

ASSURANCES

FAIRE DE EASSURANCE AUTREMENT







- DE MEILLEURES PRATIQUES DÉDIÉES
 EXCLUSIVEMENT AU SECTEUR DES ASSURANCES
 COUVRANT À LA FOIS LES ASSURANCES VIE, SANTÉ
 ET NON-VIE, AINSI QUE LES PARTICULIERS,
 PME, GROUPES ET ENTREPRISES
- DES PROCESSUS DE PRÉ-VENTE, VENTE ET SERVICES APRÈS-VENTE PRÊTS À L'EMPLOI
- UN DESIGN MODERNE ET INTUITIF
- UNE SOLUTION D'AVENIR ET CONFORME À LA LÉGISLATION
- UN SYSTÈME D'ARCHITECTURE OUVERTE ET ENTIÈREMENT CONFIGURABLE
- UNE FACILITÉ D'UTILISATION DÈS LA PRISE EN MAINS



Editorial

2022 une 3^{ème} année «anormale»

Pour les assureurs, 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 années-là, le secteur de l'assurance avait fait preuve de résilience pour faire face à ces deux événements.

Et l'année 2022? La guerre en Ukraine continue à dominer tous les débats. C'est dire si depuis 3 ans, la normalité n'est plus de mise dans le monde et, plus spécifiquement, dans notre pays.

Environnement morose

Nous observons actuellement une **forte poussée de l'inflation** qui atteint un niveau record depuis 2008. Elle est due principalement à l'augmentation des prix de l'énergie (gaz naturel, électricité...). L'indice santé (utilisé notamment pour l'indexation des loyers) et l'indice santé lissé, servant de base à l'indexation des pensions, des allocations sociales et des salaires, enregistrent également des augmentations importantes.

De multiples facteurs expliquent cette inflation: le soutien monétaire et budgétaire des États dans la crise liée au Covid qui a eu pour effet d'augmenter le pouvoir d'achat. Ou encore l'effet de rattrapage de la consommation qui a été ralentie pendant la crise sanitaire liée au Covid. L'invasion de l'Ukraine n'a fait qu'aggraver la situation.

Cette flambée de l'inflation et les taux bas des produits d'épargne des banques et des assureurs entraînent une forte perte de pouvoir d'achat pour les épargnants belges (les liquidités sur les carnets de dépôt perdent sensiblement en valeur). Citons parmi les quelques heureux gagnants de cette situation liée à l'inflation, ceux qui ont un prêt hypothécaire à taux fixe.

Comment remédier à cette nouvelle donne économique liée à une hausse de l'inflation? Quelles sont les alternatives pour proposer des produits encore attrayants pour les assurés et les épargnants? Cette question n'apporte pas des réponses évidentes, en termes de solutions. Et pourtant, l'assurance-vie constitue incontestablement une partie de la solution: les assureurs commencent d'ailleurs à réagir en haussant leurs taux garantis.

Notre dossier (en page 4) fera le tour des besoins des assurés (pension, décès, investissements, etc.) en détaillant les produits des lauréats de cette 23° édition des Trophées de l'assurance.

Collaborer à des initiatives durables

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

Indépendamment donc des solutions offertes par les assureurs, une tendance est claire: les assureurs se positionnent davantage comme des acteurs indispensables pour solutionner les problèmes liés à notre société

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.

Laurent Feiner, CEO, Decavi



SOMMAIRE Innover en assurance 04 Faire de l'assurance autrement 04 - Engagement sociétal 05 - Prévention et durabilité 06 Innovation et Digital 08 La solution à tous les besoins 10 - Ma pension 11 - Mes risques 16 - Mes investissements 19 Trophée du courtage 2022 21 Trophées de l'assurance vie 2022 22

Ours

SUPPLÉMENT PARU DANS LA LIBRE BELGIQUE – OCTOBRE 2022



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 / EDITEUR RESPONSABLE: FRANÇOIS LE HODEY / RUE DES FRANCS 79 - 1040 BRUXELLES - TÉL.: 02/211 31 44 - FAX: 02/211 28 20

FAIRE DE L'ASSURANCE AUTREMENT

- Les assureurs s'engagent de plus en plus sociétalement en s'investissant 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...
- Les assureurs mettent également fortement l'accent sur la prévention.
 Si un contrat d'assurance peut compenser les conséquences financières d'un sinistre, il ne protège pas contre le sinistre lui-même, ce que seul peut faire la prévention. En d'autres mots, l'assurance et la prévention se complètent harmonieusement.

Il est apparu au fil du temps que cette complémentarité est essentielle puisque, grâce à la réduction de la fréquence des sinistres et des frais qui découlent de la prévention, l'assurance est rendue plus accessible et peut ainsi davantage exercer sa fonction sociale.

 Le secteur des assurances est également particulièrement bien placé pour promouvoir la durabilité, puisque son coeur 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 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.



1. Engagement sociétal

A titre d'exemple, nous reprenons les exemples d'engagement sociétal mené par **AG** et **Ethias**.

AG

• L'assureur AG entend gérer ses activités en respectant l'environnement, en s'engageant pour le développement durable et en s'impliquant dans la société. Différents domaines sont concernés: les bâtiments, la consommation de papier, la nourriture, la mobilité, la santé... Le programme de solidarité existe depuis 1996 et est principalement destiné à soutenir différentes associations.

La stratégie d'AG est également fortement axée sur plusieurs partenariats. Nous citons quelques exemples:

- Move By AG: programme d'activation qui encourage les Belges à faire de l'exercice régulièrement;
- l'inclusion des femmes dans le cyclisme, notamment en soutenant l'équipe féminine AG Insurance NXTG;
- ensemble contre la solitude: AG organise diverses campagnes pour briser les tabous autour de la solitude. Par ailleurs, en 2020, l'assureur a lancé la plateforme numérique www.touscontrelasolitude.be ou www.allentegeneenzaamheid.be.
- De nombreuses études scientifiques 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.

