

PERSBERICHT – 26/10/2022 LEVENSVZERKERINGSTROFEEËN 2022

- Op 26 oktober hebben de Levensverzekeringstroféeën DECAVI de verzekeraars beloond (23^e editie).

De trofeeën bekronen de beste levensverzekeringsproducten, die ter diepe analyse aan een jury worden voorgelegd, en dragen tot de zichtbaarheid van de markt bij.

Deze jury heeft de prestaties en de kwaliteit van de contracten gecontroleerd, op basis **van hun rendabiliteit, verzekeringskarakteristieken, communicatie en innovatie**. De prestaties van de fondsen van 'Tak 23' (levensverzekeringen gekoppeld aan een beleggingsfonds) werden door de groep Infront gevalideerd.

De ganse markt (of minstens het grootste deel daarvan onder ander op basis van het incasso van de weerhouden verzekeraars) wordt geanalyseerd per categorie.

- Voor deze editie 2022, bestaat de jury uit:
 - Pierre Devolder, Hoogleraar KUL, Voorzitter van de jury.
 - Laurent Feiner, Journalist, CEO, Decavi.
 - Philippe Muys, Erevoorzitter, Feprabel.
 - Albert Verlinden, Voorzitter, BZB-Fedafin.
 - Marc Willame, Associate, Ensur.
 - Erik Van Camp, Qualified member, IA|BE.
 - Sandra Lodewijckx, Partner, Lydian.

De Levensverzekeringsawards kunnen prat gaan op de steun van Axis, DPAM, Ensur, Comarch, Scor, Infront, Wikitree, Lydian, La Libre Belgique en Kanaal Z.

- Voor de verschillende verzekeringsproducten werd het volgende aantal spelers geanalyseerd:
 - Formules met vrije stortingen en afhalingen (met gewaarborgde rentevoet): 12
 - Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (zonder gewaarborgde rentevoet): de hele markt
 - Gamma Multi-support Tak 21/23: 8
 - Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ) : 15
 - Individuele pensioentoezegging (IPT): 13
 - Pensioenovereenkomst voor Zelfstandigen (POZ): 11
 - Overlijdensverzekering type schuldsaldoverzekering: 6 nichespelers
 - Uitvaartverzekering : 4 nichespelers
 - Verzekering gewaarborgd inkomen : 6

Verzekeringen: in het positief daglicht

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

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

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



De laureaten

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

MIJN PENSIOEN PARTICULIEREN

Mijn spaargeld

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

Mijn investering

Gewaarborgde intrestvoet: **Vivium** (Langetermijnsparen en Pensioensparen)

Mijn beleggingen

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

Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23 : Low Risk) : **Athora Belgium** (Carmignac Patrimoine Europe)

Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23 : Medium Risk) : **Athora Belgium** (Athora FFG Global Flexible Sustainable)

Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23 : High Risk) : **NN Insurance Belgium** (NN Global Sustainable Equities)

MIJN PENSIOEN ZELFSTANDIGEN

Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ):

AG (VAPZ)

Individuele pensioentoezegging (IPT) :

Belfius Insurance (Belfius Future Manager Bonus)

Pensioenovereenkomst voor zelfstandigen (POZ) :

Vivium (POZ)

MIJN RISICO

Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldsaldoverzekering)

NN (Hypo Care)

AFI ESCA, filiaal van een Franse maatschappij (Protectim)

Uitvaartverzekering

DELA (DELA Uitvaartzorgplan)

Mijn Gewaarborgd inkomen

DKV Belgium (Plan Gewaarborgd Inkomen)

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

Allianz Benelux (LifeCycle GrowthPlus)

TROFEE DIGITALISATIE

Allianz Benelux (Allianz Portfolio Analyser : voor makelaars)

AXA Belgium (Ecosysteem gezondheid: voor particulieren)

MAATSCHAPPELIJKE INZET

AG

Ethias

PREVENTIE

AXA Belgium

DUURZAME INVESTERINGEN

Belfius Insurance

MAKELAARS

AG

BIJLAGE : Gedetailleerde presentatie van elk product

MIJN PENSIOEN PARTICULIEREN

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

Federale Verzekering (Vita Pensioen)

De palm wordt dit jaar opnieuw aan Federale Verzekering uitgereikt dat op basis van de laatste jaren met haar Vita Pensioen (met fiscaal voordeel) excellente rendementen geeft: 1,85 % in 2021 en 2020, 2,05 % in 2019, 2,30 % in 2018 en 2017, 2,40 % in 2016, 3 % in 2015 en 3,40 % in 2014.

