

INFORMATIONS SOUS EMBARGO JUSQU'AU MERCREDI 27/10/2021 – 18h00

COMMUNIQUE DE PRESSE – 27/10/2021 TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE 2021

- Ce 27 octobre a été proclamée la 22^{ème} édition des Trophées DECAVI de l'Assurance Vie.

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 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 Infront.

C'est donc 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).

- Pour 2021, le jury était précisément composé des personnes suivantes :

- Pierre Devolder, Professeur UCL, Président du jury.
- Laurent Feiner, Journaliste, CEO, Decavi.
- Gérard Vandenbosch, Deputy CEO, Addactis Belux.
- Philippe Muys, Président d'honneur, Feprabel.
- Albert Verlinden, Président, BZB-Fedafin.
- Marc Willame, Associate, Ensur.
- Erik Van Camp, Président, IABE.

Rendez-vous incontournable du secteur de l'assurance, les Trophées bénéficient en outre du soutien d'Assuralia et de partenaires de choix, notamment Axis, DPAM, Ensur, Comarch, Scor, Infront et Wikitree.

- Pour les catégories relatives aux produits, le nombre d'acteurs étudiés a été le suivant :

- Formule à versements et retraits libres (Branche 21 : taux garanti) : 12
- Assurance vie liée à des fonds d'investissement Branche 23 (sans taux garanti) : ensemble du marché
- Gamme Multi-Support Branche 21/23 : 9
- Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI) : 15
- Engagement individuel de pension (EIP) : 13
- Convention de Pension pour travailleur indépendants (CPTI) : 10
- Décès temporaire (capital décroissant de type solde restant dû) : 6 acteurs de niche
- Assurance Frais funéraires : 4 acteurs de niche
- Assurance Revenu Garanti : 6

- **Decavi a développé, pour cette édition, une plateforme digitale qui reprend tous les produits des lauréats**
(<https://decavitropheesvie2101.qontent.video/>)

L'assurance au positif

En cette période délicate de crise sanitaire (Covid-19), le secteur de l'assurance est mis à rude épreuve. Assuralia a fait connaître toute une série de mesures de soutien aux assurés et les assureurs ont réagi en améliorant les garanties de leurs contrats existants.

Le métier de l'assurance doit reposer sur la communication. Les trophées DECAVI de l'assurance constituent à ce titre un atout incontestable pour communiquer positivement sur un secteur qui fait souvent parler de lui en termes de problèmes, devant régler des sinistres, plutôt qu'en termes de solutions. Et pourtant, ce sont bien des solutions que l'assurance apporte pour tous les citoyens que nous sommes ! A ce titre, on constatera d'ailleurs une volonté au sein de ce secteur de développer davantage d'actions de prévention et de mettre l'accent sur l'assurance digitale.

Ces trophées mettent en lumière des produits et des solutions pour le plus grand bien des consommateurs qui ont souscrit ces produits, mais aussi des équipes internes qui ont pensé ces produits, des assureurs et de leurs réseaux de distribution. Comme on le voit, il n'y a pas que les lauréats qui sont gagnants. Ils permettent également d'anticiper l'évolution du marché. C'est ainsi que la catégorie «Innovation» (qui étudie le caractère innovant d'un service ou d'un produit) permet de découvrir des initiatives très prometteuses pour le marché. Ces trophées récompensent donc bien évidemment les lauréats mais aident également l'assuré à opérer un choix, en fonction d'un profil bien spécifique.



Les produits gagnants afficheront toujours des caractéristiques très intéressantes. Même si l'on sait qu'en assurance, si un produit peut convenir pour un certain type de clientèle, il se peut qu'en fonction d'un profil très spécifique ce produit ne soit pas le «maître-achat». Tel est l'enjeu du conseil en assurance : c'est bien souvent le profil de l'assuré qui détermine le contrat à souscrire. Mais quoi qu'il en soit, ces produits pourront toujours servir de point de départ à la réflexion.

