

ASSURANCES

MAGAZINE



L'ASSURANCE :
LA SOLUTION À TOUS
LES BESOINS !

**TROPHÉES DE
L'ASSURANCE-VIE 2023 :
LES LAURÉATS**

Comarch Digital Insurance

interconnecte les clients,
les courtiers, les agents et
les assureurs, et fournit une
expérience omnicanale
pour les clients et les
distributeurs d'assurance

- 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

COMARCH

www.comarch.fr



Editorial

L'ANNÉE 2023 : HAUSSE DES RENDEMENTS GARANTIS EN ASSURANCE-VIE...

Après une longue période de taux d'intérêt bas, voire négatifs, dans nos économies occidentales et une augmentation des chiffres de l'inflation, notre paysage macro-économique s'est considérablement modifié au cours des derniers mois.

Taux garantis en forte hausse

Comme les autres secteurs, celui de l'assurance n'a pas été épargné par l'inflation.

Les effets de l'inflation se font durement ressentir : baisse du pouvoir d'achat, augmentation des coûts des sinistres en assurance non-vie et de la couverture médicale, perte de la valeur des actifs sur les marchés, etc.

En revanche, l'augmentation des taux d'intérêt a un impact positif pour les assurés qui désirent souscrire une assurance-vie en Branche 21 : ils ont assisté à une nette augmentation du taux garanti qui constitue une partie du rendement global d'une assurance-vie. Les taux garantis se situent entre 0 % et 1,70 % pour des rendements globaux affichés en 2022 en nette hausse (ils se situent généralement entre 1,80 % et 2,25 %).

Mais reconnaissons que les assureurs ne se sont pas pressés d'augmenter leurs taux garantis, parallèlement à la hausse des taux sur le marché : ils ont certes démarré la tendance mais plus tard, probablement pour restaurer une marge qui avait été sensiblement affectée lors de la période de baisse des taux et des marchés obligataires.

Et le futur ?

A l'avenir, **l'inflation belge devrait diminuer, mais rester malgré tout plus élevée qu'au cours des dernières décennies.** Divers éléments confirment cette prévision :

- la transition environnementale (avec l'émergence de nouveaux besoins) : l'inflation va aider les gouvernements très endettés à financer la transition environnementale et démographique ;

- davantage de taxes et de réglementations ;
- les perturbations climatiques réduiront les bénéfices et la productivité de l'agriculture et augmenteront les coûts d'assurance, etc. ;
- l'augmentation du niveau de vie dans les pays émergents.

Certains arguments plaident toutefois en faveur d'une baisse de l'inflation par rapport au niveau actuel : les changements de comportement des acteurs économiques, les innovations technologiques en cours et à venir, la migration des travailleurs (des marchés émergents vers les pays industrialisés) ou encore la politique monétaire qui sera menée pour limiter l'inflation par les banques centrales.

Actuellement, un consensus semble se dessiner, parmi les banquiers centraux, pour viser, à terme, un **niveau d'inflation situé entre 2 % et 3 %**. Une inflation inférieure à 2 % ne semble plus réaliste, car elle laisserait une marge de manœuvre insuffisante aux banques centrales pour agir en cas de ralentissement de l'économie.

L'inflation devrait donc revenir à un niveau plus modéré. Ce sera aussi le cas, entre autres, **en Allemagne et aux États-Unis** : l'inflation moyenne future devrait se situer, au cours des dix prochaines années, à 2,5 % par an. **En Belgique**, le taux d'inflation annuel devrait donc s'élever à 3,90 % en 2023 et 3,40 % en 2024, contre 9,59 % en 2022 et 2,44 % en 2021.

On n'en a donc pas fini avec cette fichue inflation : il faudra apprendre à vivre avec...

Laurent Feiner - CEO, Decavi



SOMMAIRE

Trophée de l'assurance-vie 04

L'assurance : LA solution à tous les besoins ! 06

- Ma pension 06
- Mes risques 09
- Mes investissements 12

Innovation... de plus en plus digitale... 14

- Innover en assurance 14
- Digital 15

S'engager socialement 16

- Engagement sociétal 17
- Communiquer en assurance 18
- Durabilité 18
- Prévention 20

Trophée du courtage 22

Ours

SUPPLÉMENT GRATUIT À LA LIBRE BELGIQUE – 25/10/2023.