Het product is beschikbaar vanaf een storting van min. 125 EUR of 50 EUR per domiciliëring. De intrestvoet is gewaarborgd voor een duur van 1 jaar en bedraagt op vandaag 0,50%.

- [Mijn investering: gewaarborgde intrestvoet](#)

Vivium (Langetermijnsparen en Pensioensparen)

Vivium brengt een levensverzekering op de markt waarbij de verzekeringnemer kan kiezen tussen een gegarandeerd rendement (Tak 21) of een rendement gekoppeld aan beleggingsfondsen (Tak 23). Een combinatie van beide opties is mogelijk, mits ten minste 10% van de premie in elke tak wordt belegd.

In 2021 bedroeg het totale rendement 1,50% in derde pijler, tegen 1,75% in 2020, 1,80 % in 2019 en 1,50 % in 2018, voor de 0% -rentegarantie.

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

- een kapitaal bij overlijden of bijkomend bij volledige en blijvende fysiologische invaliditeit ten gevolge van een ongeval;
- premieruggave en een rente bij arbeidsongeschiktheid ten gevolge van ziekte of ongeval (constante rente, klimmend of ideaal klimmend).

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

Belfius Insurance (KITE Mix)

Het product KITE Mix, verdeeld door Belfius Bank, is een levensverzekeringscontract met meerdere waarborgen waarmee men zijn spaargeld kan diversifiëren en zijn vermogen kan beheren terwijl men zijn naasten beschermt.

Dit contract biedt het voordeel van een combinatie van zekerheid, door te profiteren van kapitaalbescherming dankzij het Tak 21-deel (KITE Safe), en dynamiek, gekoppeld aan het Tak 23-deel (KITE Bold) dat toegang geeft tot een groot aantal interne beleggingsfondsen. Dankzij het dynamische component van het product (het KITE Bold contract) kan de belegger zijn vermogen volledig flexibel beleggen, met 18 beschikbare fondsen, verdeeld over verschillende activaklassen, geografische gebieden of thema's. Bovendien is het mogelijk om eenmaal per jaar gratis de verdeling van het spaargeld over de verschillende fondsen te herzien. Een perfecte beleggingsoplossing voor alle beleggersprofielen, van de meest voorzichtige tot de meest dynamische.

Bovendien investeert men, door in KITE Mix te beleggen, zijn geld in een product dat minimaal artikel 8 SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation) heeft en dat voldoet aan de strenge uitsluitingscriteria van Belfius. In het Tak 23-deel (KITE Bold) biedt de verzekeraar ook de mogelijkheid om fondsen te kiezen die een artikel 9 SFDR hebben. Draag bij aan een betere en duurzame samenleving en laat tegelijkertijd zijn geld groeien met KITE Mix.

Het contract is voor iedereen toegankelijk, vanaf een bedrag van 1.000 euro voor de eerste storting en 25 euro voor de volgende stortingen. Een ideale oplossing om projecten op middellange of lange termijn te financieren, de opleiding van zijn kinderen te financieren of zijn pensioen voor te bereiden. Bovendien zal de klant, dankzij de aanvullende dekking bij overlijden en de begunstigingsclausule van het contract, de mogelijkheid hebben om de mensen die hem dierbaar zijn te beschermen en zal hij gemakkelijk in alle vrijheid zijn kapitaal kunnen overdragen aan de mensen die hij zelf kiest.

