



VERTROUWELIJK INFORMATIE TOT WOENSDAG 27/10/2020 – 18u00

PERSBERICHT – 27/10/2021 LEVENSVZERKERINGSTROFEEËN 2021

- Op 27 oktober hebben de Levensverzekeringstroeëen DECAVI de verzekeraars beloond.

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 Infront 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 2021, bestaat de jury uit:

- Pierre Devolder, Hoogleraar KUL, Voorzitter van de jury.
- Laurent Feiner, Journalist, CEO, Decavi.
- Gérard Vandenbosch, Deputy CEO, Addactis Belux.
- Philippe Muys, Erevoorzitter, Fepabel.
- Albert Verlinden, Voorzitter, BZB-Fedafin.
- Marc Willame, Associate, Ensur.
- Erik Van Camp, Voorzitter, IABE.

De Levensverzekeringsawards kunnen prat gaan op de steun van Axis, DPAM, Ensur, Comarch, Scor, Infront en Wikitree.

- Voor de verschillende verzekeringsproducten werd het volgende aantal spelers geanalyseerd:

- Formules met vrije stortingen en afhalingen (met gewaarborgde rentevoet): 12
- Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (zonder gewaarborgde rentevoet): de hele markt
- Gamma Multi-support Tak 21/23: 9
- Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ) : 15
- Individuele pensioentoezegging (IPT): 13
- Pensioenovereenkomst voor Zelfstandigen (POZ): 10
- Overlijdensverzekering type schuldsaldoverzekering: 6 nichespelers
- Uitvaartverzekering : 4 nichespelers
- Verzekering gewaarborgd inkomen : 6

- **Decavi heeft voor deze editie een digitaal platform ontwikkeld dat alle producten van de winnaars toelicht**
(<https://decavitrofeenenleven2101.qontent.video/>)

Verzekeringen: in het positief daglicht

In deze delicate periode van gezondheidscrisis (Covid-19) staat de verzekeringssector onder zware druk. Assuralia heeft een hele reeks maatregelen bekendgemaakt ter ondersteuning van verzekeringnemers en verzekeraars hebben hierop gereageerd door de garanties van hun bestaande contracten te verbeteren.

Het verzekeringsvak moet op communicatie berusten. De DECAVI Verzekeringstroeëen worden geapprecieerd omdat ze toelaten op een positieve manier te communiceren over een sector die te veel in termen van problemen spreekt (door het accent te leggen op schadegevallen) en te weinig in termen van oplossingen. Terwijl de verzekeraars oplossingen bieden voor alle burgers! Op dat vlak, ervaren wij de wil binnen de sector om meer acties in verband met preventie te ontwikkelen en het accent te leggen op de digitale verzekering.

De trofeeën zetten de producten en oplossingen in het licht ten voordele van de consumenten die ze hebben onderschreven, maar ook van de interne afdelingen van de verzekeraars die ze hebben bedacht en van hun distributiekanalen. Zoals u ziet, zijn het niet alleen de laureaten die als winnaars uit de bus komen. De trofeeën laten eveneens toe om op de evolutie van de markt te anticiperen. Daarom is het mogelijk om dankzij de categorie 'Innovatie' (die het vernieuwende karakter van een dienst of product bestudeert) veelbelovende initiatieven voor de markt te ontdekken. Deze trofeeën belonen uiteraard de laureaten, maar helpen ook de verzekerde om een keuze te maken in functie van een specifiek profiel.



De winnende producten hebben steeds interessante kenmerken. Ook al is het wat verzekeringen betreft mogelijk dat een bepaald product goed bij een bepaald type klant past en toch niet als de beste keuze voor iedereen kan worden beschouwd. Bij verzekeringsadvies is het dikwijls het profiel van de verzekerde dat het te onderschrijven contract bepaalt. Maar de winnende producten kunnen in elk geval dienen als een aanzet tot nadenken.

De laureaten

Het is duidelijk dat de verzekeringen de verbruikers voor elk van hun behoeften begeleiden, en dit op elke stap van hun leven. Vandaar het idee om de laureaten per categorie van behoeften te vermelden. We vermelden per categorie de winnaars met het beloonde product. Elk product wordt in bijlage in meer detail beschreven.