IPM ADVERTISING

GENERAL MANAGER : SOPHIE VANDERWINKEL

RÉDACTION : LAURENT FEINER

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

COMMERCIALISATION : MURIEL STORRER, AIMES & CO

PREPRESS : IPM LEVEL UP

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

TROPHÉES DE L'ASSURANCE-VIE 2023



► Laurent Feiner & Muriel Storrer

Administrateurs délégués Decavi & Aimes
& Co respectivement

Ce 24 octobre, la 24ème 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 24 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.

Une telle initiative suscite bien évidemment l'émulation parmi les assureurs en mettant en valeur notamment l'innovation, l'engagement sociétal des assureurs, les évolutions en termes de digitalisation et bien sûr la qualité des produits.

Rendez-vous incontournable du secteur de l'assurance, les Trophées bénéficient en outre du soutien de partenaires de choix, notamment Axis, DPAM, Ensar, 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 caractéristiques d'assurance et l'innovation**. Les performances des produits de «Branche 23» (assurance-vie liée à des fonds d'investissement) ont fait en outre l'objet d'une validation par le groupe Infront (société d'analyse de fonds).

Pour rendre l'étude des produits la plus complète et objective possible, c'est la quasi-totalité du marché qui est analysée. Cette analyse reprend des produits sélectionnés sur base des parts de marché (sur base des chiffres d'Assuralia), complétée par des produits de niche présents dans les différentes catégories. Les compagnies d'assurance ont en outre la possibilité d'ajouter à cette analyse tout produit qu'elles souhaiteraient présenter spontanément.

CE JURY EST COMPOSÉ DES PERSONNES SUIVANTES :

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



► Pierre Devolder



► Laurent Feiner



► Sandra Lodewijckx



► Philippe Muys



► Erik Van Camp



► 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.

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 :

- ▶ **Mes investissements** : formule à taux garanti, 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 assurance de groupe.**
- ▶ **Mon décès lié à un prêt hypothécaire** (assurance de type solde restant dû).
- ▶ **Assurance frais funéraires.**
- ▶ **Innovation.**
- ▶ **Digital.**
- ▶ **Engagement sociétal.**
- ▶ **Prévention**
- ▶ **Investissement responsable.**
- ▶ **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 2023 SONT...:

MA PENSION PARTICULIERS

MES INVESTISSEMENTS

Formule à taux garanti :

Belfius Insurance (Belfius Invest Capital)

Gamme Multi-supports Branche 21-23 :

Belfius Insurance (KITE Mix)

Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23 : Low risk) :

Athora Belgium (Athora Lazard Patrimoine Opportunities SRI)

Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23 : Medium risk) :

Athora Belgium (Athora Universal Invest High)

Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23 : High risk) :

NN Insurance Belgium (NN JP Morgan US Technology Fund)

MA PENSION INDEPENDANTS

Pension libre complémentaire pour indépendants :

AXA Belgium (Pension Plan Pro)

Engagement individuel de pension (EIP) :

Belfius Insurance (Belfius Future Manager Flex/Bonus)

Convention de pension pour travailleurs indépendants :

Groupe P&V (P&V Assurances et Vivium) (CPTI)

MA PENSION AU TRAVAIL

Assurance de groupe :

AXA Belgium (Essential for Life Plus)

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)

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

NN Insurance Belgium (NN Wellbeing Services)

DIGITAL

Vivium (Life-Connect / MyVivium)

ENGAGEMENT SOCIÉTAL

AG

Dela

PREVENTION

AG

INVESTISSEMENT RESPONSABLE

Allianz Benelux

Belfius Insurance

MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

Vivium («Pour Vivium, faire le maximum, c'est le minimum»)

COURTAGE

AG

L'ASSURANCE : LA SOLUTION À TOUS LES BESOINS !

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 incitatifs fiscaux existent pour encourager les jeunes et moins jeunes à se constituer une épargne en vue de leur pension.

Comme chaque année, nous faisons 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. 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.

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).

Ma Pension

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 de pension à taux garanti. La caractéristique de ce type de formule est simple : le taux d'intérêt affiché est garanti au moment du versement de la

prime. Mais cette garantie de taux ne vaut que pour la prime versée. Si les taux d'intérêt devaient grimper ou baisser par la suite, les primes futures de l'assuré seront capitalisées à ce nouveau taux.

Vu la hausse récente des taux d'intérêt sur les marchés, les assurés en profitent forcément : et ce, tant au niveau du taux garanti affiché par l'assureur que du rendement global.

