



MAGAZINE

# ASSURANCES

LA SOLUTION À TOUS VOS BESOINS !

TROPHÉES DE L'ASSURANCE VIE 2021 :  
LES LAURÉATS



# TROPHÉES de l'ASSURANCE VIE

Ce 27 octobre, les Trophées de l'Assurance Vie ont récompensé les compagnies pour la qualité de leurs produits. Les lauréats sont :

## MA PENSION

Épargne :  
Formule à taux garanti  
Vita Pension



## MA PENSION

Investissement :  
Formule à taux garanti  
Capiplan



## MA PENSION

Investissement :  
Branche 23 : Fonds medium risk  
AG Life Equity World Aqua



## MA PENSION

Investissement :  
Branche 23 : Fonds high risk  
Athora Mainfirst Global  
Equities Unconstrained



## MA PENSION

Investissement :  
Gamme Multi-Support Branche  
21/23



## MA PENSION D'INDÉPENDANT

Pension Libre  
Complémentaire  
pour Indépendants (PLCI)  
Pension Plan Pro



## MA PENSION D'INDÉPENDANT

Engagement individuel  
de pension (EIP)  
F-Manager VIP.2



## MA PENSION D'INDÉPENDANT

Convention de Pension  
pour travailleurs indépendants  
(CPTI)



## MES RISQUES

Décès : lié à un prêt  
hypothécaire  
(type solde restant dû)  
Hypo Care



## MES RISQUES

Décès : lié à un prêt  
hypothécaire  
(type solde restant dû)  
Protectim\*



## MES RISQUES

Frais funéraires  
Plan de  
Prévoyance obsèques Dela



## MES RISQUES

Revenu Garanti  
Plan RG Continuity+ Exo



## DIGITAL

Digital Customer & Broker  
Journey in Life & Health



## ENGAGEMENT SOCIÉTAL

Communication



## ENGAGEMENT SOCIÉTAL

Pandémie



## INNOVATION

Allianz Fit for Growth



## INVESTISSEMENTS DURABLES



## MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

Know You Can



## COURTAGE



(\*) Succursale d'une société française

laurent.feiner@decavi.be - 02-520.72.24 - muriel.storrer@aimesco.net - 02-354.93.81  
www.decavi.be - decavitropheesvie2101.qontent.video

# INFOS

## Editorial

# 2020 et 2021 : annus horribilis pour les assureurs !

Si l'on regarde les années 2020 et 2021, le métier d'assureur a été tout sauf évident... Mais quel beau métier que celui de venir en aide à une grande partie de la population pour lui permettre de garder espoir !

L'année 2020 a été celle de la crise liée au Covid-19. L'année 2021 restera comme celle des inondations meurtrières (en plus de la pandémie à gérer). Durant ces 2 années, le secteur de l'assurance a pourtant fait preuve de résilience pour faire face à ces deux événements.

Ainsi, l'encaissement global du marché belge de l'assurance a reculé de 2,6 % en 2020, passant de 29,2 milliards d'euros en 2019, à 28,4 milliards d'euros en 2020. Ce qui constitue un recul assez limité, on en conviendra, compte tenu des circonstances actuelles.

### L'assureur apporte des solutions

• Le rôle des assureurs s'est avéré primordial au niveau de la gestion de la pandémie. En voici quelques exemples :

- le personnel des entreprises a continué à bénéficier d'une couverture pendant un chômage temporaire;
- pour le remboursement de prêts hypothécaires et le paiement des primes d'assurances solde restant dû et d'assurances incendie qui y sont liées, les assureurs ont accordé un répit. En cas de difficultés de paiement, ils ont offert le ballon d'oxygène nécessaire;
- les bénévoles actifs dans le secteur des soins de santé ont eux aussi été gratuitement et automatiquement assurés.

Et pendant ce temps, les entreprises d'assurances ont également veillé au bon déroulement de leurs activités habituelles.

• Suite aux dernières inondations mortelles, les assureurs ne se sont également pas ménagés pour aider la population belge. Le coût total des dommages en Flandre est estimé entre 90 et 123 millions d'euros. Le gouvernement flamand a conclu un accord avec le secteur afin de veiller à ce que l'ensemble des assurés soient indemnisés à 100 % conformément à leur contrat pour les dommages qu'ils ont subis.

Assuralia, l'Union professionnelle des entreprises d'assurances, a également trouvé un accord avec les autorités wallonnes dans le cadre du financement des dégâts causés par les récentes inondations de juillet 2021.

• Les inondations récentes ont prouvé que l'assurance apporte des solutions en termes de couvertures. Il en va de même de l'assurance-vie. 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.

Notre dossier (en page 4) fera le tour des besoins des assurés (pension, décès, investissements, etc.) en détaillant les produits des lauréats de cette 22ème édition.

### Double « D », comme durabilité et digitalisation

Deux tendances nettes se dessinent actuellement au sein de l'assurance : le développement durable et le secteur de l'assurance.

• **Le développement durable** : pour les assureurs, il constitue un angle d'approche dont ils tiennent pleinement compte aujourd'hui dans leur politique globale en matière de placement. Par leurs investissements, les assureurs soutiennent non seulement l'économie, mais aussi le financement de projets d'infrastructure importants et utiles pour la société (écoles, hôpitaux, centres de revalidation, maisons de repos, routes, parcs éoliens, énergie durable, etc.).

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.

Le secteur de l'assurance s'est d'ailleurs donné comme mission prioritaire de collaborer à des initiatives durables et consentir des investissements dans le cadre du redressement de l'économie belge.

## SOMMAIRE

### DOSSIER : L'assurance : la solution à tous les besoins !

- Ma pension ..... 05
- Mes risques ..... 08
- Mes investissements ..... 11

### L'innovation et la digitalisation au service des assurés !

- Innover en assurance ..... 15
- Digital ..... 16

### Faire de l'assurance autrement

- Communiquer en assurance ..... 17
- Engagement sociétal ..... 19
- Durabilité ..... 20

### Trophée du courtage 2021 ... 21

### Trophées vie: les lauréats 2021 ..... 22-23

• La crise sanitaire actuelle va bien évidemment accentuer encore davantage la **digitalisation dans le secteur de l'assurance**. En modifiant radicalement la manière de communiquer avec les assurés. D'où l'intérêt d'une communication positive du secteur envers ceux-ci. Surtout actuellement.

Pour la seconde année de suite, une plateforme digitale a été créée dans le cadre des Trophées de l'Assurance : elle reprend les caractéristiques des produits des lauréats ainsi que des vidéos explicatives (<https://decavitropheesvie2101.qontent.video/>).

Laurent Feiner,  
CEO, Decavi

## Ours

### SUPPLÉMENT PARU DANS LA LIBRE BELGIQUE – OCTOBRE 2021



IPM AD OPERATIONS

HEAD MANAGER : NATALIA SANCHEZ

RÉDACTION : LAURENT FEINER

CONTENT MANAGER : CORINE LOOCKX - CORINE.LOOCKX@IPMGROUP.BE

COMMERCIALISATION : MURIEL STORRER, AIMES & CO

PREPRESS : MICHÈLE MAHY / PHOTOS : © SHUTTERSTOCK

IMPRIMÉ PAR IPM PRESS PRINT / ÉDITEUR RESPONSABLE : FRANÇOIS LE HODEY / RUE DES FRANCS 79 – 1040 BRUXELLES - TÉL.: 02/211 31 44 – FAX: 02/211 28 20

Tendances  
Trends

La Libre  
BELGIQUE

ensur

DPAM  
DEGROEF PETERCAM ASSET MANAGEMENT

SCOR  
The Art & Science of Risk

wiktree  
GROUP

AXIS  
group

Infront

COMARCH

# L'ASSURANCE : LA SOLUTION À TOUS LES BESOINS !



Ce dossier est destiné à faire le point sur les solutions apportées par l'assurance, avec des exemples concrets de produits pouvant couvrir toute une série de besoins spécifiques : la constitution de sa pension, un décès ou encore un revenu de remplacement en cas de maladie ou d'accident.

Dans la vie de tout un chacun, nos besoins évoluent. Nous épargnons davantage à certains stades de notre vie. Dans le cadre de cette épargne, l'un des objectifs majeurs est de constituer une épargne suffisante en vue de sa **pension**. Différentes formules existent à ce niveau :

- des assurances à taux garanti (dénommées «Branche 21» dans le jargon de l'assureur);
- des assurances à taux non garanti (le rendement dépend alors des prestations financières des fonds dans lesquels les primes ont été investies). Ce type de formule est mieux connue sous le terme de «Branche 23»;
- un mixte entre ces différentes formules qui combinent un taux garanti et non garanti (dénommées «Branche 44» dans le jargon de l'assureur).

D'un point de vue général, le marché de l'assurance ne commercialise quasiment plus que des formules dites flexibles en ce qui concerne les produits à taux garanti. La caractéristique de ce type de formule est simple : le taux d'intérêt affiché est garanti au moment du versement de la prime. Mais cette garantie de taux ne vaut que pour la prime versée. Si les taux d'intérêt devaient grimper ou baisser par la suite, les primes futures de l'assuré seront capitalisées à ce nouveau taux.