MIJN PENSIOEN PARTICULIEREN

Mijn spaargeld

Gewaarborgde intrestvoet : **Federale Verzekering** (Vita Pensioen)

Mijn investering

Gewaarborgde intrestvoet: **Vivium** (Capiplan)

Mijn beleggingen

Gamma Multi-support Tak 21-23 : **Belfius Insurance** (Kite Mix)

Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23 : Medium Risk) : **AG** (AG Life Equity World Aqua)

Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23 : High Risk) : **Athora Belgium** (Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained)

MIJN PENSIOEN ZELFSTANDIGEN

Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ) :

AXA Belgium (Pension Plan Pro)

Individuele pensioentoezegging (IPT) :

Federale Verzekering (F-Manager VIP.2)

Pensioenovereenkomst voor zelfstandigen (POZ) :

Vivium (Capiplan POZ)

MIJN RISICO

Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldsaldoverzekering)

NN (Hypo Care)

AFI ESCA, filiaal van een Franse maatschappij (Protectim)

Uitvaartverzekering

DELA (DELA Uitvaartzorgplan)

Mijn Gewaarborgd inkomen

DKV Belgium (Plan GI Continuity+ Exo)

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

Allianz Benelux (Allianz Fit for Growth)

TROFEE DIGITALISATIE

AXA Belgium (Digital Customer & Broker Journey in Life & Health)

MAATSCHAPPELIJKE INZET

Communicatie : **AG**

Pandemie : **Ethias**

DUURZAME INVESTERINGEN

NN

BESTE PUBLICITEITCAMPAGNE

Axa Belgium («Know You Can»)

MAKELAARS

AG

BIJLAGE : Gedetailleerde presentatie van elk product

MIJN PENSIOEN PARTICULIEREN

- [Mijn spaargeld: gewaarborgde intrestvoet - sparen](#)

Federale Verzekering (Vita Pensioen)

De palm wordt dit jaar opnieuw aan Federale Verzekering uitgereikt dat op basis van de laatste 7 jaar met haar Vita Pensioen (met fiscaal voordeel) excellente rendementen geeft: 1,85 % in 2020, 2,05 % en 2019, 2,30 % in 2018 en 2017, 2,40 % in 2016, 3 % in 2015 en 3,40 % in 2014.

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 0,50%.

- [Mijn investering: gewaarborgde intrestvoet](#)

Vivium (Capiplan)

Vivium wordt genomineerd voor zijn Capiplan. In 2020 bedroeg het totale rendement 1,75% in derde pijler, tegen 1,80 % in 2019 en 1,50 % in 2018, voor de 0%-rentegarantie.

De verzekeringnemer heeft de keuze tussen een mooi aanbod in tak 23 en 2 tariefgaranties in tak 21 (0,45% en 0%). Daarnaast kan hij zijn pensioenplan uitbreiden met een overlijdensgarantie en andere aanvullende waarborgen :

- een kapitaal bij overlijden of bij volledige en blijvende invaliteit ten gevolge van een ongeval;
- premievrijstelling en een rente bij arbeidsongeschiktheid ten gevolge van ziekte of ongeval (constante rente, klimmend of ideaal klimmend);
- ernstige aandoeningen : uitkering van een kapitaal bij diagnose van een ernstige aandoening of een blijvende en volledige fysiologische invaliditeit.

- [Mijn beleggingen : Gamma Multi-support Tak 21-23](#)

Belfius Insurance (Kite Mix)

Het product KITE MIX, aangeboden door Belfius Bank, is een multi-fondsen levensverzekering die toelaat om het spaargeld te diversifiëren, het vermogen te beheren en tegelijkertijd de nabestaanden te beschermen.

Dit contract biedt het voordeel om zekerheid, via de kapitaalsgarantie van het luik Tak 21 (KITE Safe), te combineren met dynamisme, via het luik Tak 23 (KITE Bold). Het dynamische deel van het product (contract KITE Bold) geeft de mogelijkheid om de tegoeden in alle flexibiliteit te beleggen in meer dan 40 fondsen, verdeeld over meerdere activaklassen, diverse sectoren, regio's en thema's. Bovendien is het mogelijk om flexibel en 1 keer per jaar gratis te arbitreran tussen de verschillende beschikbare fondsen. De perfecte beleggingsoplossing voor elk type spaarder en belegger, van de meeste defensieve tot de meest dynamische.