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, hyperglycémie (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.

• Cet été 2022, AG a également mené une campagne de sensibilisation pour la lutte contre le cancer de la peau. En collaboration avec Sundo, la Fondation contre le Cancer et les universités KUL et Maastricht, l'assureur a fait installer des distributeurs de crème solaire intelligents à la côte belge et sur certains festivals. Les passants pouvaient se protéger gratuitement contre les rayons UV. En tant qu'employeur responsable, AG en a également placé au sein de ses bâtiments pour ses collaborateurs.



Directeur Strategic Marketing, AG

«Nous gérons nos activités en respectant l'environnement, en s'engageant pour le développement durable et en s'impliquant dans la société. Différents domaines sont concernés: les bâtiments, la consommation de papier, la nourriture, la mobilité, la santé...».



ETHIAS

• Pour Ethias, les entreprises d'assurance ont clairement un rôle sociétal important à jouer. Pour une entreprise comme Ethias, la RSE (responsabilité sociétale des entreprises) 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.

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...
- L'assureur Ethias a développé toute une série d'actions qui témoigne de son engagement sociétal. Relevons entre autres :
- a) Lutte contre la précarité chez les jeunes avec une première édition, en 2021, des «Ethias Youth Solidarity Awards». Fidèle à ses valeurs, Ethias a agi concrètement et de façon ciblée sur cette problématique. En dédiant un budget de 450.000 euros, les CPAS du pays ont été encouragés à rentrer un projet qui vise à faire bouger les choses pour les moins de 30 ans en situation de précarité. Au total, 18 CPAS lauréats se sont partagés l'enveloppe.



Head of Sustainability, Ethias

«Ethias est particulièrement attentive aux enjeux climatiques et soucieuse de son impact sur l'environnement: l'objectif ultime est d'atteindre le «zéro carbone» à l'horizon 2030».

- b) Ethias est particulièrement attentive aux enjeux climatiques et soucieuse de son impact sur l'environnement: en 2021, Ethias a réduit ses émissions de carbone de 6,2% par rapport à 2020 (- 30% par rapport à 2019). Avec quatre ans d'avance, Ethias atteint donc l'objectif de réduction de 33% qu'elle s'était fixé pour 2025 dans son plan Change Over. L'objectif ultime est d'atteindre le «zéro carbone» à l'horizon 2030.
- c) Chez Ethias, Every Day is an impact day: via ce nouveau slogan fédérateur, chaque collaborateur d'Ethias est invité à rejoindre le ReGeneration Movement pour contribuer ensemble, à une dynamique de solutions positives et régénératrices pour la société et la planète. Les actions au programme de ce mouvement vont de la sensibilisation à l'organisation d'événements (par exemple, l'organisation d'un vide-dressing solidaire dans le cadre de la Quinzaine de l'économie circulaire, la plantation d'arbres et la reforestation, l'organisation de conférences inspirantes...).

2. Prévention

La prévention fait de plus en plus partie du cœur du métier des assureurs. Une meilleure politique de prévention porte toujours ses fruits: moins de souffrance humaine, une diminution des accidents et des dégâts matériels ou encore une prime d'assurance réduite.

La tendance globale du marché va incontestablement dans le sens d'une plus grande place donnée à la prévention. La plupart des assureurs cherchent à personnaliser leurs conseils et à apporter des services spécifiques liés à la prévention. Une telle approche, centrée sur la prévention, ne peut que servir l'assurance et les assurés.

AXA BELGIUM

• L'assureur AXA Belgium développe toute une série d'actions préventives dans différents domaines de notre société: sécurité routière, prévention des accidents domestiques, sécurité au travail ou encore au niveau de la santé (mise à disposition de services de téléconsultation: Doctors Online & Doctors Online Psy).

En 2022, le service de téléconsultation avec des psychologues a été mis à disposition (sans frais) pour soutenir notamment les réfugiés ukrainiens qui disposent du statut de réfugié temporaire ainsi que tous les membres de leurs familles d'accueil (depuis mars 2022). L'ouverture des services Santé à une partie ou l'ensemble de ses clients en cas de soins (urgence sanitaire, aléas dans la vie du client) témoigne une fois de plus de la volonté d'AXA de se positionner comme un partenaire dans le auotidien du client.

• Suivant les évolutions des besoins en matière de digitalisation, AXA n'a pas hésité à moderniser certains aspects de son approche prévention en figurant parmi les premières compagnies d'assurance présentes sur de nouveaux



Head of Value Proposition & Go-to-market, AXA Belgium

Nous avons modernisé notre approche préventive en figurant sur de nouveaux canaux tels que TikTok.

canaux tels que TikTok. Par exemple:

- illustration du parfait kit de survie pour partir en festival (conseils relatifs à l'hydratation, protection de la peau par l'application de crème solaire, utilisation de bouchons pour éviter les traumatismes sonores,...);
- bons réflexes à avoir sur la plage : bien comprendre ce que signifie les couleurs de drapeaux hissés par les sauveteurs;
- mesures de sécurité à prendre au niveau de l'organisation d'un barbecue, ...

Il s'agit de proposer du contenu didactique via TikTok, un canal moins formel et sur lequel AXA fait partie des toutes premières compagnies actives sur le marché belge.

3. Durabilité

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 revalidation, 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).



BELFIUS INSURANCE

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

Belfius Innsurance a pris, à cet égard, deux décisions fortes concernant sa politique d'investissement:

- (a) ne proposer aux clients que des produits d'investissement responsable conformes aux articles 8 et 9 du règlement SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation);
- b) mettre en œuvre, d'ici à la fin de 2022, sa Transition Acceleration Policy qui vise à exclure certaines activités nuisibles pour la société et l'environnement et à soutenir les initiatives de transition vers une société plus durable.

Belfius Insurance respecte déjà pleinement cet engagement pour ses produits de pension: toutes les solutions proposées dans le cadre de la Branche 44 (elle constitue une combinaison de la Branche 21 avec garantie de rendement et de la Branche 23, sans garantie de rendement ou de capital) sont exclusivement liées à des investissements conformes à cette politique.