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

Athora Belgium (Athora Carmignac Patrimoine Europe)

Patrimoine Europe is een compartiment van Carmignac Portfolio, ICBE / SICAV naar Luxemburgs recht en een Europees mixfonds, dat 40% tot 100% van zijn nettovermogen permanent belegt in obligaties, terwijl de aandelenblootstelling maximaal 50% bedraagt. Dit subfonds hanteert milieu- en maatschappelijke criteria (E en S: Environmental en Social) overeenkomstig Artikel 8 van Verordening (EU) 2019/2088 (de Sustainable Finance Disclosure Regulation of "SFDR"). Op basis van cijfers van InFront waren de rendementen 18,94% en 24,68% over 3 en 5 jaar.

Athora Belgium geeft beleggers die willen beleggen toegang tot de kwaliteitsfondsen van gerenommeerde beheerders via zijn tak 23-verzekeringen. Het gamma van Athora laat toe om een beleggingsportefeuille op te bouwen vanaf € 37,5 per maand. Beleggers die € 10.000 of meer willen investeren in een Athora tak 23-formule kunnen de risico's beperken door de gratis financiële opties te activeren. Ook zijn alle niet-fiscale formules beschikbaar met 2 verzekeringnemers en 2 verzekerden.

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

Athora Belgium (Athora FFG Global Flexible Sustainable)

Het Funds For Good Global Flexible Sustainable biedt beleggers niet enkel toegang tot een kwalitatieve beheerder die al vele malen werd onderscheiden, maar het biedt ook toegang tot een duurzame beleggingsportefeuille die beantwoordt aan strenge ethische criteria. Het compartiment stelt beleggers tevens in staat om deel te nemen aan de ondersteuning van ondernemers in België, zonder verlies van inkomsten. Het beleid van het fonds bepaalt echter dat controversiële bedrijven (wapens, tabak...) worden uitgesloten. Het beleid geeft ook de voorkeur aan bedrijven die minder vervuilend zijn en meer respect hebben voor het beheer van hun werknemers.

Geografisch gezien gaat de voorkeur uit naar Japan (18,42%) en de VS (17,40%). Net als gezondheidszorg (20,22%) en niet-duurzame consumentengoederen (17,66%). Aandelen vertegenwoordigen 41,46%. Het rendement bedroeg +16,27% in 2019, +2,07% in 2020 en +7,52% in 2021 (2022 is momenteel negatief).

Athora Belgium geeft beleggers die willen beleggen toegang tot de kwaliteitsfondsen van gerenommeerde beheerders via zijn tak 23-verzekeringen. Het gamma van Athora laat toe om een beleggingsportefeuille op te bouwen vanaf € 37,5 per maand. Beleggers die € 10.000 of meer willen investeren in een Athora tak 23-formule kunnen de risico's beperken door de gratis financiële opties te activeren. Ook zijn alle niet-fiscale formules beschikbaar met 2 verzekeringnemers en 2 verzekerden.

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

NN Insurance Belgium (NN Global Sustainable Equities)

Het fonds streeft naar een wereldwijde belegging in beursgenoteerde ondernemingen die een duurzaam groeibeleid voeren. Deze bedrijven combineren hun streven naar goede financiële resultaten met respect voor maatschappelijke normen en milieu.

Het fonds belegt voornamelijk in een gediversifieerde portefeuille van aandelen en/of andere effecten (warrants op effecten en converteerbare obligaties) vooral volgens het principe "beste in hun klasse". Dit fonds presteerde beter dan gelijkaardige fondsen in 5 van de 6 laatste jaren en slaagt zo met glans in haar doelstelling om over een periode van meerdere jaren de prestatie van de Benchmark, de MSCI World (Net), te overtreffen.

NN kijkt verder dan verzekeren en beleggen en wil haar klanten, hun dierbaren en eigenlijk alle Belgen voorbereiden op een langer en gelukkig leven. Een langer leven en duurzaamheid gaan hand in hand. Dit tak 23 fonds past daarom perfect in het aanbod van NN en kan u terugvinden in al haar pensioen- spaar- en beleggingsverzekeringen voor zowel particulieren, zelfstandigen als bedrijven.