Les lauréats

Force est de constater combien l'assurance accompagne le consommateur pour chacun de ses besoins et ce à chaque étape de sa vie. C'est pourquoi, nous annonçons les lauréats par catégorie de besoins. Nous mentionnons par catégorie les gagnants et le produit récompensé. Chaque produit est ensuite décrit plus en détail dans l'annexe ci-après.

MA PENSION PARTICULIERS

Mon épargne

Formule à taux garanti : **Fédérale Assurance** (Vita Pension)

Mon investissement

Formule à taux garanti : **Vivium** (Capiplan)

Mes investissements

Gamme Multi-supports Branche 21-23 : **Belfius Insurance** (Kite Mix)

Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23 : Medium Risk) : **AG** (AG Life Equity World Aqua)

Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23 : High Risk) : **Athora Belgium** (Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained)

MA PENSION INDEPENDANTS

Pension Libre Complémentaire pour Indépendants :

AXA Belgium (Pension Plan Pro)

Engagement individuel de pension (EIP) :

Fédérale Assurance (F-Manager VIP.2)

Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI) :

Vivium (Capiplan CPTI)

MES RISQUES

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

NN (Hypo Care)

AFI ESCA, succursale d'une société française (Protectim)

Assurance frais funéraires.

DELA (Plan de Prévoyance obsèques DELA)

Mon Revenu Garanti :

DKV Belgium (Plan RG Continuity+ Exo)

INNOVATION (SERVICES, GESTION DES SINISTRES, PRODUITS, ...)

Allianz Benelux (Allianz Fit for Growth)

DIGITAL

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

ENGAGEMENT SOCIÉTAL

Communication : **AG**

Pandémie : **Ethias**

INVESTISSEMENTS DURABLES

NN

MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

Axa Belgium («Know You Can»)

COURTAGE

AG

ANNEXE : Présentation détaillée de chaque produit

MA PENSION PARTICULIERS

- [Mon épargne : taux garanti - épargne](#)

Fédérale Assurance (Vita Pension)

La palme est revenue, cette année encore, à Fédérale Assurance pour son Vita Pension, avec avantage fiscal, qui affiche également d'excellents rendements sur base des 7 dernières années : 1,85 % en 2020, 2,05 % en 2019, 2,30 % en 2018 et 2017, 2,40 % en 2016, 3 % en 2015 et 3,40 % en 2014.

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 0,50 %.

- [Mon investissement : taux garanti - investir](#)

Vivium (Capiplan)

Vivium a été nommée pour son Capiplan. En 2020, le rendement a été de 1,75 % (dans le cadre du 3^{ème} pilier), contre 1,80 % en 2019 et 1,50 % en 2018 pour un taux garanti de 0 %).

Outre le choix entre une belle offre en Branche 23, avec possibilité d'opter entre deux taux garantis en Branche 21 (0 % et 0,45 %), l'assureur propose plusieurs garanties décès et de nombreuses garanties complémentaires :

- versement d'un capital en cas de décès ou d'invalidité permanente et totale des suites d'un accident;
- exonération de prime et versement d'une rente en cas d'incapacité de travail pour cause de maladie ou d'accident (rente constante, rente croissante ou rente croissante idéale);
- affection grave : versement d'un capital après diagnostic d'une affection grave ou d'une invalidité physiologique permanente et totale.

- [Mes investissements : Gamme Multi-supports Branche 21-23](#)

Belfius Insurance (Kite Mix)

Le produit KITE MIX, distribué par Belfius Banque, est un contrat d'assurance-vie multi-supports qui permet de diversifier son épargne, gérer son patrimoine tout en protégeant ses proches.

Ce contrat offre l'avantage de combiner la sécurité, en profitant de la garantie du capital grâce au volet de la Branche 21 (KITE Safe), et le dynamisme, lié au volet de la Branche 23 (KITE Bold) qui donne accès à une multitude de fonds internes de placement. Le volet dynamique du produit (contrat KITE Bold) permet d'investir ses avoirs en toute flexibilité, avec plus de 40 fonds disponibles, répartis sur plusieurs classes d'actifs, zones géographiques ou thématiques différentes. En outre, il est possible de revoir la répartition de l'épargne entre les différents fonds disponibles gratuitement 1 fois par an. Une solution d'investissement parfaite pour tous les profils d'investisseurs, des plus prudents ou plus dynamiques.