L'assureur propose des solutions de retraite à ses clients pour préparer leur retraite et, surtout,

leur avenir. Alors quoi de mieux que des investissements responsables qui contribuent dès aujourd'hui à construire un avenir meilleur pour toutes et tous?

- En ligne avec sa stratégie de durabilité et sa volonté de renforcer son engagement sociétal, l'assureur Belfius a également signé et adopté plusieurs chartes et normes nationales et internationales.
- a) Citons, au niveau international, notamment:
 - le Pacte Mondial des Nations Unies;
 - les principes de l'assurance durable du Programme des Nations Unies pour l'Environnement;
 - les principes de la banque responsable du Programme des Nations Unies pour l'Environnement;
 - les principes de l'investissement responsable de l'ONU;
 - le Groupe de travail sur l'information financière relative aux changements climatiques.

Au niveau belge, on peut également citer l'Alliance belge pour l'action climatique, la charte des femmes actives dans la finance ou encore la charte de l'Institut pour une informatique durable.

Laurent Feiner



Domain Director Life Invest-Director Product Mangement Savings & Investments, Belfius Insurance

«Nous respectons pleinement notre engagement durable au travers de nos produits de pension».

INNOVATION... DE PLUS EN PLUS DIGITALE

Les initiatives innovantes et celles liées à la digitalisation menées par les assureurs se complètent fort bien: car, dans la pratique, on remarque que l'innovation est de plus en plus digitale.

• 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 clients traditionnels.

Dans ce contexte, l'assurance-vie se doit d'innover: l'innovation peut toucher un service ou 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.

Nous reprenons différents exemples liés à l'innovation et au digital des assureurs suivants: Allianz Benelux et AXA Belgium.

1. Innover en assurance

ALLIANZ BENELUX

• Un investissement de type «LifeCycle» suit un principe simple: plus la pension est éloignée, plus la proportion d'investissements axés sur le risque est susceptible d'être élevée. Logique, puisque si l'horizon d'investissement est encore assez long, le particulier dispose de davantage de temps pour se remettre des fluctuations négatives des cours.



Head of Technical Life Individual Belgium & Netherlands, Allianz Benelux

«Gérée par des experts, notre solution LifeCycle GrowthPlus offre des opportunités de rendement ainsi qu'une stabilité liée à des investissements diversifiés».

Par contre, plus la pension approche, plus le portefeuille investi doit donc être orienté vers la sécurité, car le particulier ne peut se permettre de connaître de fortes chutes de cours dans un délai proche de la pension. C'est pourquoi les investissements ciblés deviennent plus défensifs à mesure que l'on avance en âge.

En d'autres termes, plus la pension approche, plus la part en actifs moins risqués (obligations...) est privilégiée par rapport aux actions. La stratégie basée sur une approche défensive (liée au «cycle de vie») a du sens pour le particulier frileux face au risque et qui privilégie la sécurité.

• LifeCycle GrowthPlus constitue en fait la quatrième stratégie d'investissement introduite dans le concept LifeCycle de l'assureur Allianz Benelux. Il est proposé dans le cadre de sa formule Plan for Life +.

Gérée par des experts, cette solution offre des opportunités de rendement ainsi qu'une stabilité liée à des investissements diversifiés. Le concept de LifeCycle permet de réguler en permanence l'exposition au risque en actions en fonction de l'évolution des marchés financiers et des prévisions économiques (la part en actions diminue au fur et à mesure que l'âge de la pension approche). Que ce soit en Belgique ou aux Pays-Bas, Allianz apparaît comme pionnier avec le concept LifeCycle dans le cadre de l'Employee Benefits (assurance de groupe).

• La nouvelle stratégie LifeCycle GrowthPlus permet d'attribuer 100% des actifs sur des fonds axés sur le rendement. Au fil de la vie de l'assuré, cette proportion baissera jusqu'à 40% minimum, montrant que cette stratégie est celle proposant une vision prononcée pour la quête au rendement via une prise de risques plus accrue.

LifeCycle GrowthPlus bénéficie, comme les trois autres stratégies du LifeCycle, d'un suivi permanent d'Allianz Global Investors. Leurs experts, et plus particulièrement une équipe dédiée nommée risklab, permettent d'analyser l'évolution des marchés et d'adapter les stratégies dans l'intérêt de l'assuré. L'apparition d'une quatrième stratégie est donc le fruit d'une analyse pointue des attentes du marché. LifeCycle GrowthPlus bénéficie également d'une automatisation des transferts d'actifs vers des fonds plus ou moins axés tantôt sur le rendement, tantôt sur la sécurité.



2. 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.

ALLIANZ BENELUX

• Allianz Portfolio Analyser est un outil permettant aux courtiers d'apporter un conseil toujours plus pointu auprès de leurs clients dans le cadre de l'assurance-vie. Le courtier est ainsi en mesure d'analyser avec précision le portefeuille de chaque client et, en fonction du profil de celui-ci, d'apporter des solutions optimisées dans le cadre d'une stratégie d'investissement. Cette plateforme digitale ergonomique permet une analyse objective et efficace des investissements opérés par différents clients et une visualisation des solutions permettant d'optimiser ceux-ci.

Afin d'aider le courtier dans ses décisions stratégiques, l'Allianz Portfolio Analyser offre différentes possibilités telles que:

- les potentiels d'optimisation des différents portefeuilles gérés par le courtier;
- une analyse automatique des risques en apportant une information qualitative quant à ces risques;
- une mise à disposition d'un benchmark reprenant les différents produits de référence.
- Avec l'Allianz Portfolio Analyser, le courtier dispose d'un inventaire complet du portefeuille de son client, mais aussi une vue sur la structure de celui-ci: il détermine dans une



Directeur commercial Belgique, Allianz Benelux

«Allianz Portfolio Analyser permet aux courtiers d'apporter un conseil toujours plus pointu auprès de leurs clients».

seule et même démarche la présence de risques cachés ainsi que les facteurs de performance. Les atouts d'Allianz Portfolio Analyser permettent au courtier d'entretenir son rôle de conseiller, et d'augmenter également son positionnement digital.

