



MAGAZINE

ASSURANCES

TABLE RONDE

L'ASSURANCE-VIE S'ADAPTE
AUX ÉVOLUTIONS DE LA SOCIÉTÉ

TROPHÉES

PAROLES DE VAINQUEURS 2018

RETIREZ DÉJÀ TOUS LES AVANTAGES DE VOTRE PENSION!

**VOTRE COURTIER
VOUS EXPLIQUE
COMMENT!**



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance

Editorial

Assurance-vie : LA solution à différents besoins

La Belgique ne fait pas exception au reste du monde : elle est confrontée au vieillissement de la population et ceci ne sera pas sans conséquence et notamment en termes de solutions proposées par les assureurs.

Bien sûr, la faiblesse persistante des taux d'intérêt ne favorise pas les rendements proposés aux assurés. Néanmoins, les rendements des assureurs restent encore très appréciables (les taux garantis varient de 0% à 1,25%, hors participation bénéficiaire, soit le bonus octroyé par les assureurs en sus du taux garanti). Si l'on y ajoute que l'assuré récupère fiscalement 30% de ses primes payées, il y a pire comme placement actuellement.

Mais l'assurance-vie, c'est n'est pas qu'un rendement... C'est bien davantage ! Il suffit de penser aux nombreuses situations délicates auxquelles elle apporte une solution concrète : la constitution d'un capital en vue de sa pension, un capital ou une rente en cas d'invalidité ou d'accident, un capital décès octroyé à sa famille en cas de décès d'un proche (dans ce cas, on parle d'assurance décès), etc.

Conscientiser les assurés sur les solutions

Dans le domaine de l'assurance-vie, on parle toujours de produits mais l'important est de penser en termes de solutions concrètes pour les assurés qui désirent avant tout que l'on réponde à leurs attentes. Toutefois, le défi des assureurs est loin d'être évident : en effet, les assurés désirent des produits de plus en plus individualisés qui collent, davantage à leurs besoins. A ce titre, la digitalisation permet aux assureurs de proposer des offres et services en ligne. Quant au Big Data, il débouche sur une meilleure connaissance des profils des assurés grâce aux données numériques générées par les nouvelles technologies.

Une individualisation des contrats n'est toutefois pas réellement complémentaire avec le principe de base de l'assurance : la solidarité entre assurés qui a pour conséquence que les bons risques payent pour les mauvais risques. Il n'est donc pas évident pour les assureurs de proposer des solutions individualisées... et «solidaires».

Actuellement, les assureurs-vie proposent davantage des formules de type Branche 23 (les rendements dépendent de l'évolution des marchés financiers) mixées ou non avec des formules de type Branche 21 (assurance-vie proposant un taux garanti qui varie d'un assureur à l'autre). L'assureur ne doit toutefois pas perdre son cœur de métier : il doit impérativement continuer à offrir de la sécurité dans ses produits.

Mais les assureurs doivent aller plus loin que proposer des produits : ils doivent inciter les assurés à faire du sport, les conscientiser sur le fait que faire du sport est bénéfique pour la santé, travailler sur la prévention, promouvoir le dépistage des maladies et encourager les check-up annuels... Ils en sont bien conscients. Et ils y travaillent pour améliorer le bien-être de leurs assurés.

Laurent Feiner



SOMMAIRE

TABLE RONDE

L'Assurance-Vie s'adapte aux évolutions de la société **04-09**

PAROLES DE VAINQUEURS

2018..... **10**

LES TROPHÉES ASSURANCES **11-19**

OUI, NOUS POUVONS INVESTIR
dans un avenir durable !..... **20**

QUELLES POSSIBILITÉS
offre la RPA 2.0..... **22**

Ours

SUPPLÉMENT PARU DANS LA LIBRE BELGIQUE – OCTOBRE 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 : LAURENT DEBRAZ / 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

TABLE RONDE

L'Assurance-Vie s'adapte aux évolutions de la société

Faut-il le rappeler? Chaque année, au mois d'octobre, les Trophées de l'Assurance donnent à La Libre Belgique l'opportunité de réunir quelques éminents leaders afin de faire le point sur l'Assurance-Vie dans notre pays. Comme en 2017, le casting était de qualité: Jeroen Spinoy, Head of Employee Benefits & Health Allianz Benelux, Karel Coudré, Head of Offer Life AXA, Murielle Fievet, Market Manager Protection Belfius, Lieve Bartholomeeusen, Product en Project Manager DELA, Edwin Schellens, CEO FIDEA et Jan Van Autreve, CEO NN.



Cette fois-ci, deux questions étaient posées à nos managers. Comment voyez-vous l'évolution de l'Assurance-Vie en termes de produits et services, compte tenu des nouvelles données sociétales? Quelles sont les initiatives concrètes que vous avez prises récemment ou que vous comptez prendre dans un futur proche en la matière? Pour nos experts, les mots-clés sont pension, santé, protection, assistance, solidarité, famille, individu, décès et vie. A vous de mettre bon ordre dans toutes ces notions essentielles...



► Jeroen Spinoy

Head of Employee Benefits & Health Allianz Benelux

La solidarité personnalisée

A/ Deux tendances se dessinent actuellement. D'une part, les clients ont des attentes plus élevées et ils souhaitent des produits plus personnalisés. Ceci est possible grâce à la technique des Big Data (Ndlr: Il s'agit de données numériques produites par l'utilisation des nouvelles technologies et qui permettent de mieux connaître les assurés et de leur proposer un contrat plus personnalisé, qui réponde mieux à leurs besoins). D'autre part, les clients veulent plus de solidarité, puisque les bons risques payent pour les mauvais risques. Ces deux visions ne sont pas, on le comprend, très complémentaires. Le grand défi sera d'équilibrer ces deux besoins. Allianz Belgium croit en être capable tout en respectant les règles qui protègent la vie privée des clients. Par exemple, en assurance-groupe, l'Allianz Target Duration Plan s'adapte au profil de risque de chaque affilié en tenant compte de la durée restante jusqu'à l'âge de la retraite.

La digitalisation nous permet de personnaliser nos solutions tout en restant dans une optique solidaire et de réduire les coûts de nos solutions.



Veiller à ce que le client achète ce qui correspond à ses besoins est certes tout à fait louable mais il faut reconnaître aussi que respecter les nombreuses contraintes administratives et réglementaires imposées aux assureurs nécessite la mise en place d'une administration extrêmement lourde. Ceci a un impact considérable sur les coûts des assureurs, ce qui se répercute indirectement, également, sur les consommateurs.

Il ne faut pas non plus oublier l'aspect «fiscalité». La fiscalité reste intéressante en assurance-vie mais il faut éviter de vendre l'assurance-vie et décès uniquement sur base de l'argument fiscal. Un rendement attractif diminue le futur coût d'un plan de pension pour l'employeur et offre une pension complémentaire attrayante aux employés.

B/ Nous avons développé plusieurs solutions concrètes telles que la couverture des maladies graves. Dans le secteur de la pension, nous proposons notre Allianz Target Duration Plan, lequel repose sur une philosophie de type 'life cycle' (Ndlr: Les investissements dépendent de l'âge de l'assuré). Nous incitons les salariés à investir sur une longue durée. Ainsi, pour un investissement sur 40 ans, on va se permettre de prendre plus de risques au début du contrat, pour les limiter sensiblement en fin de contrat. Il est, en effet, inconscient de prendre des risques importants juste avant de partir à la pension, alors qu'une telle prise de risques est tout à fait envisageable en début de carrière professionnelle. Il est important de souligner que les salariés bénéficient d'un rendement garanti de 1,75% sur la partie des primes affectées à la constitution d'une pension extra-légale.

La loi permet aussi de créer, avec les employeurs, des primes de solidarité, une sorte de fonds de réserve. Cette technique permet d'offrir un rendement futur plus élevé. C'est l'employeur qui instaure ce plan collectif qui ne peut être conçu que dans le cadre d'une assurance de groupe proposée par l'entreprise. Le produit doit atteindre, au minimum, un taux garanti de 1,75% au bénéfice des employés.

Pour les PME, nous avons aussi développé un produit 'Allianz Medical Plan' (une assurance soins de santé liée à l'activité professionnelle). Allianz Medical Plan rembourse les frais médicaux à charge de l'assuré et assure des services complémentaires. C'est un produit digital, dans lequel l'affiliation, la déclaration des sinistres et le remboursement des frais se font de manière entièrement électronique. On voit là toute l'importance de la digitalisation que nous évoquons ci-dessus: un rendement maximal au moindre coût!





► Karel Coudré

Head of Offer Life AXA



Partenaire du client en pension, santé et protection

A/ Notre société est confrontée à un énorme défi: le vieillissement de la population. Trois volets essentiels sont dès lors à prendre en compte au niveau de cette problématique. Primo, la pension. À ce titre, le dernier gouvernement a été exemplaire, notamment dans le domaine de la pension complémentaire; le CPI, complément de pension pour indépendants, un nouveau régime de pension complémentaire pour les indépendants a été créé et la pension libre et complémentaire des salariés va, quant à elle, voir le jour prochainement. Secundo: la santé qui constitue l'un des défis majeurs du vieillissement de la population.

