

Trophées Decavi de l'assurance Vie 2018



Ce 24 octobre a eu lieu la 19^e remise des Trophées DECAVI de l'Assurance Vie.

Ce rendez-vous incontournable s'est déroulé à l'EVENT LOUNGE à Bruxelles avec le soutien de FEPRABEL, d'Assuralia et d'autres partenaires de choix, notamment SCOR Global Life, Axis, Degroof Petercam Asset Management, Ensur et Comarch.

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

Ce jury a vérifié les performances et la qualité des contrats sur base de leur rentabilité, caractéristiques d'assurance et innovation. Les performances en Branche 23 ont été validées par le groupe VWD.

Pour 2018, le jury était composé des personnes suivantes :

- Pierre DEVOLDER, Professeur UCL, Président du jury.
- Laurent FEINER, Journaliste, Administrateur délégué, Decavi.
- Marc WILLAME, Project Manager Assiate, Ensur.
- Gérard VANDENBOSCH, Deputy CEO, Addactis Belux.
- Philippe MUYS, Président, FEPRABEL.
- Eric Van Camp, Vice-Président IABE.

Depuis 2013, c'est bien l'ensemble des produits du marché qui ont été analysés par catégorie (ou du moins la majorité du marché, sur base notamment de l'encaissement des compagnies considérées).

Par ailleurs, il faut noter que le marché de l'assurance vie a fortement changé au cours de ces dernières années suite à la baisse des taux d'intérêt. L'épargnant, insatisfait par des taux d'intérêt proche de zéro, a progressivement modifié son comportement en s'intéressant de plus en plus aux produits liés à des fonds d'investissement (Br 23) que les compagnies d'assurance se sont empressées à mettre sur le marché belge.

Pour l'épargnant, cette situation engendre une plus grande difficulté et une plus grande diversité qui ne lui

facilitent pas la vie au moment de faire son choix. Les trophées de l'assurance vie sont aujourd'hui une réelle opportunité d'informer et d'éclairer le consommateur dans ses choix d'épargne et d'investissement.

Nous vous livrons ci-après les lauréats par catégorie.

Ma pension particuliers

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

LAUREAT :



Vita Pension

La palme est revenue, cette année encore, à FEDERALE Assurance pour son Vita Pension qui affiche également d'excellents rendements sur base des 5 dernières années : 2,30 % en 2017, 2,40 % en 2016, 3 % en 2015, 3,40 % en 2014 et 3,30 % en 2013. Le produit est disponible à partir de min. 125 EUR par versement ou 50 EUR en cas de domiciliation. Le taux est garanti pour une durée de 1 an et s'élève actuellement à 1,25 %.

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

Gamme Multi-supports branche 21-23

LAUREAT :



Flexibel Saving Plan

Il s'agit d'une assurance-vie avec un taux d'intérêt garanti par l'assureur (volet Branche 21) et/ou un investissement dans des fonds de placement (volet Branche 23). Outre les nombreuses garanties d'assurance complémentaires (décès), on notera le bon rendement affiché en 2017 de 2 % (pour la partie en Branche 21), le taux garanti élevé de 1 %, les nombreux fonds proposés (21) et le minimum par versement (40 EUR et 480 EUR par an).

>>>

>>> Fidea offre la possibilité de souscrire l'option financière « Participation bénéficiaire Branche 23 » pour l'épargne constituée dans le volet Branche 21. L'éventuelle participation bénéficiaire sera alors automatiquement investie dans le volet Branche 23. C'est le preneur d'assurance qui décide le fonds de placement dans lequel la participation bénéficiaire est investie.

Mes investissements : Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23) - Fonds mixte

LAUREAT :	 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.

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).

Ma pension indépendants

Pension Libre Complémentaire pour Indépendants

LAUREAT :		P.L.C.I.
-----------	---	-----------------

Outre un bon rendement - parmi les meilleurs du marché - (2,15 % en 2017 et 2,25 % en 2016), la gamme liée à la pension libre complémentaire pour indépendants d'AG Insurance offre une panoplie de possibilités au niveau de son volet social avec différentes prestations de solidarité : une exonération de prime en cas d'incapacité de travail totale, une intervention versée sur le contrat en cas de maternité et, en cas de décès, une rente de survie pendant 10 ans pour le bénéficiaire du contrat.

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


Engagement individuel de pension (EIP)

LAUREAT :		FEDERALE Assurance (F-Manager VIP)
-----------	---	---

Avec F-Manager VIP, produit destiné aux dirigeants d'entreprise, FEDERALE Assurance offre à ses clients un taux global (taux garanti + participation bénéficiaire) plus élevé sans porter atteinte à sa solvabilité (2,30 % en 2017, 2,40 % en 2016, 3 % en 2015, 3,40 % en 2014 et 2013). Sans oublier des frais parmi les plus bas du marché, un taux garanti compétitif et une gestion certifiée ISO 9001, gage de la qualité du service offert aux assurés. C'est également la 6^e année consécutive que ce produit est désigné lauréat de cette catégorie. Le taux garanti actuel s'élève à 1,25 %.

Mes risques

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

LAUREAT :		Hypo Care
-----------	---	------------------


Hypo Care est l'une des solutions de NN (ex-Delta Loyd) qui offre une réponse à un besoin de protection crucial du client, avec notamment des garanties complémentaires intéressantes en cas de cancer et d'incapacité de travail.

S'ajoutent à cela, un tarif très concurrentiel étalé soit sur les 2/3 ou sur toute la durée du contrat et des conditions d'acceptation plus souples permettant d'assurer les diabètes (sous certaines conditions).

