette assurance incite à faire un choix responsable du type de chambre. Une contribution personnelle par hospitalisation avec nuitée est demandée à l'assuré s'il opte délibérément pour une chambre individuelle. Pour une hospitalisation de jour, la chambre double est entièrement remboursée.
- DKV Medi Pack répond à la disparition progressive de la frontière entre l'hospitalisation et les soins médicaux en dehors de l'hôpital. Grâce à cette formule, l'assuré est couvert pour ses frais médicaux (visites chez le médecin, médicaments, ...) tout au long de l'année, tout en étant couvert de manière illimitée en cas d'hospitalisation en chambre double.

Avec le renouvellement de sa gamme d'assurances hospitalisation, DKV Belgium démontre à nouveau qu'elle est capable de répondre de manière qualitative aux besoins de ses clients et de tenir sa promesse: offrir les meilleurs soins, pour toute la vie.



► **Patrick Michel**  
Deputy Business Director,  
Fédérale Assurance

## MON ENTREPRISE

Assurance contre les accidents du travail

Fédérale Assurance - Assurance Accidents du Travail

### A l'occasion de la cérémonie de remise des Trophées de l'Assurance Non Vie, Fédérale Assurance a été primée, pour la 6<sup>e</sup> fois d'affilée, pour son assurance en Accidents du Travail. Années après années, notre couverture fait donc la différence... Mais pour quelles raisons?

Commençons par l'expertise... Depuis sa création il y a plus de 100 ans, Fédérale Assurance protège les entreprises et leurs salariés en accidents du travail. La compagnie a commencé à assurer ce risque 60 ans avant que la couverture ne devienne obligatoire en 1971.

Ensuite, la politique tarifaire... Depuis plus de 10 ans, la compagnie n'a appliqué aucune augmentation généralisée de tarif en accidents du travail.

Evoquons également la certification ISO 9001: obtenue il y a plus de 15 ans par le département Sinistres Accidents du Travail, elle garantit aux clients une qualité de service à haute valeur ajoutée. Des exemples? Les entreprises assurées et leur personnel bénéficient d'un accompagnement des blessés graves du travail et des conseils du département Prévention, lui aussi certifié ISO 9001. Et grâce à MY FEDERALE Assurance et une plateforme dédiée aux grandes entreprises, ils disposent d'un espace internet personnel et sécurisé qui leur permet de déclarer leurs sinistres par la voie électronique, de suivre la situation administrative et financière du dossier et de consulter l'évolution de leurs statistiques de sinistralité. La gestion par Fédérale Assurance des sinistres en accidents du travail est accélérée par une digitalisation intégrale, sans le moindre recours au papier.

Fédérale Assurance se démarque enfin par la sérénité qu'elle offre à ses assurés: elle n'applique en effet pas, à l'inverse de nombreux assureurs belges, son droit de résiliation du contrat suite à un sinistre. La compagnie privilégie en effet la mise en œuvre d'actions de prévention en étroite collaboration avec les entreprises assurées.



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

## MON ENTREPRISE

### Package PME

AG Insurance - Modulis Easy

#### Regrouper toutes ses assurances professionnelles non vie en un seul dossier

Avec Modulis Easy d'AG Insurance, les clients business peuvent regrouper leurs assurances non vie en un seul dossier. Aucun minimum de prime n'est requis pour bénéficier de Modulis Easy: il faut un minimum de 3 contrats dans 2 domaines d'assurance différents (ex: Auto et Incendie).

Découvrez ci-dessous toute une série d'avantages:

- ▶ Le client récupère 10% de sa prime chaque année, grâce au bonus «Bon client» (sans minimum ni maximum imposé).
- ▶ Le client peut également payer sa prime totale mensuellement sans majoration pour autant qu'il domicilie sa prime. Un paiement trimestriel ou semestriel est également possible.
- ▶ Il bénéficie de la clause «30%» (unique sur le marché) pour les produits Top Commerce, Formule RC et Formule 24. Si le client exerce, à côté de son activité principale, une autre activité économique, l'assurance souscrite pour l'activité principale s'applique, pour autant que cette autre activité ne représente pas plus de 30% du chiffre d'affaires de l'assuré.
- ▶ Des Packs spécifiques proposent des garanties spécifiques pour le secteur de l'alimentation (restaurant, boulanger-pâtisseries, magasin d'alimentation) et médical (médecin généraliste, kinésithérapeute, dentiste et pharmacien).

