



COMMUNIQUE DE PRESSE – 26/10/2022 TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE 2022

- Ce 26 octobre a été proclamée la 23^{ème} édition des Trophées DECAVI de l'Assurance Vie.

Ces trophées visent, au travers d'une analyse approfondie réalisée par un jury de spécialistes, à récompenser les meilleurs produits en contribuant ainsi à assurer la transparence du marché.

Ce jury a vérifié les performances et la qualité des contrats sur base **de leur rentabilité, caractéristiques d'assurance et innovation**. Les performances des produits de «Branche 23» (assurance-vie liée à des fonds d'investissement) ont fait en outre l'objet d'une validation par le groupe Infront.

C'est donc l'ensemble des produits du marché qui ont été analysés par catégorie (ou du moins la majorité du marché, sur base notamment de l'encaissement des compagnies considérées).

- Pour 2022, le jury était précisément composé des personnes suivantes :

- Pierre Devolder, Professeur UCL, Président du jury.
- Laurent Feiner, Journaliste, CEO, Decavi.
- Philippe Muys, Président d'honneur, Feprabel.
- Albert Verlinden, Président, BZB-Fedafin.
- Marc Willame, Associate, Ensur.
- Erik Van Camp, Qualified member, IA|BE.
- Sandra Lodewijckx, Partner, Lydian.

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

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

- Formule à versements et retraits libres (Branche 21 : taux garanti) : 12
- Assurance vie liée à des fonds d'investissement Branche 23 (sans taux garanti) : ensemble du marché
- Gamme Multi-Support Branche 21/23 : 8
- Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI) : 15
- Engagement individuel de pension (EIP) : 13
- Convention de Pension pour travailleur indépendants (CPTI) : 11
- Décès temporaire (capital décroissant de type solde restant dû) : 6 acteurs de niche
- Assurance Frais funéraires : 4 acteurs de niche
- Assurance Revenu Garanti : 6

L'assurance au positif

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

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

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

Les lauréats

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

MA PENSION PARTICULIERS

Mon épargne

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

Mon investissement

Formule à taux garanti : **Vivium** (Épargne 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) : **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 INDEPENDANTS

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

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

NN (Hypo Care)

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

Assurance frais funéraires.

DELA (Plan de Prévoyance obsèques DELA)

Mon Revenu Garanti :

DKV Belgium (Plan Revenu Garanti)

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

Allianz Benelux (LifeCycle GrowthPlus)

DIGITAL

Allianz Benelux (Allianz Portfolio Analyser : pour courtiers)

AXA Belgium (Ecosystème Santé : pour particuliers)

ENGAGEMENT SOCIÉTAL

AG

Ethias

PREVENTION

AXA Belgium

INVESTISSEMENTS DURABLES

Belfius Insurance

COURTAGE

AG

ANNEXE : Présentation détaillée de chaque produit

MA PENSION PARTICULIERS

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

Fédérale Assurance (Vita Pension)

La palme est revenue, cette année encore, à Fédérale Assurance pour son Vita Pension, avec avantage fiscal, qui affiche également d'excellents rendements sur base des dernières années : 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.

Le produit est disponible à partir de min. 125 EUR par versement ou 50 EUR en cas de domiciliation. Le taux est garanti pour une durée de 1 an et s'élève actuellement à 0,50 %.

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

Vivium (Epargne à long terme ou épargne-pension)

Vivium commercialise une assurance-vie pour laquelle le preneur d'assurance peut choisir entre un rendement garanti (Branche 21) ou un rendement lié à des fonds d'investissement (Branche 23). Une combinaison des deux options est possible à condition qu'au moins 10 % de la prime est investie dans chaque branche.

En 2021, le rendement a été de 1,50 % (dans le cadre du 3^{ème} pilier), contre 1,75 % en 2020, 1,80 % en 2019 et 1,50 % en 2018 pour un taux garanti de 0 %.

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

- versement d'un capital en cas de décès ou complément en cas d'invalidité physiologique permanente et totale des suites d'un accident;
- restitution de la 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).

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

Belfius Insurance (KITE Mix)

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

Ce contrat offre l'avantage de combiner la sécurité, en profitant de la protection du capital grâce au volet de la Branche 21 (KITE Safe), et le dynamisme, lié au volet de la Branche 23 (KITE Bold) qui donne accès à une multitude de fonds internes de placement. Le volet dynamique du produit (contrat KITE Bold) permet d'investir ses avoirs en toute flexibilité, avec 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. Contribuer à une société meilleure et durable et en même temps faire fructifier son argent avec KITE Mix.

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

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

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, les rendements ont été de 18,94 % et 24,68 % sur 3 et 5 ans.

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

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

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...). La gestion 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).

Athora Belgium permet aux investisseurs d'accéder à des fonds de qualité de gestionnaires renommés via ses assurances-placements en 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. Toutes les formules non fiscales sont également disponibles avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés.

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

NN Insurance Belgium (NN Global Sustainable Equities)

Le fonds 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 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 dépasser la performance de l'indice de référence, le MSCI World (Net), sur une période de plusieurs années.

NN 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 NN et se retrouve dans toute la gamme des assurances pension, épargne et investissement pour particuliers, indépendants et entreprises.

MA PENSION INDEPENDANTS

- [Pension Libre Complémentaire pour Indépendants](#)

AG (P.L.C.I.)

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.

- **Engagement individuel de pension (EIP)**

Belfius Insurance (Belfius Future Manager Bonus)

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 a rapporté au client 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.

En plus, Belfius Insurance permet au client de combiner un investissement en Branche 21 et Branche 23. Une solution parfaite pour les profils les plus prudents au plus dynamiques. L'assureur investit de 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.

Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI)

Vivium (CPTI)

Cette catégorie permet à un indépendant sans société de souscrire - à côté d'une PLCI - une assurance supplémentaire dans le cadre du 2^{ème} pilier. Vivium a été nommée pour sa CPTI avec, en 2021, un rendement de 1,75 % (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 possibilité d'opter entre deux taux garantis (0 % et 0,45 % en Branche 21), l'assureur propose plusieurs garanties décès et de nombreuses garanties complémentaires :

- versement d'un capital en cas de décès ou complément en cas d'invalidité physiologique permanente et totale des suites d'un accident;
- restitution de la 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).

MES RISQUES

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

- NN (Hypo Care)

Hypo Care est l'une des solutions de NN qui offre une réponse à un besoin de protection crucial du client, avec notamment des garanties complémentaires intéressantes en cas de cancer et d'incapacité de travail.

Hypo Care de NN affiche les caractéristiques suivantes :

- a) un tarif des plus concurrentiels;
- b) la possibilité de souscrire l'assurance sur 2 têtes;
- c) "Relax": la possibilité de payer la prime sur toute la durée du contrat (et non pas seulement sur 2/3 de la durée) : le montant de chaque prime est ainsi plus faible;
- d) les garanties complémentaires intéressantes :
 - cancer : cette couverture complémentaire prévoit le versement d'un montant unique si l'assuré (ou le conjoint) ou un enfant mineur est atteint d'un cancer (max. 50.000 EUR et délai d'attente de 6 mois);
 - incapacité de travail : en période d'incapacité de travail, cette couverture complémentaire prévoit le versement d'une rente mensuelle provisoire (durant max 24 mois).

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

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

Cette société affiche des tarifs très compétitifs (avec soit un tarif garanti pendant toute la durée du contrat, soit durant uniquement les 3 premières années du contrat).

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

Le client peut souscrire jusqu'à 80 ans.

- [Assurance frais funéraires](#)

DELA (Plan de Prévoyance obsèques DELA)

En tant que spécialiste funéraire, DELA 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. 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 eID, 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, avec 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 il 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 1^{er} octobre et bénéficier ainsi de divers avantages réservés aux membres.

- [Mon Revenu Garanti](#)

DKV Belgium (assurance perte de revenus)

Le 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.

Ainsi qu'une intervention financière complémentaire «revalidation» :

- à partir du 7^{ème} 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).

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

Allianz Benelux (LifeCycle GrowthPlus)

LifeCycle GrowthPlus constitue la quatrième stratégie d'investissement introduite dans le concept LifeCycle (dans le cadre du produit 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.

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.

TROPHÉE DIGITAL

Allianz Benelux (Allianz Portfolio Analyser : pour courtiers)

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. Il 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 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 (Ecosystème santé : pour particuliers)

AXA Belgium (Ecosystème santé)

Par la mise en place de son écosystème Santé, AXA souhaite catalyser la digitalisation 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 accéder à l'écosystème Santé. Aujourd'hui, plus de 25 % du portefeuille a 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). Quelque 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 touch points importants en matière de Santé. Conseils en prévention, gestion administrative, services «beyond insurance» : tout est pensé pour faciliter l'expérience de l'utilisateur par la centralisation de ses besoins.

Une fois connecté à la plateforme (par exemple via itsme®), le patient peut :

- planifier une hospitalisation;
- demander un remboursement de frais médicaux;
- suivre le statut du remboursement de ses frais médicaux (pour chaque assuré, un aperçu des frais introduits et du délai de remboursement est indiqué);
- consulter le détail de ses couvertures, télécharger une preuve de couverture en cas de voyage à l'étranger;
- réaliser un check-up en ligne de ses symptômes en cas de problème de santé;
- recevoir un pré-diagnostic via SymptomZoom (outil basé sur de l'intelligence artificielle et testé par des médecins);
- demander une consultation par vidéoconférence avec un médecin généraliste ou un psychologue (accessible 24h/24, 365 jours/an et sans frais supplémentaires pour l'assuré).

ENGAGEMENT SOCIÉTAL

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.

Et cet été 2022, AG a 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.

Ethias

L'assureur Ethias développe toute une série d'actions qui témoignent 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.

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...).

L'assureur propose également, dans sa gamme de produits et services, des solutions concrètes à certains problèmes de société, tel que le vieillissement de la population, la mobilité douce et les soins de santé.

PREVENTION

AXA Belgium

L'assureur développe toute une série d'actions préventives dans différents domaines de notre société : sécurité routière, prévention des accidents domestiques, sécurité au travail (visites de prévention d'acceptation et de soutien, élaboration de dossiers de prévention, par exemple sur les agressions...), mais aussi en matière 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 soin (urgence sanitaire, aléas dans la vie du client) témoigne une fois de plus de la volonté qu'est celle d'AXA de se positionner comme un partenaire dans le quotidien 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 canaux tels que TikTok. Parmi le contenu partagé sur ce canal :

- l'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, ...);
- les bons réflexes à avoir sur la plage (bien comprendre ce que signifie les couleurs de drapeaux hissés par les sauveteurs);
- le résumé des mesures de sécurité à prendre dans l'organisation d'un barbecue,...

Il s'agit de proposer du contenu «fun» et didactique, une approche moderne en matière de prévention.

INVESTISSEMENT DURABLE

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.

L'assureur a à cet égard pris deux décisions fortes concernant sa politique d'investissement :

- ne proposer aux clients que des produits d'investissement responsable conformes aux articles 8 et 9 du règlement SFDR;
- 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 la Branche 44 (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 ?

COURTAGE

AG

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

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

Frédéric Van Dieren, directeur commercial : «AG 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 nous ont une fois encore confirmé leur confiance et notre 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 nos clients».

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

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