

Persbericht

Datum : 15/10/03

DE LEVENSVZERKERINGSTROFEEËN 2003

Op 15 oktober ll. te Brussel kwamen de verzekeraars bijeen voor de uitreiking van de Levensverzekeringsawards, «het» rendez-vous waarop de beste producten inzake levensverzekering worden bekroond. 10 verzekeraars werden bekroond in verschillende categorieën voor hun rendabiliteit, de kenmerken van hun verzekering, hun wijze om te communiceren of nog voor hun innovatie.

Deze uitreiking heeft plaatsgevonden in aanwezigheid van Didier Reynders, minister van financiën, die het thema van fiscale amnestie en de gevolgen ervan voor de verzekeringssector heeft aangehaald. Michel Baecker, gedelegeerd bestuurder van de Beroepsvereniging van de Verzekeringsondernemingen (BVVO), heeft, langs zijn kant, goede perspectieven voor de sector omschreven.

Een uitzonderlijke gelegenheid om de hele sector van de verzekering samen te brengen. Meer dan 300 personen – voorzitters, directeurs, makelaars en institutionnelen – waren aanwezig.

Deze vierde editie van de Levensverzekeringsawards die sinds vier jaar door de maatschappijen *Decavi* en *Enjeu* wordt georganiseerd in samenwerking met Trends/Cash kan prat gaan op de steun van uitgelezen partners in de sector – te weten *Brocom* (dat de wereld van de makelaars vertegenwoordigt), *CSC Belgium*, *PricewaterhouseCoopers*, *Watson Wyatt* en *Standard & Poor's*, die hun competentie en knowhow inzake verzekeringen laten spelen en die een actieve rol spelen in de jury.

SELECTIECRITERIA

Rendement : belangrijk, maar niet bepalend !

Alhoewel de filosofie dit jaar dezelfde was als tijdens de eerste drie edities (de beste producten inzake levensverzekering nomineren op basis van vooraf bepaalde criteria), werd dit jaar een kleinere weging toegekend aan de financiële prestatie van de bestudeerde formules.

Voor de uitgave 2003 werden de volgende criteria weerhouden voor de nominatie van de beste producten: de **rendabiliteit** van het product, de **technische kenmerken van het verzekeringsproduct** en – een nieuwtje in vergelijking met de vorige jaren – de **communicatie** of de wijze waarop de verzekeraar over het product in kwestie communiceert. We gaan even nader in op deze punten.

a) Bij het criterium rendabiliteit hield de jury rekening met de volgende elementen:

- De *behaalde return* (of de tarieven die door de verzekeraars worden vermeld voor de categorieën in verband met de dekkingen overlijden).
- De *instap-* en *beheerskosten* voor de 3 beleggingshorizonten gevraagd voor de verschillende voorbeelden (op 1, 3 en 5 jaar meer bepaald voor de producten van het type Tak 23).
- De *kosten en penalisaties* die eveneens toelaten om de liquiditeit van het product te bestuderen. De jury hield rekening met de uitstapkosten voor de bestudeerde formule, de toegepaste transferkosten (bij voorbeeld op het vlak van Tak 23 om over te stappen van een fonds naar een ander) en de eventuele forfaits inzake financiële bestraffing (verbonden aan de evolutie van de rentevoet).

- De *duur van de voorgestelde contractuele voorwaarden*: meer bepaald de evolutie van de rentewaarborg en de strategie die wordt toegepast inzake winstdeelname (dit laatste criterium speelde niet voor de categorieën verbonden met Tak 23).

Een andere nieuwigheid dit jaar: de prestatie van de fondsen van «Tak 23» (levensverzekering gekoppeld aan beleggingsfondsen) werd gevalideerd door Standard & Poor's.

Verzekering... en communicatie

b) Wat de kenmerken van de verzekering betreft werden de volgende criteria in aanmerking genomen:

- De *bijkomende financiële waarborgen*: voor «Tak 23». Er wordt rekening gehouden met eventuele 'kliks' of met een kapitaalgarantie.
- De *bijkomende dekkingen*: de type AVRI (bijkomende verzekering die het risico van invaliditeit dekt), AVRO (bijkomende verzekering die het risico van ongevallen dekt), enz.
- De *financieringswijze van het contract*: wordt dit gevoed door een eenmalige premie of heeft de verzekerde de mogelijkheid om regelmatige stortingen te doen?

c) Bij de wijze waarop de verzekeraar communiceert over het product in kwestie liet de jury zich leiden door de volgende punten:

- De kwaliteit van de informatie (op vlak van juistheid, gepastheid en duidelijkheid) *die meegedeeld wordt bij de ondertekening van het contract*.
- De kwaliteit van de informatie die gegeven wordt *in de loop van het contract* (op basis van dezelfde criteria).
- De kwaliteit van de informatie *verstrekt aan de leden van de jury* (op basis van dezelfde criteria).