Lorsque l'on désire fonder une famille, on vise à la protéger contre le **décès éventuel du chef de famille**. L'organisation des funérailles est également importante pour une famille qui perd un de ses proches bien-aimé.

Etant actif professionnellement, **une maladie ou un accident** peuvent avoir de graves conséquences sur les revenus professionnels de la famille. Ce sont là différentes situations qui nécessitent de s'assurer pour un besoin spécifique.

## MA PENSION

### 1. Ma pension en tant que particulier

L'âge du départ à la pension est un élément déterminant pour le calcul de sa pension. En Belgique, l'âge légal est de 65 ans, tant pour les hommes que pour les femmes. Il sera fixé à 66 ans en 2025 (prise de cours en février 2025) et à 67 ans en 2030 (prise de cours en février 2030).

A ce titre, les assurances permettent de se constituer une «poire pour la soif» en vue de sa pension. Autant donc la financer au plus tôt, en épargnant tout au long de sa vie active. Des incitants fiscaux existent pour encourager les jeunes et moins jeunes à se constituer une épargne en vue de leur pension.

#### FÉDÉRALE ASSURANCE

• **Vita Pension de Fédérale Assurance** s'adresse aux particuliers qui souhaitent se constituer une pension complémentaire en limitant les risques et en bénéficiant d'un coup de pouce du fisc. Cette assurance est donc souscrite dans le cadre du 3<sup>ème</sup> pilier de pension (épargne-pension et/ou épargne à long terme). Cette solution d'épargne permet au client de s'assurer un revenu complémentaire à sa pension légale.

La formule n'inclut pas de couverture spécifique complémentaire : l'assureur estime que le besoin de protection de la sphère familiale en cas de décès prématuré mérite une attention toute particulière avec des solutions bien spécifiques (autre qu'une simple couverture accessoire incorporée dans un produit d'épargne). De telles solutions de prévoyance spécifiques sont bien évidemment proposées par l'assureur à ses clients.

• Au-delà de l'avantage fiscal intéressant lié à l'épargne-pension et à l'épargne à long terme, Vita Pension présente plusieurs atouts :

- un **taux d'intérêt** sur les primes et sur la réserve (épargne) constituée (actuellement, ce taux est de 0,50 %). Le taux d'intérêt garanti d'application au moment de la réception d'une prime est garanti sur celle-ci jusqu'au 31 décembre de l'année de sa réception. Ensuite, l'assureur garantit, année après année, la capitalisation de la réserve constituée chaque 1<sup>er</sup> janvier au taux d'intérêt en

vigueur à cette date et ce, jusqu'au 31 décembre. Il s'agit donc d'un taux garanti révisable annuellement pouvant fluctuer à la hausse comme à la baisse, en fonction de la situation sur les marchés financiers.



▶ **Jean-Marie Bollen**

Chief Commercial Officer de  
Fédérale Assurance

**«Même si les rendements du passé ne constituent en aucun cas une garantie pour le futur, ils donnent une indication utile de nos excellents rendements affichés dans le passé par Vita Pension».**

Le rendement global a été de 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;

- une **structure de coût claire et légère** : les frais d'entrée s'évaluent à 2,50 %. Notons l'absence de frais de gestion... et de la taxe d'assurance si la formule est souscrite dans le cadre de l'épargne-pension. Cette taxe est de 2 % sur chaque prime versée en épargne à long terme;
- une **souplesse au niveau du paiement des primes** : en épargne-pension, les versements peuvent être effectués mensuellement, annuellement, ... ou tout simplement quand le client le souhaite. L'assuré verse le montant qui lui convient, avec un minimum de 125 EUR (ou 50 EUR en cas de versement par domiciliation).

#### VIVIUM

• Dans le cadre de la constitution de sa pension, **Vivium propose sa formule d'investissement Capiplan**, fort intéressante :

- les épargnants et les investisseurs qui veulent une certitude absolue choisissent donc un rendement garanti pour leurs primes. En 2020, le rendement a été de 1,75 % (dans le cadre du 3<sup>ème</sup> pilier), contre 1,80 % en 2019 et 1,50 % en 2018 (pour un taux garanti de 0 %). L'assuré a le choix entre deux taux garantis, au choix : 0,45 % ou 0 %. Ce taux d'intérêt est applicable au moment du versement et il reste garanti pour ce versement pendant toute la durée du contrat. Par la suite, ce taux d'intérêt peut donc varier pendant la durée du contrat;

- ceux qui recherchent la sécurité en combinaison avec des rendements potentiellement plus élevés peuvent opter pour un fonds en Branche 23 (absence de taux garanti).

Les clients peuvent également choisir d'investir la participation bénéficiaire générée par la formule en Branche 21 (avec un taux garanti), dans un fonds en Branche 23 (sans taux garanti) ou dans un mixte (taux garanti et taux non garanti). Cette participation bénéficiaire augmente le rendement final annuel.

• 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.

Le preneur d'assurance peut inclure un capital décès supplémentaire dans le contrat. À partir d'un capital décès de 50.000 EUR, un tarif préférentiel est également possible pour les non-fumeurs.



► Jeroen Spinoy

Directeur Business Development  
Life & EB du Groupe P&V

«Vivium attache une grande importance à la protection des risques et souhaite rendre facilement accessibles pour ses clients des protections spécifiques telles que la couverture décès».

## 2. Ma pension en tant qu'indépendant

La pension légale des indépendants restant maigre malgré les récentes initiatives législatives (comme le relèvement de la pension minimum), un complément est toujours une nécessité absolue.

Des formules d'assurance spécifiques existent également pour les indépendants : la Pension libre complémentaire pour indépendants (PLCI), l'Engagement individuel de pension (EIP) et la Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI).

Les indépendants qui travaillent en société peuvent se constituer une pension complémentaire à travers une Pension libre complémentaire pour indépendants (PLCI) et un Engagement individuel de pension (EIP).

a) La Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI) s'adresse à tous les indépendants, aussi bien à ceux qui exercent leur activité professionnelle au sein d'une société qu'à ceux qui n'ont pas de société.

Ce type de formule convient aux indépendants en activité principale ou en activité secondaire. Mais l'indépendant en activité secondaire doit payer des cotisations sociales, comme un indépendant en activité principale. Même les conjoints aidants avec un statut fiscal et

social complet, ainsi que les indépendants aidants, peuvent également souscrire une formule PLCI.

b) L'Engagement Individuel de Pension (EIP) est une assurance-vie individuelle dont le preneur est l'employeur (salarié) ou la société (dirigeant) et l'assuré le bénéficiaire direct. Le système est assez simple : la société/l'employeur souscrit l'Engagement Individuel de Pension et elle paie les primes. Les primes sont déduites à titre de frais professionnels.

L'engagement individuel de pension permet une assurance «sur mesure» : c'est un contrat octroyé à titre individuel qui ne doit pas être conclu pour tous les membres d'une catégorie donnée (par exemple, par tous les administrateurs).

c) La Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI) reste exclusivement réservée aux indépendants sans société. Il s'agit d'une assurance-vie du 2ème pilier souscrite par un indépendant en personne physique, sans société.

Ce type de contrat est fiscalement attractif : les primes versées donnent droit à un avantage fiscal de 30 % et l'impôt sur le capital pension est de 10 %.

### AXA BELGIUM

• Si l'on désire se constituer une pension, la solution la plus intéressante est la pension libre complémentaire pour indépendant (PLCI). Pension Plan Pro d'AXA Belgium offre un avantage fiscal et social permettant de récupérer jusqu'à plus de 60 % de la prime annuelle versée.



► Jean-Philippe Vandenschrick

Membre du comité de  
direction d'AXA Belgium

«Notre gamme Pension Plan Pro répond à la nécessité absolue de constituer une pension complémentaire pour conserver un certain niveau de vie plus tard, après la mise à la retraite».

Dans le sillage de la PLCI, les produits pour les dirigeants d'entreprise et pour les non-dirigeants d'entreprise offrent des solutions hybrides, dans lesquelles les investissements choisis sont toujours mis en adéquation avec l'âge et l'appétit de risque du client grâce à une stratégie liée au cycle de vie. Outre la solution de pension, l'indépendant peut également, en option, protéger sa famille en ajoutant une couverture décès adaptée au contrat.

De plus, la possibilité de s'assurer contre le risque d'incapacité de travail est également avantageuse : à ce titre, l'incapacité de travail en raison d'une maladie psychique offre, sans doute, les conditions de couverture les plus étendues du marché.

• Les atouts de ce produit sont nombreux :

- chaque indépendant trouve une solution pour combiner la forme de constitution de pension la plus avantageuse fiscalement avec les assurances souhaitées en cas de décès et d'incapacité de travail;

- les versements de primes effectués en Branche 21 bénéficient d'une «structure de garantie verticale» : ce qui signifie concrètement qu'un nouveau taux d'intérêt garanti peut être défini chaque année, lequel sera appliqué tant sur la réserve (l'épargne constituée) que sur la future prime. Ce qui est appréciable dans une période marquée par des taux d'intérêt extrêmement bas;

- chaque prime bénéficie d'un taux d'intérêt garanti de 1 %, majorée d'une participation bénéficiaire (elle a été de 1 % au cours des trois dernières années);

- grâce à l'option «Cycle de vie», les investissements sont toujours alignés avec l'âge et l'appétit de risque du client (le risque étant diminué dès qu'on se rapproche de l'âge de la pension).