Le contrat est accessible à tous, à partir d'un montant de 1.000 EUR pour le 1^{er} versement et 25 EUR pour les versements suivants. Une solution idéale pour financer ses projets à moyen ou long terme, financer les études de ses enfants ou préparer sa retraite. De plus, grâce aux couvertures complémentaires en cas de décès et la clause bénéficiaire du contrat, le client aura la possibilité de protéger les personnes qui lui sont chers et lui permettra aisément de transmettre son capital aux personnes de son choix, en toute liberté.

- [Mes investissements : Assurance-vie liée à un fonds d'investissement \(Branche 23 : Medium Risk\)](#)

AG (AG Life Equity World Aqua)

Le fonds AG Life Equity World Aqua est centré sur le thème de l'eau qui est un des enjeux majeurs des années à venir. Concrètement, il est composé à 100 % d'actions internationales et vise à accroître la valeur de ses actifs à moyen terme en investissant en permanence au moins 75 % de ses actifs dans des actions émises par des sociétés qui sont actives dans le secteur de l'eau et/ou les secteurs qui y sont liés, sélectionnées pour leurs pratiques en matière de développement durable (responsabilité sociale et/ou environnementale et/ou gouvernance d'entreprise), ainsi que la qualité de leur structure financière et/ou le potentiel de croissance de leurs bénéficiaires.

AG Life Equity World Aqua fait partie de la gamme de fonds disponibles au sein d'AG Fund+, d'AG Insurance. Sur 1, 3 et 5 ans (en date du 30/06/2021), les rendements annualisés ont été respectivement de 43,79 %, 16,29 % et 13,37 %.

Le produit AG Fund+ prévoit aussi la possibilité de gérer partiellement le risque de volatilité via les mécanismes de protection optionnels «Sécurisation des Bénéficiaires» et «Limitation des Pertes». Dès qu'un des mécanismes de protection est exécuté, des unités du fonds de base (par exemple, AG Life Equity World Aqua) sont automatiquement transférées vers le fonds de destination plus défensif. De plus, la «Limitation des Pertes» peut être assortie d'un réinvestissement automatique (= retour progressif dans le fonds de base après exécution du mécanisme) et/ou d'un ajustement dynamique de son seuil. Enfin, AG Fund+ offre également la possibilité d'investir progressivement grâce à son option gratuite «Drip Feed».

- [Mes investissements : Assurance-vie liée à un fonds d'investissement \(Branche 23 : High Risk\)](#)

Athora Belgium (Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained)

Mainfirst Asset Management est une multi-boutique européenne indépendante avec une approche de gestion active. La société gère des fonds ainsi que des mandats individuels. Avec son approche multi-boutique elle se concentre sur des stratégies en actions, obligations, multi-actifs et alternatives liquides. Le fonds MainFirst-Global Equities Unconstrained est un fonds d'actions mondial investissant dans des sociétés à haut potentiel de croissance. Le fonds se concentre sur des thématiques structurelles comme les nouvelles technologies ou le secteur du luxe.

La répartition géographique est à 42,74 % en Amérique du Nord, contre 31,10 % en Europe. Sur base des chiffres fournis par InFront, les rendements ont été de 45,89 %, 18,66 % et 22,33 % sur 1, 3 et 5 ans (avec une forte volatilité).

MA PENSION INDEPENDANTS

- [Pension Libre Complémentaire pour Indépendants](#)

AXA Belgium (Pension Plan Pro)

Il s'agit d'une gamme de produits du 2^{ème} 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 ratios optimaux des versements et de l'épargne sur des placements risqués et moins risqués.

L'assuré choisit un niveau de risque maximal et c'est AXA qui gère de manière automatique les primes et l'épargne constituée. A différents moments déterminés à l'avance, les primes sont reversées dans des fonds moins risqués : fonds en actions, fonds obligataires, ... (= Life Cycle Invest). Le taux garanti est de 1 % et le rendement global a été de 2 % en 2020, 2019 et 2018.