Natuurlijk werd een systeem van weging toegepast: iedere categorie en subcategorie van criteria kreeg een verschillende weging.

Op basis van de weging die dit jaar werd gehanteerd kon een verzekeraar die niet de beste rendabiliteit behaalde zich «hernemen» op het vlak van de twee andere criteria (de verzekeringskenmerken van het bestudeerde product en de wijze waarop hij over het product communiceerde).

DE JURY

Zoals de vorige jaren werden de vragenlijsten die door de verschillende maatschappijen werden teruggezonden aan een jury voorgelegd voor goedkeuring. Deze jury samengesteld uit deskundigen onderzocht de kwaliteit van de contracten (rendabiliteit, de verzekeringskenmerken van het product en de wijze waarop over het product werd gecommuniceerd). Ze bestond uit de volgende personen:

- *Gérard Vandenbosch*, directeur bij Watson Wyatt.
- *Patrick Cauwert*, secretaris-generaal van Fepabel.
- *Didier Lambert*, verantwoordelijk Competence Center Insurances bij CSC Belgium.
- *Hervé Stulemeyer*, directeur van PricewaterhouseCoopers Tax Consultants.
- *Laurent Feiner*, journalist gespecialiseerd in levensverzekeringen en afgevaardigde beheerder van Decavi.
- En onder het voorzitterschap van Mevrouw Gerda Elsen, Directeur Koninklijke Vereniging van de Belgische Actuarissen (KVBA) en Professor, Europese Hogeschool Brussel

DE CATEGORIEËN

De awards werden toegekend in de volgende categorieën:

- 1) De levensverzekering van het type *Universal Life*: soepele levensverzekering die de klemtoon legt op het pensioen. Voor deze categorie kan de gewaarborgde rente bij het onderschrijven naar boven of naar beneden toe variëren in functie van de marktrente. De rentewaarborg is dus alleen geldig voor de reeds gestorte premies en niet voor degene die nog moeten worden gestort.
- 2) De verzekeringsrekening: een liquide product dat vergelijkbaar is met een spaarboekje bij een bank en dat bedoeld is voor de korte termijn.
- 3) De verzekering overlijden: de verzekeraar stort een kapitaal overlijden bij de dood van de verzekerde.
- 4) De levensverzekering gekoppeld aan beleggingsfondsen (de fameuze «Tak 23» die geen enkel gewaarborgd rendement verzekert). Fondsen van het type high risk, medium risk, low risk en sectorfondsen werden bekroond.
- 5) De vindingrijkheid van de verzekeraars: een award voor de innovatie werd toegekend aan een levensverzekering en een andere in de personenverzekering.
- 6) De beste publiciteitscampagne.
- 7) De award van de makelaar op basis van een opiniepeiling bij de Belgische makelaars die lid zijn van FVF en Feprabel.

In vergelijking met vorig jaar werden enkele wijzigingen doorgevoerd. Eerst en vooral werd het aantal «Awards» voor Tak 23 verminderd van 6 tot 4. Dat is niet meer dan normaal wanneer men weet dat vorig jaar de Belgen zich massaal hebben gestort op de levensverzekering met gewaarborgd rendement (in 2002 stegen de premies met 61,2 % ten opzichte van 2001). Daarentegen daalde **het incasso** van de levensverzekering gekoppeld aan beleggingsfondsen met 31,6 % ten opzichte van 2001!

Ten tweede werd een nieuwe categorie geïntroduceerd: de award van de makelaar.

Voor iedere categorie werd een Belgische verzekeraar bekroond. De wedstrijd stond nochtans open voor alle verzekeraars die in België actief zijn in het kader van de vrije dienstverlening (VDV). Deze term slaat op de buitenlandse verzekeraars die verzekeringsformules aanbieden op onze nationale bodem.