Le marché des assurances hospitalisation s'est bien développé mais il reste encore de la marge, notamment au niveau du marché lié aux soins ambulatoires (Ndlr: frais en dehors d'une hospitalisation: médicament, consultations,...) où AXA a apporté de nouvelles solutions. En collaboration avec AXA Assistance et grâce à My AXA Healthcare (notre plateforme online), nous aidons nos clients et nous rendons les démarches faciles pour obtenir les remboursements. Enfin, le secteur des soins et, notamment, l'assurance autonomie (Ndlr: assurance qui s'applique lorsqu'on n'est plus capable d'effectuer

les gestes les plus élémentaires de la vie quotidienne. Il faut avouer que ce produit ne démarre pas vraiment en Belgique. Le public ne se rend, aujourd'hui, pas encore compte de l'intérêt de ce type de produit. Les jeunes ne se sentent pas réellement concernés et les plus âgés, davantage conscients de cette problématique, se voient proposer des produits considérés beaucoup trop chers. En ligne avec sa stratégie en Pension, Protection et Santé, AXA se présente comme partenaire du gouvernement pour ces défis du vieillissement et apporte les solutions qui répondent aux besoins du marché.





B/ Dans le domaine de la pension, AXA a développé une solution innovante pour les indépendants (Ndlr: Pension Plan Pro) qui leur permet de constituer une pension complémentaire. Les clients veulent bénéficier d'un rendement correct: AXA a donc développé des formules innovantes qui mixent une Branche 21 (avec un taux garanti) et une Branche 23 (rendement lié à des fonds). Nous proposons une philosophie de type 'life cycle' ou de gestion pilotée. Plus jeune est l'assuré, plus il investit en actions. Par la suite, à l'approche de sa pension, il privilégie des placements plus sécurisés. Depuis la crise de 2008, nous constatons que les clients optent pour un capital garanti, avec un certain rendement complémentaire: 30 à 40% des primes sont placées en Branche 23 pour obtenir ce rendement potentiellement plus élevé, mais non garanti. Par ailleurs, la nouvelle formule de taux garanti permet au client de bénéficier d'une hausse de taux pour éviter de rester jusqu'à la fin de son contrat avec un rendement bas. Nos produits sont flexibles et incluent des garanties complémentaires en cas d'incapacité de travail et de décès, ceci afin de répondre aux attentes et besoins réels de protection sociale complémentaire. Le courtier aidera l'indépendant à trouver la solution qui réponde au mieux à sa situation personnelle.

Et, à l'avenir, pourquoi ne pas utiliser de manière optimale le cadastre des pensions? Cette data base doit, en effet, servir d'outil pour conscientiser les salariés et les indépendants sur leurs besoins réels en matière de constitution de pension.



► Murielle Fievet

Market Manager Protection
Belfius

Solution de protection au service de la famille et de la santé

A/ Belfius est une banque et un assureur. Pour un seul et unique client, nous devons donc proposer un package sur mesure répondant à ses différentes attentes. Nous devons lui proposer des solutions en assurances mais c'est assez complexe car le Belge n'a pas le réflexe de se protéger au contraire des Scandinaves, par exemple. Il est essentiel de conscientiser la population, de l'éveiller aux différents besoins de protection, besoins tels que celui de protéger ses enfants s'il devait arriver quelque chose à l'un ou l'autre parent, ou celui de se protéger en cas de perte d'autonomie en vieillissant, ou encore

celui d'être certain de pouvoir s'en sortir financièrement si l'on tombait malade et que la sécurité sociale n'intervenait que peu ou pas du tout.

Pour faciliter l'accès à un système de protection optimal, nous devons recourir aux nouvelles technologies. Depuis quelques années, le phénomène de la digitalisation a pris de l'ampleur. C'est une opportunité que Belfius a saisie en se différenciant de ses concurrents par de nombreuses innovations en la matière. Mais on constate aussi que certains clients sont réticents. Avec la digitalisation, les assureurs sont perçus comme intrusifs. C'est à nous de leur expliquer les bienfaits de cette digitalisation (prévention, produits sur mesure, meilleurs services, offres online,...). Certaines applications, telles que des podomètres ou des capteurs de conduite installés dans les véhicules, peuvent conscientiser les populations sur leur santé et leurs habitudes de conduite, avec des conseils à l'appui. Elles ne doivent donc pas être perçues uniquement comme une intrusion dans la vie des clients mais bien comme une aide à leur qualité de vie. Belfius, dans son rôle sociétal et digital, doit accompagner les Belges dans ces évolutions en développant de nouveaux services.

Dans un monde en pleine évolution, un assureur reste un acteur commercial. Il doit aussi, bien évidemment, veiller à générer des revenus par son activité pour permettre une certaine pérennité au niveau des garanties et services qu'il offre à ses clients.



B/ Dans le cadre du vieillissement de la population, Belfius a développé des projets pour stimuler le réflexe de se protéger en mettant l'accent sur la protection financière à long terme de la famille et sur la santé. Car on peut devenir dépendant (Ndlr : ne plus pouvoir effectuer seul les gestes les plus élémentaires de la vie quotidienne : se laver, s'habiller...) à tout moment de la vie, que l'on soit jeune ou certainement plus âgé.

Nous avons aussi lancé un produit 'Belfius Invest Target Income', produit de type Branche 23 qui vise à générer un revenu mensuel supplémentaire par le biais de rachats partiels du contrat pendant 15 ans; avec un potentiel à la hausse grâce à un fonds sous-jacent diversifié et géré activement. Ce produit comprend justement une garantie dépendance. En cas de dépendance physique ou psychique, le souscripteur obtient une rente mensuelle à vie.

Nous proposons également une couverture complémentaire liée à l'assurance de solde restant dû en cas de cancer, d'accident vasculaire cérébral (AVC), de tumeur bénigne ou d'infarctus. Grâce à cette assurance, Belfius paie un capital que le souscripteur peut utiliser soit pour rembourser son crédit, soit pour vivre plus confortablement sa maladie et sa guérison. A cet égard, il faut savoir que 62% de la population belge pense, un jour, être confrontée à un cancer ou à celui d'un proche de la famille. Et avec raison. Le Centre International de Recherche contre le Cancer pointe en Belgique une augmentation de 8% du nombre de nouveaux cas de cancer et une augmentation de 3,6% du nombre de décès liés aux cancers par rapport à 2015. Cette couverture complémentaire a donc tout son sens.

Dans un futur proche, nous allons mettre en avant l'importance de la prévention et les services liés à la personne. Il existe déjà sur le marché des outils très efficaces. Prenons par exemple la Smart Watch : elle incite les gens à faire du sport et les conscientise sur le fait que faire du sport est bénéfique pour la santé.

On peut travailler dans la même optique sur la prévention des accidents, le dépistage des maladies, les check-up annuels, le développement de services d'assistance...

Enfin, nous allons également lancer une assurance obsèques car nous constatons que nos clients ont un grand besoin d'aide et de prise en charge lors du décès d'un proche.



► Lieve Bartholomeeusen

Product en Project Manager
DELA

Choisissez le spécialiste funéraire qui vous aide dans les moments difficiles

A/ Le monde évolue très vite. Je constate trois éléments majeurs pour notre métier. Tout d'abord, les réglementations sont de plus en plus compliquées. Ensuite, la digitalisation prend de l'ampleur. Enfin, le public demande une approche plus personnelle.

Depuis quelques années, nous constatons un intérêt croissant pour les assurances-vie à court terme et pour les produits sur-mesure. Le client développe une approche individuelle, plus personnelle. DELA, en tant qu'acteur de niche spécifique, peut donner une réponse parfaite aux souhaits funéraires les plus personnels. Nous nous focalisons uniquement sur les assurances funéraires. Nous sommes fort orientés 'service à la clientèle'. Nous fournissons une assistance multiple lors d'un décès: nous accompagnons la famille, nous entreprenons diverses démarches administratives et nous assurons le versement du capital souscrit. Nous travaillons main dans la main avec les pompes funèbres, dont plusieurs font aujourd'hui partie de DELA. Nous apportons une véritable valeur ajoutée à nos clients.

B/ DELA se focalise sur deux projets: d'une part, la personnalisation du client et, d'autre part, la digitalisation de nos offres.

Nous menons des enquêtes de type Net Promoter Score (Ndlr: Le NPS évalue la satisfaction de l'assuré et dans quelle

mesure, il recommanderait DELA avec ses produits et services à ses amis, ses proches ou ses collègues) auprès de nos clients afin d'améliorer nos services. C'est ce qui nous permet de progresser davantage et de répondre au mieux aux attentes de nos clients. Notre objectif est de décharger les proches. Depuis cette année, nous avons développé une nouvelle approche individuelle qui améliore nos services d'aide aux démarches administratives nécessaires à effectuer lors d'un décès.

Au niveau de nos services online, nos clients peuvent adapter (par exemple, un changement d'adresse, la déclaration d'une nouvelle naissance, ...) leur police, ou consigner leurs dernières volontés. Les clients ont aussi la possibilité de souscrire une assurance online. Notre objectif est de simplifier le travail de nos clients. Nous développons par exemple une application dans laquelle un client peut gérer sa police, par exemple effectuer les paiements online. En 2019, nous étendrons considérablement nos services avec des assistances supplémentaires.



