

## Communiqué de presse

Date : 15/10/2003

<h3>TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE 2003</h3>
---

*Ce 15 octobre a eu lieu la remise de la 4<sup>ème</sup> édition des Trophées de l'Assurance Vie : 10 assureurs ont été récompensés, dans différentes catégories, pour leur rentabilité, leurs caractéristiques d'assurances, leur manière de communiquer ou encore leur innovation.*

Le 15 octobre dernier à Bruxelles, les assureurs se sont réunis pour assister à la remise des Trophées de l'Assurance Vie, «le» rendez-vous destiné à couronner les meilleurs produits d'assurance-vie.

Organisés depuis quatre ans par les sociétés *Decavi et Enjeu*, en partenariat avec *Trends/Tendances/Cash*, cette quatrième édition des Trophées de l'assurance vie bénéficie en outre du soutien de partenaires de choix dans le secteur - à savoir *Brocom* (qui représente le monde du courtage), *CSC Belgium*, *PricewaterhouseCoopers et Watson Wyatt*, qui font valoir leurs compétences et savoir-faire en matière d'assurances - et qui prennent une part active dans le jury.

On citera également le soutien de *l'Union Professionnelle des Entreprises d'Assurances (UPEA)*, *Radio BFM* et *Standard & Poor's*.

<h3>CRITERES DE SELECTION</h3>
--------------------------------

#### **Rendement : important, mais non déterminant !**

Si la philosophie était identique à celle des trois premières éditions (nommer les meilleurs produits d'assurance-vie sur base de critères prédéterminés), cette année, une pondération moindre a cependant été accordée au critère lié à la performance financière des formules étudiées.

Pour cette édition 2003, les critères retenus pour nommer les meilleurs produits étaient de trois ordres : la **rentabilité** affichée par le produit, les **caractéristiques techniques d'assurance** de ce produit et, nouveauté, par rapport aux années précédentes, la **communication**, soit la manière dont l'assureur communique sur le produit concerné. Nous les détaillons quelque peu.

a) Au niveau des critères liés à la rentabilité, le jury a tenu compte des sous-critères suivants :

- Le *return affiché* (ou les tarifs mentionnés par les assureurs pour les catégories relatives aux couvertures décès).
- Les *frais d'entrée et de gestion* compris pour les 3 horizons de placements demandés dans les différents exemples (sur 1, 3 et 5 ans notamment pour les produits de type Branche 23).
- Les *frais et pénalités*, qui permettent également d'étudier la liquidité du produit. Le jury a tenu compte des frais de sortie pratiqués au niveau de la formule étudiée, des frais de transfert appliqués (par exemple, au niveau de la Branche 23, pour passer d'un fonds à l'autre) et des éventuels forfaits et pénalité financière (liée à l'évolution des taux d'intérêt).
- La *pérennité des conditions contractuelles* proposées : notamment l'évolution de la garantie de taux et la stratégie appliquée en matière de participations bénéficiaires (ce dernier critère ne valant pas pour les catégories relatives à la Branche 23).

Autre nouveauté cette année : les performances des fiches introduites au niveau de la «Branche 23» (assurance-vie liée à des fonds d'investissement) ont également fait l'objet d'une validation par Standard & Poor's.

## Assurance... et communication

- b) Au niveau des caractéristiques d'assurance, les différents critères suivants ont été pris en considération :
- Les *garanties financières complémentaires* : pour les fiches «Branche 23», cela comprend l'existence éventuel d'un cliquet ou encore la garantie portant sur la mise investie.
  - Les *couvertures additionnelles* : de type ACRI (assurance complémentaire couvrant le risque d'invalidité), ACRA (assurance complémentaire couvrant le risque d'accident), etc.
  - Le *mode de financement du contrat* : celui-ci est-il alimenté par une prime unique ou l'assuré a-t-il la possibilité de verser une épargne régulière ?
- c) Au niveau des critères liés à la manière dont l'assureur communique au niveau du produit étudié, le jury s'est concentré sur les points suivants :
- La qualité de l'information (au niveau de son exactitude, de sa pertinence et de sa clarté) *délivrée à la souscription du contrat*.
  - La qualité de l'information *délivrée en cours de contrat* (sur base des mêmes critères).
  - La qualité de l'information *remise aux membres du jury* (sur base des mêmes critères).