Voor sommige categorieën werd een award toegekend aan een Belgische en een buitenlandse verzekeraar. De verzekeraar die opereert in het kader van de vrije dienstverlening werd bekroond als hij «beter of even goed » was dan de Belgische verzekeraar die als winnaar werd aangeduid.

DE LAUREATEN

We vermelden per categorie de genomineerden in alfabetische volgorde (mogelijke winnaars) en de weerhouden winnaar(s).

Voor de categorieën «Tak 23» (n°3 tot 6) vermelden we voor de genomineerden de weerhouden fondsen; bij de winnaars vermelden we eveneens de naam van het gamma waartoe het winnende fonds behoort.

Voor sommige categorieën, (1, 3 en 7) werden twee winnaars voorzien: een Belgische verzekeraar en een verzekeraar die opereert volgens de vrije dienstverlening (VDV).

Categorie n° 1 : Formule met Vrije Stortingen en Afhalingen van het type Universal Life

- Genomineerden: Afer Europe (Rekening met vrije stortingen en opvragingen), Federale Verzekeringen (Diamant Invest), Generali (Crescendo Di Generali) en OMOB (FIRST-rekening).

- Winnaars: **Federale Verzekeringen (« Diamant Invest »)**
Afer Europe (« Rekening met vrije stortingen en opvragingen ») (*)

Categorie n° 2 : Verzekeringsrekening

- Genomineerden: Federale Verzekeringen (Cash Invest), Axa Belgium (Opti-Deposit), Fortis AG (Top Deposit) en Winterthur (WinSave).
- Winnaar: **Federale Verzekeringen (« Cash Invest »)**

Categorie n°3 : Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (van het type high risk)

- Genomineerden: Belstar (Sustainable European Balanced High), Clerical Medical Europe (Gewaarborgd groeifonds - Euro GGF 2 -), Fortis AG (Universe Euro), Generali (Maxima) en Winterthur (WFS High Risk Select).
- Winnaars: **Generali (« Fortuna di Generali » : Maxima)**
Clerical Medical Europe («Premier Account » : Gewaarborgd groeifonds - Euro GGF2) (*)

Categorie n°4 : Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (van het type medium risk)

- Genomineerden: Belstar (Isis Global Assets Equity Medium), Fortis AG (Galaxy Euro), Generali (Secura) en OMOB (Forte).
- Winnaar: **Fortis AG (« Top Profit » : Galaxy Euro)**

Categorie n°5 : Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (van het type low risk)

- Genomineerden: Belstar (Isis Global Assets Equity Low), Fortis AG (Planet Euro), Generali (Euro Bonds), P&V Verzekeringen (Euro Bond Invest) en OMOB (Piano).
- Winnaar: **Generali (« Fortuna di Generali » : Euro Bonds)**

Categorie n°6 : Levensverzekering gekoppeld aan een sectoraal aandelenfonds

- Genomineerden: Belstar (Telecommunications Fund), Delta Lloyd Life (Ohra Care Fonds), Fortis AG (Health Care) en Winterthur (WFS Technology).
- Winnaar: **Delta Lloyd Life (« Delta Lloyd Beleggingsplan: Ohra Care Fonds)**

Categorie n°7 : Overlijdensdekking met constant kapitaal (genivelleerde premies)

- Genomineerden: Federale Verzekeringen, Delta Lloyd Life (ex-Norwich Union), Fortis AG, Winterthur en ZA Verzekeringen
- Winnaars: **Winterthur (WinColonna Top)**
Delta Lloyd Life (Tijdelijke overlijdensverzekering met vast kapitaal) (*)

Categorie n°8 : Verzekering overlijden met constant kapitaal (opeenvolgende eenmalige premies)

- Genomineerden: Federale Verzekeringen, Winterthur en ZA Verzekeringen.
- Winnaar: **ZA Verzekeringen (Flexi Cover)**

Categorie n°9 : Award van de innovatie in levensverzekeringen

- Genomineerden: Axa Belgium (Gamma Crest), Fortis AG (Modulife), Generali (Cameleon) en Winterthur (Persoonlijke Financiële Planning).
- Winnaar: **Winterthur (Persoonlijke Financiële Planning)**

Categorie n°10 : Award van de innovatie in personenverzekering

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

Categorie n°11 : Award van de beste publiciteitscampagne

- Genomineerden: Axa Belgium, Federale Verzekeringen , P&V Verzekeringen en OMOB.
- Winnaar : **OMOB (« 850.000 verzekerden kunnen zich niet vergissen »)**

Categorie n°12 : Award van de makelaar

- Winnaar : **Axa Belgium (gamma Crest)**

(*) Formule gecommmercialiseerd in het kader van vrije dienstverlening (VDV).