AXA BELGIUM

• Par la mise en place de son écosystème Santé¹, AXA Belgium souhaite catalyser la diaitalisation en mettant en avant les besoins pour le client final. L'assureur regroupe l'ensemble des besoins et des attentes clients par le biais d'une seule et unique plateforme. Tous les clients qui bénéficient d'une assurance hospitalisation d'AXA via leur employeur (assurances collectives) peuvent ainsi accéder à l'écosystème Santé. Aujourd'hui, plus de 25% ont déjà consulté la plateforme en ligne. Près de 80% des demandes de remboursements de frais médicaux parviennent de manière digitale via l'écosystème (e-mail non compris). A peu près 40% des demandes d'hospitalisation passent également par la plateforme.

Bien plus qu'un outil digital de gestion de la police d'assurance, cet environnement online basé sur l'approche « digital with a human touch » englobe l'ensemble des étapes importantes en matière de santé. Conseils en prévention, gestion administrative, services « beyond insurance » ²: tout est pensé pour faciliter l'expérience du patient par la centralisation de ses besoins.

• Une fois connecté à la plateforme via Itsme, le patient peut introduire une demande d'hospitalisation, demander un remboursement de frais médicaux, faire le suivi détaillé de ses frais médicaux (pour chaque assuré, un aperçu du montant à rembourser et du délai de remboursement est proposé), consulter ses couvertures, télécharger une preuve de couverture en cas de voyage à l'étranger, réaliser un check-up online de ses symptômes en cas de maladie, recevoir un pré-diagnostic via SymptomZoom (outil basé sur de l'intelligence artificielle et testé par des médecins) ou encore demander une téléconsultation avec un médecin généraliste ou un psychologue (accessible 24 heures sur 24, 365 jours par an et sans frais supplémentaires pour l'assuré).

Laurent Feiner

- (1) Un écosystème au sens d'un écosystème économique et d'un écosystème d'entreprise - désigne en fait la structure formée par tous les partenaires, entreprises, développements et réseaux orientés vers une même création de valeur. Les assureurs ont une véritable carte à jouer en proposant de nouveaux services innovants dans le prolongement de leurs offres existantes. Les assurés sont d'ailleurs demandeurs d'un tel «écosystème» au niveau de services disruptifs.
- (2) Le concept «beyond insurance» peut être défini comme un ensemble de services disruptifs proposés aux assurés par les assureurs. Les «écosystèmes» font référence à la manière dont ces services sont organisés avec différents partenaires.



Director Product Management Life & Health, AXA Belgium

«Notre écosystème santé englobe l'ensemble des étapes importantes en matière de santé : demander un remboursement, réaliser un chek-up online...».

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 le 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 **mala**die 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

Les assurances permettent de se constituer une «poire pour la soif» en vue de sa pension. Autant donc financer, au plus tôt, cette fameuse pension 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.

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).

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 souscrite dans le cadre du 3e pilier de pension (en épargne-pension et/ou dans le cadre de l'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 garanti 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 1er 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.

Même si les rendements du passé ne constituent en aucun cas une garantie pour le futur, ils donnent toutefois une indication utile des excellents rendement affichés dans le





Chief Commercial Officer, 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 rendement affichés dans le passé par Vita Pension».

passé par Vita Pension. Le rendement global a été de 1,85% en 2021 et 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'élèvent 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: l'assuré verse le montant qui lui convient (au niveau des primes périodiques), 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 Epargne à long terme ou épargne-pension fort intéressante: les épargnants et les investisseurs qui veulent une certitude absolue choisissent un rendement garanti pour leurs primes.

En 2021, le rendement global a été de 1,50% (dans le cadre du 3e pilier), contre 1,75% en 2020, 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).

- Outre le choix entre une belle offre en Branche 23, avec possibilité d'opter entre deux taux garantis en Branche 21, l'assureur propose également différentes garanties décès et 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);

Parmi les différentes garanties en option, citons :

- accidents: le versement d'un capital en cas de décès ou d'invalidité physiologique permanente et totale des suites d'un accident;
- remboursement de la prime: restitution de la prime de la garantie principale, de l'éventuelle garantie complémentaire Accidents en cas d'incapacité de travail à la suite d'une maladie ou d'accident;
- rente en cas d'incapacité de travail: versement d'une rente en cas d'incapacité de travail à la suite d'une maladie ou d'accident (rente constante, croissante ou idéale).

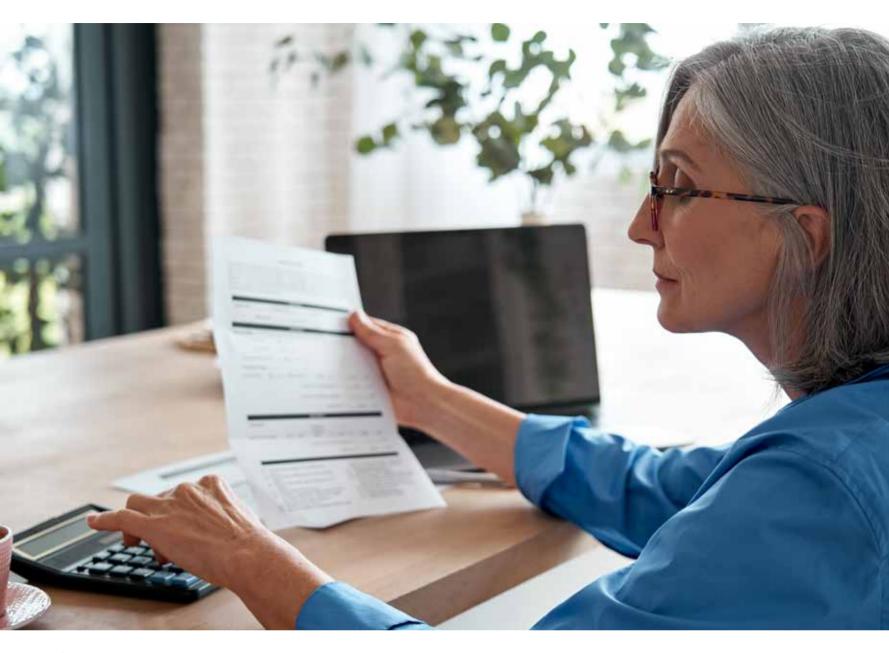
Si l'assuré opte pour des garanties complémentaires, un minimum de 10% de la prime doit être versée en Branche 21 (volet à taux garanti du produit).