Modulis est une vraie référence sur le marché, avec plus de 100.000 clients qui en sont la preuve!

AG Insurance mise avant tout sur une prestation de services de qualité, afin de servir les clients de manière optimale, de les indemniser rapidement et correctement en cas de sinistre. En tant que leader du marché, nous souhaitons continuer à faire la différence sur ces points en étroite collaboration avec les courtiers indépendants, dont la qualité des services et conseils n'est plus à démontrer.



▶ **Ilona Van Hemelrijck**  
Sales & Marketing Director,  
Allianz Global Assistance

## MON ASSISTANCE

### Assurance assistance aux personnes

Allianz Global Assistance - World Royal Protection

#### Les vacances, c'est sacré!

Tout ne se passe pas toujours comme vous l'aviez prévu alors pourquoi ne pas souscrire la World Royal Protection d'Allianz Global Assistance avec laquelle vous pourrez voyager vraiment sans soucis! La World Royal Protection est une assistance et une assurance voyage qui offre des atouts incomparables comprenant une couverture optimale à l'année.

Elle couvre entre autres les maladies préexistantes, les frais de secours et de recherche assurés jusqu'à 15.000 euros et rembourse tous les types d'annulations justifiables ainsi que les frais médicaux de manière illimitée. En cas de panne, la World Royal Protection propose aussi un véhicule de remplacement sans caution couvrant jusque la catégorie D.

La World Royal Protection est un produit vraiment complet qui offre aussi l'assistance vélo, le remboursement en cas d'annulation d'un événement (concerts, événements sportifs) et l'assistance à l'étranger en cas de catastrophes naturelles et de terrorisme. Et tout cela pour une prime qui n'est pas vraiment royale.

Allianz Global Assistance, un ami à vos côtés!



▶ **Ivan Cornette**  
Sales Director,  
Europ Assistance

## MES VACANCES

### Assurance Voyage

Europ Assistance - Assurance Annulation Voyage

#### L'assurance NoGo d'Europ Assistance élue meilleure assurance annulation voyage annuelle.

En remportant le trophée Decavi 2018 de la meilleure assurance Voyage, NoGo se voit couronnée pour la 7e fois en quelques années. Depuis son lancement en 2005, NoGo se profile toujours comme l'assurance annulation voyage la plus complète du marché.

Cette affirmation n'est pas un vain mot, car NoGo assure l'ensemble des voyages, 365 jours par an, et couvre les séjours privés quels que soit le mode de réservation. NoGo couvre également tous les bénéficiaires d'un même contrat, même s'ils partent simultanément vers des destinations différentes.

Le succès de NoGo repose sur son adéquation particulière au comportement des voyageurs belges: celui-ci consacre un budget important à ses vacances, il part plusieurs fois par an et choisit des types de vacances très diversifiés (vacances de plusieurs jours ou plusieurs semaines en été, vacances de courte durée à Noël, à Pâques ou au Carnaval, citytrips, etc.). Le fait de pouvoir couvrir l'investissement de l'ensemble de ces séjours par une seule assurance lui offre donc la tranquillité d'esprit qu'il recherche.

D'autant plus que l'étendue des risques couverts par NoGo est particulièrement large et se décline autour des principales préoccupations des voyageurs: maladies, accidents, divorce, séparation, dommages au domicile, licenciement, nouvel emploi, mais aussi des causes d'annulation plus particulières comme le refus d'un visa, les examens de passages et les retards d'embarquement suite à un accident du véhicule.

Ce n'est pas tout, car l'assurance NoGo peut également être complétée par des extensions qui permettent de répondre aux besoins spécifiques de chaque voyageur: une formule temporaire qui tient compte du type de séjour, l'augmentation du plafond de couverture financière, la couverture des déplacements professionnels et l'assurance des bagages en cas de vol ou de perte. Bref, une assurance complète qui vous garantit la sérénité d'esprit.



▶ **Philippe Cryns**  
Marketeer Non-Life,  
Allianz Benelux

## TROPHÉE

### de la Prévention

Allianz Benelux - Allianz Connect Home

Allianz Connect Home est le concept qui intègre l'assurance habitation intelligente Home Plan (Xpert) et l'app Allianz Connect permettant une prévention personnalisée et connectée pour tout assuré particulier via les formidables atouts des nouvelles technologies Smart Home.