► Edwin Schellens

CEO FIDEA

Qu'est-ce qui est plus important qu'assurer la vie ?

A/ L'assurance-vie, en terme d'innovation, est un produit plutôt simple par rapport à l'assurance non-vie. Il s'agit d'une équation entre le risque de décès durant le contrat (Ndlr: Ce type de contrat est dénommé une assurance-décès) et celui de survie au terme du contrat (Ndlr: Ce contrat est appelé assurance-vie). Notre métier consiste à maîtriser les mathématiques ainsi que les garanties et services que nous octroyons à nos assurés. Dans le futur, un grand défi sera de pouvoir continuer à combiner les garanties et services liés à nos produits avec les statistiques liées à la mortalité.

Notre gamme de produits et services doit s'adapter aux besoins réels des consommateurs. En effet, les jeunes n'ont



pas les mêmes besoins que les seniors. Nous offrons à nos clients la possibilité d'investir et d'épargner sur le long terme. Et, au fil du temps, nos clients ont la possibilité de modifier les garanties au niveau des produits souscrits afin de répondre à leur nouvelle situation en constante évolution. Il faut garder à l'esprit que les clients ne pensent pas en termes de produits ou de risques mais de besoins. Par exemple, nous sommes confrontés, en Belgique, à une situation bien particulière: la population vieillit. Cela va entraîner dans le futur des changements importants.

La base de notre métier est d'être un assureur de risques. Nous avons des produits similaires aux produits bancaires mais cette distinction n'est pas toujours très évidente à comprendre pour nos assurés. Nous devons donc travailler sur une communication efficace, fournir toutes les informations utiles et pertinentes aux clients pour qu'ils comprennent comment l'assurance peut apporter une solution à leurs besoins.

B/ Fidea a été absent du marché de l'assurance-vie jusque fin 2016. Nous avons donc de nombreux projets de développement. Nous avons ainsi lancé plusieurs produits en l'espace d'une année. Nous nous focalisons sur des produits destinés aux particuliers, PME et indépendants. Nous ne commercialisons plus l'assurance groupe, destinée aux grandes entreprises.

Fin 2016, nous avons lancé le 'Flexibel Saving Plan', un produit d'épargne flexible pour la pension. Nous proposons différentes formules d'épargne à partir de 40 euros par mois, un montant accessible pour de nombreuses personnes. Ce produit combine différents fonds, ce qui offre une garantie de diversification complémentaire. Avec un tel produit, nous devons prendre le temps d'expliquer à nos clients les différents choix possibles. C'est le travail de nos intermédiaires, essentiels à la profession. En fournissant des conseils avisés, le courtier est le véritable partenaire du client. Il est donc important que nous investissions dans notre réseau. Dans le domaine de l'assurance-vie, on parle toujours de produits mais l'important est d'apporter des solutions concrètes aux clients qui attendent que l'on réponde à leurs

attentes. C'est pourquoi nous envisageons de développer à l'avenir un produit d'assurance-vie qui permettra, via le capital, de diversifier les services.



▶ Jan Van Autreve

CEO NN

L'assureur-vie à l'avant-garde de la protection sociale

A/ La société est en constante évolution. Le fait que nous vivions beaucoup plus longtemps qu'avant, grâce aux progrès des soins de santé, en est un exemple. Il s'agit bien sûr d'une évolution positive. Mais le vieillissement de la population constitue également un défi, notamment au niveau du financement. En Belgique, nous avons la chance de bénéficier d'un système de sécurité sociale assez généreux. Cependant, ce système ne s'est pas adapté au vieillissement de la population. Par conséquent, le financement de notre système de pension est sous pression, ce que nous avons eu pourtant largement le temps de voir venir. Ajoutons à cela le niveau élevé de notre dette nationale et l'urgence de la situation devient d'autant plus évidente. En tant qu'assureur-vie, NN réalise que nous avons besoin d'une vraie solution pour régler le problème des pensions, c'est-à-dire d'une solution qui tienne compte des évolutions de la société. Une solution complète qui apporte au Belge de la sérénité avant et, aussi, après sa retraite, quelle que soit son espérance de

vie. Si cette longévité accrue n'est pas un phénomène nouveau, la problématique est devenue entretemps très aiguë, ce que NN, en sa qualité d'expert pensions, a bien anticipé.

Avec NN Life Long Income, nous sommes les premiers du secteur à offrir un complément pertinent à l'épargne pension traditionnelle. Il est possible d'y souscrire dès le début de la pension. Cela permet de garantir un versement à vie, quelle que soit sa durée. Grâce à ce type de solution, combinée à l'épargne pension classique, les Belges n'ont plus à s'inquiéter de leur avenir financier après la retraite.

B/ Par ailleurs, en tant qu'assureur-vie, NN considère que le bonheur et la santé sont les premières et les meilleures assurances-vie des Belges. Naturellement, nous essayons d'être présents en cas de problème avec notre gamme Care. Dans des situations de maladie ou de décès prématuré, les choses peuvent très mal tourner. Il est donc judicieux d'être prévoyant pour protéger son avenir et celui de ses proches. À chaque moment crucial de la vie des Belges, nous offrons un petit extra de sécurité matérielle. Avant tout, nous avons besoin de Belges heureux et en bonne santé car cela a un impact sur notre dispositif de protection sociale. Et sur ce point également, nous voulons offrir notre expertise et notre soutien afin que les Belges ne soient pas seulement davantage conscients de l'importance d'une vie saine et heureuse, mais qu'ils puissent eux-mêmes faire les efforts nécessaires afin d'y parvenir.

NN concrétise cette mission en rassemblant des données et en développant son expertise sur la santé et le bonheur. Nous le faisons en collaboration avec l'Université de Gand et son Enquête nationale du Bonheur, menée sous la direction de l'économiste de la santé et professeur du bonheur, Lieven Annemans. Cette étude répond à la question: qu'est-ce qui rend les Belges heureux? En complément, nous menons chaque année l'Enquête nationale de Santé avec le bureau indépendant Indiville, pour obtenir plus d'informations sur l'état de santé des Belges. Enfin, sur le site www.belgesheureux.be, NN livre des trucs et astuces concrets d'experts permettant aux Belges de prendre leur bonheur en main. Dans le domaine de la santé, nous avons lancé le premier club de sport et santé en ligne du pays avec le NN Running Club (www.nnrunningclub.be). Notre objectif, une fois encore, est d'inciter les Belges à bouger, quel que soit leur niveau, par une approche à la fois non contraignante et stimulante. Nous les encourageons en créant une communauté et grâce à des défis et récompenses qui les stimulent de manière positive. La santé et le bonheur sont étroitement liés, comme le démontre l'Enquête nationale du Bonheur menée par NN et l'UGent. La santé est l'un des principaux facteurs de notre bonheur: une personne en bonne santé se sent plus heureuse. Raison de plus pour prendre ensemble les choses en main.

PAROLES DE VAINQUEURS

Ce 24 octobre a eu lieu la 19e remise des Trophées DECAVI de l'Assurance Vie, organisée par Laurent Feiner (DECAVI) et Muriel Storrer (AIMES & CO).

Chaque année, les Trophées de l'Assurance récompensent différents produits sur base d'éléments quantitatifs et qualitatifs soumis à l'analyse d'un jury d'experts. Organisés par Laurent Feiner (DECAVI) et Muriel Storrer (Aimes & Co), ces Trophées participent à la promotion générale du secteur.

Lancés il y a 19 ans, les Trophées de l'Assurance ont acquis une notoriété incontestable dans le secteur de l'assurance. 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).

Les critères retenus sont la **rentabilité, les caractéristiques d'assurance et l'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 (société d'analyse de fonds). Nous vous livrons dans les pages qui suivent les lauréats par catégorie.

Ce jury est composé des personnes suivantes :

- ▶ **Pierre Devolder**, Professeur UCL, Président du jury.
- ▶ **Laurent Feiner**, Journaliste, Administrateur délégué, Decavi.
- ▶ **Gérard Vandenbosch**, Deputy CEO, Addactis Belux.
- ▶ **Philippe Muys**, Président, Feprabel.
- ▶ **Marc Willame**, Associate, Ensur.
- ▶ **Erik Van Camp**, Vice-Président, IABE.



Laurent Feiner (DECAVI)

Muriel Storrer (AIMES & CO).

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 et Comarch.

COMMUNIQUER: TOUT PROFIT POUR LES ASSURÉS

* Ces Trophées de l'assurance visent à relever deux principaux défis : étudier le marché et mettre en avant les atouts de ce secteur.

a) Pour rendre l'étude des produits la plus complète et objective possible, c'est la quasi-totalité du marché qui est analysée. Cette analyse reprend des produits sélectionnés sur base des parts de marché (sur base des chiffres d'Assuralia), complétée par des produits de niche présents dans les différentes catégories. Les compagnies d'assurance ont en outre la possibilité d'ajouter à cette analyse tout produit qu'elles souhaiteraient présenter spontanément.

b) Il s'agit aussi d'accentuer la communication de ce secteur en mettant ses atouts au premier plan. Le secteur de l'assurance est un secteur actif et diversifié. A tout stade de notre vie et dans toutes circonstances, l'assurance nous accompagne pour rendre notre quotidien plus confortable. L'assurance est bien là pour solutionner les problèmes (voir l'éditorial en page 3 à ce sujet).