MIJN PENSIOEN ZELFSTANDIGEN

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

AG (VAPZ)

Naast een mooi rendement dat behoort tot de beste op de markt (1,90% in 2021 en 2020, 2% in 2019, 2,10 % in 2018, 2,15% in 2017 en 2,25% in 2016), biedt het vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ) van AG een waaier aan mogelijkheden wat betreft aanvullende verzekeringen arbeidsongeschiktheid en overlijden. Op sociaal vlak biedt het VAPZ verschillende solidariteitsprestaties: een premievrijstelling in geval van volledige arbeidsongeschiktheid, een tussenkomst gestort op het contract bij moederschap en een bedrag van 100 EUR voor de boreling (gestort op de rekening van de mama). In geval van overlijden ontvangt de begunstigde van het contract gedurende 10 jaar een overlevingsrente.

AG voorziet bovendien een maandelijks rente gedurende één jaar in geval van volledige arbeidsongeschiktheid: een eenmalige forfaitaire tussenkomst in geval van zware ziekte tijdens de beroepsloopbaan.

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

Belfius Insurance (Belfius Future Manager Bonus)

De producten van Individuele Pensioentoezegging bieden de mogelijkheid te kiezen uit een gegarandeerde intrest van 0% of 1% voor Tak 21. De Belfius Future Manager Bonus heeft voor de klant een rendement opgebracht die tot de beste van de markt behoort: 2 % in 2021 en in 2020, 2,10 % in 2019, 2,20 % in 2018 en 2,25 % in 2017.

Daarenboven laat Belfius Insurance de klanten toe investeringen in Tak21 en 23 te combineren, een perfecte oplossing voor zowel de voorzichtige als de dynamische belegger. De verzekeraar investeert op een verantwoorde wijze op basis van zijn eigen investeringspolitiek en stelt een veelheid aan fondsen voor, allen als SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation) artikel 8 geclassificeerd.

Elke IPT oplossing biedt eveneens de mogelijkheid om vervolledigd te worden met een overlijdensdekking of aanvullende waarborgen zoals een gewaarborgd inkomen of een premievrijstelling.

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

Vivium (POZ)

In deze categorie wordt het product genomineerd dat zelfstandigen zonder vennootschap toelaat een bijkomend pensioen in 2e pijler op te bouwen, in aanvulling op hun VAPZ. Vivium wordt genomineerd voor zijn POZ. In 2021 bedroeg het totale rendement 1,75 % (voor de 0%-rentegarantie in tak 21), tegen 2% in 2020 en 2,10% in 2019 en in 2018,

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

- een kapitaal bij overlijden of bijkomend bij volledige en blijvende fysiologische invaliditeit ten gevolge van een ongeval;
- premieruggeve en een rente bij arbeidsongeschiktheid ten gevolge van ziekte of ongeval (constante rente, klimmend of ideaal klimmend).

MIJN RISICO

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

- NN (Hypo Care)

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

Hypo Care bezit de volgende kenmerken:

- a) een scherpe tarifiering;
- b) de mogelijkheid om een verzekering op 2 hoofden af te sluiten;
- c) "Relax": de mogelijkheid om de premie te betalen op de volledige duur van het contract (niet enkel op 2/3 van de duur): het bedrag van de premie is zo lager;
- d) interessante aanvullende waarborgen:
 - kanker: deze aanvullende dekking keert een éénmalig bedrag uit wanneer de verzekerde (en de partner) of een minderjarig kind getroffen wordt door kanker (max. 50.000 EUR en wachttijd van 6 maanden);
 - arbeidsongeschiktheid: in een periode van arbeidsongeschiktheid keert deze aanvullende dekking tijdelijk een maandelijkse rente uit (gedurende max. 24 maanden).

- AFI ESCA, filiaal van een Franse maatschappij (Protectim)

AFI-ESCA is een Franse maatschappij die sinds 2008, via haar Belgische filiaal, aanwezig is op de Belgische markt. Deze aanwezigheid wordt gehandhaafd via een nauwe samenwerking met een netwerk van onafhankelijke makelaars. Het Protectim contract is een schuldsaldoverzekering bestemd voor klanten die een hypothecaire lening willen aangaan en hun gezin te dekken in geval van overlijden. Deze maatschappij biedt zeer competitieve tarieven aan haar klanten (met onder meer een gewaarborgd tarief over de gehele duur van het contract of een gewaarborgd tarief gedurende de 1ste 3 jaar).