• Les prestations prévues par le volet social sont les suivantes (liste non limitative):

a) la constitution d'un capital «décès» versé au bénéficiaire en cas de décès sous la forme d'une rente égale à la somme des cotisations payées affectées à l'épargne (avec un minimum de 15 fois la prime moyenne). Si le décès survient avant l'âge légal de la pension suite à un accident, ce capital constitutif de la rente est augmenté de 50 % (avec un plafond de 200.000 EUR);

b) le paiement, en cas d'incapacité totale de travail, d'une rente mensuelle plafonnée à 1.100 EUR, pendant maximum 12 mois (elle est de minimum 750 EUR lors des trois premières années suivant l'affiliation);

c) le paiement d'une indemnité forfaitaire de 750 EUR en cas de maladie grave pendant maximum 6 mois (cancer, leucémie, maladie de Parkinson...).

### FÉDÉRALE ASSURANCE

• F-Manager VIP.2 de Fédérale Assurance est une solution élaborée pour les dirigeants d'entreprise indépendants. Il s'agit d'une assurance de type Engagement individuel de pension (EIP) (du 2ème pilier) qui permet à une entreprise de constituer une pension extra-légale au profit de son dirigeant et de le faire dans un cadre fiscal favorable tant pour l'entreprise que pour le dirigeant lui-même.



► Philippe Engelen

Middle Office Life Manager de  
Fédérale Assurance

«Cette solution offre également la possibilité d'assurer un revenu de remplacement au dirigeant en cas d'incapacité de travail et de protéger financièrement ses proches en cas de décès prématuré».

• L'assureur offre à ses clients un taux global (taux garanti majoré d'une participation bénéficiaire) parmi les plus élevés 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 %.

• Le contrat F-Manager VIP.2 peut aussi se révéler intéressant en tant qu'instrument pour une opération immobilière. Le dirigeant peut, sans altérer les avantages fiscaux liés au contrat, soit prélever une avance sur les réserves constituées, soit mettre son contrat en gage pour garantir un emprunt hypothécaire.

### VIVIUM

• Vivium propose, dans le cadre d'une Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI), sa formule Capiplan CPTI.



► Nicolas Fauvarque

CRO du Groupe P&V

«Vivium se distingue, dans le cadre de son offre, en proposant, d'une part, un rendement total parmi les plus élevés du marché en Branche 21 et, d'autre part, en incluant en Branche 23 des opportunités d'investissement basées sur l'investissement éthique».

La cible recherchée par cette formule sont des indépendants, les professions libérales sans société ou les conjoints aidants.

• Les atouts de la CPTI sont les suivants :

- fiscalité attractive : les primes versées dans une CPTI donnent droit à un avantage fiscal de 30 %;

- impôt sur le revenu avantageux : lors du paiement du capital final à l'âge légal de la pension, on ne paie que 10 % d'impôts;

- protection financière pour ses proches : la CPTI peut être complétée par une couverture décès ou incapacité de travail complémentaire.

Les besoins couverts par cette formule sont la pension et le décès (garanties de base). Souvent, le courtier prévoit également une exonération de prime et une couverture liée à l'incapacité de travail. L'assuré peut également inclure un capital décès minimum dans le contrat, avec un tarif préférentiel pour les non-fumeurs à partir d'un capital décès de 50.000 EUR.

• La solution en Branche 21 offre la plus grande sécurité : celle-ci garantit un rendement garanti et l'octroi éventuel d'une participation bénéficiaire. Le rendement total des 2 dernières

années a été parmi les plus élevés du marché. En 2020, le rendement total s'élevait à 2 % pour la garantie de taux de 0 % en Branche 21, et à 2,10 % en 2019.

Si l'on vise un rendement potentiellement plus élevé, on peut opter pour une assurance de type Branche 23. Le rendement dépend d'un fonds de placement, sans garantie de capital. Enfin, il est également possible d'opter pour une combinaison entre une Branche 21 et une Branche 23.

Outre les fonds de Degroof Petercam Asset Management (DPAM), il est également possible d'investir de manière éthique avec Funds for Good. Par le biais de Funds for Good Philanthropy, Funds for Good fait don de 50 % de son propre bénéfice d'exploitation pour octroyer des prêts sans intérêt à des demandeurs d'emploi en complément d'un microcrédit de l'un de ses partenaires de microfinance.

• Un avantage moins connu du grand public de ce type de formule est l'utilisation à des fins de financement immobilier, pour acquérir un bien immobilier. L'utilisation à des fins immobilières peut s'opérer de trois manières :

- bénéficier d'une avance sur le capital : reprendre une partie des réserves constituées dans le contrat à titre d'avance;

- contracter auprès de l'assureur un crédit hypothécaire dans le cadre duquel l'assuré rembourse le capital du crédit emprunté en une fois avec le capital pension du contrat CPTI à la date d'échéance contractuelle du contrat;

- mettre le contrat en gage auprès de l'institution de crédit auprès de laquelle le crédit hypothécaire classique a été conclu : le contrat constitue alors une alternative à une assurance solde restant dû.

Laurent Feiner

<https://decavitropheesvie2101.qontent.video/>



# MES RISQUES

Un décès impacte l'avenir financier de sa famille et la pérennité de son patrimoine. Grâce à une assurance décès, les proches du défunt reçoivent un capital pour payer des dépenses imprévues, garantir son niveau de vie, payer les études des enfants, rembourser des prêts hypothécaires, couvrir des droits de succession. C'est une assurance indispensable...

Certains assureurs proposent même une assurance sur 2 têtes : l'assureur assure, par exemple, un couple et intervient une seule fois au décès du premier des deux. Si un des deux conjoints décède, le solde du crédit est donc entièrement remboursé.

Etant actif professionnellement, une maladie ou un accident peuvent avoir de graves conséquences sur les revenus professionnels de la famille. Ce sont là différentes situations qui nécessitent de s'assurer pour un besoin spécifique.



## AFI ESCA

• Présente sur le marché belge depuis 2008, **AFI ESCA** est une société française qui opère via sa succursale belge par le biais du courtage. Elle propose son contrat **Protectim**, une assurance décès de type solde restant dû qui s'adresse à tout type de public désireux de contracter un prêt hypothécaire et de couvrir sa famille en cas de décès.

• Pour souscrire ce contrat, il faut un crédit d'un capital minimum de 5.000 EUR jusqu'à 10.000.000 EUR. La durée de couverture ne peut dépasser 30 ans dans le cadre d'un contrat alimenté par une prime unique et 40 ans pour un contrat avec des primes périodiques. La souscription peut s'opérer en ligne : l'assuré peut effectuer une signature par le biais de sa carte d'identité.

• En cas de décès de l'assuré, le solde restant dû sera payé à la banque : un supplément de 3.000 EUR sera également versé aux héritiers légaux.

Les options qui peuvent être cumulées à la garantie décès sont les suivantes :

- l'incapacité de travail temporaire : après un «délai de carence» de 90 jours, le client peut obtenir l'exonération de sa prime pendant le délai requis ainsi que le remboursement de son crédit (partiel ou total en fonction de la situation);

- l'invalidité totale et permanente : l'assureur rembourse à la banque le solde restant dû.

L'assurance frais funéraire distribue un capital en cas de décès de l'assuré, spécifiquement destiné à l'organisation des funérailles.

## DELA

• **DELA** propose son **Plan de Prévoyance obsèques**. Le jour venu, DELA paie les frais d'obsèques à concurrence du montant assuré et apporte également une aide pratique, un accompagnement personnalisé et des conseils aux proches. La prestation assurée comprend le versement du capital-décès ainsi que l'accompagnement des proches par un conseiller en formalités après funérailles. Les proches peuvent également demander une assistance supplémentaire.

Au moment où il souscrit une police frais funéraires, l'assuré doit avoir minimum 18 ans et maximum 69 ans pour les contrats alimentés par des primes périodiques. Pour un contrat avec versement d'une prime unique, il n'y a pas d'âge maximum. Si les enfants mineurs sont mentionnés sur le contrat, ils sont assurés pour les frais d'obsèques jusqu'à leurs 18 ans, sans prime supplémentaire (ceci n'est pas d'application pour les contrats à prime unique).

Le Plan de Prévoyance obsèques est une assurance destinée à un client particulier (non professionnel) : il est libre de choisir un capital entre 2.500 et 10.000 EUR et de déterminer la durée du versement des primes. Il peut donc choisir une prime qui convient parfaitement à son budget.