* Plutôt que de voir, comme c'est trop souvent le cas, l'assurance comme un mal nécessaire, rendons à ce secteur le rayonnement positif qu'il mérite. C'est un des grands objectifs de ces Trophées de l'Assurance qui, en récompensant différents produits sur base d'éléments quantitatifs et qualitatifs soumis à l'analyse d'un jury d'experts, participent à la promotion générale du secteur et mettent ainsi en avant ses différents domaines d'action.

Une tendance claire se dessine pour cette édition : d'un point de vue général, les excellents returns des produits liés à des fonds d'investissement (de type Branche 23). Quant aux assurances-vie à taux garanti (Branche 21), même si

les rendements garantis sont en baisse depuis quelques années, elles offrent encore et toujours des rendements globaux intéressants, surtout par rapport aux taux offerts sur les carnets de dépôt.

Les catégories suivantes ont été étudiées :

- ▶ **Mon épargne**: Formules à versements et retraits libres (de type Universal Life)
- ▶ **Mes investissements**: Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23), de type low & medium risk et high risk
- ▶ **Ma Pension à titre d'indépendant**: Pension Libre Complémentaire pour Indépendants
- ▶ **Engagement individuel de pension (EIP)**
- ▶ **Mon décès lié à un prêt hypothécaire** (assurance de type solde restant dû)
- ▶ **Assurance frais funéraires**
- ▶ **Mon Revenu Garanti**
- ▶ **Innovation**
- ▶ **Digital**
- ▶ **Meilleure campagne publicitaire**
- ▶ **Trophée du courtage**

Le trophée du courtage 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) et *FVF* (Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen).



► **Frédéric Van Dieren**
Directeur commercial,
AG Insurance

PENSION LIBRE COMPLEMENTAIRE POUR INDEPENDANTS

AG Insurance - PLCI

AG Insurance récompensée par le Trophée DECAVI pour sa PLCI

Lors de la 19^e édition des Trophées DECAVI de l'assurance vie, AG Insurance s'est vu récompenser dans la catégorie Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (P.L.C.I.). De quoi confirmer sa position de leader sur le marché de l'assurance vie, avec une expertise qui repose sur les trois axes suivants: les produits de placement, les couvertures de risque et les assurances complémentaires liées à la pension.

Selon Frédéric Van Dieren, directeur commercial d'AG Insurance, cette récompense n'est pas un hasard, mais le fruit d'une stratégie mûrement réfléchie. La P.L.C.I. d'AG Insurance fait en effet partie des nombreuses assurances vie que les courtiers indépendants peuvent conseiller à leurs clients, ainsi que les agents bancaires de BNP Paribas Fortis et Fintro.

Et AG Insurance a élargi encore cette offre en avril 2018. En effet, grâce à la réforme des pensions, la compagnie est également un acteur de premier plan dans le cadre de la Convention de Pension pour Travailleur Indépendant (C.P.T.I.). Par ce biais, ce sont en Belgique quelque 300.000 indépendants sans société qui ont désormais une option de plus pour anticiper leur pension d'une manière fiscalement intéressante.

La gamme liée à la PLCI d'AG Insurance offre une panoplie d'atouts, entre autres:

- la sécurité d'un rendement garanti;
- une diminution considérable d'impôts et de cotisations sociales;
- une protection des proches grâce aux couvertures complémentaires en incapacité de travail et décès.



► **Philippe Engelen**
Manager Middle Office Vie,
Fédérale Assurance

ENGAGEMENT INDIVIDUEL DE PENSION

Fédérale Assurance - F-Manager VIP

F-Manager VIP de Fédérale Assurance est la solution optimale pour les dirigeants d'entreprise indépendants qui veulent souscrire une assurance d'engagement individuel de pension. C'est par son rendement qu'elle fait la différence: 2,30%¹ en 2017.

Rendement compétitif

En plus d'un taux d'intérêt compétitif garanti et révisable annuellement (actuellement 1,25%), F-Manager VIP offre la perspective de ristournes vie² élevées. En effet, si le niveau de ces dernières est toujours tributaire de l'évolution des marchés financiers et des résultats de l'entreprise d'assurance, un assureur mutualiste n'a, vu sa forme juridique, pas d'actionnaires externes à rémunérer. Il peut dès lors octroyer des ristournes vie généralement plus élevées que les participations bénéficiaires attribuées par la plupart des autres entreprises d'assurance. Chez Fédérale Assurance, c'est le client qui profite des bons résultats.

La politique de frais maîtrisés menée par Fédérale Assurance constitue un élément supplémentaire qui influence positivement la rentabilité des contrats F-Manager VIP.

Avec ses garanties complémentaires de prévoyance telles que la couverture du décès prématuré ou l'assurance d'un revenu en cas d'incapacité de travail, F-Manager VIP est un contrat réellement sur mesure pour la pension complémentaire du dirigeant d'entreprise.

La certification ISO 9001 garantit aux clients, qui ont souscrits un F-Manager VIP, une qualité de gestion à haute valeur ajoutée. Citons, à titre d'exemple, un contrôle annuel sans frais de la règle fiscale dite «des 80%».

¹ Rendement brut global = taux d'intérêt garanti + ristournes vie.

² Les règles régissant l'octroi des ristournes vie attribuées aux contrats sont définies dans les statuts de l'Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie. Les ristournes vie évoluent dans le temps en fonction des résultats et des perspectives d'avenir de l'entreprise d'assurances, de sa solvabilité, de la conjoncture économique et de la situation des marchés financiers par rapport aux obligations de l'Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie, faisant partie du groupe Fédérale Assurance. Les rendements du passé ne constituent pas une garantie pour le futur. Les statuts peuvent être consultés sur www.federale.be.



▶ **Tom De Troch**
Directeur Assurances-Vie,
Fédérale Assurance

EPARGNE

Formule à versements et retraits libres (taux garanti - épargne)

Fédérale Assurance - Vita Pension

L'attrait principal d'une assurance épargne pension et/ou d'une épargne à long terme demeure sa fiscalité avantageuse vie¹. Vita Pension de Fédérale Assurance fait pourtant la différence : elle offre en plus à celui qui épargne en vue de sa pension une solution qui allie sécurité et performances, mais aussi souplesse.

Participations bénéficiaires plus élevées

Vita Pension propose un taux garanti pour une durée d'un an (actuellement 1,25%). Vita Pension offre de surcroît la perspective de ristournes vie² élevées. En effet, si le niveau de ces dernières est toujours tributaire de l'évolution des marchés financiers et des résultats de l'entreprise d'assurance, un assureur mutualiste tel que Fédérale Assurance n'a pas d'actionnaires externes à rémunérer. Il peut dès lors octroyer des ristournes vie généralement plus élevées que les participations bénéficiaires attribuées par la plupart des autres entreprises d'assurance. Chez Fédérale Assurance, c'est le client qui profite des bons résultats. En 2017, le rendement de Vita Pension s'est élevé à 2,30%³.

La dimension novatrice de Vita Pension réside dans la garantie de taux d'intérêt, révisable annuellement, offerte au preneur d'assurance. Il s'agit du compromis idéal, puisqu'il permet à Fédérale Assurance de continuer à offrir une garantie de taux d'intérêt à ses clients (à majorer par les ristournes vie éventuelles), tout en se donnant les moyens de rester parfaitement en phase, non seulement avec la situation actuelle sur les marchés financiers, mais aussi avec ses évolutions à moyen et long termes. Tout bénéfice pour le client qui, dans l'hypothèse d'une reprise future de la croissance des taux d'intérêt, ne verra pas les performances de son épargne bridées par une garantie de taux courant jusqu'à la fin de son contrat.

¹ Le traitement fiscal dépend de la situation individuelle de chaque client. Il est susceptible d'être modifié ultérieurement.

² Les règles régissant l'octroi des ristournes vie attribuées aux contrats sont définies dans les statuts de l'Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie. Les ristournes vie évoluent dans le temps en fonction des résultats et des perspectives d'avenir de l'entreprise d'assurances, de sa solvabilité, de la conjoncture économique et de la situation des marchés financiers par rapport aux obligations de l'Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie, faisant partie du groupe Fédérale Assurance. Les statuts peuvent être consultés sur www.federale.be.

³ Rendement brut global = taux d'intérêt garanti + ristournes vie.



▶ **Edwin Schellens**
CEO, Fidea

INVESTISSEMENTS

Gamme Multi support - Branche 21/23

Fidea - Flexibel Saving Plan

Le Flexibel Saving Plan de Fidea a été lancé en janvier 2017. Les clients ont trois possibilités en matière de fiscalité : épargne-pension, épargne à long terme et épargne (libre) non fiscale. Ce produit est accessible puisque grâce au montant minimum par versement (40 EUR par mois et 480 EUR par an), aussi bien le débutant que l'épargnant expérimenté peuvent élargir leur portefeuille d'assurances.