Bien évidemment, un système de pondération a été appliqué : chaque famille et sous-famille de critères se sont vus attribuer une pondération différente.

Mais la pondération retenue cette année permettait à un assureur qui n'affichait pas, sur base des exemples de return demandés, la meilleure rentabilité, de se «rattraper» au niveau des deux autres critères (à savoir les caractéristiques d'assurance affichées par le produit étudié et la manière dont l'assureur communiquait sur ledit produit).

## LE JURY

Comme les années précédentes, les questionnaires rentrés par les différentes compagnies ont été soumis à un jury pour validation. Ce jury, composé d'experts, a vérifié la qualité des contrats (rentabilité, caractéristique d'assurance liées au produit et manière de communiquer sur le produit). Il était composé des personnes suivantes :

- *Gérard Vandebosch*, directeur de Watson Wyatt.
- *Patrick Cauwert*, secrétaire général de Feprabel.
- *Didier Lambert*, responsable Competence Center Insurances, CSC Belgium.
- *Hervé Stulemeyer*, directeur de PricewaterhouseCoopers Tax Consultants.
- *Laurent Feiner*, journaliste spécialisé en assurance-vie et administrateur délégué de Decavi.
- *Et à la présidence de ce jury* : Mme *Gerda Elsen*, directeur de l'Association Royale des Actuaire de Belgique (ARAB) et Professeur à l'Europese Hogeschool Brussel.

## LES CATEGORIES

Les trophées ont été décernés dans les différentes catégories suivantes :

- 1) L'assurance-vie de type *Universal Life* : assurance-vie flexible, mettant l'accent davantage sur la pension. Pour cette catégorie, le taux garanti affiché à la souscription est susceptible de varier à la hausse ou à la baisse en fonction de l'évolution des taux sur le marché. La garantie de taux ne vaut donc que pour les primes déjà versées et non pour celles encore à verser.
- 2) Le compte d'assurance : produit liquide similaire à un carnet de dépôt bancaire et destiné au court terme.
- 3) L'assurance décès : l'assureur verse un capital décès en cas de décès de l'assuré.
- 4) L'assurance-vie liée à des fonds d'investissement (la fameuse «Branche 23» qui n'affiche aucun rendement garanti). Des fonds de type high risk, medium risk, low risk et sectoriel ont été récompensés.

- 5) L'ingéniosité des assureurs : un trophée de l'innovation a été décerné en assurance-vie et un autre en assurance de personne.
- 6) La meilleure campagne publicitaire.
- 7) Le trophée du courtage, décerné en fonction d'un sondage réalisé auprès des courtiers belges, membres de Feprabel et de FVF.

Des changements sont à observer par rapport à l'année dernière : primo, les «Trophées» pour la Branche 23 ont été diminués (4 au lieu de 6). Quoi de plus normal si l'on sait que l'année dernière, les Belges se sont davantage rués vers l'assurance-vie à taux garanti (en 2002, les primes ont progressé de 61,2 %... par rapport à 2001), l'assurance-vie liée à des fonds d'investissement ayant vu sa collecte baisser, en 2002, de 31,6 % par rapport à 2001 !

Secundo, une nouvelle catégorie a été introduite : le trophée du courtage.

Pour chaque catégorie, un assureur belge a été primé. Le concours était toutefois ouvert à des assureurs opérant, en Belgique, en libre prestation de services (LPS). Ce terme désigne les assureurs étrangers qui proposent leurs formules d'assurance sur notre sol national.

Pour certaines catégories, un trophée a donc été décerné à un assureur belge et à un assureur étranger. L'assureur opérant en LPS a été primé s'il était «meilleur ou aussi bon» que l'assureur belge désigné comme lauréat.