Ecosystème connecté de prévention et intervention

Grâce au partenariat conclu début 2017 entre Verisure, leader européen de solutions de protections et Allianz, l'assurance Home Plan (Xpert) devient le premier produit d'assurance habitation complètement connecté. Cette collaboration est la base d'un écosystème intégré de prévention et d'intervention rapide en cas de sinistre. En tant qu'assuré, vous êtes protégé 24h/24 par une installation agréée Verisure (détecteur d'intrusions, de fumée, de dégâts des eaux) qui limite les risques de sinistre éventuels et leurs conséquences. Vous gérez totalement votre système d'alarme à distance et pouvez activer et désactiver votre alarme à distance, contrôler les entrées et sorties, voir tout ce qui se passe chez vous ou dans votre entreprise et vous pouvez également recevoir des photos directement sur votre portable. Chaque alarme déclenchée génère une intervention de Verisure (appel à l'assuré, passage d'un agent sur place, appel à l'assistance, aux autorités).

#### Fonctionnalités très utiles intégrées dans l'app Allianz Connect

L'app Allianz Connect regroupe une série de fonctionnalités centrées sur la prévention et la réaction rapide en cas de sinistre ou de problème urgent: notification des vols et cambriolages, intervention d'Allianz Global Assistance à la demande de Verisure ou de l'assuré, déclaration d'un sinistre, possibilité d'archiver des documents dans un coffre-fort digital, etc.



**Didier Murena**  
Chief Operating Officer Benelux,  
Zurich Benelux

## TROPHÉE

de l'innovation  
(cible des entreprises)

ZURICH - Zurich Connect

L'assureur suisse Zurich Insurance Group est un des plus grands et des plus stables acteurs du marché, présent en Belgique par sa branche belge depuis 1885.

L'assureur est spécialisé en assurance non-vie pour les moyennes et grandes PME jusqu'au groupe internationaux, actifs sur les marchés belges et luxembourgeois. Zurich est reconnu pour ses solutions dommages et responsabilités, ainsi que des produits d'assurance pour les dirigeants d'entreprise et responsabilités professionnelles, et se distingue par des offres sur mesure : les souscripteurs et ingénieurs de risques analysent l'ensemble des risques pesant d'une entreprise, et développent à partir de ceux-ci une approche d'assurance complète et efficace. De plus, Zurich au Benelux s'appuie sur le réseau de Zurich Insurance Group pour offrir des solutions globales aux entreprises belges qui s'étendent à l'étranger pour leur offrir des solutions appropriées aussi sous la forme d'un programme international d'assurance.

Depuis 2017, Zurich se présente également comme une alternative solide aux banques pour les besoins de garanties financières des entreprises belges et luxembourgeoises. Contrairement aux banques, Zurich n'exige pas les traditionnelles garanties collatérales telles qu'hypothèque ou gage sur le fond de commerce pour l'établissement d'une ligne de garantie tout en pouvant offrir des lignes importantes. De plus, grâce à son réseau international, l'assureur peut également offrir des solutions flexibles auprès des contreparties de ses clients basés à l'étranger.

Dans le secteur de la construction Zurich se sent bien entendu comme un poisson dans l'eau, tout en étant aussi actif dans les secteurs de la promotion immobilière, entre autres avec les garanties d'achèvement de la loi Breyne, la logistique, l'environnement, la construction de machines ou les services, qui cherchent des alternatives à leurs garanties bancaires.



**Johan Guelluy**  
Chief Innovation Officer,  
Generali

## TROPHÉE

de l'innovation  
(cible des courtiers)

Generali - Generali Quick Quote

### Le Generali Quick Quote : une offre Auto en moins de 60 secondes

Primeur en Europe, le Generali Quick Quote permet au courtier de calculer la prime d'une assurance auto sur base d'une photo du véhicule à assurer. Dans les 60 secondes, le courtier peut établir une offre et la soumettre au client. "Generali Belgium a la volonté d'offrir la meilleure expérience possible à ses courtiers en leur proposant des outils et solutions pertinentes qui leur font gagner du temps et leur permettent de consacrer plus de temps à leurs clients", souligne Tom Vanham, CEO de Generali Belgium.

#### Comment fonctionne le Generali Quick Quote ?

Avec l'accord du client, le courtier prend une photo du véhicule à assurer, qu'il introduit dans l'application, en indiquant l'âge du conducteur. Par géolocalisation et identification de la plaque d'immatriculation, l'appli calcule la prime annuelle sur base des caractéristiques du véhicule et d'autres paramètres. Dans les 60 secondes, le courtier peut transmettre une offre au client. Il ne doit plus se soucier de l'année de construction, de la cylindrée ou de la puissance du moteur, car le système recherche toutes les données requises. Même sans photo, le courtier peut obtenir une offre en introduisant le numéro d'immatriculation ou le numéro de châssis pour les nouveaux véhicules.

