



## PERSBERICHT – 25/10/2017

### VERZEKERINGSTROFEEËN 2017

Op 25 oktober vond de 18<sup>de</sup> editie plaats van de Levensverzekeringsawards DECAVI.

De trofeeën bekronen de beste levensverzekeringsproducten, die ter diepe analyse aan een jury worden voorgelegd, en dragen tot de zichtbaarheid van de markt bij.

Deze jury heeft de prestaties en de kwaliteit van de contracten gecontroleerd, op basis **van hun rendabiliteit, verzekeringskarakteristieken, communicatie en innovatie**. De prestaties van de fondsen van 'Tak 23' (levensverzekeringen gekoppeld aan een beleggingsfonds) werden door de groep VWD gevalideerd.

**De ganse markt (of minstens het grootste deel daarvan onder ander op basis van het incasso van de weerhouden verzekeraars) wordt geanalyseerd per categorie.**

Voor deze editie 2017, bestaat de jury uit:

- Pierre Devolder, Hoogleraar KUL, Voorzitter van de jury.
- Laurent Feiner, Journalist, Gedelegeerd bestuurder, Decavi.
- Gérard Vandenbosch, Deputy CEO, Addactis Belux.
- Luc Vermeylen, Voorzitter van de Commissie Leven, Fepabel.
- Marc Willame, Associate, Ensur.

De Levensverzekeringsawards kunnen prat gaan op de steun van Assuralia, SCOR Global Life, Axis, Degroof Petercam Asset Management, Ensur, Infniti en DXC Technology.

#### De laureaten

Wij vermelden hieronder, per categorie, **de laureaten** (in het vet).

#### MIJN PENSIOEN PARTICULIEREN

- **Mijn spaargeld: Formule met vrije stortingen en opnames (gewaarborgde intrestvoet - sparen)**

##### **FEDERALE Verzekering (Vita Pensioen)**

De palm wordt dit jaar aan FEDERALE Verzekering uitgereikt dat op basis van de laatste 4 jaar met haar Vita Pensioen excellente rendementen geeft: 2,40 % in 2016, 3 % in 2015, 3,40 % in 2014 en 3,30 % in 2013. Het product is beschikbaar vanaf een storting van min. 125 EUR of 50 EUR per domiciliëring. De intrestvoet is gewaarborgd voor een duur van 1 jaar en bedraagt op vandaag 1,25%.

Daarenboven zijn er verschillende gratis uitstapmogelijkheden (aankoop van een onroerend goed in België...) en een aanvullende overlijdensdekking van 30% bovenop het gespaarde bedrag.

- **Gamma Multi-support Tak 21-23**

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

Pension plan fisc is een fiscale levensverzekeringsproduct van AXA Belgium (pensioensparen en sparen op langere termijn), dat bestaat uit een levensverzekering tak 21 (luik secure) met een gewaarborgde rentevoet gewaarborgd van 0,75% (op 18/9/2017) en/of een levensverzekering tak 23 (luik invest) met een rendement verbonden aan verschillende interne beleggingsfondsen. In het luik secure kan de intekenaar kiezen voor een optionele aanvullende waarborg bij overlijden van de verzekerde.

Bovendien zijn de andere optionele aanvullende waarborgen de volgende:

- bij overlijden door ongeval: betaling van een bepaalde kapitaal, indien het overlijden het gevolg is van een ongeval dat gebeurd is in de 12 maanden die het overlijden voorafgingen;
- bij arbeidsongeschiktheid: betaling van het jaarlijks streefbedrag van de hoofdverzekering, vermeerderd met de premies van de gekozen bijkomende verzekeringen, vermenigvuldigd met de graad van arbeidsongeschiktheid.
- bij werkloosheid: betaling van het jaarlijks streefbedrag van de hoofdverzekering, vermeerderd met de premies van de gekozen bijkomende verzekeringen.

### MIJN PENSIOEN ZELFSTANDIGEN

- **Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ)**

#### **AG Insurance (VAPZ)**

Naast een mooi rendement - dat behoort tot de beste op de markt - (2,25 % in 2016) biedt het gamma gelinkt aan het vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen van AG Insurance een ruim aanbod aan mogelijkheden op sociaal vlak, met verschillende solidariteitsprestaties: een premievrijstelling in geval van volledige arbeidsongeschiktheid, een tussenkomst gestort op het contract in geval van moederschap en, in geval van overlijden, een overlevingsrente gedurende 10 jaar voor de begunstigde van het contract. AG Insurance voorziet bovendien een maandelijkse rente gedurende één jaar in geval van volledige arbeidsongeschiktheid, een eenmalige forfaitaire tussenkomst in geval van zware ziekte tijdens de beroepsloopbaan en een bedrag van 100 EUR voor de pasgeborene op de rekening van de moeder.