Flexibel Saving Plan est un produit combiné : c'est un avantage considérable, car il peut ainsi compléter le faible taux d'intérêt garanti actuel d'une solution en Branche 21 avec un produit dynamique en Branche 23. Fidea recourt à l'offre d'investissement étendu et de fonds (au nombre de 21) des gestionnaires de fonds BlackRock et RAM. Depuis septembre 2018, des fonds de Flossbach von Storch, DNCA et Triodos sont également repris dans le Flexibel Saving Plan.

Nombreuses garanties décès

Le client à la recherche de sécurité y trouvera également son compte avec **4 garanties complémentaires en cas de décès** : un capital minimum, un capital complémentaire, 130% de la prime versée ou un pourcentage en supplément des réserves constituées. En outre, il peut également souscrire une couverture « décès par accident ».

Le taux garanti en Branche 21 est actuellement de 1%. En 2017, le rendement global a été de 2%, grâce à la participation bénéficiaire de 1%. Cette assurance vie offre également la possibilité de souscrire **l'option financière « Participation bénéficiaire en Branche 23 »** pour la réserve constituée en Branche 21 : la participation bénéficiaire octroyée est automatiquement investie dans le volet en Branche 23. C'est le preneur d'assurance qui décide dans quel fonds de placement la participation bénéficiaire est investie.

À propos de Fidea : Fidea distribue ses assurances par le biais de courtiers indépendants et du réseau d'agents de ses partenaires bancaires Crelan et Banque Nagelmackers. Tant les clients particuliers que les entrepreneurs indépendants et les moyennes entreprises peuvent trouver chez Fidea ce dont ils ont besoin, que ce soit au niveau des assurances non-vie, vie ou placement. L'essentiel est de répondre aux besoins des clients. www.fidea.be

décerné
**Flexibel
Saving Plan**
confiance

protection

meilleur
choix sur
le marché

merci de votre
confiance!

branche 21

futur

sur votre
mesure

accessible

intermédiaire

produit combiné

fiscalité
branche 23

Le Flexibel Saving Plan de Fidea, l'une de nos solutions d'assurances les plus performantes, s'est vu récompensé par le jury professionnel de Decavi. Nous en sommes ravis. Ce prix nous encourage à peaufiner encore notre offre d'assurances-vie et d'assurances-placement dans une optique durable. Associée aux conseils du intermédiaire, cette offre vaut assurément la peine d'être envisagée.



DECAVI 2018
LES TROPHÉES
DE L'ASSURANCE

Vous souhaitez en savoir plus sur l'offre de Fidea ?
Surfez sur www.fidea.be pour consulter la fiche produit
et les conditions ou passez voir votre intermédiaire en
assurances.



www.fidea.be

FIDEA
ASSURANCES



▶ **Peter Venneman**
Directeur Commercial Belgique,
Allianz Benelux

INVESTISSEMENTS

Branche 23 - Fonds mixte

Allianz Benelux - AI Strategy Dynamic

Le fonds AI Strategy Dynamic est proposé dans les produits Plan for Life + et Allianz Invest (ces produits combinent les Branches 21 et 23).

Pour les fonds en Branche 23, le rendement est lié à des fonds d'investissement internes). Les avoirs du fonds d'investissement interne sont investis à 100% dans le compartiment Allianz Strategy 75. Le fonds investit à des degrés variables sur le marché des actions internationales ainsi que sur le marché des euro-obligations.

Dans le cadre d'une approche quantitative, les gestionnaires du fonds réduisent l'exposition aux actions lorsque le marché subit de fortes fluctuations (volatilité élevée) et la relèvent en période de faible volatilité. Globalement, le fonds vise une performance comparable au rendement d'un portefeuille mixte composé à 75% d'actions internationales et à 25% d'euro-obligations à échéance moyenne. Au 31 juillet 2018, les rendements annualisés pour ce fonds mixte ont été de 7,27% sur 1 an et de 5,19% sur 3 ans.

Options gratuites

Outre la possibilité de souscrire une garantie décès spécifique, on relève la possibilité de sortie gratuite (pas de frais de sortie s'il n'y a qu'un retrait annuel limité à maximum 10% du versement et pour autant que le premier retrait intervienne au plus tôt un an après le versement de la prime), un versement de base de 6.200 EUR (avec des versements complémentaires de 1.250 EUR) et les options gratuites suivantes: limitation relative du risque (afin de limiter le risque de dépréciation par rapport au niveau le plus élevé du fonds), dynamisation progressive de l'épargne (afin d'acheter à un cours moyen) et gestion active des plus-values (afin de mettre les plus-values en sécurité).



▶ **Birgit Hannes**
CCO, DKV Belgium

REVENU GARANTI

DKV - Plan RG Continuity+ Exo

Qu'on le veuille ou non, nous devons travailler plus longtemps et prendre notre retraite plus tard que prévu.

Le risque de tomber en incapacité de travail augmente avec l'âge et également en fonction de la pénibilité du métier que l'on exerce.

La Belgique compte plus de 400.000 personnes en incapacité de travail depuis moins d'un an et plus de 300.000 invalides (c.-à-d. des personnes qui sont définitivement en incapacité de travail). Ces nombres sont en constante augmentation. Nombreux sont ceux qui estiment à tort que l'intervention légale est plus que suffisante en cas d'incapacité de travail. Or, celle-ci est soumise à des plafonds. Plus le revenu est élevé, plus la perte est importante.

Peut-on continuer à vivre décemment avec une réduction de revenu de 40%, voire 60%? Même pendant la durée d'une incapacité de travail, les charges financières subsistent et doivent être honorées: l'emprunt hypothécaire, le financement auto et les dépenses du ménage. Sans oublier les frais médicaux et autres frais annexes (aide d'un tiers, assistance à domicile, ...).

Une incapacité de travail coûte cher au portefeuille! Il est important d'anticiper et de se couvrir adéquatement.

Solutions concrètes à chaque étape de la vie

Le Plan RG Continuity+ Exo de DKV apporte des solutions concrètes à chaque étape de la vie:

- ▶ une protection du revenu professionnel en cas d'incapacité de travail à la suite d'une maladie ou d'un accident;
- ▶ une intervention financière complémentaire annuelle de 1.375 EUR pour les frais de revalidation;
- ▶ la garantie d'une conversion automatique à 65 ans en assurance dépendance «DKV Home Care», à vie, sans nouvelle sélection médicale et à une prime calculée sur base de l'âge initial de souscription;
- ▶ dès 65 ans, plus aucune prime n'est due pendant la durée du séjour dans une maison de repos suite à une perte d'autonomie sévère.

Depuis son lancement en 2011, le Plan RG Continuity+ Exo a été récompensé pour la 7e fois du trophée DECAVI de la meilleure assurance Revenu Garanti du marché belge.



▶ **Laurent Vleminckx**
Directeur Commercial,
AFI ESCA Belgique

DECES

Assurance décès lié à un prêt hypothécaire de type solde restant dû

AFI ESCA - Protectim

Présente depuis 2008 en Belgique, installée en succursale officiellement depuis 2014, ne cessant jamais de grandir, la société AFI ESCA a eu l'honneur cette année d'être élue au titre de Lauréat DECAVI pour l'assurance décès «Protectim».

Ce mercredi 24 octobre, a eu lieu la cérémonie de remise des trophées DECAVI de l'assurance vie.

Pour la troisième fois, AFI ESCA* tente sa chance et remporte avec fierté le titre de lauréat pour son produit Protectim, assurance solde restant dû pour prêt hypothécaire.

Decavi, est un acteur clé dans le secteur des assurances: en plus d'organiser des événements, il décerne chaque année des trophées pour récompenser les acteurs du secteur sur différentes matières.

Nos tarifs plus que concurrentiels, nos conditions de garanties hors paires, notre service client, notre rapidité d'exécution, nos évolutions ont eu raison de ce choix!
Cette victoire renforce nos ambitions.

AFI ESCA, société d'assurance à taille humaine reste humble, et mettra tout en oeuvre pour continuer d'offrir un service de qualité à ses courtiers ainsi qu'aux souscripteurs. Nous évoluons avec nos partenaires afin de proposer une approche soucieuse du besoin du client.

Parce qu'AFI ESCA est une compagnie pour la vie...

**Succursale d'une société française*



▶ **Joost Van Ginkel**
Head Product & Innovation, NN

DÉCÈS

Assurance décès lié à un prêt hypothécaire de type solde restant dû

NN - Hypo care

Une assurance complète pour faire face aux aléas de la vie

Souscrire à une assurance auto omnium est une évidence quand on achète une nouvelle voiture. Mais lorsqu'il s'agit de protéger notre vie et celle de nos proches, les options semblent plus limitées. Pourtant notre priorité à tous est de protéger au maximum notre famille et nos proches. L'expert en protection NN offre aux clients des solutions afin de répondre à leurs besoins. C'est le cas notamment de l'assurance Hypo care.