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

De klant mag onderschrijven tot en met 80 jaar oud.

- [Uitvaartverzekering](#)

DELA (DELA Uitvaartzorgplan)

Als uitvaartspecialist ontzorgt DELA mensen op één van de moeilijkste momenten van hun leven: het afscheid van een dierbare. DELA verleent financiële, praktische en administratieve bijstand voor, tijdens en na de uitvaart. Het DELA Uitvaartzorgplan is een uitvaartverzekering met uitgebreide bijstand voor nabestaanden. Het gaat om een kapitaalverzekering (van het levenslange type, maar met beperkte betaaltermijn) met uitgebreide ondersteuning na de uitvaart.

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

Het grote voordeel van deze verzekering is dat ze meer dan alleen een financiële oplossing biedt. De 26 consulenten nabestaandenzorg van DELA begeleiden de nabestaanden ook bij de praktische en administratieve beslommeringen na het afscheid. Nabestaanden worden na het afscheid belast met allerlei administratieve zaken. De consulent nabestaandenzorg begeleidt en adviseert hen over de administratieve afwikkelingen met bijvoorbeeld leveranciers van nutsvoorzieningen, financiële instellingen, mutualiteiten... De nabestaanden kunnen ook beroep doen op een waaier aan diensten waaronder repatriëring van en naar het buitenland, vervroegde terugkeer van de gezinsleden om de uitvaart bij te wonen en psychologische bijstand.

DELA is vooral gekend als uitvaartverzekeraar, maar heeft ook een 70-tal hooggekwalificeerde uitvaartcentra op meer dan 130 locaties in België.. Daarnaast heeft DELA ook 3 crematoria en een repatriëringscentrum op de luchthaven van Zaventem. DELA verzorgt ongeveer 80% van de repatriëringen en begraaft 1 op de 10 Belgen.

Als deel van coöperatie DELA vormen Coöperatieve waarden ons kompas en hechten wij onder meer veel belang aan solidariteit en maatschappelijk engagement. Nieuwe Belgische verzekerden kunnen vanaf 1 oktober ook toetreden tot coöperatie DELA en zo van diverse ledenvoordelen genieten.

- [Mijn Gewaarborgd inkomen](#)

DKV Belgium (Inkomensverliesverzekering)

Het Plan GI verzekert de vermindering of het verlies van een beroepsinkomen als gevolg van arbeidsongeschiktheid door ziekte of een ongeval, aanvullend op de wettelijke tussenkomst en ter waarde van de verzekerde rente.

Er is een bijkomende financiële tussenkomst 'revalidatie':

- vanaf de 7e maand arbeidsongeschiktheid met een arbeidsongeschiktheidsgraad van minimum 50%;
- voor medische, paramedische of niet-medische 'revalidatiekosten';
- ten belope van het voorziene bedrag dat van kracht is voor het verzekeringsjaar (1.500 EUR per jaar).

De optie Plan Business in combinatie met een Plan GI zorgt ook voor een gedeeltelijke vergoeding van de vaste beroepsuitgaven van de beroepsactiviteit (tot 30.000 EUR per jaar: huur, elektriciteit,...) gedurende je arbeidsongeschiktheid (max. 5 jaar).

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

Allianz Benelux (LifeCycle GrowthPlus)

LifeCycle GrowthPlus is de vierde beleggingsstrategie in het LifeCycle-concept (als onderdeel van het Plan for Life+ product). Deze oplossing wordt beheerd door deskundigen en biedt rendement en stabiliteit door gediversifieerde beleggingen. Dankzij het LifeCycle-concept kan het aandelenrisico voortdurend worden gereguleerd in overeenstemming met de ontwikkeling van de financiële markten en de economische prognoses (het aandelengedeelte neemt af naarmate de pensioenleeftijd nadert). Zowel in België als in Nederland is Allianz pionier met het LifeCycle-concept in het kader van Employee Benefits.