Het contract is zeer toegankelijk, vanaf 1.000 EUR voor de eerste storting en 25 EUR voor alle volgende stortingen. Een ideale oplossing om zijn projecten op middellange of lange termijn te financieren, de studies van de kinderen te betalen of zijn pensioen voor te bereiden. Bovendien is de klant in staat, dankzij de bijkomende overlijdensdekking en de begunstigingsclausule van het contract, zijn naasten te beschermen en zal hij gemakkelijk in alle vrijheid zijn kapitaal kunnen overdragen aan de mensen van zijn keuze.

- [Mijn beleggingen : Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds \(Tak 23 : Medium Risk\)](#)

AG (AG Life Equity World Aqua)

Het fonds AG Life Equity World Aqua focust op een van de belangrijkste uitdagingen van de komende jaren: het thema water. Concreet bestaat het fonds voor 100% uit internationale aandelen en wil het de waarde van zijn activa op middellange termijn verhogen. Daarvoor belegt het fonds continu minstens 75% van zijn vermogen in aandelen van bedrijven die actief zijn in de water- en/of verwante sectoren, en die worden geselecteerd op basis van hun realisaties wat betreft duurzame ontwikkeling (maatschappelijke verantwoordelijkheid en/of milieuverantwoordelijkheid en/of corporate governance) en de kwaliteit van hun financiële structuur en/of hun potentieel voor winstgroei.

Het fonds AG Life Equity World Aqua maakt deel uit van de fondsen die AG Fund+ van AG Insurance aanbiedt. De jaarrendementen op 1, 3 en 5 jaar (op datum van 30/6/2021) bedroegen respectievelijk 43,79%, 16,29% en 13,37%.

Het product AG Fund+ maakt het ook mogelijk het volatiliteitsrisico deels te beperken via de optionele beschermingsmechanismen 'Winstbeschermer' en 'Verliesbeperker'. Van zodra een van deze beschermingsmechanismen geactiveerd wordt, zullen de eenheden van het basisfonds (bijvoorbeeld AG Life Equity World Aqua) automatisch overgedragen worden naar het defensievere doelfonds. Bovendien kan de 'Verliesbeperker' voorzien in een automatische herbelegging (geleidelijke terugkeer in het basisfonds na inwerkingtreding van het mechanisme) en/of een dynamische aanpassing van zijn drempel. Daarnaast maakt AG Fund+ ook geleidelijk beleggen mogelijk dankzij de gratis 'Drip Feed'-optie.



- [Mijn beleggingen : Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds \(Tak 23 : High Risk\)](#)

Athora Belgium (Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained)

Mainfirst Asset Management is een onafhankelijke Europese multi-boetiek met een actieve beleggingsaanpak. De onderneming beheert beleggingsfondsen en individuele mandaten. Met haar multi-boetiek aanpak, richt zij zich op verschillende beleggingsstrategieën in aandelen, obligaties, multi-asset en liquide alternatieven. Het fonds Mainfirst - Global Equities Unconstrained is een wereldwijd aandelenfonds dat belegt in bedrijven met een hoog groeipotentieel. Het fonds richt zich op structurele groeithema's zoals luxe, robotica en nieuwe technologieën.

De geografische spreiding is 42,74% in Noord-Amerika, tegen 31,10% in Europa. Op basis van cijfers van InFront waren de rendementen 45,89%, 18,66% en 22,33% over 1, 3 en 5 jaar (met een hoge volatiliteit).

MIJN PENSIOEN ZELFSTANDIGEN

- [Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen \(VAPZ\)](#)

AXA Belgium (Pension Plan Pro)

Het betreft een gamma van 2e pijler producten voor zelfstandigen (dat zowel in tak 21 als in tak 23 kan worden onderschreven, in een en hetzelfde hybride contract). Het innovatief karakter uit zich op 2 niveaus:

- een verticale garantiestructuur in tak 21: net zoals bij een spaarrekening zal de verzekerde eventuele toekomstige rentestijgingen kunnen genieten. De verzekeraar past in voorkomend geval de nieuwe rentevoet toe en dit zowel op de nieuwe stortingen als op de reeds gedane stortingen, zelfs indien in het verleden een lagere rentevoet van toepassing was;
- de levenscyclusstrategie: deze investeringsstrategie heeft als doel om zowel de stortingen als de opgebouwde reserve van het contract af te stemmen op de leeftijd en de risicobereidheid van de zelfstandige. Deze strategie bepaalt de optimale verdelingspercentages voor zowel de stortingen als de opgebouwde pensioenreserve over meer en minder risicovolle beleggingen.