#### Bénéfices pour le client et le courtier

"Cet outil représente une réelle plus-value pour les courtiers : outre la réactivité, l'exactitude des données est garantie", précise Johan Guelluy, Chief Innovation Officer. "Et plus important encore : les données des tarifications effectuées via le Generali Quick Quote sont sauvegardées dans notre extranet et le courtier peut ainsi finaliser le contrat. Finalement, l'outil tient compte des actions promotionnelles en cours telles que la réduction de 15% sur l'assurance omnium sur toute la durée de la garantie".



**Frank Helpers**  
Marketing Manager Non-Life,  
Allianz Benelux

## TROPHÉE

du digital  
(pour particuliers)

Allianz Benelux - Allianz Bonus Drive

### Allianz Bonus Drive : l'assurance intelligente à la moitié du prix

Avec Allianz Bonus Drive, l'application pour smartphone, l'évaluation du comportement au volant du conducteur devient un jeu d'enfant ! Une fois installée, l'application détecte automatiquement tout trajet en voiture et établit un score de conduite calculé sur la base des critères suivants : accélérations, freinages, vitesse, lieu, jour et heure. Faites le test et économisez jusqu'à 50%. Envie d'essayer cette application ? C'est possible grâce à une période d'essai de 2 mois, sans engagement ! Le score de conduite donne droit à une possible réduction, que vous recevrez par la suite en souscrivant une assurance auto avec Allianz Bonus Drive. Par conséquent, le conducteur peut obtenir jusqu'à 50% de réduction sur son assurance auto. Tout le monde peut essayer l'app pendant 2 mois suivant le principe «Try Before You Buy».

#### Decouvrez l'assurance auto intelligente

Cette nouvelle assurance auto intelligente et connectée s'inscrit non seulement dans la tendance sociétale où chacun vise à conduire de manière plus sûre et écologique mais aussi dans la stratégie numérique d'Allianz et des courtiers indépendants. Pour utiliser l'application Allianz Bonus Drive, il suffit d'avoir une connexion à l'Internet mobile, une connexion wifi et un smartphone fonctionnant sous Android (5.0 et versions ultérieures) ou iOS (9.2 et versions ultérieures). Ainsi, chaque trajet en voiture du conducteur principal peut être enregistré, avec un kilométrage minimal requis de 2000 km/an pendant la période d'assurance.



**Karel Coudré,**  
Head of Offer Life,  
Axa Belgium

## TROPHÉE

du digital (pour courtiers,  
employés et employeurs)

Axa Belgium - MyAXA Healthcare & Dail Healthcare

### Employeurs, employés et courtiers : MyAXA Healthcare & Dail Healthcare

L'assurance collective hospitalisation représente un des avantages les plus importants qu'un employé peut recevoir de son employeur. Pourtant faire appel à une assurance collective hospitalisation demande généralement beaucoup de démarches administratives. De plus, les couvertures de ces assurances sont souvent complexes, et cet embarras est la dernière chose à laquelle un patient veut penser lors d'une hospitalisation ou après lors de son rétablissement.

Avec les plateformes digitales Dail Healthcare dédiée aux employeurs et courtiers et MyAXA Healthcare pour les affiliés de l'assurance, AXA offre désormais une solution. Ces deux plateformes sont gratuites et accessibles via ordinateurs, tablettes et smartphones. Elles proposent de nombreuses fonctionnalités sélectionnées grâce à des groupes d'utilisateurs clients (employeurs et affiliés).

Ces plateformes digitales permettent tout d'abord d'enregistrer et de suivre en ligne un dossier d'hospitalisation : de l'ouverture du dossier, la planification de l'hospitalisation, l'envoi des notes de frais, le remboursement des frais et la clôture du dossier. Elles permettent également de gérer et de consulter les données liées à l'assurance hospitalisation, tant pour l'employeur que pour l'employé. Enfin, le courtier a également accès à la plateforme pour offrir du soutien si nécessaire.

Avec Dail Healthcare et MyAXA Healthcare, AXA se différencie de ses concurrents par la mise à disposition de toutes ces fonctionnalités aux différents utilisateurs (assurés, employeurs, courtiers) et ce avec une vue détaillée sur les couvertures offertes. AXA permet donc une tranquillité d'esprit, de réduire le fardeau administratif pour toutes les parties et d'éviter aussi d'éventuels désagréments dans un processus déjà très chargé émotionnellement.