Met de nieuwe LifeCycle GrowthPlus-strategie kan 100% van het vermogen worden toegewezen aan prestatiegerichte fondsen. Gedurende de looptijd van de verzekerde zal dit aandeel dalen tot minimaal 40%, waaruit blijkt dat deze strategie een uitgesproken visie heeft op het streven naar rendement door het nemen van meer risico.

Net als de andere drie LifeCycle-strategieën profiteert LifeCycle GrowthPlus van de voortdurende monitoring door Allianz Global Investors. Hun deskundigen, en meer in het bijzonder een speciaal team genaamd risklab, maken het mogelijk marktveranderingen te analyseren en de strategieën aan te passen in het belang van de belegger. Het ontstaan van een vierde strategie is dus het resultaat van een grondige analyse van de marktverwachtingen. LifeCycle GrowthPlus profiteert ook van de automatisering van vermogensoverdrachten naar fondsen die meer of minder rendements- of veiligheidsgericht zijn.



TROFEE DIGITALISATIE

Allianz Benelux (Allianz Portfolio Analyser : voor makelaars)

Allianz Portfolio Analyser is een tool waarmee makelaars hun klanten steeds verfijnder levensverzekeringsadvies kunnen geven. Zij kan de portefeuille van elke klant nauwkeurig analyseren en, afhankelijk van het profiel van de klant, optimale oplossingen bieden in het kader van een beleggingsstrategie. Dit ergonomische digitale platform maakt een objectieve en efficiënte analyse mogelijk van de investeringen van verschillende klanten en een visualisatie van oplossingen om deze te optimaliseren.

Om de makelaar te ondersteunen bij zijn strategische beslissingen, biedt de Allianz Portfolio Analyser verschillende mogelijkheden zoals :

- optimalisatiepotentieel van de verschillende door de makelaar beheerde portefeuilles;
- automatische risicoanalyse met kwalitatieve risico-informatie;
- een benchmark van de verschillende referentieproducten.

Met de Allianz Portfolio Analyser heeft de makelaar een volledige inventarisatie van de portefeuille van de klant, maar ook zicht op de structuur van de portefeuille: hij bepaalt in één stap de aanwezigheid van verborgen risico's en de rendementsfactoren. Dankzij de voordelen van Allianz Portfolio Analyser kan de makelaar zijn rol als adviseur behouden en tevens zijn digitale positionering vergroten.

AXA Belgium (Ecosysteem gezondheid: voor particulieren)

Met het opzetten van haar Health ecosysteem wil AXA de digitalisering katalyseren door de behoeften van de eindklant voorop te stellen. De verzekeraar brengt alle behoeften en verwachtingen van klanten samen via één platform. Alle klanten die via hun werkgever (collectieve verzekering) een AXA-hospitalisatieverzekering genieten, hebben toegang tot het Health ecosysteem. Vandaag heeft al meer dan 25% van de portefeuille het onlineplatform geraadpleegd. Bijna 80% van de medische kosten wordt digitaal verstuurd via het ecosysteem (exclusief e-mail). Ongeveer 40% van de hospitalisatieaanvragen worden ingevoerd ook via het platform.

Deze online-toepassing, gebaseerd op de "digital with a human touch"-benadering, biedt veel meer dan een gewone digitale tool voor het beheer van verzekeringspolissen. Het omvat alle belangrijke punten op het gebied van gezondheid: preventieadvies, administratief beheer, «beyond insurance»-diesnten. Alles is erop gericht de ervaring van de gebruiker te vergemakkelijken door zijn behoeften te centraliseren.

Enmaal aangesloten op het platform via Itsme, kunnen patiënten:

- een aanvraag voor ziekenhuisopname indienen;
- een terugbetaling van medische kosten aanvragen;
- de terugbetaling van medische opvolgen (per verzekerde wordt een overzicht gegeven van het terug te betalen bedrag en de terugbetalingstermijn);
- dekkingen raadplegen en een dekkingsbewijs downloaden in geval van een reis naar het buitenland;
- bij ziekte een online check-up van hun symptomen uitvoeren en een pre-diagnose ontvangen via SymptomZoom (een tool op basis van kunstmatige intelligentie en getest door artsen);
- een teleconsultatie aanvragen bij een huisarts of psycholoog (24 uur per dag, 365 dagen per jaar toegankelijk en zonder extra kosten voor de verzekerde).