De verzekerde kiest zijn risicobereidheid, en AXA beheert op een automatische manier de premie- en reservetoe wijzing. Op specifieke vooraf bepaalde momenten worden de gestorte premies in minder risicovolle beleggingen geïnvesteerd: aandelenfonds, obligatiefondsen, ... (= Life Cycle Invest). De gewaarborgde rentevoet bedraagt 1 % en het globale rendement bedroeg 2 % in 2020, 2019 en 2018.

- [Individuele pensioentoezegging \(IPT\)](#)

Federale Verzekering (F-Manager VIP.2)

Met F-Manager VIP.2, een product voor zelfstandige bedrijfsleiders, biedt Federale Verzekering haar klanten een hoger globaal rendement (gegarandeerde intrestvoet + winstdeelnames) zonder te rekenen aan haar solvabiliteit (1,85 % in 2020, 2,05 % in 2019, 2,30 % in 2018 en 2017, 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 en dat een competitieve intrestvoet gewaarborgd is. De huidige gewaarborgde intrestvoet bedraagt 0,50 %.

Het is voor de 9de maal op rij dat dit product laureaat is in deze categorie.

- [Pensioenovereenkomst voor zelfstandigen \(POZ\)](#)

Vivium (Capiplan POZ)

In deze categorie wordt het product genomineerd dat zelfstandigen zonder vennootschap toelaat een bijkomend pensioen in 2e pijler op te bouwen, in aanvulling op hun VAPZ. Vivium wordt genomineerd voor zijn Capiplan POZ. In 2020 bedroeg het totale rendement 2%, tegen 2,10% in 2019 en in 2018, voor de 0%-rentegarantie in tak 21.

De verzekeringnemer heeft de keuze tussen een mooi aanbod in tak 23 en 2 tariefgaranties in tak 21 (0,45% en 0%). Daarnaast kan hij zijn pensioenplan uitbreiden met een overlijdensgarantie en andere aanvullende waarborgen :

- een kapitaal bij overlijden of bij volledige en blijvende invaliteit ten gevolge van een ongeval;
- premievrijstelling en een rente bij arbeidsongeschiktheid ten gevolge van ziekte of ongeval (constante rente, klimmend of ideaal klimmend);
- ernstige aandoeningen : uitkering van een kapitaal bij diagnose van een ernstige aandoening of een blijvende en volledige fysiologische invaliditeit.

Mijn Risico

- [Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening \(schuldsaldoverzekering\)](#)

- NN (Hypo Care)

Hypo Care is één van de oplossingen van NN die een antwoord biedt op een cruciale beschermingsbehoefte van onze klant, mede dankzij de interessante aanvullende waarborgen in geval van kanker en arbeidsongeschiktheid.

Hypo Care 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) interessante aanvullende waarborgen:
 - kanker: deze aanvullende dekking keert een éénmalig bedrag uit wanneer de verzekerde (en de partner) of een minderjarig kind getroffen wordt door kanker (max. 50.000 EUR en wachttijd van 6 maanden);
 - arbeidsongeschiktheid: in een periode van arbeidsongeschiktheid keert deze aanvullende dekking tijdelijk een maandelijkse rente uit (gedurende max. 24 maanden).

- 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 en hun gezin te dekken in geval van overlijden. 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).

Zonder bijpremie krijgt de klant een bijkomende overlijdenswaarborg van 3.000 EUR voor de kosten in verband met het overlijden en betaald aan de wettelijke erfgenamen. Een online onderschrijving is mogelijk met een elektronische handtekening (op basis van de identiteitskaart).

De klant mag onderschrijven tot en met 80 jaar oud.

- [Uitvaartverzekering](#)

DELA (DELA Uitvaartzorgplan)

Als uitvaartspecialist ontzorgt DELA mensen op één van de moeilijkste momenten van hun leven: het afscheid van een dierbare. DELA verleent financiële, praktische en administratieve bijstand voor, tijdens en na de uitvaart.

Het DELA Uitvaartzorgplan is een uitvaartverzekering met uitgebreide bijstand voor nabestaanden. Het gaat om een kapitaalverzekering (van het levenslange type, maar met beperkte betaaltermijn) met uitgebreide ondersteuning na de uitvaart. Het voordeel van dit product is dat het niet alleen een financiële oplossing biedt. De 25 consulenten nabestaandenzorg van DELA begeleiden de nabestaanden ook bij de praktische en administratieve besommeringen na het afscheid.