## LAUREATS

Sont mentionnés les catégories sélectionnées, les nominés par ordre alphabétique et le (ou les) lauréat(s) retenu(s). Pour les catégories «Branche 23» (n°3 à 6), nous citons pour les nominés les fonds retenus ; pour les lauréats, nous y mentionnons également le nom de la gamme à laquelle le fonds appartient.

Pour certaines catégories, deux lauréats ont été sélectionnés (catégories 1, 3 et 7) : un assureur belge et un assureur opérant en LPS (libre prestation de services).

### **Catégorie n° 1 : Formule à Versements et Retraits Libres de type Universal Life**

- Nominés : Afer Europe (Compte à Versements et Retraits libres), Assurances Fédérales (Diamant Invest), Generali (Crescendo Di Generali) et SMAP (Compte FIRST).
- Lauréats : **Assurances Fédérales (« Diamant Invest »)**  
**Afer Europe (« Compte à Versements et Retraits libres ») (\*)**

### **Catégorie n° 2 : Compte d'assurance**

- Nominés : Assurances Fédérales (Cash Invest), Axa Belgium (Opti-Deposit), Fortis AG (Top Deposit) et Winterthur (WinSave).
- Lauréat : **Assurances Fédérales (« Cash Invest »)**

### **Catégorie n°3 : Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (de type high risk)**

- Nominés : Belstar (Sustainable European Balanced High), Clerical Medical Europe (Fonds à croissance garantie - Euro GGF 2 -), Fortis AG (Universe Euro), Generali (Maxima) et Winterthur (WFS High Risk Select).
- Lauréats : **Generali (« Fortuna di Generali » : Maxima)**  
**Clerical Medical Europe («Premier Account » : Fonds à croissance garantie - Euro GGF2) (\*)**

### **Catégorie n°4 : Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (de type medium risk)**

- Nominés : Belstar (Isis Global Assets Equity Medium), Fortis AG (Galaxy Euro), Generali (Secura) et SMAP (Forte).
- Lauréat : **Fortis AG (« Top Profit » : Galaxy Euro)**

### **Catégorie n°5 : Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (de type low risk)**

- Nominés : Belstar (Isis Global Assets Equity Low), Fortis AG (Planet Euro), Generali (Euro Bonds), P&V Assurances (Euro Bond Invest) et SMAP (Piano).
- Lauréat : **Generali (« Fortuna di Generali » : Euro Bonds)**

**Catégorie n°6 : Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (fonds sectoriel d'actions)**

- Nominés : Belstar (Telecommunications Fund), Delta Lloyd Life (Ohra Fonds de Santé), Fortis AG (Health Care) et Winterthur (WFS Technology).
- Lauréat : **Delta Lloyd Life (« Delta Lloyd Plan d'investissement : Ohra Fonds de Santé »)**

**Catégorie n°7 : Assurance décès à capital constant (primes nivelées)**

- Nominés : Assurances Fédérales, Delta Lloyd Life (ex-Norwich Union), Fortis AG, Winterthur et ZA Assurances.
- Lauréats : **Winterthur (WinColonna Top)**  
**Delta Lloyd Life (Assurance temporaire décès à capital constant) (\*)**

**Catégorie n°8 : Assurance décès à capital constant (primes uniques successives)**

- Nominés : Assurances Fédérales, Winterthur et ZA Assurances.
- Lauréat : **ZA Assurances (Flexi Cover)**

**Catégorie n°9 : Trophée de l'Innovation en assurance-vie**

- Nominés : Axa Belgium (Gamme Crest), Fortis AG (Modulife), Generali (Cameleon) et Winterthur (Planification Financière Personnalisée).
- Lauréat : **Winterthur (Planification Financière Personnalisée)**

**Catégorie n°10 : Trophée de l'Innovation en assurance de personne**

- Lauréats : **Axa Belgium/Fortis AG/Winterthur (Medi-Assistance)**

**Catégorie n°11 : Trophée de la meilleure campagne publicitaire**

- Nominés : Assurances Fédérales, Axa Belgium, P&V Assurances et SMAP.
- Lauréat : **SMAP (« 850.000 assurés ne peuvent pas se tromper »)**

**Catégorie n°12 : Trophée du courtage**

- Lauréat : **Axa Belgium (gamme Crest)**

(\*) Formule commercialisée dans le cadre de la libre prestation de services (LPS).