Afin de soutenir ses clients et leur famille dans les moments difficiles, NN propose Hypo care, une assurance solde restant dû qui prend entièrement ou partiellement en charge le remboursement de crédit en cas de décès. La particularité d'Hypo care est d'offrir une plus grande flexibilité au souscripteur qui choisit le pourcentage et la répartition de sa prime, parfois sur toute la durée de son crédit.

Mais cette assurance va encore plus loin pour répondre aux besoins de protection des clients, avec des couvertures supplémentaires en cas de cancer ou pour les personnes qui se retrouvent en incapacité de travail. En outre, elle permet aux personnes souffrant de diabète, mais dont les taux sanguins sont stables, de ne pas payer de prime additionnelle.

Un décès a un grand impact émotionnel sur la famille et l'assurance Hypo care permet, dans des moments difficiles, de laisser les soucis financiers de côté. NN, en tant qu'expert dans les produits d'assurance de protection, souhaite, via sa solution Hypo care récompensée cette année par un trophée Decavi, proposer une solution complète pour aider les clients à mieux se protéger et garantir l'avenir de leur famille.



▶ **Wim Delplace**
Managing Director,
DELA Insurance

ASSURANCE FRAIS FUNERAIRES

DELA - Plan de Prévoyance obsèques

Prévoir les soucis financiers « avant » le décès

Le coût moyen des obsèques en Belgique est de 3.000 à 5.000 euros et plus. Ceux qui souhaitent souscrire une assurance obsèques définissent d'abord le montant qu'ils veulent prévoir pour leurs obsèques et indiquent l'âge jusqu'auquel ils souhaitent payer. Ces données permettent de déterminer une prime mensuelle, trimestrielle, semestrielle, annuelle ou unique. Plus la police est conclue tôt, moins les primes sont élevées. Les primes sont donc laissées au libre choix de chacun en fonction de son budget.

Accompagner les proches du défunt

DELA propose le Plan de Prévoyance obsèques DELA. Outre le plan de prévoyance, DELA propose, par défaut et uniquement en Belgique, un accompagnement en formalités après funérailles pour aider les proches à régler de nombreux soucis administratifs et pratiques, ce qui le distingue des autres assureurs.

Après les obsèques, les proches doivent régler tous les aspects pratiques, financiers et administratifs. Ils ignorent, d'ailleurs, souvent ce qu'ils doivent faire et comment s'y prendre. Ils sont, parfois, trop sous le coup de l'émotion et ne parviennent pas à distinguer l'urgent de l'accessoire.

DELA Belgique compte 25 conseillers qui non seulement informent les proches sur leurs droits et leurs obligations, mais les accompagnent et les conseillent aussi quant aux démarches à réaliser auprès des fournisseurs d'utilité publique et des autorités compétentes. De cette manière, les proches peuvent se concentrer sur leur deuil.

En tant que spécialiste funéraire, DELA est propriétaire de 64 centres funéraires, 4 crématoriums et un centre de rapatriement à Zaventem avec des collaborateurs hautement qualifiés. Néanmoins, l'assuré a le libre choix de l'entreprise de pompes funèbres. DELA fait partie d'une structure coopérative et compte plus de 700 collaborateurs.



▶ **Kris Willems**
Market Development Manager,
Axa

TROPHEE DE L'INNOVATION (Pension extra-légale)

AXA - Pension Plan Pro

Pension plan pro, votre avenir commence aujourd'hui

AXA gagne le trophée de l'Innovation dans le cadre des Trophées de l'Assurance Vie Decavi, avec sa gamme Pension plan pro.

Épargner pour sa pension permet de profiter d'avantages fiscaux. Trop peu d'indépendants le savent et seul 1 sur 2 épargne activement via la Pension Libre Complémentaire pour Indépendant (PLCI), le produit le plus avantageux fiscalement.

Pension plan pro est LA solution pour votre pension complémentaire d'indépendant! D'ailleurs, le jury de Decavi a plébiscité l'approche d'AXA avec cette nouvelle gamme. Nos clients et courtiers veulent une solution personnalisée. Qu'ils soient en société ou en entreprise individuelle, qu'ils souhaitent prendre des risques avec leur investissement ou qu'ils misent sur la sécurité, qu'ils veulent se protéger et aussi leur famille en cas de revers de fortune, AXA comble tous les souhaits.

Innovation et sérénité

Épargner pour sa pension exige une vision à long terme. C'est pourquoi cette gamme innovante a été créée en mettant l'accent sur la tranquillité d'esprit. Notre approche 'cycle de vie' l'illustre bien: elle permet de faire évoluer le capital de la pension selon l'appétence de risque et l'âge du client. Un choix rassurant qui, à titre d'exemple, verra, les placements les plus risqués automatiquement convertis en placements moins risqués ou sans risque au fur et à mesure que la pension se rapproche.

Innovation et sécurité

Pour ceux qui optent pour la sécurité, nous avons également une formule innovante: un taux d'intérêt garanti annuellement. Une belle opportunité si les taux augmentent dans le futur...

Votre courtier est à vos côtés, il analysera votre situation et vous proposera la meilleure solution pour sécuriser votre avenir. Parlez-en à votre courtier ou surfez sur www.axa.be pour une simulation de votre pension.

NN remporte deux prix pour ses assurances



Les DECAVI Awards récompensent chaque année les meilleurs produits d'assurance. NN est fier d'avoir remporté deux de ces trophées : un pour notre assurance solde restant dû Hypo Care et un pour notre campagne de publicité. Ces deux prix illustrent la manière dont NN cherche à personnaliser l'assurance. Avec Hypo Care, nos clients adaptent leur assurance à leurs besoins et à leurs possibilités. Quant à notre campagne publicitaire, elle compile les témoignages de vraies personnes. Après tout, chacun est unique, ce qui mérite une approche personnalisée. Nous sommes ravis que cette philosophie ait été doublement récompensée!

Plus d'infos : nn.be



Assurances et investissements

Pour tout ce qui vous rend unique





▶ **Laurent Goudemant**
Chief Markets & Technical
Officer Bank & Insurance,
Belfius Insurance

TROPHEE DE L'INNOVATION (Investissement)

Belfius Insurance - Belfius Invest Target Income

Dans le cadre de la catégorie innovation (Investissement), Belfius Insurance a été récompensée pour sa formule Belfius Invest Target Income. Il s'agit d'une solution de type Branche 23 liée à un fonds d'investissement qui génère un revenu par le biais de rachats partiels du contrat pendant 15 ans.

On notera donc le potentiel à la hausse grâce à un fonds sous-jacent diversifié et géré activement, avec la flexibilité de pouvoir souscrire et sortir et de faire des rachats supplémentaires à tout moment.

Grâce à l'assurance complémentaire «dépendance», l'assuré peut compter en cas de soins lourds et permanents (physiques ou psychologiques) sur le paiement d'un montant mensuel à vie à partir du mois qui suit la date de fin du contrat en Branche 23.

Belfius Invest Target Income offre une solution aux clients qui :

- ▶ partent (ou sont sur le point de partir) à la retraite;
- ▶ disposent d'un capital minimum de 25.000 EUR;
- ▶ souhaitent compléter leurs revenus mensuels afin de conserver leur niveau de vie;
- ▶ ont besoin d'un versement mensuel;
- ▶ désirent profiter d'une certaine flexibilité pour le rachat de montants complémentaires;
- ▶ ont un horizon d'investissement à long terme (maximum 15 ans).

Les avantages offerts pour cette formule sont :

- ▶ pas de précompte mobilier: le versement mensuel est effectué via un rachat partiel qui n'est pas taxé (Branche 23 avec un revenu avec mécanisme de protection qui pas garanti formellement);
- ▶ la flexibilité (rachats complémentaires, couverture dépendance, etc.);
- ▶ facilite la transmission de patrimoine.

Belfius Invest Target Income s'adresse principalement aux clients entre 55 et 65 ans. Le contrat expire à l'échéance du fonds de placement interne (15 ans). Et pour entrer en considération pour l'assurance complémentaire Dépendance, l'assuré ne peut pas avoir atteint l'âge de 81 ans à la date finale du contrat. Pour toute information complémentaire, nous renvoyons au lien suivant :

<https://www.belfius.be/professional/fr/produits/epargner-investir/liquidites-long-terme/assurances-placements/belfius-invest-target-income/index.aspx>



▶ **Izzy Van Aelst**
Head of Marketing & Corporate
Communication, NN

TROPHÉE DE LA MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

NN - « Lancement de la marque NN »

Pour tout ce qui vous rend unique : un assureur à l'écoute et proche des gens

Tout le monde veut vivre heureux et en bonne santé. Mais finalement, en quoi consiste le bonheur? C'est la question à laquelle tente de répondre l'Enquête nationale du Bonheur, réalisée par le professeur Lieven Annemans (UGent) avec le soutien de NN. L'enquête étudie les différents facteurs qui influencent notre bonheur, comme la santé, l'éducation ou les relations sociales. Les résultats de cette enquête fournissent des informations précieuses qui permettent de susciter le débat sur le bonheur, et d'en tirer des conclusions pour la société entière.