1. Ma pension en tant que particulier

En tant que particulier, il est vivement conseillé de se constituer une épargne en vue de sa 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).

BELFIUS INSURANCE

L'assureur **Belfius Insurance** propose une formule d'investissement : **Belfius Invest Capital**. Il s'agit d'une assurance-vie qui affiche un taux garanti de 2 %, garanti durant 8 ans minimum (jusqu'au premier mardi suivant le 31^e décembre de la 8^{ème} année civile après l'année du paiement). En 2022, le rendement brut a affiché 2,55 %, contre 1,50 % de 2021 à 2016. L'année 2022 a donc affiché un excellent rendement, compte tenu de la hausse des taux d'intérêt. L'assureur mise donc sur un beau rendement et un taux garanti élevé et qui est garanti sur une longue période.



▶ Laurent Goudemant

Executive Director Life, Belfius Insurance

« Dans le cadre de notre offre Belfius Invest Capital, nous avons octroyé, en 2022, un rendement brut de 2,55 %. Soit un beau rendement et un taux garanti élevé et qui est garanti sur une longue période »

En plus du taux garanti, l'assureur peut octroyer une participation aux bénéfices (non garantie). Une participation bénéficiaire conjoncturelle complémentaire peut également éventuellement être octroyée (en fonction d'une meilleure conjoncture).

La première prime s'élève à minimum 2.500 EUR. Ensuite, l'assuré peut épargner à son propre rythme et déterminer quel montant il désire verser : un minimum de 100 EUR en cas de versement libre et de 25 EUR en cas d'ordre permanent.



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 2ème pilier souscrite par un indépendant en personne physique, sans société.

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

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.



▶ Kris Willems

Business Development
Manager Life, AXA Belgium

« Dans le cadre de notre Pension Libre Complémentaire pour indépendants, nous permettons à l'assuré de choisir un niveau de risque maximal et c'est AXA qui gère de manière automatique les primes et l'épargne constituée »

AXA BELGIUM

Pension Plan Pro d'AXA Belgium constitue une gamme de produits du 2ème pilier pour indépendants. On peut la souscrire aussi bien en Branche 21 (à taux garanti) qu'en Branche 23 (le rendement non garanti dépend des fonds) ou encore dans un seul contrat hybride (Branches 21 et 23).

L'innovation se marque à 2 niveaux :

- ▶ structure de taux verticale en Branche 21 : l'assuré bénéficie, tel un carnet de dépôt, des futures hausses de taux. L'assureur applique un nouveau taux sur l'ensemble des primes versées et constituées, même si les taux du passé étaient inférieurs;
- ▶ stratégie basée sur le cycle de vie : cette stratégie d'investissement a pour but de faire coïncider la répartition des versements et de l'épargne constituée avec l'âge et "l'appétit du risque" de l'indépendant. Elle détermine les ratios optimaux des versements et de l'épargne sur des placements risqués et moins risqués.

L'assuré choisit un niveau de risque maximal et c'est AXA qui gère de manière automatique les primes et l'épargne constituée. A différents moments déterminés à l'avance, les primes sont reversées dans des fonds moins risqués : fonds en actions, fonds obligataires, ... (selon la philosophie du Life Cycle Invest).

La Pension Libre Complémentaire pour Indépendants d'Axa (PLCI) affiche un taux garanti de 1 %. En 2022, le rendement global a été de 2,25 %, contre 1,90 % en 2021. Il était de 2 % en 2020, 2019 et 2018. La PLCI est disponible en Branche 21 (avec un taux garanti).

BELFIUS INSURANCE

■ Les produits Engagement individuel de pension offrent la possibilité de choisir entre un taux garanti de 0 % ou de 1,50 % pour le volet en Branche 21. Le **Belfius Future Manager Bonus** (taux garanti de 0 %) de **Belfius Insurance** a rapporté aux clients un rendement parmi les meilleurs du marché au cours des dernières années : 2,25 % en 2022, 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 des 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.