**Edwin Klaps**  
Membre du Comité de Direction  
et Directeur du Courtage,  
AG Insurance

## TROPHÉE du courtage

AG Insurance

Après le Trophée du courtage de l'assurance vie en octobre 2017, AG Insurance reçoit une fois de plus celui de l'assurance non vie. La fréquence à laquelle ce Trophée du courtage est décerné à AG Insurance témoigne de la qualité et de la durabilité de notre partenariat avec les courtiers.

Nos courtiers nous renouvellent chaque jour leur confiance et cela signifie beaucoup pour nous. Nous continuons d'investir sans relâche dans cette relation et mettons tout en œuvre pour encore plus la renforcer et l'optimiser.

### Belle reconnaissance

Cette reconnaissance compte beaucoup pour nous et nous tenons sincèrement à les remercier de choisir AG Insurance, et de conseiller leurs clients à travers nos produits et nos services.

En effet, AG Insurance a fait ses preuves de par son innovation, sa créativité et reste année après année la compagnie de prédilection des courtiers indépendants en assurance. Nous veillons à l'amélioration continue de ce précieux partenariat, en donnant un soutien proactif aux courtiers dans leur rôle de conseiller et d'expert. Nous sommes également attentifs à apporter des réponses adéquates aux besoins en perpétuelle évolution des clients.

AG Insurance mise avant tout sur une prestation de services de qualité, afin de servir les clients de manière optimale, de les indemniser rapidement et correctement en cas de sinistre. En tant que leader du marché, nous souhaitons continuer à faire la différence sur ces points en étroite collaboration avec les courtiers indépendants, dont la qualité des services et conseils n'est plus à démontrer.



**Nathalie Erdmanis**  
Directrice Branding and  
Corporate Communication,  
AG Insurance

## TROPHÉE de la meilleure campagne publicitaire

AG Insurance

### «N'attendez pas une autre vie. Vivez pleinement avec AG»

Le message à retenir de cette campagne est qu'il faut vivre pleinement sa vie. Aujourd'hui et non demain. Et grâce à AG Insurance, votre assureur, c'est possible!

Cette campagne concrétise la promesse de notre marque «supporter de votre vie»: AG Insurance encourage ses clients à profiter au mieux de leur vie, de façon sereine, car ils sont bien protégés avec AG Insurance.

Pour répondre aux nouvelles attentes des clients, AG Insurance va au-delà de l'assurance. La prévention, l'assistance, l'expertise, le contact accessible... font partie des services que nous souhaitons continuer à développer, en collaboration avec nos partenaires de distribution. Nous offrons à nos clients une tranquillité d'esprit, pour qu'ils puissent profiter au mieux de leur vie.

### Très bel aspect visuel

Une campagne qui surprend par son aspect visuel! Nous souhaitons nous différencier, y compris dans la communication. Nous avons dès lors opté pour un choix créatif délibérément surprenant et inattendu, afin que notre message ait l'impact désiré auprès de notre audience, qui devrait s'en souvenir plus facilement, et avec le sourire aux lèvres!



de gauche à droite  
**Patrick Cauwert**,  
CEO Feprabel,  
**Frédéric Van Dieren**,  
Président Brocom  
**Annie Courbet**,  
Managing & Marketing Director,  
Brocom

## TROPHÉE de la meilleure campagne publicitaire

Brocom - "Votre Courtier,  
Votre meilleure Assurance"

Selon Frédéric Van Dieren, président de BROCOM, le client continue de s'adresser en premier lieu à un courtier indépendant pour tous ses besoins en assurances. Tant pour ses assurances auto et incendie, par exemple, que pour ses assurances vie ou encore ses assurances privées ou professionnelles. Le courtier reste le premier conseiller; les études le prouvent. Cependant, l'assuré doit encore mieux comprendre le rôle du courtier, et comprendre plus facilement la matière des assurances, souvent complexe. Une aide indépendante reste nécessaire.

Même si le courtier bénéficie d'une image très déjà positive, les diverses campagnes de notoriété et d'image en 2017 ont renforcé le rôle du courtier, et mis en avant ses valeurs: la proximité, l'indépendance, le conseil et le service. Toutes ces valeurs sont mises en exergue dans différents spots qui ont été diffusés à la TV et en ligne. La campagne «Votre Courtier, Votre meilleure Assurance» met réellement en avant la valeur ajoutée du courtier dans son conseil tant en assurances non-vie, que vie".