Partager les moments de bonheur

Pour NN, le bonheur et le bien-être sont nos premières assurances. C'est pourquoi NN se donne pour mission de guider les Belges sur la voie d'une vie plus heureuse et plus saine. NN se veut un assureur proche des gens, qui écoute ses clients. Et cela se traduit par la manière dont se positionne NN comme nouvelle marque sur le marché. Pour refléter son ambition de devenir l'assureur le plus personnalisé de Belgique, NN mise sur des campagnes présentant de vraies personnes et soulignant ce qui est unique chez chacun d'entre eux.

Même si nous aspirons tous au bonheur, nous avons tous notre propre définition du bonheur. Cette vision personnelle et unique, mise en valeur par la campagne de NN, a également inspiré la célébration du 21 juillet comme « journée nationale du bonheur » : à cette occasion, NN a souhaité inspirer les Belges et les encourager à partager leurs moments de bonheur sur www.belgesheureux.be, un site offrant des astuces concrètes pour aider les Belges à prendre leur bonheur en main. Le trophée Decavi décerné pour notre campagne récompense une approche audacieuse, remettant l'individu au cœur du métier d'assureur.



▶ **Geert Deschoolmeester**
Head of Market Management,
Allianz Benelux

TROPHÉE DIGITAL

Allianz Benelux

Ces dernières années, Allianz a réussi à soutenir le courtier et l'assuré en digitalisant toute une série de produits: l'offre a démarré avec les produits d'investissement et s'est ensuite étendue aux produits de Pension & Protection avec un volet 21/23 en épargne-pension, épargne à long terme et l'engagement individuel de pension (EIP).

Depuis cette année 2018, la digitalisation touche la Convention de pension pour travailleur indépendant (CPTI) et l'assurance de groupe.

Soutenir le courtier

Citons pour le courtier les supports digitaux 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.

En 2018, cette évolution touche également l'assurance de groupe: les choix d'investissement ont été étendus au niveau de l'offre générale de type Life cycle ou encore via des fonds de pension. A ce titre, une plateforme digitale spécifique a été développée permettant aux affiliés d'opter pour des investissements de type Branche 21 et Branche 23, liés à leur âge (Life Cycle), le tout avec une analyse online (comparable à l'outil Opportunity 23 cité ci-dessus).



▶ **Edwin Klaps**
Directeur-administrateur,
AG Insurance

TROPHEE DU COURTAGE

AG Insurance

Le Trophée DECAVI du Courtage, un honneur pour AG Insurance AG Insurance récompensée à nouveau par les courtiers.

Lors de la 19^e édition des Trophées DECAVI de l'assurance-vie, AG Insurance s'est vu récompenser dans la catégorie Courtage. De quoi confirmer sa position de leader sur le marché de l'assurance-vie, avec une expertise qui repose sur les trois axes suivants: les produits de placement, les couvertures de risque et les assurances complémentaires liées à la pension.

Edwin Klaps, directeur-administrateur d'AG Insurance, salue quant à lui le **partenariat qu'entretient la compagnie avec ses courtiers indépendants**. AG Insurance a en effet toujours développé une stratégie positive à l'égard de ses partenaires de distribution dont font partie les courtiers indépendants en assurance. Le marché de l'assurance vie reste pour AG Insurance une priorité, certainement dans le cadre des besoins de protection ou encore de pensions complémentaires.

Le Trophée DECAVI du Courtage est, cette année encore, une preuve de plus de notre partenariat positif avec le courtage. AG Insurance est honorée de la confiance que lui accordent jour après jour les courtiers et leurs clients, et les en remercie chaleureusement.

Les courtiers, membres de Fepabel (Fédération des Courtiers en assurances et Intermédiaires financiers de Belgique) et FVF (Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen), ont dû se prononcer sur base de nombreux indicateurs, appréciations et paramètres tels que notamment l'évaluation du support et du rôle joué par l'inspecteur de la compagnie, la qualité du service et des outils proposés par la compagnie pour établir des offres et calculer des primes, pour obtenir l'acceptation des couvertures, et pour obtenir rapidement et efficacement les polices, l'efficacité des services internes de la compagnie (par exemple, pour rentrer en contact rapidement avec la bonne personne qui résoudra le problème), la clarté et la lisibilité des documents fournis, l'image de la compagnie auprès des clients ou encore les formations proposées par la compagnie.

OUI, NOUS POUVONS INVESTIR dans un avenir durable !



▼
Thomas Palmblad,
Head of Distribution Belgium,
Degroof Petercam Asset Management

Degroof Petercam Asset Management est un partenaire de longue date de nombreuses compagnies d'assurance. Grâce à notre vaste gamme de fonds à gestion active, fruits de recherches approfondies et présentant des caractéristiques durables, nous sommes en mesure d'offrir des fonds de placement intéressants à intégrer dans des produits d'assurance-vie (de type Branche 23). Dans la société d'aujourd'hui, il existe, entre autres, plusieurs thèmes intéressants à incorporer dans un portefeuille d'investissement.

Différents thèmes

Nous avons identifié les sept thèmes suivants : la Nanotechnologie, l'Écologie, le Bien-être, la Génération Z, la Société Digitale, la Production 4.0 et la Sécurité. Dans le domaine des **nanotechnologies**, nous recherchons des entreprises qui opèrent à l'échelle nanométrique. Les puces à semi-conducteurs, les smartphones, les machines industrielles, les appareils médicaux, etc. sont de plus en plus petits ou fonctionnent à des niveaux de précision toujours plus élevés. Nous investissons dans des entreprises qui permettent ces avancées.

En ce qui concerne le thème de l'**écologie**, nous sommes de l'avis qu'une société du futur est aussi une société verte. Nous investissons dans des entreprises qui

favorisent un environnement plus propre, des véhicules électriques aux sociétés d'énergie renouvelable et d'eau propre.

Le **bien-être** (*wellness* en anglais) est un thème important pour une société à venir. Ce thème englobe tout ce qui touche aux technologies alimentaires et aux solutions pour la population vieillissante, en passant par les soins de santé. Autrement dit, tout ce qui concerne le bien-être humain et animal.

Le thème **Génération Z** s'applique à la génération qui suit celle des milléniaux (communément appelés la Génération Y, soit les personnes nées dans les années 1980 et au e début des années 1990). Pour cette génération, tout est mobile, social et en ligne. Nous investissons donc, avec ce thème, dans des entreprises qui facilitent le mode de vie de cette génération, depuis les propriétaires de contenu jusqu'aux sociétés de jeux vidéo, en passant par les médias sociaux.

L'**e-society** (société digitale) saisit l'évolution de la façon dont les entreprises et les consommateurs interagissent les uns avec les autres. Les sociétés de commerce électronique, de numérisation et de paiement en ligne jouent ici un rôle central.

Production 4.0 fait référence à la nouvelle révolution industrielle. A savoir, la robotique, l'automatisation, le big data, l'Internet des objets et l'intelligence artificielle.

Enfin, dans un monde de plus en plus connecté, la **sécurité** prend une importance croissante. Nous recherchons ici des entreprises du monde de la cybersécurité, mais également de la sécurité physique.

Cybersécurité : un risque majeur pour les entreprises

Si l'on prend l'exemple de la **cybersécurité**, ces mots sont souvent associés à des risques majeurs. En 2015, lors d'un discours prononcé à New York, le PDG d'IBM, Gini Rometty, a déclaré : «*La cybercriminalité est la menace principale qui pèse sur toutes les entreprises dans le monde*». Dès lors, nous croyons qu'il existe une immense opportunité pour les investisseurs qui s'exposeraient à ce thème, à travers des entreprises qui trouvent des solutions aux

défis de cybersécurité auxquels le monde est confronté.

Selon différentes sources, **le coût des dommages causés par la cybercriminalité atteindra, d'ici 2021, 6.000 milliards de dollars par an**. Plus important encore, en tant qu'investisseurs, les dépenses liées à la cybersécurité devraient dépasser entre 2017 et 2021, 1.000 milliards de dollars. Dans le même temps, on estime que la cybercriminalité fera plus que tripler le nombre d'emplois à pourvoir dans le domaine de la cybersécurité, qui devrait atteindre 3,5 millions en 2021. Il s'agit là d'une opportunité de taille pour les investisseurs, mais comment évaluer les facteurs de durabilité qui sont les plus pertinents pour les entreprises de cybersécurité ? De plus, pourquoi est-il important de créer un cadre d'investissement exclusif en évaluant les entreprises de cybersécurité ?

Les défis et les possibilités uniques auxquels sont confrontés les sous-thèmes tels que la cybersécurité exigent que l'on se concentre sur des facteurs spécifiques tels que le RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données), la rétention du capital humain et la confidentialité des données.

C'est également vrai pour d'autres thèmes. Par exemple, nous croyons qu'il est **important d'évaluer l'utilisation responsable des antibiotiques et les rappels de produits en analysant les entreprises de technologie alimentaire**. Par ailleurs, pour les entreprises actives dans le domaine des véhicules électriques, il est essentiel d'évaluer les minéraux sans conflit et les déchets toxiques.