► Céline Balliu

Domain Director Pension & Care, Belfius Insurance

« Via notre Engagement individuel de pension, nos fonds ciblent des problématiques clés telles que l'amélioration de la qualité et de l'espérance de vie, la recherche dans le domaine de l'oncologie ou encore l'égalité des genres »

Au sein de sa gamme de fonds, Belfius Insurance propose et promeut des fonds dits « du futur » offrant un « double impact ». Le double impact dans l'offre d'assurance se caractérise par 3 fonds durables performants où les placements permettent aux sociétés reprises dans le portefeuille de contribuer à un avenir meilleur pour la société. Ces fonds ciblent des problématiques clés telles que l'amélioration de la qualité et de l'espérance de vie, la recherche dans le domaine de l'oncologie ou encore l'égalité des genres. Ainsi, une partie des revenus générés sont dédiés à des projets concrets comme Tubbe, la fondation contre le Cancer et Boost.

■ 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) l'assureur 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 est possible de souscrire en option une garantie complémentaire prévoyant l'exonération des primes et/ou un revenu garanti en

cas d'incapacité de travail.

GROUPE P&V

■ 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 2ème pilier.

■ La formule **CPTI** du **Groupe P&V (P&V Assurances et Vivium)** a été nommée avec, en 2022 un rendement de 2 % (pour un taux garanti de 0 % en Branche 21). En 2021, le rendement était de 1,75 %, contre 2 % en 2020, 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), la possibilité d'opter entre deux taux garantis (0 % et 1,70 % en Branche 21), l'assureur propose une garantie décès et des 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 crois-

sante idéale).

■ D'un point de vue général, l'ensemble de l'offre de fonds se compose au moins de fonds visés aux articles 8 et 8+ dans le cadre du Sustainable Finance Disclosure Regulation (règlement de l'UE pour plus de transparence sur le financement durable).

Cela signifie que les investissements contribuent activement aux aspects environnementaux et sociaux par le biais des investissements sous-jacents, et dans le cas des fonds sous article 8+, sur la base d'un pourcentage minimum d'investissements durables. Un autre critère est que les entreprises dans lesquelles l'assureur investit doivent faire preuve de bonne gouvernance. Cette réglementation européenne permet aux clients de comparer plus facilement les fonds entre eux et d'envisager des critères de durabilité dans le cadre de leur décision.

3. Ma Pension au travail

AXA BELGIUM

■ En proposant son **assurance de groupe Essential for Life Plus, AXA Belgium** présente un produit très complet de type « contributions définies » (un pourcentage



► Wouter Demeulenaere

Directeur Business Development Life, Employee Benefits & Health, P&V Group

« Dans le cadre de notre Convention de Pension pour travailleurs indépendants, nous proposons 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 1,70%) »





► Cédric Tytgat

Senior Product Manager
Life & Pension, AXA Belgium

« Avec Essential for Life Plus, l'employeur peut bénéficier des rendements potentiels des marchés financiers en optimisant la combinaison entre la Branche 21 et la Branche 23 »

de la prime est affecté pour constituer un capital à la pension) permettant de trouver un bon équilibre entre la standardisation et la flexibilité au travers d'options. Essential for Life Plus permet de gérer les contrats d'assurance de groupe soit en Branche 23 (rendements liés à l'évolution des marchés financiers), soit via une formule hybride, c'est-à-dire un mixte entre la Branche 23 et la Branche 21 (taux garanti actuel de 1,25 %). Il s'agit d'un vrai produit collectif, comprenant notamment un système ingénieux de lissage et de répartition des rendements financiers, uniformes pour l'ensemble des affiliés.

En ce qui concerne la Branche 23, l'assureur propose un choix parmi un nombre limité de fonds, gérés par AXA Investment Managers, présentant une allocation d'actifs claire et un historique de rendement attrayant.

A partir du 1er janvier 2016, la garantie de rendement minimum légale appliquée sur les contributions versées à cette date se calcule sur la base d'une formule unique, quelle que soit l'origine des contributions (personnelle ou patronale). Le niveau de cette garantie est actuellement de 1,75 %. Si l'assureur ne parvient pas à octroyer un tel rendement, l'employeur devra alors compléter le solde pour combler le déficit en cas

de sortie de l'affilié ou lors de sa mise à la retraite par exemple.

■ Avec Essential for Life Plus, l'employeur peut bénéficier des rendements potentiels des marchés financiers en optimisant la combinaison entre la Branche 21 et la Branche 23, tout en choisissant également la répartition entre obligations et actions au sein de la Branche 23.

AXA est un des leaders de l'assurance de groupe avec une très solide expérience et dispose par ailleurs d'un système digital de référence sur le marché (système DAIL conçu au départ pour les grandes entreprises et dont profite également le produit).