Directeur Operations Life & Employee Benefits, Vivium

«Outre le choix entre une belle offre en Branche 23, avec possibilité d'opter entre deux taux garantis en Branche 21, nous proposons également différentes garanties décès et complémentaires.»



2. Ma pension en tant qu'indépendant

La pension légale des indépendants restant maigre, un complément est toujours une nécessité absolue. A ce titre, des formules d'assurance spécifiques existent 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 2e pilier souscrite par un indépendant en personne physique, sans société. Ce type de contrat est fiscalement attrayant: les primes versées donnent droit à un avantage fiscal de 30% et l'impôt sur le capital pension est de 10%.

Un avantage moins connu du grand public de la CPTI 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.



Directeur commercial,

«Notre pension libre complémentaire pour indépendants offre une panoplie de possibilités au niveau des assurances complémentaires incapacité de travail et décès».

AG

• Outre un bon rendement (1,90% en 2021 et 2020, 2% en 2019, 2,10% en 2018, 2,15% en 2017 et 2,25% en 2016) - parmi les meilleurs du marché -, la pension libre complémentaire pour indépendants (P.L.C.I) d'AG offre une panoplie de possibilités au niveau des assurances complémentaires incapacité de travail et décès.

La P.L.C.I. propose dans son volet social différentes prestations de solidarité: une exonération de prime en cas d'incapacité de travail totale, une intervention versée sur le contrat lors de la maternité, et une somme de 100 EUR pour le nouveau-né (versée sur le compte de la maman). En cas de décès, une rente de survie est prévue pendant 10 ans pour le bénéficiaire du contrat. AG prévoit en plus une rente mensuelle durant un an en cas d'incapacité de travail totale et une intervention forfaitaire unique en cas de maladie grave au cours de la carrière professionnelle.

- Nous détaillons ces différentes **prestations** de solidarité:
- a) Une exonération de prime en cas d'incapacité de travail: si le client est en incapacité de travail totale suite à une maladie ou un accident, les cotisations pour sa pension complémentaire sont prises en charge par AG, pour la durée de l'incapacité, après un délai de carence d'un an. Si durant cette période, la cotisation INAMI continue d'être payée, ce montant sera déduit du montant à financer.
- b) Une rente de survie: en cas de décès avant l'âge de 60 ans, AG paie pendant 10 ans une rente de survie au bénéficiaire désigné dans le contrat. Le montant de la rente



dépend de l'âge au décès. En fonction de cet âge, le bénéficiaire recevra de 1 à 4 fois la cotisation pension, avec un plafond de 20.000 EUR par an.

- c) Une rente d'incapacité de travail: en cas d'incapacité de travail totale suite à une maladie ou un accident, l'assureur verse une rente égale à 4 fois la cotisation pension en base annuelle, avec un maximum de 12.000 EUR par an. Le paiement débute mensuellement après un délai de carence de 90 jours et dure un an au maximum.
- d) Une prime de maternité: en cas de maternité, un montant égal à 15% de la cotisation pension est versé sur le contrat, à chaque accouchement. La maman reçoit, en outre, une somme de 100 EUR sur son compte en guise de cadeau de bienvenue pour le nouveau-né.
- e) Une intervention en cas de maladie grave avant l'âge de 60 ans: en cas de maladie grave diagnostiquée avant 60 ans, l'affilié perçoit un montant forfaitaire unique égal à la dernière cotisation pension.

BELFIUS INSURANCE

• Les produits Engagement individuel de pension offrent la possibilité de choisir entre un taux garanti de 0% ou de 1% pour le volet en Branche 21. Le **Belfius Future Manager Bonus** de **Belfius Insurance** a rapporté aux assurés un rendement parmi les meilleurs du marché: 2% en 2021 et en 2020, 2,10% en 2019, 2,20% en 2018 et 2,25% en 2017.

Belfius Insurance permet également à l'assuré de combiner un investissement en Branche 21 (qui offre un taux garanti) et en Branche 23 (la performance dépend de l'évolution des Bourses et des marchés obligataires): une solution parfaite pour les profils les plus prudents aux plus dynamiques. L'assureur investit de



Domain Director Pension & Care, Belfius Insurance

«Via notre Engagement individuel de pension, le client combine un investissement en Branche 21 et Branche 23: une solution parfaite pour les profils les plus prudents au plus dynamiques». manière responsable sur base de sa politique d'investissement et propose une multitude de fonds tous classés SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation) de l'article 8.

- Chacune des solutions EIP offre également la possibilité d'être complétée par une couverture décès ou des garanties complémentaires telles que le revenu garanti et l'exonération de primes:
- a) ainsi, l'assuré peut prévoir un capital décès minimum (optionnel) appelé «Formule Security». Le capital décès de la Formule Security correspond au montant le plus élevé entre, d'une part, la valeur du contrat et, d'autre part, le capital décès minimum qui a été choisi;
- b) il peut également souscrire en option une garantie complémentaire prévoyant l'exonération des primes et/ou un revenu garanti en cas d'incapacité de travail.

VIVIUM

• La Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI), permet à un indépendant sans société de souscrire - à côté d'une PLCI - une assurance supplémentaire dans le cadre du 2^e pilier.