ESG

De plus, nous croyons que toute **analyse ESG** (basée sur des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance) doit également tenir compte de l'**impact social, réglementaire et environnemental des produits ou services** créés. Chez Degroof Petercam Asset Management, nous investissons dans des **entreprises innovantes et disruptives qui façonnent la société de demain**. Notre cadre ESG, établi en interne et basé sur des sous-secteurs, augmente la probabilité que cela se réalise de manière durable. ■



Plan de pension

Vous êtes indépendant ? Avec AXA, créons ensemble votre plan d'épargne pension «PENSION PLAN PRO». Profitez maintenant d'avantages fiscaux intéressants et bénéficiez d'une pension confortable pour demain.

Parlez-en avec votre courtier ou faites une simulation sur axa.be/pension

Votre futur commence aujourd'hui



«Pension Plan Pro» est une gamme de produits d'assurances-vie d'AXA Belgium S.A. qui permet aux indépendants et PME de se construire une pension complémentaire. AXA Belgium, S.A. d'assurances agréée sous le n° 0039 pour pratiquer les branches vie et non-vie (A.R. 04-07-1979, M.B. 14-07-1979) - Siège social: Place du Trône 1, B-1000 Bruxelles (Belgique) Internet : www.axa.be - Tél. : 02 678 61 11 - Fax: 02 678 93 40 - N° BCE: TVA BE 0404.483.367 RPM Bruxelles - E.R. : G. Uytterhoeven, AXA Belgium S.A., Place du Trône 1, 1000 Bruxelles.



Trophée de l'Assurance-Vie Decavi 2018 dans la catégorie «Innovation»

QUELLES POSSIBILITÉS OFFRE LA RPA 2.0 (Robotics Process Automation)



Stijn Moons & Marc Willame,

consultants en Assurance chez Ensur.

«*La convergence de la RPA et de l'intelligence artificielle est imminente : un nouveau défi pour l'automatisation dans le secteur des assurances*».

L'abréviation RPA 2.0 ne vous dit rien ? Vous allez devoir vous y habituer. «RPA» signifie en anglais «Robotics Process Automation». Ceux d'entre vous qui sont familiers avec ce terme y comprendront l'automatisation de tâches répétitives où l'intervention humaine offre peu ou pas de valeur ajoutée. Grâce aux progrès de l'intelligence artificielle (IA) et de l'informatique cognitive, le domaine de l'automatisation s'élargit sans cesse pour atteindre ce que l'on nomme aujourd'hui RPA 2.0 et permet notamment aux assureurs de relever les défis auxquels ils sont confrontés.

De nombreux assureurs belges sont actuellement pris au piège entre deux réalités qui s'opposent. D'un côté, un client informé, exigeant et connecté qui attend une expérience rapide et transparente, disponible sur tous les appareils et sites internet. D'autre part, des systèmes internes qui ont souvent entre 10 et 30 ans et ne sont pas équipés pour répondre à ces attentes.

Défis pour le secteur des assurances

Adapter les systèmes informatiques est très complexe et coûteux. Aussi, de nombreux assureurs considèrent les coûts et les

risques d'une mise à niveau de leurs systèmes trop importants et maintiennent des systèmes hérités du passé ou une combinaison de différents systèmes, applications et logiciels. Ils cherchent des technologies capables de connecter ces différentes applications. Pourtant, les défis opérationnels sont grands. Les offres et les sinistres arrivent parfois de manière électronique, mais encore souvent par papier. Le traitement manuel est lent, onéreux et le risque d'erreur est important. A cela s'ajoute l'évolution continue de la réglementation qui exige l'adaptation des processus opérationnels, au risque d'entraîner des conséquences financières et opérationnelles des plus préjudiciables.

Comment la RPA peut aider l'assureur ?

N' imaginez pas un humanoïde installé à un bureau à côté du vôtre, mais plutôt des algorithmes informatiques capables d'apprendre très rapidement des tâches logiques, telles que le transfert de chiffres d'une feuille Excel vers un autre document. La réussite de la mise en œuvre de RPA peut libérer entre 20 et 30% de capacité opérationnelle, tout en minimisant les risques d'erreur et en améliorant l'expérience vécue par le client.

En particulier avec la RPA 2.0, qui combine l'utilisation de l'intelligence artificielle et de l'informatique cognitive et élargit les possibilités. Grâce au traitement en temps réel de grandes quantités d'informations, les robots logiciels deviennent des assistants idéaux pour l'analyse et la classification des demandes des clients, l'évaluation des dommages, la prévention de la fraude, le marketing personnalisé, etc.

L'avenir de RPA

L'avantage principal de cette technologie réside dans le fait qu'elle est relativement facile à mettre en œuvre. Il est ainsi possible de commencer par un programme qui prend en charge une tâche manuelle simple. Une fois cette première étape réussie, la solution peut être étendue à l'ensemble du processus, et ensuite de façon plus large. L'automatisation, la robotique et l'intelligence artificielle vont redéfinir le secteur des assurances. Celui-ci est d'ailleurs en retard sur d'autres secteurs, comme les banques et les télécom, dans l'utilisation de cette technologie.

Cette approche est des plus utiles dans la rationalisation des processus répétitifs basés sur des règles métiers. Mais cela reste un début : l'intelligence artificielle et l'informatique cognitive créent de nombreuses possibilités d'expansion. Les algorithmes d'intelligence artificielle seront plus tard en mesure de gérer les tâches de l'entreprise nécessitant une prise de décision et une analyse plus complexe. La combinaison d'algorithmes offre une énorme valeur ajoutée. Afin de tirer parti de la masse d'informations fournies par les objets connectés de plus en plus présents dans notre environnement (smartphones bien sûr mais aussi voitures, maisons, ...), les assureurs auront besoin de nouveaux outils et processus.

La convergence de RPA avec l'intelligence artificielle est imminente et présente un nouveau grand défi pour l'automatisation dans le secteur des assurances.



TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE 2018

Ce 24 avril, lors d'une soirée rassemblant plus de 250 personnalités du secteur, les Trophées Decavi de l'Assurance Vie 2018 ont récompensé les assureurs.

Les lauréats 2018 sont :

MA PENSION

Epargne : Formule à versements et retraits libres (Taux garanti - Epargne)

FEDERALE Assurance : Vita Pension



Investissements :

Gamme Multi-support Branche 21/23

Fidea : Flexibel Saving Plan



Branche 23 : Fonds mixte

Allianz Benelux : AI Strategy Dynamic



MA PENSION D'INDÉPENDANT

Engagement individuel de pension

FEDERALE Assurance : F-Manager VIP



Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI)

AG Insurance: Pension Libre Complémentaire pour Indépendants



MES RISQUES

Décès : lié à un prêt hypothécaire (assurance de type solde restant dû)

NN : Hypo Care



AFI ESCA : Protectim (*)



Frais funéraires

DELA : Plan de Prévoyance Obsèques



Revenu garanti

DKV : Plan RG Continuity + Exo



INNOVATION

Pension extra-légale :

AXA Belgium : Pension Plan Pro



Investissement :

Belfius Insurance : Belfius Invest Target Income



DIGITAL

Allianz Benelux



MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

NN : « Lancement de la marque NN »



COURTAGE

AG Insurance



(*) Succursale d'une société française

INFOS

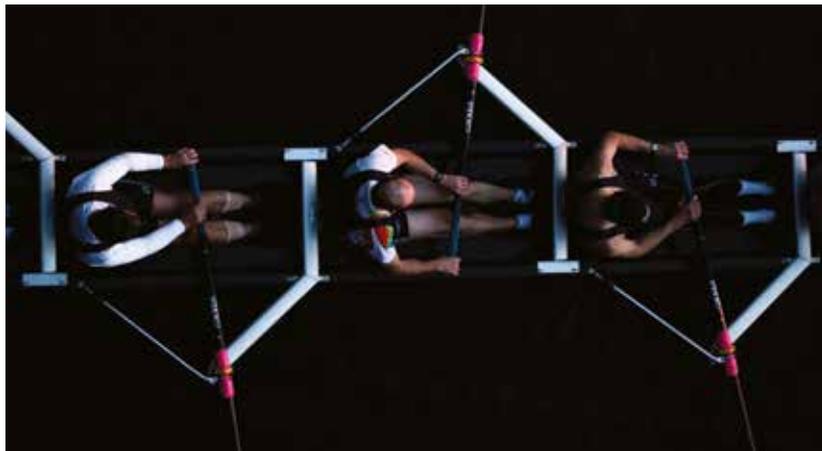
laurent.feiner@decavi.be - Tél : 02-520.72.24
muriel.storrer@aimesco.net - Tél : 02-354.93.81

www.decavi.be

INFOS



ACTIVE ASSET MANAGER



SUSTAINABLE INVESTOR



RESEARCH DRIVEN

Conviction, surperformance à long terme : la gestion active fait partie de notre ADN. Nous sommes un investisseur responsable, pionnier et innovant dans la gestion durable, qui intègre des critères ESG dans les différents thèmes et classes d'actifs gérés. Nous nous appuyons sur notre propre recherche, basée sur des modèles internes, qui fait partie intégrante de notre philosophie d'investissement dans toutes les expertises ; ceci permet d'obtenir des résultats remarquables à long terme.

Nous sommes DPAM.