LAUREAT :	 Protectim succursale d'une société française
-----------	--

Présente sur le marché belge depuis 2008, AFI ESCA est une société française qui opère via sa succursale belge par le biais du courtage. Protectim est une assurance solde restant dû qui concerne tout type de public désireux de contracter un prêt hypothécaire et de couvrir sa famille en cas de décès. Cette société affiche des tarifs très compétitifs (avec soit un tarif garanti pendant toute la durée du contrat, soit durant uniquement les 3 premières années du contrat).

Assurance frais funéraires

LAUREAT :	 Plan de Prévoyance obsèques DELA
-----------	--

DELA est le spécialiste par excellence des assurances obsèques et propose l'assistance d'un conseiller en formalités après funérailles. Le Plan de Prévoyance obsèques est une police d'assurance qui permet de constituer un capital (de type à vie, mais avec un délai de paiement limité), associée à une assistance sur le plan des formalités administratives. L'avantage de ce produit réside dans le fait qu'il offre non seulement une solution financière, mais aussi un accompagnement par DELA des proches tout au long des démarches pratiques et administratives consécutives aux funérailles.

Les clients ont aussi la possibilité de consulter et de gérer leur police, leurs données à caractère personnel et leurs préférences, le tout en ligne, facilement et en toute sécurité sur leur compte personnel MaDELA.

Mon Revenu Garanti

LAUREAT :	 Plan RG Continuity + Exo
-----------	---

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

De plus, une exonération du paiement de la prime du plan DKV HOME CARE est prévue à partir de l'âge de 65 ans en cas de perte d'autonomie sévère en soins résidentiels.

Innovation (services, gestion des sinistres, produits...)

Innovation - Pension extra-légale

LAUREAT :	 Pension extra-légale : Pension Plan Pro
-----------	---

Il s'agit d'une gamme des produits du 2^e pilier pour indépendants (qui peut être souscrite aussi bien en Branche 21 que 23 dans un seul contrat hybride). L'innovation se marque à 2 niveaux :

- structure de taux verticale en Branche 21: l'assuré bénéficie, tel un carnet de dépôt, des futures hausses de taux. L'assureur applique un nouveau taux sur l'ensemble des primes versées et constituées, même si les taux du passé étaient inférieurs;
- stratégie basée sur le cycle de vie : cette stratégie d'investissement a pour but de faire coïncider la répartition des versements et de l'épargne constituée avec l'âge et l'appétit du risque de l'indépendant. Elle détermine les pourcentages de répartition optimaux des versements et de l'épargne sur des placements risqués et moins risqués.

Innovation - Investissement

LAUREAT :	 Investissement : Belfius Invest Target Income
-----------	---

Cette assurance-vie de type Branche 23 prévoit un objectif de remboursement annuel. Le gestionnaire s'efforce qu'un pourcentage déterminé du capital versé soit au moins tenu à disposition et versé via des rachats mensuels fixes automatiques. Cet objectif de remboursement laisse au gestionnaire une marge de manoeuvre suffisante pour dégager de beaux rendements potentiels grâce à une gestion active.

Autre caractéristique intéressante : ce contrat prévoit automatiquement, en cas d'acceptation par l'assureur, une assurance complémentaire « dépendance ». En cas de dépendance lourde ou permanente (physique ou psychique) de l'assuré, la compagnie octroie à vie une mensualité, et ce à compter du mois suivant l'échéance du contrat. Pour bénéficier d'une intervention de cette assurance, l'assuré doit avoir moins de 80 ans et 11 mois au moment où il devient dépendant. >>>

>>>

Digital



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.

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. À 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 oneline (comparable à l'outil Opportunity 23 cité ci-dessus).

Meilleure campagne publicitaire



En Belgique, l'assureur vie NN veut se positionner comme un expert en matière de protections et de pensions. Son ambition est d'être l'assureur le plus personnel du pays, sa devise étant « pour tout ce qui vous rend unique ». NN se veut inspirant et souhaite faire avancer le débat concernant la santé et le bonheur.

Chaque personne est différente, mais en fin de compte, nous désirons tous la même chose : être en bonne santé et vivre heureux. De plus, le bonheur est quelque chose

de très personnel. Partant du constat que le bien-être et le bonheur sont la première assurance vie, l'assureur vie NN souhaite soutenir chaque Belge dans sa quête vers toujours plus de bonheur.

NN, en collaboration avec l'Université de Gand, travaille donc sur l'Enquête Nationale du Bonheur. L'assureur peut ainsi dresser une carte du bonheur national brut en Belgique. Avec ces données, NN ne veut pas uniquement informer les Belges, mais également leur donner une impulsion positive afin de prendre leur bonheur en main. La sensibilisation se déroule lors de certains moments-clés.

Courtage



Ce trophée est décerné non pas par le jury, mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers de Belgique membres de FEPRABEL (Fédération des Courtiers en assurances et Intermédiaires financiers de Belgique) et de FVF (Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen).

Les critères qui ont permis de déterminer le lauréat du trophée du courtage proviennent des résultats de l'étude que Benthurst réalise tous les 2 ans sur le secteur. C'est une enquête objective qui n'a aucune vocation commerciale et qui est entièrement indépendante de Decavi. Les réponses provenant de courtiers membres de FEPRABEL et de FVF ont été utilisées pour désigner le gagnant de cette année.

Les courtiers ont dû se prononcer sur base de nombreux indicateurs, appréciations et paramètres tels que 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), le niveau de rémunération des actes et des services prestés par le courtier, la gamme des produits vie proposée (diversité, adaptés aux besoins, bons rendements, innovations), la clarté et la lisibilité des documents fournis, l'image de la compagnie auprès des clients, les formations proposées par la compagnie, la solidité financière de la compagnie, les performances des applications informatiques mises à disposition par la compagnie et le volume d'affaire avec la compagnie.

Philippe MUYS
Président FEPRABEL