Voor meer informatie, gelieve contact op te nemen met Enjeu, Muriel Storrer, Louisalaan 149/24 - 1050 Brussel ;
Tel : 02/535.75.66 ; fax : 02/535.75.75 ; e-mail : ms@enjeu.org.

In bijlage vindt u de commentaren over de verschillende bekroonde producten.

**DIT PERSBERICHT, VERSCHILLENDE FOTO'S OF LOGO ZIJN
BESCHIKBAAR OP DISKETTE/CD-ROM OF KUNNEN PER E-MAIL
WORDEN TOEGESTUURD.**

Voor meer informatie over de laureaten gelieve contact op te nemen met :
DECAVI , Laurent FEINER

Weeshuisstraat 55, 1070 Brussel

Tel : +32(0)2/520.72.24 - Fax : +32(0)2/520.67.03

E-mail : laurent.feiner@decavi.be

Voor meer informatie over deze manifestatie, gelieve contact op te nemen met :
ENJEU, Muriel STORRER

Louizalaan 149/24, 1050 Brussel

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

E-mail : ms@enjeu.org

BIJLAGE :

COMMENTAAR OVER DE BEKROONDE PRODUCTEN

Federale Verzekeringen: eenmaal...

De eerste categorie - Universal Life – zag de *Federale Verzekeringen* bekroond voor hun *Diamant Invest*. We onthouden allereerst een uitstekende rendabiliteit (een bedrag van 25.000 EUR, alle kosten inbegrepen, belegd op 1 januari 1997 was op 1 januari 2003 35.469,44 EUR waard (winstdeelname inbegrepen).

De verzekerde beschikt over de mogelijkheid om desgewenst een specifieke dekking overlijden gelijk aan 130 % van de waarde van het contract te onderschrijven: de onroerende voorheffing is niet verschuldigd in geval van terugtrekking in de 8 eerste jaren. Vermelden we tenslotte dat de instapkosten beperkt zijn (1 % + 37 EUR) en de mooie liquiditeit (de verzekerde kan zonder kosten tot 10 % van zijn spaarinleg terugtrekken en zelfs de totaliteit in geval van de aankoop van een onroerend goed in België).

Het gewaarborgd rendement daalde op 1 juli 2003 van 3,75 % tot 3 % (zonder jaarlijkse bonus). Het totale rendement voor het jaar 2002 bedroeg 5,25 % welke ook het gewaarborgde rendement was. Dat betekent een bonus van 0,50 % (bij een gewaarborgd rendement van 4,75 %) en van 1,50 % (bij een gewaarborgd rendement van 3,75 %).

We vermelden nog dat bij de Federale Verzekeringen de verzekerde in de mogelijkheid stelt om een toestand van «zijn rekening» aan te vragen (op eenvoudige aanvraag).

... en andermaal!

De categorie *verzekeringsrekening* die dit jaar werd geïntroduceerd zag eveneens de *Federale Verzekeringen* zegevieren met *Cash Invest*. Momenteel is de verzekeringsrekening een interessant alternatief voor het spaarboekje bij de banken.

Bij wijze van voorbeeld: een bedrag van 2.500 EUR belegd op 1 januari 2002 was op 30 juni 2003 opgelopen tot 2.635,51 EUR. De huidige basisrente bedraagt 2 % te vermeerderen met een getrouwheidspremie van 0,75 % en een jaarlijkse bonus (0,25 % in 2002). De rente van 2 % geldt voor alle stortingen gedaan in de loop van het jaar tot 31 december. De getrouwheidspremie wordt toegekend aan alle stortingen die op deze rekening blijven tot 31 december onafhankelijk van de beleggingsduur.

De formule bevat een automatische dekking overlijden gelijk aan 130 % van de reserve van het contract (waarde van het contract). Voor deze waarborg moet u betalen en de premie hangt af van de leeftijd van de verzekerde. De liquiditeit is extreem hoog omdat er noch instapkosten, noch uitstapkosten zijn.