Directeur Sales, Vivium

«Nous nous distinguons, dans le cadre de notre offre liée à la Convention de Pension pour travailleurs indépendants, par un rendement global parmi les plus élevés du marché en Branche 21». • La formule **CPTI de Vivium** a affiché, en 2021, un rendement de 1,75% (pour un taux garanti de 0% en Branche 21). En 2020, le rendement a été de 2%, contre 2,10% en 2019 et en 2018.

Outre le choix entre une belle offre en Branche 23 (avec des opportunités d'investissement basées sur l'investissement éthique) et la possibilité d'opter entre deux taux garantis (0% et 0,45% en Branche 21), l'assureur propose différentes garanties décès et complémentaires.

• La CPTI de Vivium permet aussi d'investir et soutenir en même temps un projet social, sans compromettre son rendement. Via Funds for Good Philantropy, Funds for Good verse 50% de ses bénéfices (avec un minimum de 10% de ses revenus) pour consentir des prêts sans intérêt à des demandeurs d'emploi, en complément d'un microcrédit consenti par un de ses partenaires de microfinancement.

Funds for Good permet ainsi aux demandeurs d'emploi de se lancer comme indépendant en créant leur propre activité et de retrouver une place sur le marché du travail. En outre, les collaborateurs consacrent 25% de leur temps à ce projet social. L'engagement social n'influence nullement son propre rendement et est entièrement supporté par Funds for Good.

Laurent Feiner



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 décès 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

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.



Marketing Manager, NN Insurance Belgium

«Hypo care offre la possibilité de souscrire une assurance décès sur 2 têtes assurées».

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.

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.

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).

• 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.

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.



Chief Sales Officer, AFI ESCA

«Dans le cadre de notre formule décès Protectim, nous affichons des tarifs très compétitifs».



• 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 léaaux.

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

- garantie incapacité temporaire et totale de travail: elle intervient lorsque l'assuré est reconnu totalement incapable, et ce, temporairement, d'exercer une quelconque activité rémunérée. Elle cesse au 65e anniversaire de l'assuré et au plus tard, à son départ volontaire ou à sa mise à la retraite.

Les indemnités sont calculées après un délai de 90 jours (délai de carence) suivant l'interruption de l'activité. L'assuré doit impérativement exercer une activité rémunérée à la date de la survenance du sinistre; à défaut, aucune couverture ne pourra lui être proposée. La prestation est forfaitaire: le montant versé correspond à la prise en charge de l'échéance du prêt en tenant compte de la quotité assurée. La durée de prise en charge est limitée à 36 mois;

- garantie invalidité permanente totale: elle intervient lorsque l'assuré est reconnu définitivement incapable de se livrer à une quelconque activité rémunérée. Elle cesse au 65e anniversaire de l'assuré et au plus tard, à son départ volontaire ou à sa mise à la retraite. La prestation est le remboursement au bénéficiaire du capital restant dû, affecté de la quotité, à la date de consolidation de l'état d'invalidité permanente totale.

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.

L'assurance frais funéraires 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.

En tant que spécialiste funéraire, DELA soulage les gens dans l'un des moments les plus difficiles de leur vie: dire au revoir à un être cher. DELA fournit une assistance financière, pratique et administrative avant, pendant et après les funérailles.



Managing Director Assurances, DELA Belgique

«Notre prestation assurée comprend le versement du capital-décès ainsi que l'accompagnement des proches par un conseiller en formalités après funérailles».

Le Plan de Prévoyance DELA est une assurance obsèques avec octroi d'une assistance étendue pour les proches. Il s'agit d'un contrat d'assurance de capitaux (de type viager, mais avec une durée de paiement limitée) avec une assistance étendue après les funérailles.

Grâce à leur compte MaDELA personnel et sécurisé, les clients peuvent facilement et en toute sécurité accéder à leur police et la gérer en ligne. Ils adaptent eux-mêmes leurs données personnelles et leur police. En outre, les clients et les non-clients peuvent gérer, sauvegarder et adapter leurs souhaits funéraires dans un outil numérique de dernières volontés sur dela.be. Enfin, les prospects qui souhaitent devenir clients peuvent compléter et signer leur demande de proposition de police de manière entièrement numérique avec elD, itsme ou un code SMS via dela.be.

Le grand avantage de cette assurance est qu'elle offre plus qu'une simple solution financière. Les 26 conseillers en formalités après funérailles de DELA guident également les personnes endeuillées au niveau des questions pratiques et administratives après l'adieu. Les proches sont accablés par toutes sortes de questions administratives suite au décès: dispositions administratives à prendre avec, par exemple, les fournisseurs de services publics. les institutions financières ou encore les mutualités. Les personnes endeuillées peuvent également faire appel à toute une série de services, notamment le rapatriement vers et depuis l'étranger, le retour rapide des membres de la famille pour assister aux funérailles ou encore une assistance psychologique.

DELA est principalement connu comme assureur funéraire, mais elle possède également

quelque 70 centres funéraires hautement qualifiés répartis sur plus de 130 sites en Belgique. En outre, DELA dispose également 3 crématoriums et un centre de rapatriement à l'aéroport de Zaventem. DELA traite environ 80% des rapatriements et les funérailles de 1 Belge sur 10.

En tant que membre de la coopérative DELA, les valeurs coopératives sont capitales et une grande importance est, entre autres, accordée à la solidarité et à l'engagement social. Les nouveaux assurés belges peuvent également adhérer à la coopérative DELA depuis le 1er octobre et bénéficier ainsi de divers avantages réservés aux membres.

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

DKV Belgium propose son assurance perte de revenus.