MAATSCHAPPELIJKE INZET

AG

AG streeft naar een milieuvriendelijk beheer van haar activiteiten, en zet zich in voor duurzame ontwikkeling en maatschappelijke betrokkenheid. Dat omhelst verschillende gebieden: haar gebouwen, papierverbruik, voedsel, mobiliteit, gezondheid... Al sinds 1996 hebben ze ook een solidariteitsprogramma dat in de eerste plaats bedoeld is om diverse verenigingen te steunen.

De strategie van AG focust ook sterk op verschillende partnerschappen. Enkele voorbeelden:

- Move By AG: activatieprogramma dat Belgen aanzet regelmatig te sporten;
- inclusie van vrouwen in het wielrennen, met name door steun aan de vrouwenploeg AG Insurance NXTG;
- samen tegen eenzaamheid: AG zet verschillende campagnes op poten om het taboe rond eenzaamheid te doorbreken. In 2020 lanceerde AG het digitale platform 'www.allentegeneenzaamheid.be' of 'www.touscontrelasolitude.be'.

En in de zomer van 2022 lanceerde AG een sensibiliseringscampagne rond huidkanker. In samenwerking met Sundo, de Stichting tegen Kanker en de universiteiten KUL en Maastricht, liet de verzekeraar slimme verdelers van zonnecrème plaatsen aan de Belgische kust en op enkele festivalterreinen.

Mensen die er passeerden, konden zich gratis tegen uv-stralen beschermen. En als goede werkgever plaatste AG op haar eigen terreinen ook verdelers voor haar medewerkers.

Ethias

De verzekeraar Ethias ontwikkelt een hele reeks acties die blijk geven van haar maatschappelijke betrokkenheid. Voorbeelden hiervan zijn:

- a) De strijd tegen jongerenarmoede met een eerste editie van de "Ethias Youth Solidarity Awards" in 2021. Trouw aan haar waarden heeft Ethias een concreet en doelgericht initiatief op touw gezet om die problematiek aan te pakken. Ethias trok hiervoor een budget van 450.000 euro uit en moedigde de OCMW's van het land aan een project in te dienen om dingen in beweging te zetten voor jongeren onder de 30 in preciaire situaties. Het budget werd uiteindelijk verdeeld over 18 OCMW's die als laureaat uit de bus kwamen.
- b) Ethias heeft bijzondere aandacht voor de klimaatuitdagingen en voor haar impact op het milieu: in 2021 verminderde Ethias haar koolstofuitstoot met 6,2 % ten opzichte van 2020 (-30 % ten opzichte van 2019). Vier jaar eerder dan gepland bereikte Ethias dus de reductiedoelstelling van 33 % die ze zich voor 2025 in haar "Change Over"-plan had gesteld. Het uiteindelijke doel is om tegen 2030 koolstofneutraal te zijn.
- c) "Every day is an impact day": met die nieuwe en engagerende slogan wordt elke Ethias-werknemer uitgenodigd om zich aan te sluiten bij de "ReGeneration Movement". Een beweging om samen een dynamiek op gang te brengen en bij te dragen tot positieve en regeneratieve oplossingen voor de samenleving en de planeet. De acties op het programma van deze beweging gaan van sensibiliserende initiatieven tot de organisatie van evenementen. Voorbeelden zijn: een solidariteitskledingverkoop tijdens de Veertiendaagse van de Circulaire Economie, bomen aanplanten en herbebossing, inspirerende conferenties...

De verzekeraar biedt in zijn producten- en dienstenaanbod ook concrete oplossingen voor bepaalde maatschappelijke problemen, zoals de vergrijzing van de bevolking, zachte mobiliteit en gezondheidszorg.

PREVENTIE

AXA Belgium

De verzekeraar ontwikkelt een hele reeks preventieve acties op verschillende gebieden van onze samenleving: verkeersveiligheid, preventie van ongevallen thuis, veiligheid op het werk of nog op het niveau van de gezondheid (levering van teleconsultatiediensten: Doctors Online & Doctors Online Psy).