Nabestaanden stuiten vaak op allerlei zaken die nog geregeld moeten worden na het afscheid. De consulent nabestaandenzorg begeleidt en adviseert hen over de administratieve afwikkelingen met leveranciers van nutsvoorzieningen zoals gas, elektriciteit, water, telefoon, internet, enz. De nabestaanden kunnen ook beroep doen op een waaier aan bijstand waaronder repatriëring van en naar het buitenland, vervroegde terugkeer van de gezinsleden om de uitvaart bij te wonen en psychologische bijstand.

Dankzij hun persoonlijke en beschermde MijnDELA account kunnen klanten eenvoudig en veilig hun polis online raadplegen en beheren. Ze passen zelf hun persoonsgegevens en polisvoorkeuren aan. Bovendien kunnen klanten en niet-klanten hun uitvaartwensen vrijblijvend beheren, bewaren en aanpassen in een digitale wilsbeschikking op dela.be. Tot slot kunnen prospecten die klant wensen te worden hun aanvraag tot polisvoorstel volledig digitaal afhandelen en ondertekenen met eID, itsme of SMS code via dela.be.

DELA is vooral gekend als uitvaartverzekeraar, maar heeft ook een 60-tal hooggekwalificeerde uitvaartcentra op meer dan 110 locaties in België, 4 crematoria en een repatriëringscentrum op de luchthaven van Zaventem. DELA verzorgt ongeveer 80% van de repatriëringen en begraaft 1 op de 10 Belgen.

- [Mijn Gewaarborgd inkomen](#)

DKV Belgium (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, ...)

Allianz Benelux (Allianz Fit for Growth)

Allianz Fit for Growth is een intern beleggingsfonds dat wordt gecommmercialiseerd in het deel tak 23 van de levensverzekeringen Allianz Excellence, Allianz Excellence Plan, Allianz Retirement en Plan for Life +.

Het beleggingsbeleid is opgebouwd rond 4 pijlers: technologische ontwikkelingen, de gezondheidssector, het klimaat en een lage correlatie met de financiële markten. De blootstelling is verdeeld over gelijkwaardige investeringen (50/50) tussen aandelen en obligaties. Het doel is om de volatiliteit, of ook wel het risico, rond een gemiddelde zone te behouden en dit fonds op middellange/lange termijn aantrekkelijk te maken voor een belegger met een evenwichtig profiel.

De activa belegd in aandelen zijn voor de helft aandelen gericht op technologische waarden, een groeisector bij uitstek, en de andere helft gericht op voorspelbare en stabiele groei, van de gezondheidssector gelinkt aan de vergrijzing. De activa belegd in obligatiebeleggingen zijn voor de helft geïnvesteerd in de financiering van projecten gericht op het verminderen van onze impact op het klimaat en de andere helft beheerd wordt om weinig correlatie te hebben met de financiële markten. Het doel is de rol van schokdemper te spelen in geval van crisis.

De klant hoeft niets te doen: zodra hij/zij in het fonds is gestapt, zorgt het beleggingsteam van Allianz België voor het beheer van het fonds; dit houdt in :

- de weging van de verschillende strategieën stabiel houden, binnen kleine fluctuatiemarges;
- de beheerders van de 4 componenten regelmatig evalueren en eventueel de componenten aanpassen, zodat we de beste prestaties kunnen bieden aan de beleggers in Fit for Growth.

TROFEE DIGITALISATIE

AXA Belgium (Digital Customer & Broker Journey in Life & Health)

AXA Belgium heeft verschillende digitale initiatieven ontwikkeld om de eindklant en de makelaar van dienst te zijn. Deze benadering sluit aan bij de wens om het 'traject', de journey, van de klant en de makelaar te vereenvoudigen naargelang de verschillende contact- en interactiemomenten die hij met de verzekeraar heeft. De 'mobile first'-doelstelling bestaat erin de 'klantervaring' te herwerken om deze zo intuïtief en duidelijk mogelijk te maken, en dit op een manier die volledig geïntegreerd is in de natuurlijke digitale habitat van de klant (smartphone, e-mail, sms, WhatsApp, Google, enz.).