- Son **Plan RG** indemnise, en complément de l'intervention légale et à concurrence de la rente assurée, la diminution ou la perte de revenus professionnels suite à l'incapacité de travail de la personne assurée due à une maladie ou un accident.
- Le contrat prévoit durant l'incapacité de travail et après un certain délai (dénommé délai de carence):
- a) une rente mensuelle d'incapacité de travail :
 - à partir d'une incapacité de travail d'au moins 25%;
 - au prorata du taux d'incapacité (une incapacité de 67% est considérée comme une incapacité à 100%);

- b) Le remboursement de la prime:
- en cas de paiement d'une rente mensuelle d'incapacité de travail;
- au prorata du taux d'incapacité (une incapacité de 67% est considérée comme une incapacité à 100%);
- c) Une intervention financière complémentaire «revalidation»:
- à partir du 7e mois d'incapacité de travail pour un degré d'incapacité de minimum 50%;
- pour les frais médicaux, paramédicaux ou non médicaux de revalidation;
- à concurrence du montant prévu et en vigueur pour l'année d'assurance (1.500 EUR par an).
- L'option Plan Business en combinaison avec le Plan RG permet également de payer une partie des dépenses professionnelles fixes de son activité professionnelle (jusqu'à 30.000 EUR par an: loyer, électricité, ...) pendant l'incapacité de travail (max. 5 ans).
- Tout n'est pas pour autant couvert. Il existe des exclusions principales:
 - les affections et symptômes préexistants;
- les affections et besoin d'assistance non médicalement objectivés;
- l'utilisation de drogues;
- l'exercice professionnel d'un sport.

Laurent Feiner



Head of Product Management, DKV Belgium

«Notre option Plan Business, combinée avec le Plan RG, permet de payer une partie des dépenses professionnelles fixes de son activité professionnelle».



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 bas 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, mixant sécurité et risque. Dans le jargon des assureurs, ce type de formule est denommée «Branche 44».

ATHORA BELGIUM

Athora Belgium permet aux investisseurs d'accéder à des fonds de qualité de gestionnaires renommés via ses assurances-placements de la Branche 23.

La gamme de fonds d'Athora permet de se constituer un portefeuille d'investissement à partir de 37,5 EUR par mois. Les investisseurs qui souhaitent investir 10.000 EUR ou plus dans une formule de type Branche 23 d'Athora peuvent limiter les risques en activant les options financières gratuites.



Directeur Commercial, Athora Belgium

«Toutes nos formules non fiscales sont également disponibles avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés».

Toutes les formules non fiscales sont également disponibles avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés.

a) Low risk: Athora Belgium (Athora Carmignac Patrimoine Europe)

Patrimoine Europe est un compartiment de Carmignac Portfolio, OPCVM-SICAV de droit Luxembourgeois et de type «mixte européen» qui investit en permanence entre 40% et 100%

de son actif net en obligations et jusqu'à 50% en actions. Ce compartiment présente des caractéristiques environnementales et sociales conformément à l'article 8 du règlement sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers («SFDR»: Sustainable Finance Disclosure Regulation).

Sur base des chiffres fournis par InFront (cette société propose divers produits et solutions pour les professionnels de la finance), les rendements ont été de 18,94% et 24,68% sur 3 et 5 ans

b) Medium Risk: Athora Belgium (Athora FFG Global Flexible Sustainable)

Le fonds Funds For Good Global Flexible Sustainable offre aux investisseurs le confort financier d'une gestion de qualité récompensée à de multiples reprises, ainsi qu'un confort moral grâce au fait que l'argent est géré en respectant un code éthique clair, permettant le développement d'un projet social concret et de proximité auquel ils peuvent prendre part, sans perte de revenus.

La gestion du compartiment est adaptée afin de ne pas investir dans des secteurs ou entreprises controversées (tabac, armement, ...). Elle favorise également les entreprises moins polluantes, et plus respectueuses de la gestion de leurs employés.

D'un point de vue géographique, le Japon (18,42%) et les USA (17,40%) sont privilégiés. De même que la santé (20,22%) et les biens de consommation de base (17,66%). Les actions représentent 41,46%. Les returns ont été de + 16,27% en 2019, + 2,07% en 2020 et + 7,52% en 2021 (l'année 2022 est actuellement négative).



Chief Marketing Officer, NN Insurance Belgium

«NN regarde au-delà de l'assurance et de l'investissement: nous voulons préparer nos clients, leurs proches et en fait tous les Belges à une vie plus longue et plus heureuse».

NN INSURANCE BELGIUM

En high risk, le fonds NN Global Sustainable Equities a pour objectif d'investir dans des sociétés cotées dans le monde entier qui appliquent une politique de développement durable. Ces sociétés combinent le respect des principes sociaux et environnementaux avec la performance financière.

Le fonds investit principalement dans un portefeuille diversifié composé d'actions et ou d'autres valeurs mobilières (warrants sur valeurs mobilières et obligations convertibles), principalement selon l'approche «best-in-class». Ce fonds a surperformé des fonds similaires dans 5 des 6 dernières années et réussit ainsi brillamment dans son objectif de surpasser la performance de l'indice de référence, le MSCI World (Net), sur une période de plusieurs années.

NN Insurance regarde au-delà de l'assurance et de l'investissement et veut préparer ses clients, leurs proches et en fait tous les Belges à une vie plus longue et plus heureuse. Une durée de vie plus longue et la durabilité vont de pair. Ce fonds en Branche 23 s'intègre donc parfaitement dans l'offre de l'assureur et se retrouve dans toute la gamme des assurances pension, épargne et investissement pour particuliers, indépendants et entreprises.

BELFIUS INSURANCE

• Le produit **KITE Mix**, distribué par Belfius Banque, est un contrat d'assurance-vie multisupports 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 protection du capi-



tal 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 18 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 au plus dynamiques.

En plus en investissant dans KITE Mix, on investit son argent dans un produit qui a un article 8 du règlement SFDR ("Sustainable Finance Disclosure Regulation") et qui répond aux critères stricts d'exclusions par Belfius. En Branche 23 (KITE Bold), l'assureur offre également la possibilité de choisir les fonds qui ont un article 9 SFDR.

Le contrat est accessible à tous, à partir d'un montant de 1.000 EUR pour le 1er 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, l'assuré a la possibilité de protéger les personnes qui lui sont chères et ainsi de transmettre son capital aux personnes de son choix, en toute liberté.