Generali in high en low risk

In de categorie aandelen/obligatiefondsen van het type low risk haalde *Generali* het met zijn *Euro Bonds* (0 % aandelen en 100 % obligaties belegd in de eurozone).

De prestatie op 3 jaar is verbazend. Een belegging van 25.000 EUR gedaan op resp. de 1 juli 2000 en 1 juli 2002 leverde de verzekerde op 30 juni 2003 resp. 28.773,33 EUR en 26.177,08 EUR op.

We onthouden de talrijke mogelijke dekkingen overlijden: een vast forfaitair kapitaal tussen 6.250 en 125.000 EUR, een percentage van het spaartegoed (tussen 100 en 150 %) of nog van de gestorte premies tussen 100 en 200 %.

Wat er ook van zij, bij het overlijden van de verzekerde ligt de kapitaal overlijden altijd minstens op het niveau van het spaartegoed. Bovendien moeten we wijzen op de gratis dekking overlijden bij ongeval met een limiet die vastgesteld werd op 6.250 EUR.

Het zijn vooral deze dekkingen overlijden die bij de categorie high risk de aandacht van de jury vestigden op een ander fonds van *Generali: Maxima*, voor 80% samengesteld uit aandelen en telkens voor 10 % uit obligaties en uit liquiditeiten (die alle belegd zijn in de eurozone).

We onthouden nog dat de samenstelling van het fonds en diverse andere informatie een keer per maand worden geactualiseerd op de website van de verzekeraar. De inventariswaarde wordt iedere week aangepast.

Fortis AG : Galaxy Euro bij medium risk

Fortis AG wordt voor het tweede opeenvolgende jaar bekroond in de categorie medium risk. Zijn fonds *Galaxy Euro* (50 % aandelen en 50 % obligaties) is immers de winnaar in de categorie levensverzekering gebonden aan een gemengd aandelen/obligatiefonds van het type medium risk.

Zoals de naam het laat vermoeden, legt het fonds de klemtoon op de eurozone. Het fonds presteerde «relatief» goed, omdat de verzekerde die op 1 juli 2000 resp. 1 juli 2002 25.000 EUR stortte op 30 juni 2003 20.757,75 EUR en 24.223,88 EUR overhield. We moeten eraan toevoegen dat de aandelenmarkten sindsdien verder zijn gestegen.

We voegen eraan toe dat de verzekerde de mogelijkheid heeft om onder bepaalde voorwaarden geplande terugtrekkingen te doen en te genieten van specifieke dekkingen overlijden. Bovendien is de communicatie naar de verzekerden toe zeer volledig.

Sectoraal aandelenfonds: Delta Lloyd Life triomfeert

Voor het tweede opeenvolgende jaar sleept *Delta Lloyd Life* de palm in de wacht in de categorie levensverzekering gekoppeld aan een sectoraal aandelenfonds. Deze groep ontstond als gevolg van de fusie tussen CGU Life, Ohra Leven en Norwich Union. Het bekroonde fonds is een voormalig fonds van Ohra Asset Management: het *OHRA Care Fonds*.

Beleggen in een sectorfonds vereist een bijzondere aandacht van de verzekerde. De volatiliteit van de prestaties toont dat aan. Dit fonds belegt voor het leeuwendeel in de Verenigde Staten in aandelen die behoren tot de sectoren farma, biotechnologie en medische toestellen.

Aan dit verzekeringscontract zijn uitstekende modaliteiten gekoppeld voor de verzekerde. Hij beschikt over de mogelijkheid om een specifieke dekking overlijden te onderschrijven. Daarnaast kan hij genieten van twee gratis transfers om van het ene fonds over te stappen naar het andere (vrij zeldzaam: in principe is slechts een transfer per jaar gratis).

Overlijden... bij ZA en Winterthur

De verzekering overlijden keert een kapitaal uit in geval van overlijden van de verzekerde. De onderschrijver beschikt over twee mogelijkheden: kiezen voor een constant kapitaal door een premie constante premie te betalen gedurende de ganse looptijd van het contract of opteren voor een premie die varieert gedurende het contract.

* In de categorie (*Overlijdensdekking met constant kapitaal (genivelleerde premies)*) haalde de formule *WinColonna Top* van *Winterthur* het.