Pour plus d'informations, contactez Enjeu, Muriel Storrer, avenue Louise 149/24 - 1050 Bruxelles ;  
Tél : 02/535.75.66 ; fax : 02/535.75.75 ; e-mail : [ms@enjeu.org](mailto:ms@enjeu.org).

\*\*\*\*\*

Nous joignons en annexe les commentaires sur les différents produits récompensés.

\*\*\*\*\*

**CE COMMUNIQUE DE PRESSE AINSI QUE DES PHOTOS OU LOGO DES TROPHÉES SONT DISPONIBLES ET PEUVENT VOUS ÊTRE TRANSMIS SUR DISQUETTE/CD-ROM OU PAR E-MAIL.**

**Pour plus d'informations sur les lauréats, contactez :**

**DECAVI, Laurent FEINER**

Rue de l'Orphelinat 55, 1070 Bruxelles

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)

**Pour plus d'informations sur le concours, contactez :**

**ENJEU, Muriel STORRER**

Avenue Louise 149/24, 1050 Bruxelles

Tél : +32(0)2/535.75.66 - Fax : +32(0)2/535.75.75

E-mail : [ms@enjeu.org](mailto:ms@enjeu.org)

## ANNEXE

### COMMENTAIRES SUR LES PRODUITS RECOMPENSES

#### Assurances Fédérales : une fois...

La première catégorie - l'Universal Life - a vu les *Assurances Fédérales* primés pour leur *Diamant Invest*. On retiendra d'abord une excellente rentabilité (un montant de 25.000 EUR, tout frais compris, investi le 1<sup>er</sup> janvier 1997 a donné 35.469,44 EUR au 1<sup>er</sup> janvier 2003 (participation bénéficiaire incluse).

L'assuré a également la possibilité de souscrire, en option, une couverture décès spécifique égale à 130 % de la valeur du contrat : le précompte mobilier n'est donc pas dû en cas de retrait dans les 8 premières années. Mentionnons enfin les frais réduits à l'entrée (1 % + 37 EUR) et une belle liquidité (l'assuré peut retirer sans frais jusqu'à 10 % de son épargne et même la totalité en cas d'acquisition d'un bien immobilier en Belgique).

Le taux garanti actuel est passé, au 1<sup>er</sup> juillet dernier, de 3,75 % à 3 % (hors bonus annuel). Le rendement total a été, pour l'année 2002, de 5,25 %, quel que soit le taux garanti. Soit un bonus de 0,50 % (pour un taux garanti à 4,75 %) et de 1,50 % (pour le un taux de 3,75 %).

Précisons qu'aux Assurances Fédérales, l'assuré a la possibilité d'avoir une situation de «son compte» à la demande.

#### **... Et deux fois !**

Introduite cette année, la catégorie *compte d'assurance* a vu également les *Assurances Fédérales* primées pour leur *Cash Invest*. Actuellement, le compte d'assurance constitue une alternative tout à fait intéressante par rapport au carnet de dépôt bancaire.

A titre d'exemple, un montant de 2.500 EUR investi le 1<sup>er</sup> janvier 2002 a engranger, au 30 juin 2003, 2.635,51 EUR. Le taux de base actuel est de 2 %, à majorer d'une prime de fidélité de 0,75 % et d'un bonus annuel (0,25 % en 2002). Le taux de 2 % vaut pour tous les versements effectués dans l'année en cours jusqu'au 31 décembre. La prime de fidélité est octroyée à tous les versements qui restent investis jusqu'au 31 décembre, indépendamment de la durée d'investissement des primes.