De gelanceerde initiatieven omvatten:

- een tool waarmee u uw pensioen kan simuleren: in 5 minuten krijgt u een globaal en gepersonaliseerd overzicht van uw pensioen (raming van het wettelijk pensioen, een gepersonaliseerde berekening van het tekort en een berekening van de fiscale voordelen van de pensioenoplossingen);
- de ontwikkeling van een 'klantenzone': de klanten kunnen in een oogwenk en via een eenvoudige en duidelijke navigatie in hun klantenzone het bedrag van hun spaartegoeden terugvinden voor al hun pensioenproducten van de 2e en de 3e pijler;
- een check-up in verband met de fiscale optimalisatie van hun verzekeringscontracten: dankzij deze digitale flow kunnen zelfstandige verzekeringnemers en particulieren hun contracten fiscaal optimaliseren;
- eLife+, hét platform van het Life Self Employed productengamma, om de makelaars nog beter te begeleiden.

De belangrijkste voordelen van deze digitale diensten beantwoorden aan de verwachtingen van klanten en makelaars op vlak van snelheid, eenvoud, veiligheid, duidelijkheid (het ontwarren van verzekeringsjargon) en integratie in hun digitale habitat. Dit fygitaal ecosysteem, dat zowel de digitale anpak als de meerwaarde van de makelaar omvat, maakt het mogelijk om de verwachtingen van de klant te beantwoorden.

MAATSCHAPPELIJKE INZET - COMMUNICATIE

AG

AG ontwikkelde verschillende communicaties rond kankerpreventie: 1 op de 20 mensen krijgt in België darmkanker en elke dag overlijden er 9 Belgen. Deze kanker treft zowel vrouwen als mannen en is de tweede meest voorkomende kanker in België (na longkanker). Door een gezonde levensstijl aan te nemen kan de kans op kanker met een kwart worden verminderd, en door de ziekte in een vroeg stadium op te sporen, neemt de kans op herstel sterk toe (ruim 90%).

Als verzekeraar is het voor AG belangrijk om de kansen op ziektepreventie te vergroten en de Belgische bevolking een lang leven te kunnen garanderen. Daarom steunt AG al meer dan 8 jaar de VZW Stop Darmkanker, mede opgericht door Dr. Colemont. Stop Darmkanker et AG willen de bevolking bewust maken van het belang van de vroege test, omdat deze leidt tot 90% kans op herstel voor de patiënt.

In dit kader werd een juwelentoonstelling georganiseerd, met als thema "Een boodschap achter je juwelen", in de Antwerpse Zoo en vervolgens in Pairi Daiza. Uitwerpselen van dieren zijn van groot belang voor wetenschappelijk onderzoek (detectie van darmkanker). Juweelontwerpster Danielle Goffa zag het ook als een bijzondere inspiratiebron voor haar creaties: 19 dieren en 1 mens met darmkanker stonden 'model' voor haar uitzonderlijke collectie. De sieraden met unieke inspiratie werden gebruikt om een essentiële boodschap over te brengen: Doe de test!



Bezoekers van de tentoonstelling konden via een QR-code meer informatie krijgen over darmkanker.

MAATSCHAPPELIJKE INZET - PANDEMIE

Ethias

Bovenop de maatregelen van de verzekeringssector voor bedrijven en natuurlijke personen die tijdelijk werkloos zijn of in financiële moeilijkheden verkeren, heeft Ethias tal van dekkingsuitbreidingen doorgevoerd voor verschillende sectoren: de openbare sector, de gezondheidszorg (met dekkingsuitbreidingen voor het eerstelijns personeel), het onderwijs, de cultuur- en sportsector.

Een dergelijk beleid gold ook voor de klanten in de private sector, met bijvoorbeeld betalingsfaciliteiten of financiële en psychologische ondersteuning voor zelfstandigen en zeer kleine ondernemingen.

Ethias bood ook ondersteuning aan haar medewerkers en aan de Belgische bevolking via specifieke acties:

- financiële noodhulp (Rode Kruis, Artsen Zonder Grenzen, hulplijn 1712);
- schenking van materiaal (pc's, hydroalcoholische gelddispensers ...);
- innovaties om tegemoet te komen aan de behoeften (maskers, noodbeademingstoestellen, tool voor online consultatie ...);
- gratis psychologisch consult voor jongeren...