Deze verzekering die een interessant tarief voorziet voor een niet-roker waarborgt een gewaarborgd tarief gedurende 3 jaar. Na afloop van deze periode kan het tarief worden gewijzigd.

Zo bedraagt de jaarlijkse premie die gedurende 15 jaar moet worden betaald voor een vrouw (niet-roker) van 45 jaar 356,64 EUR voor een kapitaal van 75.000 EUR. De premie daalt tot 115,89 EUR voor een vrouw van 30 jaar (niet-roker). De premies bedragen respectievelijk 182,64 EUR voor een man van 30 jaar (niet-roker) en 552,39 EUR voor een man van 45 jaar (niet-roker).

Niet alleen de tarifiering is interessant. Bovendien laat de formule toe om te genieten van talrijke waarborgen: vrijstelling van de storting van premies bij invaliditeit, de mogelijkheid om van een rente te genieten in geval van invaliditeit, een bijkomend kapitaal in geval van overlijden bij ongeval of de terugbetaling van de hospitalisatiekosten.

* Indien de verzekerde geen constante premie wil betalen en beslist en om deze jaarlijks te laten variëren (de premie wordt daardoor duurder van jaar tot jaar, want het overlijdensrisico neemt toe met de leeftijd), kan hij kiezen voor de formule *Flexi Cover* van *ZA Verzekeringen*.

Bij wijze van voorbeeld: voor een kapitaal van 75.000 EUR te verzekeren op 15 jaar (zonder winstdeelname) moet een man van 35 jaar (niet-roker) een premie van 171,58 EUR betalen gedurende het eerste jaar. Deze premie stijgt tot 437,44 EUR gedurende het 15^{de} jaar. Voor een vrouw (niet-roker) van 35 jaar stijgt de premie van 115,09 EUR (het eerste jaar) tot 258,11 EUR (het 15^{de} jaar) ! Erg aantrekkelijke tarieven op de Belgische markt.

De getoonde waarborgen zijn eveneens talrijk (ziekte en/of ongeval, constante of stijgende rente gedurende de gedekte periode) of nog een specifieke waarborg zoals de *Rente Algemene Kosten*.

De waarborg *Rente Algemene Kosten* zorgt bij invaliditeit voor de uitkering van een rente. Deze rente dekt een aantal vaste kosten (huur, leasing, lening, enz.) die door de maatschappij worden betaald: de bedrijfswagen van de verzekerde, kantoormaterieel (fax, PC, gsm, enz.), de kosten voor de aanwerving van een tijdelijke vervanger, medische kosten in verband met de invaliditeit, diverse kosten, enz.

De storting van de rente is proportioneel met de graad van de invaliditeit en wordt beperkt tot een periode van maximaal twee jaar. Deze periode van twee jaar wordt als voldoende beschouwd om toe te laten een vervanger voor de invalide persoon te vinden of om het geheel van de kosten te betalen die ontstonden op het ogenblik van de invaliditeit.

Winterthur innoveert...

In de categorie innovatie en levensverzekering ging dit jaar *Winterthur* met de palm lopen voor *Persoonlijke Financiële Planning* («PFP»). Het betreft een dienst en geen product dat alle soorten verzekeringen voor personen raakt: sparen, beleggen, bescherming, overlijden, gewaarborgd inkomen.

Dit instrument maakt een actuele balans op van de financiële toestand van de klant en het stelt, indien nodig, oplossingen voor die de klant zullen helpen om zijn activa beter te beheren. Tevens volgt het de ontwikkeling van zijn persoonlijke toestand van nabij.

Met de ontwikkeling van dit concept mikt *Winterthur* vooral op de voldoening van de reële behoeften van de klant en het wil hem een duidelijk beeld geven van zijn financiële toestand en zijn vooruitzichten. Een dergelijke financiële planning gaat verder dan de naam doet vermoeden. Het betreft de integratie van thema's die zo verschillend zijn als loopbaan, budget (inkomsten en

uitgaven), verzekeringen, fiscaliteit, pensioen, erfopvolging of vastgoed. Deze thema's zijn met elkaar verwant.

De innovatie van PFP ligt in de globale en dynamische benadering van de patrimoniale toestand van de verzekerde en van zijn familie. In deze context wordt een primordiale rol gegeven aan de makelaars die *Independent Financial Advisors* worden.