## 1. Mon décès ou celui d'un proche

• Différentes formules d'assurance décès existent sur le marché :

- **assurance Vie entière** : l'assureur verse le capital décès quel que soit le moment du décès de l'assuré. Bien souvent, l'assurance frais funéraires est souscrite sous cette forme;

- **assurance temporaire** : l'assureur ne verse le capital décès que si l'assuré décède avant la fin du contrat;

- **assurance solde restant dû** (SRD : assurance décès à capital décroissant). La personne qui souhaite acheter une maison peut contracter un prêt hypothécaire auprès d'une banque. Dans la mesure où ce prêt comprend un risque, à savoir celui de voir l'emprunteur décéder, la banque exige que l'emprunteur prenne une assurance qui remboursera le prêt dans le cas d'un décès. C'est pour cette raison que la SRD, si elle n'est pas légalement obligatoire, est toujours fortement conseillée à l'emprunteur afin de ne pas faire porter le risque d'un décès inopiné sur ses héritiers.

## NN Insurance Belgium

• **Hypo care** de **NN Insurance Belgium** s'adresse à tous les consommateurs âgés de 18 à 67 ans qui souhaitent protéger leurs proches contre les conséquences financières d'un décès en remboursant (partiellement ou totalement) un prêt hypothécaire en cours.

Hypo care assure le remboursement d'un prêt immobilier en cas de décès. Ceci évite de nombreux soucis financiers pour la famille et le foyer familial reste protégé.

• Les points forts de cette formule sont les suivants :

- un tarif des plus concurrentiels;
- la possibilité de souscrire l'assurance sur 2 têtes assurées;
- «Relax» : possibilité de payer la prime pendant toute la durée du contrat (pas seulement sur 2/3 de la durée) : le montant de la prime est donc plus faible;
- l'assuré bénéficie d'une couverture gratuite de trois mois entre le compromis et l'acte, à concurrence du capital assuré initial;
- des garanties supplémentaires intéressantes en cas d'incapacité de travail et de cancer. La couverture cancer octroie un capital si l'assuré, son partenaire ou un enfant mineur est atteint d'un cancer. La couverture en cas

d'incapacité de travail permet de bénéficier temporairement d'une rente mensuelle qui peut être utilisée pour rembourser le prêt.



► **Kim Breebaart**

Product Manager de  
NN Insurance Belgium

«Hypo care est destiné à la protection de la famille. Il est très important qu'en cas de décès, les héritiers ne perdent pas également leur maison».

► **Laurent Vleminckx**

Chief Sales Officer de  
AFI ESCA

«Dans le cadre de notre formule **Protectim**, nous affichons des tarifs très compétitifs. (Le tarif est garanti pendant toute la durée du contrat ou durant les 3 premières années du contrat)».

## 2. L'organisation des funérailles d'un proche

Le capital décès assuré peut également permettre de financer l'organisation des funérailles du défunt. De plus en plus de gens ont en effet des difficultés à payer ces frais d'obsèques qui ont fort augmenté au cours de ces dernières années. D'ailleurs, 7 Belges sur 10 sous-évaluent le coût des funérailles.



► Lien Verfaillie

Communication Interne et Externe - Porte-Parole de DELA Belgique

«En plus du capital que les bénéficiaires reçoivent pour payer les obsèques, DELA propose toute une série de services pour aider les proches en cas de perte d'un être cher. Cela permet aux familles de se concentrer sur ce qui compte vraiment : donner une place au décès de leur proche disparu.»

- Un conseiller en formalités après funérailles rend visite aux proches pour les aider à résoudre tout type de problèmes pratiques et administratifs. Ce conseiller est à leur écoute. Les proches peuvent également faire appel à un psychologue pour les aider et les accompagner au niveau du processus du deuil.

Les proches peuvent également faire appel à un coordinateur pour régler un certain nombre de problèmes : surveillance de la maison ou garde d'enfants lors des obsèques, aide à domicile, prise en charge des animaux domestiques du défunt, etc. Finalement, la prime (avec des services étendus) est très compétitive.

- En tant que spécialiste funéraire, DELA est le seul assureur d'obsèques qui dispose également d'une soixantaine de centres funéraires et de 4 crématoriums à plus de 110 endroits en Belgique.

DELA dispose également de son propre centre de rapatriement à Zaventem. En cas de décès de l'assuré à l'étranger, DELA effectue gratuitement le transport de cette personne vers la Belgique. Si les membres de la famille se trouvent à l'étranger au moment du décès, DELA organise leur retour pour qu'ils puissent assister aux funérailles et sans frais supplémentaire.

### 3. Un accident ou une maladie

Un accident ou une maladie sont hélas vite arrivés : l'assurance Revenu garanti permet de garantir, en cas de survenance d'une incapacité et en complément à la sécurité sociale, le versement d'un revenu déterminé qui s'avère être bienvenu en cas de perte totale ou partielle de ses revenus professionnels.

La couverture Revenu garanti constitue une couverture de première nécessité, spécialement pour ceux qui, en cas d'incapacité de travail suite à une maladie ou à un accident, ne bénéficient que d'une couverture sociale minimale. C'est ainsi que pour les professions libérales et indépendantes, cette couverture est tout à fait indispensable.

Notons également une possible intervention de l'assureur suite à un burnout ou un syndrome d'épuisement professionnel. Ceci constitue une réponse à un phénomène sociétal où les troubles psychiques sont de plus en plus souvent à l'origine d'une incapacité de travail.

#### DKV BELGIUM

- L'assurance Revenu Garanti de DKV Belgium, Plan RG Continuity+, s'adresse à toute personne qui travaille et perçoit des revenus professionnels, qu'elle soit salariée, indépendante ou exerce une profession libérale. Si, à la suite d'une maladie ou d'un accident, l'assuré se retrouve en incapacité de travail, un revenu de remplacement lui est octroyé.



► Hervé Bourel

Chief Commercial Officer de DKV Belgium

«La particularité de notre formule Revenu garanti est de proposer une couverture à vie contre la perte d'autonomie grâce à la conversion automatique, à l'âge de 65 ans, vers le Plan DKV Home Care.»

Cette conversion automatique s'opère sans nouvelle acceptation médicale 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, dès 65 ans, en cas de perte d'autonomie sévère en soins résidentiels.

- Cette formule présente deux caractéristiques fort spécifiques :

- à partir de 65 ans, elle se transforme automatiquement en assurance dépendance, sans nouvelle sélection médicale. La prime de l'assurance dépendance est attractive pour ceux qui ont souscrit l'assurance revenu garanti au début de leur carrière. En effet, la prime de l'assurance DKV Home Care est basée sur l'âge de souscription à l'assurance Revenu Garanti. Ceci constitue un nouvel avantage précieux;

- la couverture RG Continuity+ Exo prévoit également une intervention complémentaire pour les frais de revalidation.

Laurent Feiner

<https://decavitropheesvie2101.qontent.video/>



#### AG

- AG propose son fonds thématique **AG Life Equity World Aqua** : il convient fort bien aux clients qui cherchent un potentiel de rendement supplémentaire avec un horizon d'investissement suffisamment long.



► Bart Smets

Directeur commercial Vie d'AG

«Le fonds AG Life Equity World Aqua est centré sur le thème de l'eau, l'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 bénéfices.

Vu que le fonds est investi à 100 % en actions, il convient moins aux investisseurs les plus prudents. L'assuré qui investit dans un tel fonds opte pour un portefeuille concentré qui répond spécifiquement à l'opportunité des sociétés qui offrent une solution au grand problème de la pénurie d'eau potable.

- L'avantage majeur de ce fonds est la très bonne performance affichée : depuis sa création, des rendements annuels supérieurs à 14 % ont été enregistrés. De plus, il s'agit d'un fonds pour lequel les entreprises du portefeuille sont sélectionnées sur base de critères de durabilité, de responsabilité sociale et de bonne gouvernance (fonds dit ESG).

- Le fonds AG Life Equity World Aqua peut, grâce au contrat d'assurance, bénéficier de mécanismes de protection optionnels afin de réduire la volatilité et les risques à la baisse. Le mécanisme "Dripfeed" permet ainsi de se diversifier avec un investissement de fonds plus défensif et à partir duquel AG effectue, par la suite, un transfert progressif vers le fonds AG Life Equity World Aqua. Citons également les mécanismes de protection "Limitation des Pertes" et "Sécurisation des Bénéfices".

AG Life Equity World Aqua constitue donc un investissement très intéressant qui fait partie d'une offre d'investissements complète et solide, adaptée au besoin de profils fort diversifiés des clients. Et ceci, toujours dans l'esprit d'AG, à savoir une gestion approfondie des risques sans perdre de vue le rendement.

## MES INVESTISSEMENTS

Les assureurs proposent de plus en plus des assurances vies liées à des fonds d'investissement, appelées "Branche 23". Une telle formule fait supporter le risque financier sur l'assuré : il ne bénéficie ni d'un taux garanti, ni d'une garantie de capital.

La Branche 23 connaît un succès certain vu les taux d'intérêt qui demeurent à un niveau plancher depuis de nombreuses années déjà. Elle permet de bénéficier de rendements largement supérieurs aux taux garantis actuellement proposés par les assureurs. Mais sans garantie de capital !