Mes risques

■ Une assurance décès protège ses proches et apporte la sérénité dont on a besoin en cas de décès d'un proche. L'assurance décès a pour objectif de garantir un capital suffisant après le décès (du conjoint par exemple) afin de :

- préserver le niveau de vie de sa famille : loisirs, voyages, etc.;
- payer les études de ses enfants;
- rembourser un prêt hypothécaire;
- couvrir l'impôt sur les successions, via les droits de succession.
- Un décès peut donc clairement impacter 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 toute une série de dépenses imprévues. C'est une assurance indispensable...

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

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



► Heidi Cortois

Chief Commercial Officer
Brokers, NN Insurance Belgium

« Hypo care répond à un besoin crucial : s'assurer qu'en cas de décès, les proches garderont un toit, en évitant de les laisser avec une dette importante à rembourser »

sur ses héritiers.

NN INSURANCE BELGIUM

■ **Hypo Care** est un produit phare de l'offre de protection de l'assureur **NN Insurance Belgium**. Cette assurance répond à un besoin crucial pour le client : s'assurer que ses proches garderont un toit, en évitant de les laisser avec une dette importante à rembourser. Elle propose aussi des garanties complémentaires intéressantes en cas de cancer et d'incapacité de travail.

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.

■ Hypo Care affiche les caractéristiques suivantes :

- un tarif très concurrentiel;
- la possibilité de souscrire l'assurance sur deux têtes;
- "Relax": la possibilité de payer la prime sur toute la durée du contrat (et non pas seu-

lement sur 2/3 de la durée) : le montant de chaque prime est ainsi plus faible;

- les garanties complémentaires intéressantes :
 - a) 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);
 - b) 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

■ 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 de 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.

■ Sans supplément de prime, le client se voit



► Laurent Vleminckx

Chief Sales Officer, AFI ESCA

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



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.

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



► **Geert Deschoolmeester**

Managing Director Assurances,
DELA Belgique

« 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. »

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. 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, 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.

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 peu élevé 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). Tous les assureurs ou presque proposent désormais un tel produit, mixant sécurité et risque. Dans le jargon des assureurs, ce type de formule est dénommée «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.

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

a) Low risk : Athora Belgium (Athora Lazard Patrimoine Opportunités SRI)

Athora Lazard Patrimoine Opportunités SRI est un fonds international multi-classes d'actifs géré selon une approche d'investissement socialement responsable. Le fonds se distingue notamment par la possibilité d'avoir une exposition en actions variant de 20 % à 80 %; la sensibilité au taux d'intérêt négative permet de bénéficier d'une hausse



► Manu Roobaert

Directeur Commercial,
Athora Belgium

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

des taux d'intérêt. Les rendements annualisés sur 3 et 5 ans sont respectivement de 8,32 % et 4,84 % (action RC EUR, au 31/7/2023).

b) Medium Risk : Athora Belgium (Athora Universal Invest High)

Athora Universal Invest High est investi principalement en actions et obligations internationales. Il peut investir jusqu'à 90 % de ses avoirs nets en actions. La pondération en actions peut varier selon l'appréciation du gestionnaire. Historiquement, elle a fluctué entre 70 % et 90 %. Les Etats-Unis constituent la composante la plus importante : 43 % en actions et 35,43 % en obligations. Les rendements sur 1, 3 et 5 ans ont été respectivement de 7,50 %, 6,10 % et 4,20 %.

NN INSURANCE BELGIUM

En **high risk**, le fonds **NN JP Morgan US Technology Fund** a pour objectif d'investir principalement dans des actions d'entreprises technologiques américaines (à savoir la technologie, les médias et les services de communication).





► Evert Van Meeuwen

Portfolio manager,
NN Insurance Belgium

« NN souhaite préparer ses clients, leurs proches et plus largement tous les Belges à une vie plus longue et plus heureuse. Note offre en Branche 23 y répond parfaitement »

La philosophie d'investissement du JP Morgan US Technology Fund repose sur la conviction que la perturbation crée des opportunités de création de richesse au fil du temps. Ce fonds investit dans des actions technologiques de haute qualité des sociétés avec un business model disruptif, un grand marché potentiel et un avantage concurrentiel durable unique, dont la croissance est sous-estimée. Grâce à cette approche le fonds veut surperformer son indice et le marché en général.