### Campagnes: crédibles et modernes

Et Annie Courbet, Managing & Marketing Director de BROCOM de préciser: "Par ailleurs, les courtiers sont à vos côtés quand vous en avez besoin; lors d'un changement de voiture, lors des vacances, lors de vos déplacements mais aussi pour préparer votre futur et votre pension. Dans ce cas, nous menons des campagnes thématiques. Nous sommes là où vous recherchez des informations, sur internet mais aussi sur des salons comme le Salon de l'Auto ou Batibouw".

Et pour Patrick Cauwert, CEO de Feprabel, ces campagnes sont faciles à comprendre, crédibles et modernes. Celles-ci sont également relayées systématiquement par les Fédérations Feprabel (la fédération des courtiers en assurances et des intermédiaires financiers de Belgique) et FVF (le pendant néerlandophone), ainsi que par les compagnies partenaires de BROCOM.

De même, BROCOM a revu le site [www.courtierenassurances.be](http://www.courtierenassurances.be) et a lancé la communication sur les médias sociaux «courtier en assurances» sur Facebook, LinkedIn et YouTube. L'évolution du courtier vers le "Courtier 4.0", offrant un service à la fois de proximité et digital, est en route; c'est un trajet que nous accélérons en 2018.



**Pour vos assurances,  
comptez sur un courtier  
indépendant.**

**Votre Courtier**  
Votre meilleure  
Assurance

# ASSUREURS ET Sciences des données



Francis Vaguener,  
Président du jury,  
Professeur Honoraire de l'ICHEC  
Directeur de la REACFIN ACADEMY

**Le monde dans lequel nous vivons est global et complexe. Son évolution est rapide à tel point que la qualité et la quantité d'informations utiles pour le comprendre deviennent une nécessité vitale.**

Le caractère aléatoire de l'évolution des événements et leur interdépendance sont de nature à donner aux institutions d'assurances le fondement de leur existence. Si nous devons définir simplement la raison profonde d'une compagnie d'assurances, nous lui attribuerions le rôle qui consiste en une transformation d'une situation d'incertitude dans laquelle nous sommes à titre individuel en une situation de quasi-certitude dans laquelle nous souhaiterions être collectivement.

## Cycle d'exploitation inversé

A cette fin, un assureur perçoit anticipativement des primes dont la finalité est le règlement futur, parfois très lointain, des sinistres qui vont altérer notre patrimoine, le bien-être de notre famille, notre santé et voir même notre existence. Sur base de cette réalité, nous comprenons aisément que l'assureur est confronté au problème particulier de fixer le prix de son service, c'est-à-dire la prime d'assurance, préalablement à la connaissance du coût de revient de ses prestations, c'est-à-dire le règlement futur des sinistres. Ce décalage temporel entre la perception des primes et le règlement des sinistres est appelé par les économistes « l'inversion du cycle d'exploitation » dont les compagnies doivent impérativement s'accommoder.

Cette inversion du cycle d'exploitation nous amène très aisément à comprendre les risques que court un assureur dans l'exercice de son activité. Il y a tout d'abord, le risque

de souscription, c'est-à-dire le risque de l'inadéquation entre le prix préalablement fixé, la prime, et le coût futur des règlements des sinistres. Mais, il existe aussi les risques financiers supportés par l'assureur. Il doit gérer les primes encaissées en bon père de famille pendant toute la période qui précède le règlement des sinistres. A ces risques financiers et de souscription s'additionnent de nombreux autres risques sur lesquels nous pourrions revenir.

Pour l'aider dans l'exercice de ses activités et plus précisément dans la gestion des risques qu'il assume, l'assureur possède deux protections naturelles, à savoir les principes de mutualisation et de diversification. Le premier principe de mutualisation repose sur le concept d'indépendance de la survenance des sinistres ; le principe de diversification s'appuie, quant à lui, sur l'absence de corrélation parfaite entre la rentabilité des portefeuilles qu'ils soient d'assurances ou d'investissement.

Il faut ajouter que les nouvelles normes de solvabilité auxquelles les compagnies doivent se soumettre imposent à ces dernières d'établir leur bilan en valeur de marché. Dès lors, les fluctuations de sinistralité et les aléas des marchés financiers internationaux s'immiscent instantanément au cœur même de la gestion d'une compagnie d'assurances.