Toutefois, les assurés, tout en désirant de la sécurité, sont davantage prêts à prendre des risques. D'où l'idée de proposer un produit qui permet de combiner de la sécurité, avec un taux garanti, et une certaine prise de risque (via la Branche 23). Toutes les assureurs ou presque proposent désormais un tel produit. Dans le jargon des assureurs, ce type de formule est dénommée «Branche 44».



## ATHORA BELGIUM



▶ Anne-Sylvie Rasneur

Sales Manager Brabant Wallon & Bruxelles d'Athora Belgium

«L'équipe d'investissement expérimentée de MainFirst affiche un historique des performances excellent dans la gestion réussie de portefeuilles d'actions mondiales».

- Athora Belgium permet aux investisseurs qui souhaitent investir d'accéder à des fonds de qualité de gestionnaires renommés via ses assurances en Branche 23.

Le fonds **Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained** vise un rendement supérieur en investissant dans des sociétés tournées vers l'avenir avec des business models en croissance structurelle. Les investisseurs peuvent ainsi bénéficier de certaines tendances du marché. Les clients de l'assureur ont accès à des thèmes d'investissement à forte croissance structurelle tels que le commerce électronique, l'automatisation, la robotique et l'intelligence artificielle.

Athora Belgium permet aux investisseurs qui souhaitent investir d'accéder à des fonds de qualité de gestionnaires renommés via ses assurances en Branche 23. Le fonds Athora MainFirst Global Equities Unconstrained (high risk) est destiné aux clients dynamiques qui veulent profiter de l'évolution du marché des actions mondiales.

- L'approche thématique se concentre sur des thèmes d'investissement en croissance structurelle tels que la numérisation, l'automatisation et la décarbonisation. Le gestionnaire du fonds investit dans des actions mondiales avec une préférence dans les entreprises à forte croissance structurelle.

Cette approche thématique permet à la stratégie de s'adapter en permanence à l'évolution toujours plus rapide de l'environnement économique. Le fonds vise à profiter des défis numériques et environnementaux de l'avenir. L'identification de ces tendances définit le cadre de certains thèmes d'investissement et



des entreprises qui en bénéficient. L'équipe d'investissement expérimentée de MainFirst a un "track record" (historique des performances) excellent dans la gestion réussie de portefeuilles d'actions mondiales.

- L'architecture ouverte est également très importante pour l'assureur Athora Belgium : il est possible de choisir parmi 25 gestionnaires de fonds et 35 fonds selon leur profil de risque et d'investisseur. Tous ces fonds peuvent être souscrits en Branche 23 par le biais d'une épargne périodique ou d'un investissement en primes uniques, quelle que soit la fiscalité.

La gamme de l'assureur permet de constituer un portefeuille d'investissement, et ce à partir de 37,50 EUR par mois. Les investisseurs qui souhaitent investir 10.000 EUR ou plus dans une formule en Branche 23 peuvent limiter les risques

en activant les options financières gratuites ("investissement progressif", "stop loss dynamique" et "réinvestissement automatique").

- Toutes les formules non fiscales sont disponibles avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés. Selon Anne-Sylvie Rasneur, Sales Manager Brabant Wallon & Bruxelles, Athora, «Dans les situations familiales complexes (familles recomposées, enfants issus de plusieurs mariages, etc.), notre formule offre des avantages en termes de planification successorale».

Enfin, si Athora Belgium, déjà l'une des seules compagnies en Belgique à offrir la possibilité de souscrire une un contrat de type Branche 21 et Branche 23 à prime unique avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés, est la seule compagnie sur le marché à offrir cette option en primes périodiques.

## BELFIUS INSURANCE

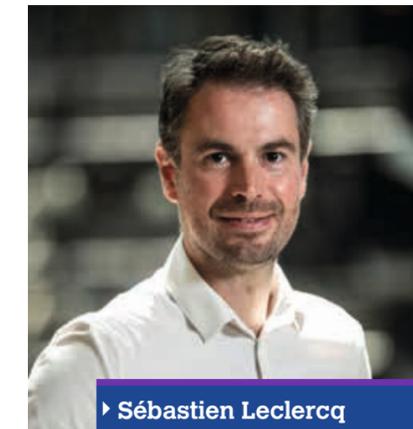
- Comme son nom l'indique, **KITE MIX de Belfius Insurance** est une combinaison d'un contrat d'assurance vie de la Branche 21 et de la Branche 23 qui permet de diversifier son épargne, gérer ses actifs et protéger ses proches. Cette assurance-placement offre l'avantage de combiner la sécurité, via la garantie de capital en Branche 21 (volet KITE Safe), et le dynamisme, en Branche 23 (volet KITE Bold), tout en conservant une grande flexibilité.

Le volet en Branche 23 est fort diversifié : il se compose de 39 fonds de gestionnaires de fonds renommés, investis dans diverses classes d'actifs, secteurs et régions du monde entier, avec ou sans accent sur des thèmes spécifiques (par exemple la durabilité, l'économie belge) ou des styles de gestion. KITE Mix offre à chaque type d'épargnant et d'investisseur (du défensif au plus dynamique) un large éventail de choix, en tenant compte de ses connaissances et de son expérience, de sa situation financière, de son goût du risque et de ses objectifs d'investissement.

- De plus, grâce à la couverture décès complémentaire et à la clause bénéficiaire du contrat, le client est en mesure de protéger ses proches et peut facilement transférer librement son capital aux personnes de son choix. KITE peut également être utilisé pour s'octroyer un montant périodique en complément du montant mensuel de la pension (légale) afin de maintenir son niveau de vie.

L'assuré a la possibilité d'opter pour une garantie décès spécifique (ces deux couvertures doivent être souscrites au début du contrat) :

- la Formule Plus 10 assure un capital décès de 110 % de la valeur de la police;
- la Formule Sécurité permet d'assurer un capital spécifique en cas de décès.



▶ Sébastien Leclercq

Domain Director Life de Belfius Insurance

«KITE offre de nombreuses possibilités d'organiser la succession sans rédiger un testament et sans se rendre chez le notaire».

- Pour Sébastien Leclercq, Domain Director Life Investments, de Belfius Insurance, «KITE offre de nombreuses possibilités d'organiser la succession sans rédiger un testament et sans se rendre chez le notaire».

La formule permet d'organiser sa succession :

- l'assuré est libre de désigner le bénéficiaire qui recevra le capital en cas de décès. De plus, ce bénéficiaire peut être modifié à tout moment;
- grâce à un don, par exemple manuel ou bancaire, il est possible, sous certaines conditions, d'éviter les droits de succession pour les héritiers;
- l'assuré peut également envisager de laisser une somme d'argent à ses petits-enfants par le biais d'une assurance-vie. En tant que grand-parent, l'assuré restes maître de la situation et décide quand son petit-enfant recevra le montant épargné.

- Il est possible de contracter un KITE via un dépôt initial de minimum 1.000 EUR (25 EUR pour des versements supplémentaires). L'assuré peut opter pour un paiement unique ou pour un plan de versements périodiques.

- L'assuré peut sauvegarder ses profits et/ou limiter ses pertes en utilisant différentes options : notamment, les options "Lock-Win" et "Stop-Loss". Une fois ces options activées, l'argent est automatiquement et gratuitement transféré vers un fonds monétaire au sein du KITE. De là, le client peut choisir de transférer son argent vers un fonds de son choix, et ce, de manière totalement gratuite.

Laurent Feiner  
<https://decavitropheesvie2101.qontent.video/>



# L'INNOVATION ET LA DIGITALISATION AU SERVICE DES ASSURÉS !



Le marché de l'assurance-vie et des retraites constitue un marché en transformation. Les développements numériques sont l'un des principaux moteurs du changement, avec pour conséquence une modification des attentes des clients, de nouveaux produits et services et une comparaison plus aisée des prix.

L'innovation est actuellement davantage présente en assurance non-vie qu'en assurance-vie. L'assurance-vie a longtemps été considérée comme un bon placement financier avec un taux garanti confortable. Aujourd'hui, elle a perdu de son attractivité en termes de rendement. Le taux ne suffit plus à attirer les prospects traditionnels.

Dans ce contexte, l'assurance-vie se doit d'innover : l'innovation peut toucher un service ou d'un produit. Les assureurs doivent innover pour combler le fossé, en proposant des solutions qui vont les rapprocher de leurs clients et permettre cette proximité qui est essentielle pour créer un sentiment de confiance, lequel assurera la pérennité de la relation.

Dans le futur, il est plus que probable que les innovations viseront davantage à solutionner les grands problèmes de notre société (coût du vieillissement de la population, le fait de faciliter un mieux vivre à domicile et de favoriser une collaboration intergénérationnelle ou le fait de coller davantage aux évolutions de notre société (accent sur le développement durable, l'écologie...)).

Sans oublier la digitalisation du secteur de l'assurance qui est devenue incontournable. On ne peut plus faire sans... Elle implique une approche nouvelle du métier de l'assurance. Et constitue également une source non négligeable d'innovations.

Mais le monde de l'assurance possède encore une grosse marge d'évolution en matière de services digitaux : la crise sanitaire actuelle et ses conséquences sont des vecteurs d'accélération du changement futur.