- 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 Sécurity pemet d'assurer un capital spécifique en cas de décès.

KITE offre de nombreuses possibilités d'organiser sa succession sans rédiger un testament et sans se rendre chez le notaire:

 - 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;



Executive Director Life, Belfius Insurance

- «KITE Mix est un contrat d'assurancevie multi-supports qui permet de diversifier son épargne, gérer son patrimoine tout en protégeant ses proches».
 - 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 reste maître de la situation et décide quand son petit-enfant recevra le montant épargné.
- 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

TROPHÉE DU COURTAGE 2022 ET LE GAGNANT EST... AG

Dans le cadre de la 23ème 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 Feprabel (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.

Le supporter des courtiers

• 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 produit 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 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.

Valeur ajoutée pour les clients

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 profes-

sionnel 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).

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.

AG investit en continu dans l'optimisation de son offre de produits et services pour non seulement répondre aux besoins changeants du client, mais aussi renforcer le rôle des courtiers dans leurs conseils et la qualité de leurs prestations. Malgré une nouvelle année particulière, AG a relevé avec succès les nombreux défis aux côtés des courtiers. Par ailleurs, ces derniers ont une fois encore confirmé leur confiance à AG et la collaboration s'est davantage renforcée. AG continue de construire une stratégie durable et stable pour, ensemble avec les courtiers, toujours créer de la valeur ajoutée pour ses clients.

Laurent Feiner



Managing Director, AG

«AG continue de construire une stratégie durable et stable pour, ensemble avec les courtiers, toujours créer de la valeur ajoutée pour nos clients».

TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE 2022



Ce 26 octobre, la 23e 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 23 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, Ensur, Comarch, Lydian, Scor, Infront, Wikitree et Canal Z.

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 ca- ractéristiques 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 valida-

tion 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.
- Sandra Lodewijckx, Partner, Lydian.
- **Philippe Muys**, Président d'honneur, Feprabel.
- **Erik Van Camp**, Qualified member, IAIRE
- Albert Verlinden, Président, BZB-Fedafin.
- Marc Willame, Associate, Ensur.



▶ Pierre Devolder



Laurent Feiner



Sandra Lodewijckx



Philippe Muys



Albert Verlinden



Marc Willame



COMMUNIQUER, surtout actuellement...

Il s'agit d'accentuer 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.
- Prévention
- Durabilité.
- ▶ 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).

ET LES GAGNANTS 2022 SONT...:

MA PENSION EN TANT QUE PARTICULIER

Formule d'épargne à taux garanti:

Fédérale Assurance (Vita Pension)

Formule d'investissement à taux garanti:

Vivium (Epargne à long terme ou épargne-pension)

MES INVESTISSEMENTS

Gamme Multi-supports Branche 21-23:

Belfius Insurance (KITE Mix)

Assurance-vie liée à un fonds

d'investissement (Branche 23: Low risk):

Athora Belgium (Carmignac Patrimoine Europe)

Assurance-vie liée à un fonds

d'investissement (Branche 23: Medium risk):

Athora Belgium (Athora FFG Global Flexible Sustainable)

Assurance-vie liée à un fonds

d'investissement (Branche 23: High risk):

NN Insurance Belgium (NN Global Sustainable Equities)

MA PENSION EN TANT QU'INDEPENDANT

PENSION LIBRE COMPLÉMENTAIRE POUR INDÉPENDANTS:

AG (PLCI)

ENGAGEMENT INDIVIDUEL DE PENSION (EIP):

Belfius Insurance (Belfius Future Manager Bonus)

CONVENTION DE PENSION POUR TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS (CPTI):

Vivium (CPTI)

MES RISQUES

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)

REVENU GARANTI:

DKV Belgium (Plan Revenu Garanti)

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

Allianz Benelux (LifeCycle GrowthPlus)

DIGITAL

pour courtiers : **Allianz Benelux** (Allianz Portfolio Analyser) pour particuliers : **AXA Belgium** (Ecosystème Santé)

ENGAGEMENT SOCIETAL

AG

Ethias

PREVENTION

AXA Belgium

INVESTISSEMENTS DURABLES

Belfius Insurance

COURTAGE

AG

TROPHÉES de l'ASSURANCE VIE



Lauréats des Trophées de l'Assurance Vie 2022

MA PENSION

Formule d'épargne taux garanti

Fédérale Assurance Vita Pension



Formule d'investissement à taux garanti

Vivium **Assurance Vie** Epargne à long terme



Branche 23: Fonds low risk

Athora Belgium Athora Carmignac **Patrimoine Europe**



Branche 23: Fonds medium risk

Athora Belgium Athora FFG Global Flexible Sustainable



Branche 23: Fonds high risk

NN Insurance Belgium NN Global Sustainable Equities



Gamme Multi-Support Branche 21/23

Belfius Insurance KITE Mix



MA PENSION D'INDÉPENDANT

Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI)

AG **PLCI**



Engagement individuel de pension (EIP)

Belfius Insurance Belfius Future Manager Bonus



Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI)

Vivium **CPTI**



DIGITAL

Allianz Allianz Portfolio Analyser



Allianz (II)

AXA Belgium Ecosystème santé

(type solde restant dû)

Afi Esca

MES RISQUES

NN Insurance Belgium Hypo Care

Décès : lié à un prêt hypothécaire



Afi·Esca 🍿 Protectim (*)

Frais funéraires

Plan de Prévoyance obsèques



NN

Revenu Garanti

DKV Belaium Plan Revenu garanti



ENGAGEMENT SOCIÉTAL

AG **Ethias**



INNOVATION

Allianz Benelux LifeCycle GrowthPlus



INVESTISSEMENTS DURABLES

Belfius Insurance



PREVENTION

AXA Belgium



COURTAGE



laurent.feiner@decavi.be 02-520.72.24

muriel.storrer@aimesco.net 02-354.93.81

www.decavi.be



