- **Individuele pensioentoezegging (IPT)**

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

Met F-Manager VIP, een product voor zelfstandige bedrijfsleiders, biedt FEDERALE Verzekering haar klanten een hoger globaal rendement (gegarandeerde intrestvoet + winstdeelnames) zonder te raken aan haar solvabiliteit (2,40% in 2016, 3 % in 2015, 3,40 % in 2014 en 2013).

En dan mogen we niet vergeten dat de kosten bij de laagste van de markt zijn, dat een competitieve intrestvoet gewaarborgd is en dat een ISO 9001-gecertificeerde dienst de kwaliteit van de geleverde service aan de verzekerden garandeert. Het is voor de 5<sup>de</sup> maal op rij dat dit product laureaat is in deze categorie. De huidige gewaarborgde intrestvoet bedraagt 1,25%.

### MIJN RISICO

- **Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldsaldoverzekering)**

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

Hypo Cover van Delta Lloyd Life bezit de volgende kenmerken:

- a) een scherpe tarifiering;
- b) de mogelijkheid om een verzekering op 2 hoofden af te sluiten;
- c) "Relax": de mogelijkheid om de premie te betalen op de volledige duur van het contract (niet enkel op 2/3 van de duur): het bedrag van de premie is zo lager;
- d) een korting van 5% voor de orgaandonoren (enige voorwaarde: officieel geregistreerd zijn als orgaandonor);
- e) een gezondheidscheque van 30 EUR, iedere 3 jaar, voor alle nieuwe verzekerden vanaf 40 jaar voor een preventief onderzoek;
- f) geen bijpremie voor diabetespatiënten (mits bepaalde voorwaarden).

**- AFI ESCA, filiaal van een Franse maatschappij (Protectim)**

AFI-ESCA is een Franse maatschappij die sinds 2008, via haar Belgische filiaal, aanwezig is op de Belgische markt. Deze aanwezigheid wordt gehandhaafd via een nauwe samenwerking met een netwerk van onafhankelijke makelaars. Het Protectim contract is een schuldsaldoverzekering bestemd voor klanten die een hypothecaire lening willen aangaan. Deze maatschappij biedt zeer competitieve tarieven aan haar klanten (met onder meer een gewaarborgd tarief over de gehele duur van het contract of een gewaarborgd tarief gedurende de 1ste 3 jaar).

- **Uivaartverzekering**

**- DELA (Uitvaartzorgplan)**

DELA is de specialist in uitvaartverzekeringen met bijstand door een consultant nabestaandenzorg. Het Uitvaartzorgplan is een kapitaalverzekering (van het levenslange type, maar met beperkte betaaltermijn) met bijstand op het vlak van de administratieve afhandelingen. Het voordeel van dit product bestaat erin dat het niet alleen een financiële oplossing biedt, maar DELA begeleidt de nabestaanden eveneens bij alle administratieve stappen. Een consultant nabestaandenzorg neemt alle administratieve en praktische zorgen op zich (afwikkelingen met leveranciers van nutsvoorzieningen, zoals gas, elektriciteit, water, telefoon, internet), enz.

DELA biedt eveneens de mogelijkheid een virtuele persoonlijke kluis te openen, wat de keuzes en praktische formaliteiten voor de nabestaanden na een overlijden vergemakkelijkt. Niet alleen belangrijke documenten worden op één centraal punt bewaard, maar de overledene kan er nog tijdens zijn/haar leven vooraf bepalen wat er met zijn/haar online identiteit dient te gebeuren na zijn overlijden.

**- AFI ESCA, filiaal van een Franse maatschappij (Kiétis)**

Het product Kiétis van AFI ESCA is een goede mix tussen traditionele verzekeringskenmerken en specifieke services.

De uitvaartverzekering keert een kapitaal uit om de uitvaart van de overledene klaar te maken. De verzekeraar behoudt de waarborgen los van de gezondheidstoestand en de evolutie ervan, zonder verplichting om een medische vragenlijst in te vullen of een medisch onderzoek te ondergaan. De waarborgen van Kiétis worden jaarlijks opgewaarderd en bieden bovendien een gepersonaliseerde exclusieve service, in samenwerking met Garantie Assistance SA, die voorziet in de repatriëring van het lichaam van de plaats van overlijden naar de plaats van de begrafenis. Deze optie waarborgt eveneens de bijbehorende kosten en er is een telefonische permanentie om op al alle vragen te antwoorden.