L'assureur ne se contente pas d'assurer et d'investir. NN souhaite préparer ses clients, leurs proches et plus largement tous les Belges à une vie plus longue et plus heureuse. Une vie plus longue, le changement, la progression et la disruption technologique qui en découle vont de pair. Ce fonds de la Branche 23 s'intègre donc parfaitement dans l'offre de NN.

BELFIUS INSURANCE

■ 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



► Sébastien Leclercq

Director Product Management
Savings & Investments,
Belfius Insurance

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

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) minimum 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 du règlement 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.

■ En cas de décès, la réserve (valeur de la police) est octroyée au bénéficiaire. Il est possible de souscrire une couverture décès supplémentaire : cette garantie donne droit à un capital assuré prédéfini ou à 10 % en plus de la réserve.

Notons aussi les 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;
- 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.

Laurent Feiner

INNOVATION... DE PLUS EN PLUS DIGITALE

Grâce aux investissements effectués dans les FinTechs et les InsurTechs, le secteur de l'assurance a vu se développer de multiples innovations numériques. Ils doivent donc s'adapter au changement et repenser leurs business models, en prenant en compte les exigences du numérique, afin d'améliorer «l'expérience clients» qui permet d'améliorer les contacts entre les assurés et leur assureur.

Les nouveaux outils et les nouvelles fonctionnalités numériques aident à rationaliser le développement des nouveaux produits, les expériences numériques et la transformation de fonctions clés, du marketing et de la distribution, en passant par la souscription et les réclamations, jusqu'à la finance et la comptabilité.

Ceux qui adhèrent pleinement à la transformation numérique peuvent obtenir des avantages concurrentiels significatifs en répondant aux besoins de demain des clients, à savoir favoriser l'agilité opérationnelle afin de répondre aux attentes fluctuantes du marché.

Les initiatives innovantes développées par les assureurs 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. Malgré la hausse des taux garantis, 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.

Nous reprenons deux exemples liés à l'innovation et au digital des assureurs suivants : **NN Insurance Belgium et Vivium.**

Innover en assurance

NN INSURANCE BELGIUM

Le bien-être mental est un élément clé d'une vie heureuse. Dans ce contexte, NN propose à ses clients du segment 'indépendants' les **NN Wellbeing Services**. Il s'agit d'un accompagnement préventif inclus et d'un coaching adapté à l'assuré et sa famille. L'assureur est, en effet, convaincu que la santé émotionnelle et mentale est aussi importante pour la survie d'une entreprise que les indemnités adéquates.

Un partenariat a été conclu avec Workplace Options (WPO); les clients et leurs familles bénéficient d'un soutien préventif inclus en matière de bien-être émotionnel et mental, avec un accès notamment aux services suivants :

- ▶ santé émotionnelle : grâce à Revive (programme spécialisé d'accompagnement des employés souffrant de burnout), les clients bénéficient, en cas de stress ou de burnout, d'un soutien et d'un accompagnement par téléphone, chat vidéo ou en "face to face";
- ▶ assistance clinique : à tout moment, les clients peuvent bénéficier d'une assistance 24 h sur 24 et 7 jours sur 7, depuis les entretiens d'admission clinique jusqu'aux premiers secours en cas de crise;
- ▶ assistance à la gestion : le Manager Assist personnalisé aide le client à résoudre les conflits entre employés et à constituer une équipe performante;



▶ Joost van Ginkel

Chief Customer Experience
Officer, NN Insurance Belgium

"NN propose la première solution sur le marché belge qui offre un soutien mental préventif aux indépendants."



► **mindfulness** : le programme «Aware», guidé individuellement, est spécifiquement adapté aux besoins du client et permet, en 6 séances, de lutter contre le stress et d'améliorer la concentration;

La plupart des assureurs proposent des parcours de réinsertion, ce qui est évidemment une bonne chose, mais il vaut mieux prévenir que guérir. NN propose la première solution sur le marché belge qui offre un soutien mental préventif aux indépendants.

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 «omni-canal», car il recherche ses produits en ligne, surfe sur les réseaux sociaux et souscrit un contrat d'assurance via une application mobile.

VIVIUM

L'assureur **Vivium** a développé des outils numériques pour ses courtiers (Life-Connect) et ses clients (MyVivium).

■ Grâce à **Life-Connect**, les courtiers de l'assureur Vivium peuvent établir tous les nouveaux contrats d'assurance vie : il en va des contrats aussi bien pour les particuliers (épargne à long terme, épargne-pension, épargne non fiscale) que les indépendants en société ou pas (Engagement individuel de Pension - EIP - et Pension Libre Complémentaire pour indépendants - PLCI -), etc.