Drie verzekeraars bekroond!

Een award inzake innovatie werd ook toegekend voor de personenverzekering. In deze categorie bekroonde de jury het concept *Medi-Assistance* dat hulp verleent tijdens een hospitalisatie. Dit concept is vernieuwend in meer dan een opzicht:

- 1) Het werd gemeenschappelijk ontwikkeld door drie verzekeraars, meer bepaald *Axa Belgium*, *Fortis AG* en *Winterthur*.
- 2) Het gaat veel verder dan andere producten van hetzelfde type, die zich vaak beperken tot het systeem van de betalende derde (rechtstreekse facturatie van de ziekenhuiskosten bij de verzekeraar: zowat 200 ziekenhuiscentra zijn aangesloten). De bedoeling is er in allereerste instantie in gelegen om de patiënt te ontlasten van alle vormen van administratieve stress die een gevolg zijn van zijn opname in het ziekenhuis.
- 3) Er is een luik hulp en advies aan de klant die in het ziekenhuis belandt (bijvoorbeeld, de dekkingen gekoppeld aan zijn hospitalisatieverzekering worden gepreciseerd, er bestaan waarborgen van hulp gekoppeld aan de opname in het ziekenhuis, enz.).

Indien het concept *Medi-Assistance* aan deze drie verzekeraars een gemeenschappelijk lastenkohier oplegt over de manier waarop de aanvraag moet worden behandeld, blijft ieder van deze drie verzekeraars een totale vrijheid hebben inzake tarifieringsbeleid of de verlening van bijkomende diensten (repatriëring van de verzekerde en van zijn familie, dekking van opsporings- en reddingskosten, zending van geneesmiddelen en van prothesen, babysit, huishoudelijke hulp, psychologische hulp, enz.).

Dit concept legt de klemtoon op de dienst en de hulp aan de verzekerden, integrale bestanddelen van het product. De jury belooft deze ontwikkeling waarvoor de verzekerden meer en meer vragende partij zijn.

OMOB : publiciteitsstunt...

Voor het tweede opeenvolgende jaar werd een award toegekend voor de beste publicitaire campagne bestemd voor het grote publiek of voor de professionelen van de verzekeringssector.

Dit jaar werd *OMOB* bekroond voor zijn campagne «*850.000 verzekerden kunnen zich niet vergissen*».

Alhoewel de verzekering een afschrikwekkend onderwerp zijn voor de meeste stervelingen, slaagt deze campagne erin om de verzekering concreet, menselijk en sympathiek te maken. Want ze vertelt aan de hand van een tekenfilm (via een saga die de mens belicht van de prehistorie tot de dag van vandaag), over soms complexe producten, zoals de woningverzekering, de First-rekening, de autoverzekering of de bijstandsverzekering.

Een voorbeeld onder de vele: de mens verschijnt op aarde, ontdekt het vuur, zijn voordelen, zijn risico's ... en het belang om goed gedekt te zijn door een woningverzekering.

Volgens *OMOB* stelde deze zeer interactieve en concrete communicatiecampagne de verzekeraar in staat om op een zeer positieve manier zijn merkenimago te versterken en zijn commerciële resultaten

te verbeteren. Dat geloven we graag, wanneer u weet dat het premie-incasso er met meer dan 40 % op vooruitging in 2002.

Makelaars voor Axa Belgium

Voor de eerste maal dit jaar werd een award van de makelaar toegekend. Niet door de jury, maar via een enquête die verricht werd door de makelaars in België vertegenwoordigd door *Feprabel* (Fédération des producteurs d'Assurance de Belgique) en *FVF* (Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen).

Het zijn dus de makelaars zelf die om een maatschappij en een specifieke formule beloonden. De vragenlijst bevatte de volgende vraag: « Welk is volgens u het beste product dat momenteel op de markt is rekening houdend met de 4 volgende criteria »?

- * De technische en innoverende kwaliteiten van het product
- * De tevredenheid van de klant
- * De kwaliteit van de dienst die door de verzekeraar wordt geleverd aan de klant
- * De commerciële steun (zonder rekening te houden met het aspect commissie) en het administratieve beheer van de verzekeraar ten opzichte van de makelaar.

In deze categorie werd *Axa Belgium* de winnaar met zijn formule *Crest*.