De verzekeraar heeft ook een online hulpplatform ontwikkeld: App4You, waarop vrijwilligers en mensen in nood elkaar kunnen ontmoeten én helpen. Vraag en aanbod worden automatisch gecombineerd, waarna de verschillende partijen een melding ontvangen. Het platform staat open voor iedereen en is volledig gratis, net als de bijbehorende verzekeringen voor burgerlijke aansprakelijkheid en lichamelijke ongevallen, waarvoor Ethias de premie betaalt.

Sinds februari 2021 verzekert Ethias gratis de vaccinatiecentra die de regionale overheden hebben opgezet. Zo zijn gratis en automatisch gedekt:

- de burgerlijke aansprakelijkheid in verband met de organisatie en het beheer van vaccinatiecentra;
- de beroepsaansprakelijkheid van alle personen die betrokken zijn bij de activiteiten van deze centra (met inbegrip van de medische BA van de zorgverleners);
- de lichamelijke ongevallen die voornoemde personen in het kader van deze activiteiten zouden kunnen oplopen.

BESTE PUBLICITEITCAMPAGNE

Axa Belgium («Know You Can»)

De 'Know You Can' campagne met Nafi Thiam is een strategische campagne die als doel heeft de awareness en het imago van AXA als verzekeraar te versterken. De positieve en aanmoedigende boodschappen (Know You Can, zelfvertrouwen en vooruitgaan) zijn immers belangrijke katalysatoren om klanten en ondernemers te motiveren en vooruit te stuwten: hun business verder ontwikkelen, investeren in oplossingen gelinkt aan het pensioen.

Met de 'Know You Can'-campagnes wil AXA een meer emotionele band met het merk creëren. AXA wil zich positioneren als een aanmoedigende partner op wie men kan rekenen.

Nafi Thiam is een voorbeeldige en sterk gewaardeerde atlete in de sportwereld het levend bewijs van 'Know You Can'. Door de samenwerking met Nafi Thiam ondersteunt de verzekeraar haar om het beste van zichzelf te geven en haar droom waar te maken. De samenwerking met Nafi als ambassadrice van AXA brengt AXA dicht bij de harten van alle Belgen.

DUURZAME BELEGGEN

NN Insurance Belgium

Duurzaam en Verantwoord Beleggen is een methode waarbij factoren als milieu, maatschappij en goed bestuur (de ESG-factoren) worden opgenomen in de analyse van investeringsopportunities.

Bij NN heeft duurzaamheid een belangrijke plaats in het beleggingsaanbod:

- de verzekeraar maakt een onderscheid tussen de stijl van fondsen, de rapportering en externe labels. 8 van de (onderliggende) fondsen op het tak 23 platform voor makelaars hebben het Febelfin "Towards Sustainability" label, 5 fondsen hebben het Franse ISR label en 9 fondsen hebben nog andere labels;
- NN maakt het klanten eenvoudig om te beoordelen welke inspanningen fondsbeheerders leveren inzake duurzaamheid. Naast de precontractuele documentatie leveren we voor elk fonds een specifieke fiche met de belangrijkste duurzaamheidskenmerken.

Daarnaast investeren we in opleidingen en specifieke communicatie (bijv. quiz) om de kennis rond duurzaamheid te verhogen.



MAKELAARS

AG

Deze award werd niet door de jury toegekend, maar door FVF (Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen) en Feprabel (Fédération des Courtiers en assurances et Intermédiaires financiers de Belgique). Dat deden ze op basis van een enquête bij hun aangesloten makelaars.

De makelaars beoordeelden de verzekeringsmaatschappijen op verschillende punten zoals dienstverlening, de kwaliteit en het innovatieve karakter van hun verzekeringsproducten, de aangeboden IT-hulpmiddelen, het respect voor de deontologische code, voor de verzekeringsmakelaar en vooral de strategie.

Frédéric Van Dieren, commercieel directeur: “AG blijft zichzelf bewijzen door zijn innovatie en dynamiek, en blijft jaar na jaar de uitverkoren partner van onafhankelijke verzekeringsmakelaars. Onder het motto ‘Supporter van de makelaar’ ondersteunt AG zijn makelaars en hun medewerkers dan ook proactief in hun rol als adviseur en expert. Ook tijdens de coronapandemie en de bijhorende maatregelen engageerde AG zich voor de makelaars en hun klanten en kregen we hun vertrouwen. Onder meer dankzij een stabiele strategie die op lange termijn gunstig zal zijn voor de klanten, en nog meer in levensverzekeringen.”

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, E-mail : laurent.feiner@decavi.be, 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