

## COMMUNIQUE DE PRESSE – 25/10/2017

### TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE 2017

Ce 25 octobre a eu lieu la 18<sup>ème</sup> remise des Trophées de l'Assurance Vie.

Ces trophées visent, au travers d'une analyse approfondie réalisée par un jury de spécialistes, à récompenser les meilleurs produits en contribuant ainsi à assurer la transparence du marché.

Ce 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) ont fait en outre l'objet d'une validation par le groupe VWD.

**C'est donc l'ensemble des produits du marché qui ont été analysés par catégorie (ou du moins la majorité du marché, sur base notamment de l'encaissement des compagnies considérées).**

Pour 2017, le jury était précisément composé des personnes suivantes :

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

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

#### Les lauréats

Nous vous livrons ci-après **les lauréats** (en gras) par catégorie.

#### MA PENSION PARTICULIERS

- **Mon épargne : Formules à versements et retraits libres (taux garanti - épargne)**

##### **FEDERALE Assurance (Vita Pension)**

La palme est revenue, cette année, à FEDERALE Assurance pour son Vita Pension qui affiche également d'excellents rendements sur base des 4 dernières années : 2,40 % en 2016, 3 % en 2015, 3,40 % en 2014 et 3,30 % en 2013. Le produit est disponible à partir de min. 125 EUR par versement ou 50 EUR en cas de domiciliation. Le taux est garanti pour une durée de 1 an et s'élève actuellement à 1,25 %.

Ajoutons différentes possibilités de sortie gratuite (achat d'un bien immobilier en Belgique...) et une couverture décès spécifique, soit l'épargne constituée majorée de 30 %.

- **Gamme Multi-supports branche 21-23**

#### **Axa Belgium (Pension plan fisc)**

Pension plan fisc est un produit d'assurance-vie fiscal d'AXA Belgium (épargne-pension et épargne à long terme) qui se compose d'une assurance-vie de la Branche 21 (volet secure) avec un intérêt garanti de 0,75 % (au 18/9/2017) et/ou d'une assurance-vie de la Branche 23 (volet invest) avec un rendement lié à différents fonds de placement internes. Dans le volet secure, le souscripteur peut choisir une garantie complémentaire optionnelle en cas de décès de l'assuré.

En outre, on notera les autres garanties optionnelles suivantes :

- en cas de décès par accident : paiement d'un capital spécifique si le décès est la conséquence d'un accident intervenu dans les 12 mois précédant le décès;
- en cas d'incapacité de travail : paiement du montant objectif annuel de l'assurance principale, majoré des primes des assurances complémentaires choisies, multiplié par le degré d'incapacité de travail;
- en cas de chômage : paiement du montant objectif annuel de l'assurance principale, majoré des primes des assurances complémentaires choisies.

#### **MA PENSION INDEPENDANTS**

- **Pension Libre Complémentaire pour Indépendants**

##### **AG Insurance (P.L.C.I.)**

Outre un bon rendement - parmi les meilleurs du marché - (2,25 % en 2016), la gamme liée à la pension libre complémentaire pour indépendants d'AG Insurance offre une panoplie de possibilités au niveau de son volet social avec différentes prestations de solidarité : une exonération de prime en cas d'incapacité de travail totale, une intervention versée sur le contrat en cas de maternité et, en cas de décès, une rente de survie pendant 10 ans pour le bénéficiaire du contrat.

AG Insurance prévoit en plus une rente mensuelle durant un an en cas d'incapacité de travail totale, une intervention forfaitaire unique en cas de maladie grave au cours de la carrière professionnelle et une somme de 100 EUR pour le nouveau-né sur le compte de la maman.