## Nombre considérable d'informations

Nous comprenons aisément que l'exercice du métier d'assureur doit s'appuyer sur un nombre considérable d'informations pour mesurer et évaluer les risques qu'il court, mais également pour proposer à ses clients des contrats économiquement équilibrés. Ces informations doivent être collectées, fiabilisées et exploitées intelligemment, sans se départir du caractère éthique de leur utilisation. Cette quantité d'informations et leur qualité prennent davantage d'importance dans le monde au sein duquel nous vivons.

En effet, nous sommes confrontés à deux phénomènes essentiels :

- ▶ Le premier phénomène est la rapidité exponentielle des innovations technologiques, créatrices de risque nouveaux sur lesquels l'assureur ne possède aucun historique de sinistralité lui permettant d'estimer la prime de couverture.
- ▶ Le second phénomène consiste en l'accroissement très sensible de la fréquence et de la sévérité des événements dommageables qualifiés de majeurs. Une des conséquences essentielles de cette évolution réside dans le fait que ces événements majeurs mettent à mal les protections naturelles de l'assureur que sont les principes de mutualisation et de diversification.

Voici donc l'intérêt et les raisons pour lesquelles les compagnies d'assurances s'attachent constamment à la recherche et à l'organisation perspicace des informations susceptibles d'en assurer leur rentabilité et leur pérennité. ■

# LA TRANSFORMATION DIGITALE DU MARCHÉ DE L'ASSURANCE :

un challenge qui pourrait bien cacher de nombreuses opportunités

Des modifications considérables sur le marché ont amené l'industrie de l'assurance à un tournant. Alors qu'ils font déjà face à un tsunami réglementaire et à des taux d'intérêt historiquement bas, les assureurs se voient maintenant défiés sur un terrain neuf : celui des nouvelles technologies avec un impact sur tous les aspects du business. Loin du concept futuriste qu'elle était par le passé, la transformation digitale est désormais une force bien réelle, redéfinissant les priorités des assureurs à une vitesse jusqu'alors inédite. Il est donc capital pour chacun d'entre eux de prendre action afin de rattraper le retard général du secteur. Trois associés de l'entreprise EY font le point sur les challenges les plus pressants.

### Comprendre les nouveaux risques

La révolution digitale a fondamentalement transformé la façon dont opèrent les entreprises, plaçant l'expérience du consommateur au premier plan. Ce faisant, de nouvelles attentes de la part du client sont apparues, y compris pour les services liés à l'assurance. Ils exigent aujourd'hui des produits et services ayant des qualités similaires à ce qu'offrent d'autres secteurs : simples d'utilisation, transparents et personnalisés. Le 1er défi des assureurs est de s'y conformer en bonne intelligence avec leurs distributeurs que sont les courtiers et agents.

Dans le sillage des technologies innovantes se dessinent immanquablement des risques inédits auxquels une réponse doit être apportée. Parmi eux se trouvent l'e-commerce, l'économie partagée (Airbnb, BlaBlaCar, etc.), mais aussi les modes de transport alternatifs tels que les vélos électriques ou les véhicules autonomes.

Pour répondre aux besoins de leurs clients, les assureurs devront trouver comment appréhender ces développements. Il est fondamental qu'ils construisent une compréhension approfondie de ces sujets s'ils veulent maintenir, voire renforcer, leur rôle sur le marché. C'est le 2e défi de taille pour les assureurs.

### Big Data

3e défi : Big Data et l'Internet des Objets (maisons et objets connectés), mine d'or au niveau de l'observation des comportements et de la prévention des risques. La télématique embarquée, par exemple, peut aider à évaluer les compétences d'un conducteur et donc déterminer ses primes.

Pour autant, ces informations n'auront d'intérêt pour les compagnies d'assurance que si elles arrivent à les utiliser correctement : quelles données sont pertinentes ? Sont-elles exactes ? Faut-il avoir recours à des données d'une ferveur partie pour avoir une vision plus complète ? Comment traiter efficacement

ces volumes inédits de flux de données ? Comment protéger les données personnelles des clients, dans un contexte de plus en plus sensible à cet égard ? Autant de questions qui requièrent non seulement une réponse mais aussi une réaction appropriée.

Le dernier défi consiste, pour les assureurs, à maintenir une position dominante malgré une concurrence accrue. En effet, le nombre croissant de start-ups dans le secteur (parfois appelées « InsurTech ») et les réponses innovantes qu'elles proposent à divers niveaux de la chaîne de valeur mettent sous pression les acteurs traditionnels du secteur. Les assureurs doivent donc prêter attention aux possibilités d'acquisition et de financement de ces start-ups et développer des collaborations permettant de mettre à profit les forces des uns et des autres.