Life-Connect est un canal unique pour toutes les nouvelles affaires actuellement prévues. Les garanties de risque autonomes (décès et invalidité) suivront dans une version ultérieure.

Les avantages de Life-Connect sont les suivants :

- prise en compte des étapes reprenant l'ensemble du processus (prise de contact, vente, gestion du contrat sous tous ses aspects);
- traitement «straight-through» (sans aucun délai d'attente et donc en continu), c'est-à-dire en temps réel;
- rapide, flexible et totalement conforme à la législation;
- optimisations de la règle fiscale des 80 %, campagnes, ...

La gestion comprend, entre autres, l'optimisation de la règle des 80 % et l'adaptation de la prime : augmentation et diminution de la partie épargne, modification du bénéficiaire en cas de vie et en cas de décès, ajout ou suppression d'un bénéficiaire acceptant, ajout et adaptation de garanties supplémentaires, ajout de fonds dans un contrat...

La règle de 80 % est une règle fiscale fort importante en assurance, selon laquelle la pension complète (pension légale et éventuelles pensions complémentaires souscrites), calculée sur une activité professionnelle normale d'une durée de 40 ans, ne peut pas dépasser 80 % d'un revenu de référence.



► **Patrick Van Geystelen**

Directeur Vie, Employee Benefits et crédits hypothécaires, Vivium

“MyVivium est l'espace client qui permet aux assurés de comprendre simplement leurs contrats d'assurance-vie.”

■ **MyVivium** est l'espace client qui permet aux assurés de comprendre simplement leurs contrats en assurance-vie : grâce à des données pertinentes, Vivium rend accessible la situation actualisée de ses clients et facilite les interactions avec le courtier. Plus d'un quart des clients en assurance-vie utilisent actuellement activement MyVivium et cette part est en augmentation.

MyVivium, permet à l'assureur de répondre à l'évolution digitale en permettant à ses clients d'accéder 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 à leurs contrats, aux informations sur les produits et aux garanties souscrites.

L'assureur s'engage à développer ce service numérique de telle manière à permettre à ses clients d'utiliser toutes les potentialités liées aux contrats dans le cadre de leur relation avec Vivium : gestion des contrats, déclarations de sinistre, conseils et prévention.

Laurent Feiner

S'ENGAGER SOCIÉTALEMENT, FAIRE DE LA PRÉVENTION, ÊTRE DURABLE ET COMMUNIQUER ... LES DIFFÉRENTS CRÉDOS DE L'ASSUREUR

De plus en plus d'entreprises (les assureurs ne font pas exception) affichent haut et fort leur engagement sociétal et environnemental. D'ailleurs, confrontés à des crises majeures, qu'elles soient sanitaires, économiques ou écologiques, les assurés attendent de plus en plus des entreprises qu'elles s'engagent.



Et c'est clairement le cas : les assureurs s'engagent de plus en plus socialement 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 inondations meurtrières...

L'assureur du futur devra plus que probablement être plus engagé, mais aussi plus authentique : il devra davantage communiquer et rendre plus visible ses engagements sociétaux et environnementaux. Les assurés, clients et collaborateurs y sont de plus en plus sensibles. Le choix de l'assureur passe aujourd'hui de plus en plus par le prisme de ses engagements sociétaux et environnementaux.

■ Le métier de l'assurance doit reposer sur la **communication**. Trop souvent, la presse cri-

tique les assureurs au niveau de la manière dont ils règlent les sinistres. Pourtant, ce sont bien des solutions que les assureurs apportent, et ce pour tous les citoyens que nous sommes ! Le dossier n°1 sur les besoins solutionnés (pension, décès, investissements...) mentionnent d'ailleurs quelques solutions concrètes proposées par les assureurs.

Et la communication permet de faire connaître les atouts des solutions d'assurance proposées par les assureurs.

■ Le secteur des assurances est également particulièrement bien placé pour promouvoir la **durabilité**, puisque son cœur de métier est d'assurer une existence stable aux personnes dont il couvre les risques assurés.

Dans les périodes de tumulte et d'incertitude, actuelles, 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.