- **Engagement individuel de pension (EIP)**

##### **FEDERALE Assurance (F-Manager VIP)**

Avec F-Manager VIP, produit destiné aux dirigeants d'entreprise, FEDERALE Assurance offre à ses clients un taux global (taux garanti + participation bénéficiaire) plus élevé sans porter atteinte à sa solvabilité (2,40 % en 2016, 3 % en 2015, 3,40 % en 2014 et 2013). Sans oublier des frais parmi les plus bas du marché, un taux garanti compétitif et une gestion certifiée ISO 9001, gage de la qualité du service offert aux assurés. C'est également la 5<sup>ème</sup> année consécutive que ce produit est désigné lauréat de cette catégorie. Le taux garanti actuel s'élève à 1,25 %.

#### **MES RISQUES**

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

##### **- Delta Lloyd Life (Hypo Cover)**

Hypo Cover de Delta Lloyd Life affiche les caractéristiques suivantes :

- a) un tarif des plus concurrentiels;
- b) la possibilité de souscrire l'assurance sur 2 têtes;
- c) "Relax": la possibilité de payer la prime sur toute la durée du contrat (et non pas seulement sur 2/3 de la durée) : le montant de chaque prime est ainsi plus faible;
- d) une réduction tarifaire de 5 % octroyée aux donneurs d'organe (seule condition : être officiellement enregistré comme donneur d'organe);
- e) 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);
- f) la possibilité d'assurer les diabétiques, sans surprime (moyennant certaines conditions).

##### **- AFI ESCA, succursale d'une société française (Protectim)**

Présente sur le marché belge depuis 2008, AFI ESCA est une société française qui opère via sa succursale belge par le biais du courtage. Protectim est une assurance solde restant dû qui concerne tout type de public désireux de contracter un prêt hypothécaire. Cette société



affiche des tarifs très compétitifs (avec soit un tarif garanti pendant toute la durée du contrat, soit durant uniquement les 3 premières années du contrat).

- **Assurance frais funéraires.**

- **DELA (Plan de Prévoyance obsèques)**

DELA est le spécialiste de l'assurance obsèques accompagnée d'une assistance par le conseiller en formalités après funéraires. Le Plan de Prévoyance obsèques est une assurance-capital (de type vie entière, mais avec durée de paiement limitée) accompagnée d'une assistance au niveau des démarches administratives. L'avantage de ce produit est qu'il ne propose pas uniquement une solution financière, mais DELA assiste les proches lors de démarches administratives. Un conseiller en formalités après funéraires se charge de régler tous les soucis administratifs et pratiques (démarches avec les fournisseurs de gaz, électricité, eau, téléphone, internet), etc. DELA permet d'ouvrir un coffre-fort personnel virtuel qui simplifie grandement les choix et formalités pratiques des proches après un décès. Non seulement les documents importants sont conservés à un seul endroit central mais le défunt, de son vivant, peut également y définir à l'avance ce qu'il adviendra de son identité en ligne une fois décédé.

- **AFI ESCA, succursale d'une société française (Kiétis)**

Le produit Kiétis d'AFI ESCA constitue un bon mixte entre caractéristiques traditionnelles d'assurance et des services spécifiques. L'assurance frais funéraires verse un capital en cas de décès en vue de préparer les funéraires du défunt. Le produit d'AFI ESCA maintient les garanties quel que soit l'état de santé et son évolution, sans obligation de questionnaire ou d'examen médical. Revalorisées chaque année, les garanties Kiétis présentent en outre un service exclusif personnalisé, en partenariat avec Garantie Assistance SA, qui prend en charge le rapatriement du corps du lieu de décès jusqu'au lieu d'inhumation. Cette option garantit également les frais annexes et une permanence téléphonique pour répondre à toutes les questions.