## ALLIANZ BENELUX

• **Allianz Benelux** commercialise son fonds **Allianz Fit for Growth**, 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 liés à la technologie, secteur de croissance par excellence, et pour l'autre moitié orientés 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 investis dans le financement de projets visant à réduire l'impact sur le climat et pour l'autre moitié gérés de sorte à être peu corrélés 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.



► **Birgit Hannes**

Directrice commerciale  
d'Allianz Benelux

# INNOVER EN ASSURANCE



«Notre innovation se situe au niveau des thèmes qui conjuguent 4 secteurs différents assez spécifiques : croissance (technologie), vieillissement de la population (santé), ESG et décorrélés des marchés boursiers».

Le thème «**décorrélés des marchés boursiers**» permet d'amortir les chocs en cas de chute importante des marchés : il s'agit là d'un secteur qui n'est pas encore mis en valeur en Belgique.

Allianz Fit for Growth est donc un fonds équilibré qui diversifie les classes d'actifs et les stratégies d'investissement avec un système de rééquilibrage des poids respectifs des différentes gestions pour les remettre en ligne avec leur pondération cible.

# DIGITAL

## La digitalisation du secteur de l'assurance implique une approche nouvelle du métier de l'assurance.

Quelque 80 % des clients sont disposés à utiliser des canaux liés aux contacts numériques (chat en ligne, courrier électronique, téléphonie mobile...), plutôt que d'interagir par le biais d'un agent ou d'un courtier.

Dans le cadre d'une approche multicanale traditionnelle, l'assuré communique avec un agent ou un courtier (via un contact physique). Le contact avec son assureur se fait généralement via un centre d'appels. Cependant, le «chat vidéo» devient de plus en plus utilisé avant la souscription d'une assurance, la modification d'une police existante ou encore l'introduction d'une réclamation.

La situation a donc sensiblement évolué par rapport au passé, lorsque l'assuré communiquait uniquement par le biais d'un courtier ou d'un agent. Compte tenu de ce changement, l'information délivrée par l'assureur se doit d'être cohérente, quel que soit le canal utilisé.

Le consommateur actuel est désormais «omnicanal», car il recherche ses produits en ligne, surfe sur les réseaux sociaux et souscrit un contrat d'assurance via une application mobile.

Nous reprenons un exemple de digitalisation proposé par l'assureur AXA Belgium.

### AXA BELGIUM

AXA Belgium a développé différentes initiatives digitales au service du client final et du courtier. Cette approche s'inscrit dans la volonté de l'assureur 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 suivantes ont été lancées, et 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 au niveau du 2<sup>e</sup> pilier (assurances financées par l'entreprise) et du 3<sup>e</sup> pilier (assurances individuelles);
- un check-up lié à l'optimisation fiscale de ses contrats d'assurance : ceci permet à l'assuré, qu'il soit indépendant ou particulier, de procéder à une optimisation fiscale de ses contrats;
- «Life+», la plateforme incontournable pour les produits du «Life Self Employed», pour encore mieux accompagner les courtiers.



► Gunter Uytterhoeven

Chief Marketing Officer  
d'AXA Belgium

«Les avantages principaux de nos services digitaux répondent aux attentes de nos clients et courtiers en termes de rapidité, simplicité, sécurité, clarté (ils décomplexifient 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.

Laurent Feiner  
<https://decavitropheesvie2101.qontent.video/>

## PLATEFORME DIGITALE DECAVI : TOUT SAVOIR SUR LES ASSURANCES EN UN MINIMUM DE TEMPS !

<https://decavitropheesvie2101.qontent.video/> : l'info en quelques clics...

Decavi informe le commun des mortels sur les assurances depuis de nombreuses années déjà. C'est ainsi que les Trophées DECAVI de l'assurance existent depuis 22 ans et permettent de communiquer positivement sur le métier de l'assurance et les solutions offertes par les assureurs.

Dans ce but, Decavi a créé la plateforme digitale <https://decavitropheesvie2101.qontent.video/> : celle-ci explique, dans le détail, les caractéristiques des produits désignés à titre de lauréats des Trophées Vie 2021.

<https://decavitropheesvie2101.qontent.video/>

La philosophie de cette plateforme est simple :

- Decavi résume l'ensemble des caractéristiques et avantages compétitifs du produit lauréat en quelques questions, celles que le grand public est en droit de se poser.
- Decavi enregistre les réponses aux questions dans un format de webinar intelligent unique sur le marché.
- La capsule enregistrée est mise à disposition de l'assureur qui peut la diffuser auprès de ses intermédiaires, clients et grand public.
- L'ensemble des capsules réalisées autour des trophées sont publiées sur une page web «Les trophées de l'assurance en-ligne» diffusée par Decavi.

### Nombreux avantages

Les avantages de cette plateforme sont nombreux :

- a) elle permet de diffuser les informations destinées aux courtiers et au public de façon intelligente : le contenu d'une capsule va fort loin dans le descriptif détaillé des caractéristiques et avantages du produit d'assurance décrit; l'utilisateur clique sur les questions qui l'intéressent et a instantanément accès aux réponses;
- b) elle répond de façon proactive à toutes les questions que les courtiers et assurés se posent sur les produits d'assurance;
- c) elle est accessible 24 heures sur 24 et 365 jours par an : les capsules peuvent être diffusées sur les sites et réseaux sociaux des assureurs et de leurs courtiers;
- d) au niveau du contenu, elle est préparée et présentée par Decavi, société tiers indépendante et objective dans l'analyse des produits;
- e) les capsules constituent un nouvel outil marketing «puissant» mis à disposition des assureurs, de leurs canaux de vente et du grand public sur les produits décrits.

Cette plateforme n'est qu'une première étape vers l'information du grand public. D'autres pistes de réflexion sont à l'étude... En attendant, bonne lecture ! Grâce au digital, l'assurance devient un jeu d'enfant... (pour plus d'information : voir [www.qontent.video/](http://www.qontent.video/)).

Laurent Feiner  
<https://decavitropheesvie2101.qontent.video/>

# FAIRE DE L'ASSURANCE AUTREMENT

- Le métier de l'assurance doit reposer sur la communication. Trop souvent, la presse critique les assureurs au niveau de la manière dont ils règlent les sinistres. Pourtant, ce sont bien des solutions que les assureurs apportent, et ce pour tous les citoyens que nous sommes ! Le dossier n°1 sur les besoins solutionnés (pension, décès, revenu garanti...) mentionnent d'ailleurs quelques solutions concrètes proposées par les assureurs.
- Mais la communication permet de faire connaître les atouts des solutions d'assurance proposées par les assureurs. La manière de s'engager socialement également. Car l'assureur s'investit de plus en plus dans la résolution de problèmes sociétaux : le vieillissement de la population, les problèmes liés à une meilleure mobilité, l'écologie, la gestion de la crise sanitaire actuelle, l'aide apportée aux assurés lors des récentes inondations meurtrières...
- Le secteur des assurances est particulièrement bien placé pour promouvoir la durabilité, puisque son cœur de métier est d'assurer une existence stable aux personnes dont il couvre les risques assurés.

Il n'est plus nécessaire de mentionner à quel point un «simple» virus aura eu un impact majeur. Aujourd'hui, la question qui se pose est de savoir si cet épisode historique entraînera de profonds bouleversements ou si, avec la reprise et la relance, tout finalement redeviendra comme avant.

Dans les périodes de tumulte et d'incertitude, comme traversées aujourd'hui, les investisseurs et les entreprises sont appelés à ajuster leurs portefeuilles, leurs segments d'activités, leurs opérations, etc. L'intégration des enjeux liés à l'investissement durable et responsable peut être un atout concurrentiel de taille.

## COMMUNIQUER EN ASSURANCE



A titre d'exemple, nous reprenons l'exemple d'une campagne publicitaire proposée par l'assureur AXA Belgium.

### AXA BELGIUM

• Nafi Thiam a été élue athlète préférée des Belges et lors des Championnats d'Europe en salle en Pologne, elle s'est montrée à la hauteur de son rôle de favorite. Elle est devenue championne d'Europe en salle de pentathlon pour la 2<sup>e</sup>ème fois et a amélioré le record de Belgique. En pleine période de coronavirus, elle est la leur dans laquelle de nombreux compatriotes puisent force et inspiration.

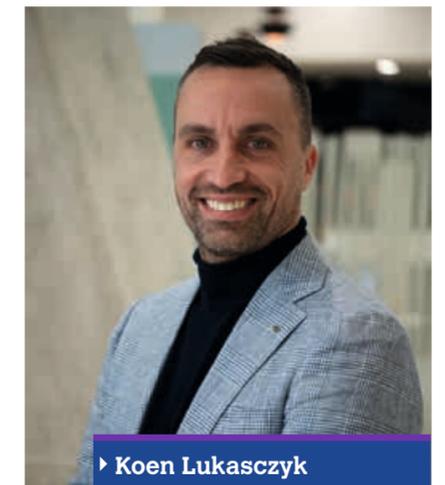
La campagne «Know You Can» de l'assureur AXA Belgium qui y associe Nafi Thiam est une

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 et se positionner en partenaire motivant sur lequel on peut compter. En tant qu'ambassadrice AXA, Nafi Thiam a un impact positif sur la manière dont la marque de l'assureur est perçue. L'idée étant de se dépasser, jour après jour, afin de toucher les cœurs de manière positive.