La formule affiche une couverture décès automatique, égale à 130 % de la réserve du contrat (valeur du contrat). Cette garantie est payante et dépend de l'âge de l'assuré. La liquidité est extrême, puisqu'il n'y a ni frais d'entrée, ni frais de sortie.

#### Generali en high et low risk

Dans la catégorie des fonds d'actions/obligations de type low risk, c'est *Generali* qui l'a emporté, avec son *Euro Bonds* (0 % d'actions et 100 % d'obligations ; investi dans la zone euro).

Ce qui étonne, c'est la performance sur 3 ans. En effet, sur base d'un investissement de 25.000 EUR versé le 1<sup>er</sup> juillet 2000 et 2002, l'assuré détenait, au 30 juin 2003, respectivement 28.773,33 EUR et 26.177,08 EUR

On retiendra les nombreuses couvertures décès affichées : un capital forfaitaire fixe compris entre 6.250 et 125.000 EUR, un pourcentage de l'épargne constituée (entre 100 et 150 %) ou encore un pourcentage des primes versées, compris entre 100 et 200 %.

Quoi qu'il en soit, en cas de décès de l'assuré, le capital décès est toujours au moins égal à l'épargne constituée. Sans oublier la couverture décès par accident gratuite, avec une limite fixée à 6.250 EUR.

Ce sont surtout ces couvertures décès qui ont également retenu l'attention du jury au niveau de la catégorie high risk qui a vu un autre fonds de *Generali* primé : *Maxima*, composé pour 80 % d'actions, 10 % d'obligations et 10 % de liquidités (le tout également investi dans la zone euro).

Retenons également que la composition des fonds et diverses autres informations sont actualisées, une fois par mois, sur le site de l'assureur. La valorisation étant, quant à elle, mise à jour chaque semaine.

### **Fortis AG : Galaxy Euro en medium risk**

*Fortis AG* remporte la palme, pour la seconde année consécutive, en medium risk. Son fonds *Galaxy Euro* (50 % en actions et 50 % en obligations) a été primé dans la catégorie assurance-vie liée à un fonds d'actions/obligations de type medium risk.

Comme le nom le laisse supposer, le fonds met l'accent sur la zone euro. Ce fonds a «relativement» bien presté, puisque sur base d'un investissement de 25.000 EUR versé le 1er juillet 2000 et 2002, l'assuré détenait, au 30 juin 2003, 20.757,75 EUR et 24.223,88 EUR. Il faut dire que les marchés d'actions ne se sont redressés que depuis quelques semaines.

Ajoutons la possibilité d'effectuer des retraits planifiés à certaines conditions, celle de bénéficier de couvertures décès spécifiques et une communication fort complète vis-à-vis des assurés.

### **Le sectoriel à Delta Lloyd Life**

Pour la seconde année consécutive, *Delta Lloyd Life* remporte la palme dans la catégorie assurance-vie liée à un fonds sectoriel d'actions. Ce groupe est issue de la fusion entre CGU Life, Ohra Leven et Norwich Union. Le fonds primé est un ancien fonds d'Ohra Asset Management : le *OHRA Fonds de Santé*.

Investir dans un fonds sectoriel requiert une attention particulière de la part de l'assuré. La volatilité des performances le démontre. Ce fonds est investi, très majoritairement aux Etats-Unis, en valeurs liées à la pharmacie, biotechnologie et appareillages médicaux.

L'assuré bénéficie d'excellentes modalités liées à son contrat d'assurance : possibilité de souscrire une couverture décès spécifique et possibilité de bénéficier de deux transferts gratuits (plutôt rare : la gratuité se limite, en principe, à un transfert sur l'année) pour passer d'un fonds à l'autre.