Hulde aan de vrije dienstverlening

De aflevering 2003 bekroonde drie maatschappijen in het kader van *vrije dienstverlening (VDV)*: *Afer Europe*, *Clerical Medical Europe* en *Delta Lloyd Life* (voor deze laatste maatschappij betreft het de oude formule van Norwich Union, waarvan Delta Lloyd Life de algemene mandataris is. Daarom hebben we deze groep opgenomen in de categorie VDV).

Universal Life : AFER Europe

In de categorie Universal Life ging de palm naar *Afer Europe* (een maatschappij van Franse oorsprong) voor zijn *Rekening met vrije stortingen en opvragingen*. Deze formule wordt in België gecommmercialiseerd sinds 1989 (de minimumstorting bedraagt 800 EUR).

De beheerde bedragen bereiken meer dan 30 miljard EUR (waarvan 400 miljoen EUR in België). Men telt meer dan 600.000 aangeslotenen onder wie 15.000 in België.

Dit contract van Franse oorsprong biedt een mooie liquiditeit: de instapkosten zijn beperkt tot 3 % en er zijn geen uitstapkosten. Bovendien is in geval van uittreding de winstdeelnemer verschuldigd voor het jaar waarin de terugtrekking wordt gedaan, wat de verzekerde niet al te zeer straft. De verzekerde wordt ook eenmaal per jaar uitgenodigd voor de Algemene Vergadering van Afer Europe (de verzekerde beschikt dus over de mogelijkheid om bij deze gelegenheid «face to face» contact te hebben met de top).

Het regelmatige rendement dat ieder jaar wordt vermeld maakt er een vaste waarde van in zijn categorie. Het bedrag dat werd toegekend voor 2002 was 5,30 % netto (tegen 5,72 % in 2001). Voor 2003 bedraagt het gewaarborgd rendement 3,90 % te vermeerderen met de jaarlijkse bonus.

Clerical Medical Europe: uitstekend rendement

Een habitué in de categorie gemengde aandelen/obligatiefondsen van het type high risk, *Clerical Medical Europe*, verpulverde alle records met zijn *Gewaarborgd groeifonds (Euro GGF2)*.

Een belegging van 25.000 EUR gestort op 1 januari 1998, 2000 en 2002 leverde voor de verzekerde op 30 juni 2003 resp. 29.400,43 EUR, 26.468,01 EUR en 25.896,97 EUR op (de instapkosten, die oprichtingskosten worden genoemd, worden gespreid over 5 jaar).

Een ander sterk punt: de waarborg van de initiële inzet, het jaarlijkse gewaarborgde minimum, een specifieke dekking overlijden gelijk aan 101 % van de waarde van het fonds en de veranderlijke groeibonus die betaalbaar is bij overlijden of op het einde van het contract.

We preciseren echter dat de minimale inzet 32.500 EUR bedraagt, zelfs indien we in ons voorbeeld uitgingen van een inzet van 25.000 EUR. Dat bedrag ligt heel wat hoger dan het gemiddelde. In de meeste gevallen bedraagt de minimuminzet op de Belgische markt slechts 2.500 EUR.

De polis kan zowel in euro als in Amerikaanse dollar worden onderschreven en de verzekerde beschikt over de mogelijkheid om 12 gratis transfers per jaar te doen (in België is in de meeste gevallen slechts een transfer per jaar gratis).

Overlijden bij Delta Lloyd Life!

Delta Lloyd Life wint dit jaar de palm van de verzekering overlijden met genivelleerde premies (het betreft de formule van *Norwich Union*, die in deze categorie reeds onder de awards werd bedolven). De *Tijdelijke overlijdensverzekering met vast kapitaal* pakt nog steeds met een zeer competitief tarief uit.

Voor een verzekerd kapitaal van 75.000 EUR betalen een man en een vrouw van 30 jaar gedurende 15 jaar een jaarlijkse premie van resp. 178,96 EUR (144 EUR indien hij een niet-roker is) en 135,27 EUR (117,79 EUR indien de vrouw niet-roker is).

Voor een verzekerde van 45 jaar nemen deze premies toe tot 580,89 EUR voor een man (406,14 EUR voor een niet-roker) en tot 432,35 EUR voor een vrouw (301,28 EUR voor een niet-roker).