- [Engagement individuel de pension \(EIP\)](#)

Fédérale Assurance (F-Manager VIP.2)

Avec F-Manager VIP.2, produit destiné aux dirigeants d'entreprise, Fédérale Assurance offre à ses clients un taux global (taux garanti + participation bénéficiaire) plus élevé sans porter atteinte à sa solvabilité (1,85 % en 2020, 2,05 % en 2019, 2,30 % en 2018 et 2017, 2,40 % en 2016, 3 % en 2015, 3,40 % en 2014 et 2013). Sans oublier des frais parmi les plus bas du marché et un taux garanti compétitif. Le taux garanti actuel s'élève à 0,50 %.

C'est également la 9^{ème} année consécutive que ce produit est désigné lauréat de cette catégorie.

- [Convention de pension pour travailleurs indépendants \(CPTI\)](#)

Vivium (Capiplan CPTI)

Cette catégorie permet à un indépendant sans société de souscrire - à côté d'une PLCI - une assurance supplémentaire dans le cadre du 2^{ème} pilier.

Vivium a été nominée pour son Capiplan CPTI (en 2020, le rendement a été de 2 %, contre 2,10 % en 2019 et en 2018 pour un taux garanti de 0 % en Branche 21).

Outre le choix entre une belle offre en Branche 23, avec possibilité d'opter entre deux taux garantis (0 % et 0,45 % en Branche 21), l'assureur propose plusieurs garanties décès et de nombreuses garanties complémentaires :

- versement d'un capital en cas de décès ou d'invalidité permanente et totale des suites d'un accident;
- exonération de prime et versement d'une rente en cas d'incapacité de travail pour cause de maladie ou d'accident (rente constante, rente croissante ou rente croissante idéale);
- affection grave : versement d'un capital après diagnostic d'une affection grave ou d'une invalidité physiologique permanente et totale.

MES RISQUES

- [Mon décès lié à un prêt hypothécaire \(assurance de type solde restant dû\)](#)

- NN (Hypo Care)

Hypo Care est l'une des solutions de NN 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.

Hypo Care de NN affiche les caractéristiques suivantes :

- a) un tarif des plus concurrentiels;
- b) la possibilité de souscrire l'assurance sur 2 têtes;
- c) "Relax": la possibilité de payer la prime sur toute la durée du contrat (et non pas seulement sur 2/3 de la durée) : le montant de chaque prime est ainsi plus faible;



d) les garanties complémentaires intéressantes :

- cancer : cette couverture complémentaire prévoit le versement d'un montant unique si l'assuré (ou le conjoint) ou un enfant mineur est atteint d'un cancer (max. 50.000 EUR et délai d'attente de 6 mois);
- incapacité de travail : en période d'incapacité de travail, cette couverture complémentaire prévoit le versement d'une rente mensuelle provisoire (durant max 24 mois).

- **AFI ESCA**, succursale d'une société française (**Protectim**)

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).

Sans supplément de prime, le client se voit octroyer un capital décès supplémentaire de 3.000 EUR pour les frais liés au décès et versé aux héritiers légaux. Une souscription en ligne est possible avec signature électronique (sur base de la carte d'identité).

Le client peut souscrire jusqu'à 80 ans.

- **Assurance frais funéraires**

DELA (Plan de Prévoyance obsèques DELA)

En tant que spécialiste funéraire, DELA rend service aux personnes lors d'un moment très difficile dans leur vie : le décès d'un proche. DELA s'occupe de l'assistance financière, pratique et administrative avant, pendant et après les funéraires.

Le Plan de Prévoyance DELA est une assurance obsèques avec octroi d'une assistance étendue pour les proches. Il s'agit d'une assurance de capitaux qui permet de constituer un capital (de type vie entière, mais avec une durée de paiement limité), avec une assistance administrative octroyée après le décès du défunt. L'avantage de ce produit réside dans le fait qu'il offre non seulement une solution financière, mais également l'assistance d'un conseiller en formalités après funéraires ; Les 25 conseillers en formalités après funéraires de DELA assistent, après le décès, les proches dans le règlement des questions d'ordre pratique et administratif.