### **Décéder... chez ZA et Winterthur**

L'assurance décès verse un capital en cas de décès de l'assuré. Deux possibilités s'offrent au souscripteur : opter pour un capital constant en déterminant une prime constante (prime nivelée) sur toute la durée du contrat ou privilégier une prime qui varie durant le contrat.

\* Dans la catégorie (*Assurance décès à capital constant et à primes nivelées*), la formule *WinColonna Top* de *Winterthur* a été primée.

Dotée d'un tarif intéressant pour un non fumeur, cette assurance propose un tarif garanti sur 3 ans : autant le savoir, car le tarif pourrait être modifié, une fois ce délai dépassé.

Ainsi, pour une femme de 45 ans, la prime annuelle payable durant 15 ans pour un capital de 75.000 EUR sera de 356,64 EUR (non fumeuse). Elle passe à 115,89 EUR pour une femme de 30 ans (non

fumeuse). Ces primes sont respectivement de 182,64 EUR pour un homme de 30 ans (non fumeur) et de 552,39 EUR pour un homme de 45 ans (non fumeur).

Cependant, si le tarif se positionne, de manière intéressante, la formule permet également de bénéficier de nombreuses garanties : l'exonération des primes versées en cas d'invalidité, la possibilité de bénéficier d'une rente en cas d'invalidité, un capital supplémentaire en cas de décès accidentel ou encore le remboursement de frais liés à une hospitalisation.

\* Si l'assuré désire ne pas payer une prime constante en décidant de la faire varier annuellement (la prime sera alors plus chère d'année en année, car le risque décès augmente avec l'âge), il pourra opter pour la formule *Flexi Cover* de *ZA Assurances*.

A titre d'exemple, pour un capital de 75.000 EUR à assurer sur 15 ans (sans participation bénéficiaire), il en coûte à un homme de 35 ans (non fumeur) une prime de 171,58 EUR la première année. Elle grimpe à 437,44 EUR la 15<sup>e</sup> année. Pour une femme (non fumeuse) de 35 ans, les primes passent à 115,09 EUR (la première année) et à 258,11 EUR (la 15<sup>e</sup> année) ! Des tarifs bien positionnés sur le marché belge.

Les garanties affichées sont également nombreuses (maladie et/ou accident; rente constante ou croissante durant le sinistre) ou encore une garantie spécifique, telle la *Rente Frais Généraux*.

La garantie *Rente Frais Généraux* octroie, en cas d'invalidité, une rente. Cette rente est destinée à couvrir toute une série de frais fixes (loyer, leasing, prêt, etc.) à payer par la société : voiture de société appartenant à l'assuré, matériel de bureau (fax, PC, mobilophone, etc.), frais de recrutement pour un remplaçant temporaire, frais médicaux relatifs à l'invalidité, frais divers, etc.

Si le versement de la rente est également proportionnel au degré d'invalidité, il est limité à une période maximale de deux années. On considère cette période de 2 années comme étant de nature à permettre de trouver un remplaçant à la personne invalide ou de clôturer le paiement de l'ensemble des frais qui étaient en cours au moment de la survenance de l'invalidité.

### **Winterthur innove...**

Dans la catégorie innovation en assurance-vie, la palme est revenue, cette année à la *Winterthur* avec sa *Planification Financière Personnalisée* (le «PPF»). Il s'agit d'un service et non d'un produit qui touche toute les types d'assurances liées aux personnes : épargne, placement, protection, décès, revenu garanti.

Cet outil établit le bilan actuel de la situation financière du client, apporte, si nécessaire, les solutions qui aideront le client à mieux gérer ses avoirs et suit le développement de la situation personnelle.

En développant un tel concept, Winterthur vise surtout la satisfaction du besoin réel du client : lui donner une vision claire de sa situation financière et de ses perspectives. Une telle planification financière va plus loin que ce que son nom laisse sous-entendre : il s'agit d'intégrer des thématiques aussi diverses que la carrière, le budget (revenus et dépenses), les assurances, la fiscalité, la pension, la succession ou encore l'immobilier. Ces thématiques sont liées les unes aux autres.