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 Thiam en tant qu'ambassadrice d'AXA rapproche AXA du cœur des Belges.



► Koen Lukasczyk

Chief Communication, Brand  
& Sustainability and Game  
Changer d'AXA Belgium

«Notre campagne «Know You Can», avec Nafi Thiam, a touché 74 % des Belges de plus de 25 ans, soit quelque 5,5 millions de Belges».



## ENGAGEMENT SOCIÉTAL

A titre d'exemple, nous reprenons l'exemple d'une politique d'engagement sociétal prônée par AG, au niveau de sa communication (la prévention contre le cancer et la lutte contre la solitude), et par Ethias pour ses actions menées dans le cadre de son engagement sociétal.

### 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 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.

• Près d'un Belge sur deux est régulièrement ou constamment en proie à des sentiments de **solitude**. De plus, la crise du coronavirus et les mesures de distanciation qui l'accompagnent ont rendu cette importante question sociale plus actuelle que jamais. Pourtant, la solitude chronique et intense est encore trop souvent considérée comme une question individuelle et n'est pas suffisamment reconnue comme un problème social avec des conséquences considérables sur le bien-être personnel et collectif.

Dans ce contexte, AG a développé une campagne relative à la **lutte contre la solitude**. Celle-ci s'inscrit dans le rôle sociétal de l'assureur lié à la prévention de la santé mentale et physique en règle générale. Elle peut être

consultée sur la plateforme [www.touscontrelasolitude.be](http://www.touscontrelasolitude.be), avec une vidéo pour montrer la manière de l'utiliser en classe, et une série fiction reconnaissable au niveau des jeunes.

En effet, on a tous tendance à penser que les jeunes ont toujours plein d'amis. Pourtant, ils sont nombreux à se sentir seuls chaque jour. En tant qu'enseignant, comment détecter des signes de solitudes chez les jeunes ? Comment peuvent-ils s'entraider ? Les enseignants ont bien souvent une fonction de guide pour de nombreux jeunes qui cherchent leur place dans la société. Une tâche loin d'être évidente. Dans ce cadre, AG a développé avec des experts un outil pédagogique en collaboration avec Averbode/Editions Erasme.

• De nombreuses études scientifiques et elles aboutissent toutes à la même conclusion : la solitude a un impact négatif sur la santé comparable à d'autres facteurs de risque tels que le tabagisme, la consommation d'alcool, l'obésité, etc.

Les personnes qui se sentent seules risquent davantage de mourir prématurément, et l'effet est similaire au fait de fumer 15 cigarettes par jour. L'impact sur la santé est encore plus important que celui de l'obésité ou du manque d'exercice. L'analyse des résultats de différentes études a permis de déduire que les personnes ayant de bonnes relations sociales ont 50 % de chances en plus d'être encore en vie 7,5 ans plus tard.



► Frijia Leunens

Head of brand activation d'AG

**«La solitude va donc bien au-delà du «mal-être» et est associée à un risque accru de toutes sortes de maladies, allant du simple rhume (ou d'autres infections) à la dépression, en passant par les maladies cardiovasculaires, la démence et le cancer».**

Mais la solitude rend également les gens malades : elle provoque un stress chronique qui a, à son tour, divers impacts : inflammation à long terme, hypertension artérielle, hyper-

glycémie (taux de sucre élevé dans le sang), diminution de l'immunité, expression génétique défavorable (certains gènes sont «activés» ou «désactivés»)... De nombreux problèmes et douleurs qui poussent les gens à consulter un médecin sont liés à la solitude. Elle peut également inciter les gens à adopter des comportements malsains, comme la consommation d'aliments-réconforts, d'alcool et d'autres drogues, le tabagisme, etc.

Et ce lien n'est pas à sens unique puisque les personnes malades sont également plus susceptibles d'être touchées par l'isolement et de se sentir seules.

### ETHIAS

• Pour **Ethias**, les entreprises d'assurance ont clairement un **rôle sociétal important à jouer**. Pour une entreprise comme Ethias, la RSE fait partie de son ADN depuis sa création, étant à l'origine une compagnie d'assurance mutualiste. Ethias s'engage de diverses manières aux côtés de ses clients et de la population qui nécessite un besoin. Citons, par exemple, les mesures d'accompagnement pendant la pandémie du Covid-19 ou encore plus récemment pendant les inondations, où Ethias est intervenue sur le terrain, aux côtés des collectivités locales et des asbl, pour apporter une aide logistique concrète aux personnes en difficulté (fourniture de repas chaud aux sinistrés et volontaires, acheminement de biens aux sinistrés, mobile wash, etc.).

Il est un fait qu'une entreprise durable est une entreprise qui réfléchit à son rôle sociétal et à la manière dont elle pourra contribuer favorablement à l'avènement d'une société plus juste et plus inclusive. Le vieux paradigme Darwinien de la compétitivité est dépassé et doit céder la place à la coopération et de l'entraide. Les entreprises qui l'ont compris et qui seront capables d'intégrer ces nouveaux modes de fonctionnement seront les entreprises du futur.

• Depuis plusieurs années déjà, Ethias innove et développe des solutions concrètes en réponse aux problèmes auxquels est confrontée la société actuelle : mobilité, vieillissement de la population, réchauffement climatique, santé....

Nous citons quelques initiatives parmi d'autres :

- lutte contre le réchauffement climatique : lorsque la Commission européenne a lancé le «EU Green Deal», visant à faire de l'Europe le premier continent «CO2 neutral» d'ici 2050, Ethias a décidé d'aller un pas plus loin et d'atteindre cet objectif dès 2030 en lançant en 2020 son plan neutralité carbone «Change Over». L'ambition est de prouver qu'il est tout à fait possible de maintenir notre prospérité tout en se passant de l'énergie fossile;
- vieillissement de la population : Ethias a lancé récemment, en collaboration avec Masana, un nouveau service de suivi digital pour des soins à domicile de qualité



# DURABILITÉ

qui permet aux personnes âgées ou atteintes d'une maladie chronique de rester à domicile tout en bénéficiant d'un suivi qualitatif de leurs soins médicaux;

- problématique de la santé : citons, entre autres, les consultations médicales par SMS à travers l'application ABI, les téléconsultations à travers Care4you ou encore le suivi digital de soins à domicile de qualité pour les personnes âgées ou souffrant de maladies chroniques.

- 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.

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.



▶ Bénédicte Passagez

Head of Sustainability d'Ethias

«Nous assurons 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.

Pour les assureurs, le **développement durable** n'est pas un vain mot : il constitue un angle d'approche dont ils tiennent pleinement compte aujourd'hui dans leur politique globale en matière de placement. Par leurs investissements, les assureurs soutiennent non seulement l'économie, mais aussi le financement de projets d'infrastructure importants et utiles pour la société (écoles, hôpitaux, centres de réhabilitation, maisons de repos, routes, parcs éoliens, énergie durable, etc.).

Le secteur propose de plus en plus des assurances d'épargne et d'investissement durables, basées sur des investissements tenant compte de considérations spécifiques sur le plan environnemental, social et politique. Il est ainsi possible d'investir dans des entreprises ou des activités qui correspondent à ses convictions personnelles concernant l'humain, l'environnement et la société (comme l'utilisation de sources d'énergie respectueuses de l'environnement).

## NN INSURANCE BELGIUM

• NN Insurance Belgium désire préparer tous les Belges à une vie plus longue et heureuse. Et, une vie plus longue et la durabilité vont de pair : car une vie plus longue n'a de valeur que si notre planète peut la supporter.



▶ Maïté Deslagmulder

Senior segment marketing expert de NN Insurance Belgium

«C'est pourquoi, NN Insurance Belgium désire créer de la valeur à long terme dans le respect de notre société et de l'environnement».

Dans le cadre de sa gamme de produits d'assurance, NN met l'accent sur la constitution d'une pension complémentaire liés aux investissements à long terme (fonds en Branche 23 : absence de rendement garanti et rendements liés aux marchés boursiers).

A ce titre, l'assureur dispose d'une large gamme de fonds issus de gestionnaires renommés, pour tous les besoins et profils de risque. Le client a le choix entre un grand nombre de fonds qui, en plus des caractéristiques financières, prennent également en compte les aspects ESG (environnement, social et gouvernance).

- Au niveau des informations délivrées sur les aspects durables de ses produits d'assurance, NN va plus loin que la communication obligatoire prévue par la mise en œuvre, depuis le 10 mars 2021, du règlement européen dénommé Sustainable Finance Disclosure (SFDR), lequel oblige désormais les acteurs financiers et les assureurs à rendre public, au niveau de leurs investissements, leurs engagements en matière de durabilité.