Les proches sont en effet souvent confrontés à de nombreux aspects pratiques à régler. Le conseiller en formalités après funéraires de DELA les accompagne et les conseille quant aux démarches à réaliser auprès des fournisseurs d'utilité publique, comme le gaz, l'électricité, l'eau, le téléphone, internet, etc. Les proches peuvent faire appel à une assistance large : rapatriement de et vers l'étranger, retour anticipé des membres de la famille pour assister aux funéraires ou encore une assistance psychologique.

Grâce à leur compte personnel et protégé MaDELA, les clients ont également la possibilité de consulter et de gérer leur police online facilement et en toute sécurité. Ils peuvent adapter leurs données à caractère personnel et leurs préférences. Les clients et non-clients peuvent, en outre, gérer, conserver et mettre à jour leurs dernières volontés, sans engagement, dans un registre de volontés électroniques sur dela.be. Enfin, les prospectus qui souhaitent devenir client peuvent compléter leur demande de proposition de manière digitale à 100 % et la signer avec eID, itsme ou un code SMS via dela.be.

DELA est d'abord connu comme assureur obsèques. Elle dispose de 60 centres funéraires hautement qualifiés répartis sur plus de 110 sites en Belgique, de 4 crématoriums et d'un centre de rapatriement à l'aéroport de Zaventem. DELA se charge d'environ 80 % des rapatriements et des funéraires d'un Belge sur dix.

- **Mon Revenu Garanti**

DKV Belgium (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, ...)

Allianz Benelux (Allianz Fit for Growth)

Allianz Fit for Growth est un fonds d'investissement interne commercialisé dans la partie Branche 23 des assurances-vie Allianz Excellence, Allianz Excellence Plan, Allianz Retirement et Plan for Life +.

La politique d'investissement s'articule autour de 4 piliers : l'évolution technologique, le secteur de la santé, le climat et une faible corrélation aux marchés financiers. L'exposition est répartie entre des investissements équivalents (50/50) entre les actions et les obligations. L'objectif étant de maintenir la volatilité ou également le risque dans une zone moyenne et rendre ce fonds attractif à moyen/long terme pour un investisseur ayant un profil équilibré.

Les actifs investis en actions sont pour la moitié liée à la technologie, secteur de croissance par excellence et pour l'autre moitié orientée vers une croissance prévisible et stable, liée au vieillissement de la population via le secteur de la santé. Les actifs investis en placements obligataires sont pour la moitié investie dans du financement de projets visant à réduire l'impact sur le climat et pour l'autre moitié gérée de sorte à être peu corrélée aux marchés financiers. L'objectif est que cela serve d'amortisseur en cas de crise.

Le client n'a rien à faire : une fois qu'il est entré dans le fonds c'est l'équipe Investment d'Allianz en Belgique qui s'occupe de gérer le fonds, à savoir :

- maintenir le poids des différentes stratégies stables autour de marges de fluctuations réduites;
- évaluer régulièrement les gestionnaires des 4 composantes et potentiellement les modifier afin d'offrir la meilleure performance aux investisseurs en Fit for Growth.

TROPHÉE DIGITAL

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

AXA Belgium a développé différentes initiatives digitales au service du client final et du courtier. Cette approche s'inscrit dans la volonté de simplifier le «parcours» du client et du courtier en fonction des différents moments de contact et interactions avec l'assureur. L'objectif 'mobile first' suivi est de redesigner «l'expérience client» pour la rendre la plus intuitive et claire possible et ce de manière totalement intégrée à son habitat digital naturel (smartphone, e-mail, sms, Whatsapp, Google, ...).