L'innovation du PPF est de s'inscrire dans une approche globale et dynamique de la situation patrimoniale de l'assuré et de sa famille. Dans ce contexte, un rôle primordial est donné aux courtiers qui deviennent des *Independent Financial Advisor*.

### **L'assistance récompense 3 assureurs !**

Un trophée de l'innovation a également été accordé au niveau de l'assurance de personne. Dans cette catégorie, le jury a primé le concept *Medi-Assistance*, axé sur l'assistance lors d'une hospitalisation. Ce concept est innovateur à plus d'un titre :

- 1) Il fut développé, en commun, par trois assureurs : à savoir, *Axa Belgium*, *Fortis AG* et *Winterthur*.
- 2) Il va plus loin que d'autres produits, du même type, qui bien souvent se limitent au système du tiers-payant (facturation directe des frais hospitaliers auprès de l'assureur : quelque 200 centres hospitaliers sont affiliés). L'objectif est prioritairement de décharger le patient de toute forme de stress lié à l'administration lors de son admission à l'hôpital.
- 3) Il y a un volet assistance et de conseil au client qui entre à l'hôpital (par exemple, les couvertures liées à son assurance hospitalisation sont précisées, il existe des garanties d'assistance couplées à l'admission à l'hôpital, etc.).

Si le concept *Medi-Assistance* impose à ces trois assureurs un cahier des charges commun dans la manière de traiter les demandes, il n'en reste pas moins vrai que chacun de ces trois assureurs conserve une totale liberté au niveau de sa politique tarifaire ou de la mise en place de services complémentaire (rapatriement de l'assuré et de sa famille, couverture des frais de recherche et de sauvetage, envoi de médicament et de prothèses, garde d'enfants, aide domestique, aide psychologique, etc.).

Ce concept met l'accent sur le service et l'assistance aux assurés, parties intégrantes du produit. Le jury a donc récompensé une telle évolution, dont les assurés sont de plus en plus demandeurs.

### **La SMAP : coup de pub...**

Pour la seconde année consécutive, un trophée a été délivré pour récompenser la meilleure campagne publicitaire destinée au grand public ou aux professionnels du secteur de l'assurance.

Cette année, c'est la *SMAP* qui a été récompensée, pour sa campagne «*850.000 assurés ne peuvent pas se tromper*».

Bien que l'assurance soit un sujet rebutant pour le commun des mortels, cette campagne réussit à rendre l'assurance concrète, humaine et sympathique. Car elle explique en dessins animés (au travers d'une saga mettant l'homme en scène, de la préhistoire à nos jours), des produits parfois complexes, tels que l'assurance habitation, le compte-assurance First, l'assurance automobile ou encore l'assistance.

Un exemple parmi d'autres : l'homme apparaît sur terre, découvre le feu, ses avantages, ses risques... et l'importance d'être bien couvert par une assurance habitation.

Selon la *SMAP*, cette campagne de communication, très interactive et concrète, lui a permis de renforcer, de manière extrêmement positive, son image de marque et ses résultats commerciaux. On la croit volontiers, quand on sait que son encaissement a progressé de plus de 40 % en 2002.

### **Le courtage à Axa Belgium**

Pour la première fois cette année, un trophée du courtage a été décerné. Mais non par le jury, mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers de Belgique représentés par *Feprabel* (Fédération des producteurs d'Assurances de Belgique) et *FVF* (Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen).

Ce sont donc les courtiers eux-mêmes qui ont décidé de récompenser une compagnie et une formule spécifique. Le questionnaire reprenait la question suivante : « Quel est, selon vous, le meilleur produit actuellement sur le marché en tenant compte des 4 critères suivants ?



- \* Les qualités techniques et innovantes du produit.
- \* La satisfaction du client.
- \* La qualité du service offert par l'assureur au profit du client.
- \* Le soutien commercial (en ne tenant pas compte de l'aspect commission) et la gestion administrative de l'assureur vis-à-vis du courtier.