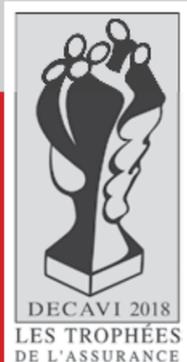
### Mais tout challenge est source d'opportunités.

Selon EY, mettre en place la meilleure stratégie d'adoption des nouvelles technologies passera par une réponse appropriée aux nouveaux comportements des clients et la création de partenariats judicieux. Les assureurs qui y parviendront verront s'ouvrir à eux de nouveaux marchés, ce qui leur offrira une position d'autant plus forte dans le nouveau champ concurrentiel.

**Kris Volkaerts,**  
Partner, Insurance Leader, EYA

**Katrien De Cauwer,**  
Partner, Insurance & Actuarial, EY

**Benoît Gérard,**  
Partner, Strategy, Customer & Operations Leader, EY



## LAURÉATS des TROPHÉES de l'ASSURANCE NON VIE

# TROPHEES DE L'ASSURANCE NON VIE 2018

Ce 25 avril, lors d'une soirée rassemblant plus de 250 personnalités du secteur, les Trophées Decavi de l'Assurance Non Vie 2018 ont récompensé les assureurs. Les lauréats 2018 sont :

### MON HABITATION

- Assurance Incendie (multirisques habitation - risques simples) ..... Axa Belgium : Confort Habitation Flex
- Assurance Incendie (copropriétaires) ..... Axa Belgium : Buildimo / Buildimax
- Assurance Incendie (locataires) ..... Ethias : Assurance Locataire



### MA RESPONSABILITE

- Assurance RC Vie privée ..... Ethias : Ethias Familiale



### MA MOBILITE

- Assurance Moto ..... AG Insurance : Assurance Moto
- Assurance RC Auto ..... Ethias : Assurance RC Auto
- Assurance Dégâts matériels Auto ..... Vivium : Vivium Auto
- Assurance Protection juridique Auto ..... Groupe P&V / ARCÉS : L'article 1

### MON ENTREPRISE

- Assurance Accidents du Travail ..... Fédérale Assurance : Assurance contre les Accidents du Travail
- Package PME ..... AG Insurance : Modulis Easy



### MES VACANCES

- Assurance Voyage ..... Europ Assistance : Assurance annulation de voyage annuelle NoGo



### MON ASSISTANCE

- Assurance Assistance aux personnes ..... Allianz Global Assistance : World Royal Protection



### MA SANTE

- Assurance Soins de santé ..... DKV Belgium : DKV Hospi Select



### INNOVATION

- \* Cible des courtiers : ..... Generali : Generali Quick Quote
- \* Cible des entreprises : ..... Zurich : Zurich Connect



### DIGITAL

- \* Cible des particuliers : ..... Allianz Benelux : Allianz Bonus Drive
- \* Cible des employés, employeurs et courtiers : ... Axa Belgium : MyAXA Healthcare & Dail Healthcare



### PRÉVENTION

- Allianz Benelux : ..... Allianz Connect Home



### MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

- \* AG Insurance : ..... « N'attendez pas une autre vie. Vivez pleinement avec AG »
- \* Brocom : ..... « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance »



### TROPHEE DU COURTAGE

- AG Insurance

INFOS Aimes & Co - Tél : 02-354.93.81 - e-mail : muriel.storrer@aimesco.net  
Decavi - Tél : 02-520.72.24 - e-mail : laurent.feiner@decavi.be; www.decavi.be



# Vous êtes prêt pour la nouvelle mobilité ? Ethias aussi.



## La mobilité change.

C'est pourquoi chez Ethias nous innovons avec « **Bike & More** » : l'assurance à la carte pour votre vélo (électrique), trottinette, hoverboard, etc. Elle comprend **4 couvertures au choix** :

- Assurance contre le vol
- Protection complète pour le conducteur et les passagers
- Couverture des dégâts matériels
- Assistance dépannage en Belgique

Prêt à prendre la route avec nous ? **Rendez-vous sur [ethias.be](http://ethias.be)**  
ou appelez le **0800 23 777**.

**NOUVEAU**

**ETHIAS  
BIKE & MORE**

**ethias**  
Les efficassureurs