- **Mon Revenu Garanti**

- **DKV (Plan RG Continuity + Exo)**

Le plan RG Continuity+ Exo de DKV protège le revenu pendant la carrière professionnelle (paiement d'un revenu complémentaire à l'assurance maladie légale, en cas d'incapacité de travail suite à une maladie ou un accident) et offre une couverture à vie contre la perte d'autonomie grâce à la conversion automatique vers le plan DKV HOME CARE à l'âge de 65 ans. La conversion automatique s'opère sans nouvelle acceptation médicale, sans délai de stage ou de carence et en conservant l'âge d'entrée initial de souscription pour le calcul de la prime. De plus, une exonération du paiement de la prime du plan DKV HOME CARE est prévue à partir de l'âge de 65 ans en cas de perte d'autonomie sévère en soins résidentiels.

## **INNOVATION (SERVICES, GESTION DES SINISTRES, PRODUITS, ...)**

- **Gestion portefeuille Branche 23 : Generali (Route 23 Tools)**

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

Tous les documents sont disponibles en version digitale et consultables sur tout type d'appareils, ce qui permet une communication en temps réel avec l'assuré. Le courtier peut par exemple ainsi gérer et adapter les contrats de façon autonome : transferts entre fonds, ajout ou suppression d'options financières, etc. Les rapports, présentant le rendement du placement et les prestations des fonds, peuvent être réalisés en temps réel et transmis immédiatement à l'assuré. Les outils Generali ont été développés en co-création avec des courtiers partenaires et répondent aux besoins et exigences des investisseurs modernes.

## TROPHÉE DIGITAL

### a) Marketing : **Allianz Benelux (parcours client)**

La digitalisation est une des principales priorités d'Allianz, dans laquelle les courtiers sont impliqués au maximum. Après la «Digital Journey» en 2016 dans le cadre des versements réguliers en Branche 23, les initiatives digitales ont été considérablement élargies. Avec un groupe de courtiers pilotes, nous suivons comment les jeunes clients découvrent l'épargne-pension de manière attrayante. Ce «Customer Journey» (parcours client), développé en collaboration avec la Global Digital Factory d'Allianz, a pour but ultime d'ouvrir la porte vers l'épargne-pension aux Millennials via les courtiers.

Pour le courtier, le support digital est encore élargi avec des outils tels que :

- le portail Opportunity 23 : un outil pour assister le courtier dans le conseil de la Branche 23 et qui contient le questionnaire sectoriel;
- ProLink Campaign : outil CRM (customer relationship management) pour des actions marketing;
- ProLink Life Investment pour les contrats d'investissement;
- ProLink Life Plan pour les contrats Prévoyance, aussi bien pour PC que pour iPad.

### b) Process : **BNP Paribas Cardif Belgium (Medical Scoring)**

Medical Scoring permet de souscrire l'assurance solde restant dû Hypo Protect de manière complètement digitale depuis l'introduction de la proposition, l'acceptation du risque en ligne en temps réel - avec au besoin un détour vie Medical Scoring si l'acceptation du risque nécessite des informations ou des formalités médicales supplémentaires -, jusqu'à l'émission du contrat et de la première prime et signature électronique vie e ID tant de la proposition que de la police et du questionnaire médical complémentaire éventuel. L'assureur offre là un véritable processus de souscription « end to end » comprenant la signature électronique dans sa forme avancée. Cette initiative s'inscrit dans la stratégie du groupe visant à la digitalisation des processus de souscription et de gestion des contrats.

## COURTAGE

### **AG Insurance**

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

\*\*\*\*\*

**Pour plus d'informations sur les lauréats, contactez : DECAVI, Laurent FEINER**, Lindekensweg 57, 1652 Alsemberg - Tél : +32(0)2/520.72.24, Fax : +32(0)2/520.67.03, E-mail : [laurent.feiner@decavi.be](mailto:laurent.feiner@decavi.be), [www.decavi.be](http://www.decavi.be)

**Pour plus d'informations sur l'événement, contactez : AIMES & CO, Muriel STORRER**, Drève de la Meute 5, 1410 Waterloo - Tél : +32(0)2/354.93.81, Fax : +32(0)2/353.24.93, E-mail : [muriel.storrer@aimesco.net](mailto:muriel.storrer@aimesco.net)