Les initiatives lancées sont notamment :

- un outil qui permet de simuler sa pension : il permet d'obtenir en 5 minutes un aperçu global et personnalisé de sa pension (estimation du montant de la pension légale, calcul personnalisé du déficit au niveau de sa pension et un calcul des avantages fiscaux liés aux solutions de pension);
- la création d'un «espace client» : les clients y trouvent, en un clin d'œil et via une navigation simple et claire, le montant de leur épargne constituée pour l'ensemble de leurs produits de pension 2e et 3e pilier;
- un check-up lié à l'optimisation fiscale de ses contrats d'assurance : ce flow digital permet à l'assuré, indépendant et particulier, de procéder à une optimisation fiscale de ses contrats;
- eLife+, la plateforme incontournable pour les produits du Life Self Employed, pour encore mieux accompagner les courtiers.

Les avantages principaux de ces services digitaux répondent aux attentes des clients et courtiers en termes de rapidité, simplicité, sécurité, clarté (décomplexifie le jargon assurantiel) et intégration dans leur habitat digital. Cet écosystème «phygital» qui englobe le digital et le courtier permet de répondre aux attentes des clients.

ENGAGEMENT SOCIÉTAL - COMMUNICATION

AG

AG a développé différentes communications relatives à la prévention du cancer : 1 personne sur 20 se voit diagnostiquer un cancer du côlon en Belgique et 9 Belges en meurt quotidiennement. Ce cancer touche autant les femmes que les hommes et est le deuxième cancer le plus fréquent en Belgique (après le cancer du poumon). Adopter un mode de vie sain peut réduire d'un quart le risque de cancer et détecter la maladie à un stade précoce augmente considérablement les probabilités de guérison (supérieures à 90 %).

En tant qu'assureur, il est important pour AG d'augmenter les chances de prévention de maladies et de pouvoir assurer une longue vie à la population belge. C'est pourquoi AG soutient l'ASBL Stop Cancer Côlon cofondée par le docteur Colemont depuis plus de 8 ans. Stop Cancer Côlon et AG souhaitent conscientiser la population de l'importance du test précoce, car celui-ci mène à 90 % de chance de guérison de la maladie.

Dans ce cadre, une exposition de bijoux a été organisée, avec pour thème «Un message derrière vos bijoux», au Zoo d'Anvers et ensuite à Pairi Daiza. Les déjections d'animaux sont extrêmement importantes pour la recherche scientifique (détection du cancer du côlon). La créatrice de bijoux Danielle Goffa y voyait également une source d'inspiration particulière pour ses créations : 19 animaux et 1 être humain atteint du cancer du colon ont été «modèles» pour sa collection exceptionnelle. Les bijoux à l'inspiration inédite ont été utilisés pour transmettre un message essentiel : Faites le test ! Les visiteurs de l'exposition pouvaient utiliser un code QR pour obtenir plus d'informations sur le cancer du côlon.

ENGAGEMENT SOCIÉTAL - PANDÉMIE

Ethias

Au-delà des mesures prises par le secteur des assurances pour les entreprises et les personnes physiques mises au chômage temporaire ou en difficultés financières, Ethias a mis en place de nombreuses extensions de couverture pour différents secteurs : public, santé (avec élargissements des couvertures pour le personnel en première ligne), enseignement, culturel et sportif.

Cette démarche a également été appliquée pour les clients privés avec, par exemple, des facilités de paiement ou encore une aide financière et psychologique aux indépendants et très petites entreprises.

Ethias a également veillé à soutenir ses collaborateurs mais également la population belge au travers d'actions ciblées :

- aides financières d'urgence (Croix-Rouge, Médecins sans Frontières, Écoute Violences Conjugales);
- don de matériel (PC, distributeurs de gels hydroalcoolique...);
- innovations pour répondre aux besoins (masques, respirateurs d'urgence, outil de consultation en ligne...);
- consultations psychologiques gratuites pour les jeunes...

L'assureur a également développé une plateforme d'entraide numérique : App4You permet aux bénévoles et aux personnes dans le besoin de se rencontrer. L'offre et la demande sont automatiquement combinées, après quoi les différentes parties reçoivent une notification. La plateforme est ouverte à tous et est entièrement gratuite, tout comme les assurances correspondantes de responsabilité civile et d'accident corporel dont Ethias prend en charge la prime.