In 2022 werd de teleconsultatiedienst met psychologen (gratis) beschikbaar gesteld ter ondersteuning van met name Oekraïense vluchtelingen met een tijdelijke vluchtelingenstatus en al hun gastgezinsleden (sinds maart 2022). De openstelling van gezondheidsdiensten voor sommige of al haar klanten

in geval van een gezondheidscrisis of een andere onvoorziene gebeurtenis in het leven van de klant is een verder bewijs van de wens van AXA om zich te positioneren als partner in het dagelijkse leven van de klant.

Naar aanleiding van de evolutie van de digitaliseringsbehoeften heeft AXA niet geaarzeld om bepaalde aspecten van haar preventieaanpak te moderniseren door als een van de eerste verzekeringsmaatschappijen aanwezig te zijn op nieuwe kanalen zoals TikTok. Bijvoorbeeld:

- illustratie van het perfecte overlevingspakket om naar een festival te gaan (advies over hydratatie, bescherming van de huid door het aanbrengen van zonne crème, gebruik van oordoppen om geluidstrauma's te voorkomen, enz;)
- goede reflexen om op het strand te hebben: begrijpen wat de kleuren van de vlaggen, gehesen door de badmeesters, betekenen;
- veiligheidsmaatregelen te nemen bij het organiseren van een barbecue,...

Het doel is om educatieve content aan te bieden via TikTok, een minder formeel kanaal waarop AXA als een van de allereerste bedrijven actief is op de Belgische markt.

DUURZAME BELEGGEN

Belfius Insurance

Duurzaam en verantwoord beleggen is een methode die milieu-, sociale en governancefactoren (ESG-factoren) integreert in de analyse van beleggingsmogelijkheden.

De verzekeraar heeft twee krachtige beslissingen genomen met betrekking tot haar investeringspolitiek:

- a) alleen verantwoorde beleggingsproducten aanbieden aan klanten die voldoen aan de SFDR artikelen 8 en 9;
- b) de uitvoering tegen eind 2022 van haar Transition Acceleration Policy dat tot doel heeft bepaalde activiteiten die schadelijk zijn voor de samenleving en het milieu uit te sluiten en overgangsiniciatieven naar een duurzamere samenleving te ondersteunen.

Belfius Insurance voldoet voor zijn pensioenproducten al volledig aan dit engagement : alle oplossingen die in Tak-44 worden aangeboden (een combinatie van Tak-21 met rendementsgarantie en Tak-23, zonder rendements- of kapitaalgarantie) zijn uitsluitend gekoppeld aan beleggingen die aan dit beleid beantwoorden.



De verzekeraar biedt zijn klanten pensioenoplossingen aan om hun pensioen en vooral hun toekomst voor te bereiden. Wat is er dan beter dan verantwoorde investeringen die vandaag reeds bijdragen aan de opbouw van een betere toekomst voor iedereen?

MAKELAARS

AG

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

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

Frédéric Van Dieren, commercieel directeur: “AG blijft continu investeren in de optimalisatie van het aanbod aan producten en diensten om te beantwoorden aan de veranderende behoeften van de klant, én om de makelaars te versterken in hun rol als adviseur en in de kwaliteit van hun advies. Hoewel het opnieuw een bijzonder jaar was, ging AG zij aan zij met de makelaars de uitdagingen aan, mét succes. De makelaars bevestigden hun vertrouwen in AG en onze samenwerking werd verder versterkt. En AG blijft verder bouwen op een duurzame en stabiele strategie om zo samen met de makelaar een meerwaarde te kunnen blijven creëren voor onze klanten”.

Voor meer informatie over de laureaten gelieve contact op te nemen met: DECAVI, Laurent FEINER, Lindekensweg 57, 1652 Alseberg, Tel : +32(0)2/520.72.24, E-mail : laurent.feiner@decavi.be, www.decavi.be

Voor meer informatie over dit evenement, gelieve contact op te nemen met: AIMES & CO, Muriel STORRER, Drève de la Meute 5, 1410 Waterloo, Tel : +32(0)2/354.93.81, Fax : +32(0)2/353.24.93, E-mail : muriel.storrer@aimesco.net