La durabilité se traduit chez NN de différentes façons :

- la manière dont le gestionnaire du fonds gère aborde la durabilité : sélectionne-t-il, par exemple, uniquement les entreprises qui fabriquent des produits durables, exclut-il certains secteurs jugés non durables ?, etc.
- les efforts, liés à la durabilité, déployés par les entreprises reprises dans le fonds : au niveau par exemple de la réduction des déchets, du CO2, de l'eau,...
- les labels durables attribués au fonds : parmi les fonds que NN propose, 8 fonds ont reçu le label Febelfin "Towards Sustainability", 5 fonds ont obtenu le label ISR français, 9 fonds ont reçu un autre label et certains ont même reçu plusieurs labels.

L'assureur reprend également de manière concise, par fonds, l'ensemble de ces informations dans une fiche d'information : ainsi, le client et le courtier ont une vue transparente au niveau des critères durables affichés par le fonds en question.

NN Group a également signé plusieurs chartes liées à la durabilité : "responsible investment policy framework", "Our 7 Responsible Investment principles" ou encore la charte qui concerne la réduction des investissements dans les mines de charbon.

- L'assureur sensibilise aussi le grand public sur cette problématique, par le biais de campagnes digitales liées aux investissements durables. A ce titre, un quiz amusant a été élaboré pour améliorer les connaissances sur la durabilité. Ce quiz a été largement diffusés via les médias sociaux. L'assureur propose également, pour ses courtiers, des webinaires et des articles d'experts sur ce thème.

Ces différentes initiatives témoignent clairement de l'implication de NN qui croit fermement aux avantages de l'investissement durable.

Laurent Feiner

<https://decavitropheesvie2101.qontent.video/>



# TROPHÉE DU COURTAGE 2021 ET LE GAGNANT EST... AG



▶ Edwin Klaps

Managing director d'AG



▶ Frédéric Van Dieren

Directeur commercial d'AG

«Le choix du courtier comme partenaire de distribution est une volonté stratégique pour AG»

Dans le cadre de la 22ème édition des trophées DECAVI de l'assurance-vie, un trophée est décerné non pas par le jury, mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers de Belgique membres de Fepabel (Fédération des Courtiers en assurances et Intermédiaires financiers de Belgique) et de la FVF (Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen).

Les courtiers ont dû se prononcer sur base de nombreux indicateurs, appréciations et paramètres tels que l'accessibilité des services de l'assureur, son accueil, sa réactivité, la qualité et l'originalité de ses produits, l'efficacité de sa gestion des contrats d'assurances-vie tant en cours de contrat que lors de l'arrivée à terme, la pertinence des outils informatiques et digitaux mis à la disposition du courtage, la qualité de sa communication envers les clients et en particulier le respect et la mise en avant du courtier.

## Volonté stratégique

• Le courtier est le conseiller professionnel par excellence, la personne vers qui le client peut se tourner pour obtenir des réponses professionnelles dans le cadre de solutions d'assurance. Etant donné que le courtier a le choix entre différents acteurs sur le marché, il est évidemment primordial pour une société comme AG de proposer une offre produite la plus complète possible, de qualité et au bon prix.

Prenant en compte la relation privilégiée qu'un courtier entretient avec son client, il est aussi le mieux placé pour donner son feedback sur l'expérience des clients par rapport aux solutions proposées conjointement. Chercher des solutions est la clé de ce partenariat : chaque client est différent et chaque situation l'est aussi. C'est uniquement en travaillant main dans la main que AG réussira à offrir les meilleures solutions, de l'offre produits au service qui va de pair.

• AG a une très longue histoire en termes de collaboration avec les courtiers. Cette stabilité et cette longue histoire avec le courtage sont précisément dues au fait que AG reste vigilant et en phase avec les évolutions qui s'opèrent sur le marché. La continuité n'est possible qu'en anticipant et en évoluant. AG peut témoigner d'une stratégie solide et stable depuis de nombreuses années, axée sur l'innovation, l'évolution et la croissance.

AG est et reste le «supporter des courtiers» et continue à soutenir de manière proactive les courtiers et leurs collaborateurs dans leur rôle de conseillers et d'experts indépendants. L'assureur essaye de rester proches d'eux, même pendant la pandémie : à ce titre, il a pris des mesures supplémentaires pour continuer à garantir un service de qualité aux courtiers, à leurs collaborateurs et à leurs clients. Car pour AG, un service de qualité est essentiel et il désire continuer à investir dans ce domaine.

L'assureur dispose aussi d'une large gamme de produits : il reste bien évidemment à l'écoute pour s'adapter en permanence aux besoins (changeants) des clients. De plus, AG continue à investir et à innover dans les formations, afin de proposer l'offre la plus vaste et de la plus grande qualité qui soit pour soutenir les courtiers dans le développement de leurs compétences. L'assureur joue également la carte de la présence locale et numérique des courtiers.

## Et le futur ?

L'avenir semble tout à fait prometteur pour les courtiers professionnels. En particulier dans le domaine de l'assurance-vie, les clients recherchent encore, peut-être même plus qu'avant, des conseils de qualité, indépendants et professionnels. Pour beaucoup de gens, la solution passe par un conseiller professionnel et proche d'eux. Un courtier peut proposer une approche globale aux clients. C'est une personne de confiance indépendante vers laquelle les clients peuvent se tourner pour tous leurs besoins (d'assurance).

Au cours des dernières années, les courtiers professionnels indépendants ont plus que jamais confirmé leur valeur ajoutée absolue. Et ils ont vraiment affiché une résilience à toute épreuve pendant la pandémie liée au coronavirus. Ils ont fait preuve de dynamisme, d'endurance et de capacité d'évolution, que ce soit au niveau des conseils, de leurs contacts avec les clients, de leur gestion ou de leur efficacité. C'est dans le domaine des conseils (indépendants), du service, de la dynamique et de la proximité que les courtiers pourront continuer à faire la différence, aux côtés d'une compagnie telle qu'AG.

Laurent Feiner

<https://decavitropheesvie2101.qontent.video/>

# TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE 2021

Ce 27 octobre, la 22<sup>ème</sup> édition des Trophées DECAVI de l'Assurance Vie, organisée par Laurent Feiner (DECAVI) et Muriel Storrer (AIMES & CO), a récompensé différents assureurs.

Lancés il y a 22 ans, les Trophées de l'Assurance visent à relever deux principaux défis : étudier le marché et mettre en avant les atouts de ce secteur.

Ces trophées participent à la promotion générale de l'assurance et ont acquis une notoriété incontestable dans le secteur.

Une telle initiative suscite bien évidemment l'émulation parmi les assureurs en mettant en valeur notamment l'innovation et la créativité des produits.

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, Ensar, Comarch, Scor, Infront et Wikitree.

## UN JURY D'EXPERTS

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.

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 Infront (société d'analyse de fonds).

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.

Ce jury est 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, Ensar.
- ▶ **Erik Van Camp**, Président, IABE.



▶ Laurent Feiner  
▶ Muriel Storrer



▶ Pierre Devolder



▶ Laurent Feiner



▶ Gérard Vandenbosch



▶ Philippe Muys



▶ Albert Verlinden



▶ Marc Willame



▶ Erik Van Camp



▶ Laurent Feiner (Decavi)  
▶ Muriel Storrer (Aimes & co)

# COMMUNIQUER, surtout actuellement...

Il s'agit d'accroître la communication du secteur de l'assurance en mettant ses atouts au premier plan. 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 éditorial 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, 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 : certains assureurs mettent clairement l'accent sur les produits affichant un taux garanti et un rendement global intéressant. D'autres proposent surtout des produits liés à des fonds d'investissement (de type Branche 23). Mais la grande majorité des assureurs proposent une gamme de produits mixte permettant de sécuriser la mise investie tout en bénéficiant des belles performances boursières du moment.

Les catégories suivantes ont été étudiées :

- **Mon épargne** : formule à taux garanti.
- **Mes investissements** : mixte entre Branches 21 et 23, Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23).
- **Ma Pension à titre d'indépendant** : Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI), Engagement individuel de pension (EIP) et Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI).
- **Mon décès lié à un prêt hypothécaire** (assurance de type solde restant dû).
- **Assurance frais funéraires.**
- **Mon Revenu Garanti.**
- **Innovation.**
- **Digital.**
- **Engagement sociétal.**
- **Pandémie.**
- **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 de FVf (Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen).

Pour les caractéristiques des produits couronnés cette année, nous renvoyons à la plateforme digitale créée à cet effet : elle reprend les produits des lauréats ainsi que des vidéos explicatives <https://decavitropheesvie2101.qontent.video/>

# ET LES GAGNANTS 2021 SONT...

## MA PENSION POUR PARTICULIER

### 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 D'INDEPENDANT

### 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 Insurance Belgium** (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 Insurance Belgium**

## MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

**Axa Belgium** («Know You Can»)

## COURTAGE

**AG**





## 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](http://axa.be/pension)

## Know You Can

# Votre futur commence aujourd'hui



### Pension Plan Pro PLCI

La solution de pension par excellence pour chaque indépendant.

Elu par DECAVI comme le meilleur produit du marché dans sa catégorie.

«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](http://www.axa.be) - Tél.: 02 678 61 11 - N° BCE: TVA BE 0404.483.367 RPM Bruxelles - E.R.: G. Uytterhoeven, AXA Belgium S.A., Place du Trône 1, 1000 Bruxelles.