Ethias assure gratuitement, depuis février 2021, les centres de vaccination mis en place par les autorités régionales. Sont ainsi couverts gratuitement et automatiquement :

- la responsabilité civile liée à l'organisation et à la gestion des centres de vaccination;
- la RC professionnelle de toutes les personnes impliquées dans les activités de ces centres (y compris la RC médicale des prestataires de soins);
- les accidents corporels dont pourraient être victimes les personnes précitées dans le cadre de ces activités.

MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

Axa Belgium Axa Belgium («Know You Can»)

La campagne «Know You Can» avec Nafi Thiam est une campagne stratégique qui vise à renforcer la notoriété et l'image d'AXA en tant qu'assureur. Les messages positifs et encourageants (Know You Can, confiance en soi et progrès) y sont des catalyseurs importants pour motiver et faire avancer les clients et les entrepreneurs : développer davantage leur entreprise, investir dans des solutions liées à la retraite.

Avec les campagnes « Know You Can », AXA souhaite créer un lien plus émotionnel avec la marque. AXA souhaite se positionner en partenaire motivant sur lequel on peut compter.

Nafi Thiam, une athlète exemplaire et très appréciée dans le monde du sport, est la preuve vivante de «Know You Can». A travers la collaboration avec Nafi Thiam, l'assureur l'accompagne afin qu'elle puisse donner le meilleur d'elle-même et réaliser son rêve. La collaboration avec Nafi en tant qu'ambassadrice d'AXA rapproche AXA du cœur des Belges.

INVESTISSEMENT DURABLE

NN Insurance Belgium

L'investissement durable et responsable est une méthode qui intègre des facteurs environnementaux, sociaux et de bonne gouvernance (les facteurs 'ESG') dans l'analyse des opportunités d'investissement.

Chez NN, la durabilité occupe une place importante dans l'offre d'investissement :

- l'assureur opère une distinction entre le style des fonds, le reporting et les labels externes. 8 des fonds (sous-jacents) de la plateforme Branche 23 pour les courtiers affichent le label Febelfin "Towards Sustainability", 5 fonds ont le label français ISR et 9 fonds ont d'autres labels;
- NN permet aux clients d'évaluer facilement les efforts déployés par les gestionnaires de fonds en matière de durabilité. En plus de la documentation précontractuelle, l'assureur fournit pour chaque fonds une fiche d'information spécifique reprenant les caractéristiques de durabilité les plus importantes.

NN investit également dans la formation et la communication spécifique (par exemple, des quiz) pour accroître les connaissances en matière de durabilité.



COURTAGE

AG

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

Les courtiers ont évalué les compagnies d'assurances selon différents critères tels que leur prestation de service, la qualité et l'innovation de leurs produits d'assurances, les supports informatiques à disposition, ou le respect du code déontologique, du courtier en assurances et plus encore la stratégie développée.

Frédéric van Dieren, directeur commercial : «AG continue de faire ses preuves par son innovation, sa dynamique et reste, année après année, la partenaire de choix des courtiers indépendants en assurances. Sous la devise «Supporter du courtier», AG soutient proactivement ses courtiers et leurs collaborateurs dans leur rôle de conseiller et d'expert. Même pendant la pandémie du coronavirus et les mesures qui en ont découlé, AG a confirmé son engagement et reçoit la confiance des courtiers et de leurs clients. Notamment grâce à une stratégie stable qui, à long terme, sera bénéfique pour les clients, et encore davantage en assurance Vie».

Pour plus d'informations sur les lauréats, contactez : DECAVI, Laurent FEINER, Lindekensweg 57, 1652 Alsemberg - Tél : +32(0)2/520.72.24, E-mail : laurent.feiner@decavi.be, www.decavi.be

Pour plus d'informations sur l'événement, contactez : AIMES & CO, Muriel STORRER, Drève de la Meute 5, 1410 Waterloo - Tél : +32(0)2/354.93.81, Fax : +32(0)2/353.24.93, E-mail : muriel.storrer@aimesco.net