Dans cette catégorie, c'est *Axa Belgium* qui est ressorti vainqueur, avec sa formule *Crest*.

### **Honneur à la libre prestation de services**

Cette édition 2003 a couronné trois compagnies dans le cadre de *la libre prestation de services (LPS)* : *Afer Europe*, *Clerical Medical Europe* et *Delta Lloyd Life* (pour celle-ci, il s'agit de l'ancienne formule de Norwich Union, dont Delta Lloyd Life agit à titre de mandataire général. C'est la raison pour laquelle nous l'avons reprise dans la catégorie LPS).

#### **Universal Life : AFER Europe**

Dans la catégorie de l'Universal Life, la palme est revenue à l'*Afer Europe* (compagnie d'origine française), pour son *Compte à Versements et Retraits Libres*. Cette formule est commercialisée, en Belgique, depuis 1989 (le versement minimum exigé est de 800 EUR).

Les montants gérés atteignent plus de 30 milliards EUR (dont 400 millions en Belgique). On compte plus de 600.000 adhérents, dont quelque 15.000 en Belgique.

Ce contrat d'origine française offre une belle liquidité : les frais d'entrée sont limités à 3 % et il n'y a pas de frais de sortie. De plus en cas de retrait, la participation bénéficiaire est due pour l'année en cours de retrait, ce qui ne pénalise pas trop l'assuré... qui est invité à l'Assemblée Générale d'Afer Europe une fois par an (l'assuré a donc la possibilité de s'exprimer en «face to face», à cette occasion.).

La régularité dans le rendement affiché chaque année en fait une valeur sûre de sa catégorie. La rémunération allouée pour 2002 a été de 5,30 % net (contre 5,72 % en 2001). Pour 2003, le taux garanti est de 3,90 %, à majorer du bonus annuel.

#### **Clerical Medical Europe : excellent rendement**

Habitée aux honneurs dans la catégorie Fonds mixte actions/obligations de type high risk, *Clerical Medical Europe* a pulvérisé tous les plafonds, avec son *fonds à croissance garantie (Euro GGF2)*.

Sur base d'un investissement de 25.000 EUR versé le 1<sup>er</sup> janvier 1998, 2000 et 2002, l'assuré détenait, au 30 juin 2003, 29.400,43 EUR, 26.468,01 EUR et 25.896,97 EUR (les frais d'entrée, dénommés frais d'établissement, sont étalés sur 5 ans).

Autre point fort : la garantie de la mise investie, le minimum annuel garanti, une couverture décès spécifique égale à 101 % de la valeur du fonds et le bonus de croissance payable, variable en cas de décès ou au terme du contrat.

Précisons toutefois que la mise d'investissement est de minimum 32.500 EUR (même si l'exemple demandé l'était sur base d'une mise de 25.000 EUR), soit bien davantage que les normes belges situées, dans la plupart des cas, à 2.500 EUR.

Si la police peut être souscrite en euro ou en dollar US, l'assuré a la possibilité d'effectuer 12 transferts gratuits dans l'année (en Belgique, la gratuité est limitée, dans la plupart des cas à un seul transfert dans l'année).

### **Le décès à Delta Lloyd Life !**

*Delta Lloyd Life* remporte, cette année, la palme en assurance décès à primes nivelées (il s'agit en fait de la formule de *Norwich Union*, habituée aux honneurs dans cette catégorie). C'est que son *assurance décès temporaire constante* affiche encore et toujours un tarif très compétitif.

Ainsi, pour un capital assuré de 75.000 EUR, un homme et une femme de 30 ans paieront, durant 15 ans, une prime annuelle de 178,96 EUR (144 EUR s'il est non fumeur) et de 135,27 EUR (117,79 EUR si elle est non fumeuse).

Pour un assuré de 45 ans, ces primes grimpent à 580,89 EUR pour un homme (406,14 EUR : non fumeur) et à 432,35 EUR pour une femme (301,28 EUR : non fumeuse).