- **Mijn Gewaarborgd inkomen**

**DKV (Plan GI Continuity + Exo)**

Het Plan GI Continuity+ Exo van DKV beschermt het inkomen tijdens de loopbaan (uitkering van een aanvullend inkomen, bovenop de wettelijke ziekteverzekering in geval van een arbeidsongeschiktheid ten gevolge van een ziekte of een ongeval) en biedt een levenslange dekking tegen zorgbehoefte dankzij de automatische omschakeling naar het Plan DKV Home Care op de leeftijd van 65 jaar. De automatische omschakeling gebeurt zonder nieuwe medische acceptatie, zonder wachttijd of karentie en met behoud van de initiële instapleeftijd voor de berekening van de premie. Daarnaast is er vanaf 65 jaar ook een vrijstelling van premiebetaling voorzien voor het plan DKV Home Care in geval van zware zorgbehoefte in residentiële zorg.

**INNOVATIE (DIENSTEN, BEHEER VAN SCHADEGEVALLEN, PRODUCTEN, ...)**

**Beheer tak 23 Portfolio: Generali (Route 23 Tools)**

Route 23 Tools zijn innovatieve tools die de makelaar toelaten om zijn tak 23-klanten sneller en nog professioneler te adviseren en op te volgen. De makelaar kan portefeuilles op maat samenstellen, aanpassen aan het beleggersprofiel van de klant, de risicoklasse van de gekozen portefeuille consulteren (uniek op de Belgische verzekeringsmarkt) en de correlatie tussen de fondsen aflezen uit een correlatiematrix. Wanneer de fondsen minder sterk zijn gecorreleerd, speelt het diversificatie-effect sterker en is in principe de portefeuille van de verzekerde minder onderhevig aan een bepaalde marktfluctuaties.

Alle documenten zijn volledig digitaal en omni-device beschikbaar waardoor real-time communicatie met de verzekerde mogelijk is. Zo kan de makelaar bijvoorbeeld autonoom de contracten beheren en aanpassen: fondsen switchen, financiële opties toevoegen of verwijderen, enz. De rapporten, met het rendement van de belegging en de prestaties van de fondsen, kunnen real-time aangemaakt worden en onmiddellijk gedeeld worden met de verzekerde indien gewenst. De Generali tools kwamen tot stand door co-creatie met partner-makelaars en beantwoorden aan de noden van de moderne veeleisende belegger.



## TROFEE DIGITALISATIE

### a) Marketing : **Allianz Benelux (klienttrajecten)**

Digitalisatie is bij Allianz één van de topprioriteiten waarbij we de makelaars maximaal betrekken. Na de “Digital Journey” in het kader van regelmatige stortingen tak 23 in 2016 zijn de digitale initiatieven nog in belangrijke mate uitgebreid. Samen met een groep pilootmakelaars volgen we hoe jonge klanten pensioensparen op een aantrekkelijke manier kunnen ontdekken. Deze customer Journey, ontwikkeld in samenwerking met de Global Digital Factory van Allianz heeft als ultiem doel voor Millennials de deur te openen naar pensioensparen via de makelaar.

Voor de makelaar wordt de digitale ondersteuning verder uitgebouwd met tools zoals:

- het portaal Opportunity 23: een tool die het advies van tak 23 ondersteunt en ook de sectorvragenlijst bevat;
- ProLink Campaign: CRM tool (customer relationship management) voor marketingacties;
- ProLink Life Investment voor beleggingscontracten;
- ProLink Life Plan voor Voorzorgcontracten, op PC en iPad.

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

Door Medical Scoring kan de schuldsaldoverzekering Hypo Protect volledig digitaal onderschreven worden vanaf het invoeren van het voorstel, het online en direct aanvaarden van het risico - met indien nodig een onmiddellijke feedback van Medical Scoring indien de aanvaarding van het risico bijkomende medische informatie of formaliteiten vereist - tot aan de opmaak van het contract en de eerste premie met elektronische ondertekening via eID van het voorstel, de polis en de eventuele bijkomende medische vragenlijst. De verzekeraar biedt zo een echt “end to end” overschrijvingsproces aan waarin gebruik gemaakt wordt van de elektronische onderschrijving in zijn meest geavanceerde vorm. Dit initiatief ligt in de lijn van de strategie van de Group waarbij men streeft naar digitalisering van de onderschrijvingsprocessen en het beheer van contracten.

## MAKELAARS

### **AG Insurance**

Deze award werd niet door de jury toegekend maar op basis van een enquête, afgenomen bij de Belgische makelaars, leden van *Fepabel (Fédération des Courtiers en assurances et Intermédiaires financiers de Belgique)*.

\*\*\*\*\*

**Voor meer informatie over de laureaten gelieve contact op te nemen met: DECAVI, Laurent FEINER, Lindekensweg 57, 1652 Alseberg, Tel : +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)**

**Voor meer informatie over dit evenement, gelieve contact op te nemen met: AIMES & CO, Muriel STORRER, Drève de la Meute 5, 1410 Waterloo, Tel : +32(0)2/354.93.81, Fax : +32(0)2/353.24.93, E-mail : [muriel.storrer@aimesco.net](mailto:muriel.storrer@aimesco.net)**