La lutte contre le changement climatique est depuis longtemps au cœur des politiques énergétiques, la décarbonation est récemment devenue un objectif des États et des entreprises. Elle désigne l'ensemble des mesures et techniques mises en place en vue de limiter l'empreinte carbone d'une entreprise, d'un secteur d'activité, d'un pays ou d'une économie. Ainsi, les entreprises font baisser leur empreinte carbone en mettant fin aux activités fortement émettrices de CO₂, en achetant des green bonds ou en investissant dans les énergies renouvelables.

■ 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.

Engagement sociétal

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

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 fortement axée sur



► **Frédéric Van Dieren**

Directeur commercial, AG

« **Nous soutenons également nos partenaires de distribution dans leurs ambitions en matière de développement durable** »

plusieurs partenariats. Voici quelques exemples :

- **Move By AG** : un programme d'activation qui encourage les Belges à faire régulièrement du sport;
- **l'inclusion des femmes dans le cyclisme**, notamment en soutenant l'équipe féminine NXTG;
- **ensemble contre la solitude** : AG organise diverses campagnes pour briser les tabous autour de la solitude. En 2020, AG a lancé la plateforme numérique www.tous-contrelasolitude.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-reconforts, 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.

■ AG ne se contente pas de prendre de nombreuses initiatives : l'assureur soutient aussi ses partenaires de distribution dans leurs ambitions en matière de développement durable. Avec la nouvelle plateforme **Go4Impact**, AG offre aux courtiers un aperçu de l'empreinte carbone de leur bureau et propose des actions concrètes et sur mesure pour la réduire. En outre, elle leur permet d'aller plus loin dans leur engagement écologique et/ou social par l'intermédiaire de partenaires. Via GoForest, les courtiers peuvent faire planter des arbres et via Time4Society, ils peuvent organiser des team buildings solidaires pour leurs employés dans l'une des 2.500 organisations partenaires.



► **Marysia Kluppels**

Corporate Communications & Brand Manager, DELA Belgique

« **DELA souhaite contribuer à une plus grande reconnaissance du deuil dans notre société : elle a planté des "forêts du souvenir" accessibles au public à différents endroits en Belgique** »

DELA

■ DELA (assureur spécialisé dans l'assurance frais funéraires) désire apporter tout le soutien possible dans un des moments les plus difficiles de la vie : la perte d'un être cher. À cette fin, l'assureur assure et organise des funérailles et aide à répondre aux questions liées à la mort. Avec ses services, DELA veut soulager les proches autant que possible et leur permettre de « reprendre le fil de la vie » dans de bonnes conditions.

DELA Belgique organise les obsèques d'un Belge sur dix et compte aujourd'hui 70 centres funéraires, 3 crématoriums, un centre de rapatriement à Zaventem, 900.000 assurés et 800 collaborateurs.

■ Tous les clients de DELA seront un jour ou l'autre confrontés au décès d'un proche et au deuil. Diverses enquêtes montrent que 70% des Belges estiment que le deuil n'est pas suffisamment reconnu dans notre société. C'est pourquoi, DELA souhaite contribuer à une plus grande reconnaissance du deuil dans notre société.

En collaboration avec Natuurpunt (une association bénévole indépendante qui veille à la protection de la nature vulnérable et menacée en Flandre), DELA a planté des "forêts du souvenir" accessibles au public



à différents endroits en Belgique. Ce projet est déjà en cours depuis au moins 20 ans. Dans ces forêts, les gens sont invités à vivre leur deuil en paix, en pleine nature. Et ce, au cours d'une promenade ou d'un moment de repos sur l'un des "bancs du souvenir" pour prendre le temps de réfléchir aux beaux souvenirs d'un être cher afin de ne jamais l'oublier.

De plus, avec la campagne de plantation, le spécialiste funéraire a contribué à la réduction des émissions de CO2 d'une manière significative.

Communiquer en assurance

Nous donnons l'exemple d'une campagne de publicité récente développée par l'assureur **Vivium**.

Le principal message de la campagne publicitaire est le suivant : «**Pour Vivium, faire le maximum, c'est le minimum**». Avec ce slogan, Vivium déclare de manière surprenante et non conventionnelle qu'elle fera (ainsi que ses courtiers) tout pour fournir des conseils, une expertise et un service de qua-



► Véronique D'haese

Directeur Sales Vivium & Partnerships, Vivium

« Nous avons opté pour un message qui se distingue et un visuel qui ressort par rapport à la communication généralement plus soft des institutions financières »

lité maximale aux clients pour leurs besoins en matière de pension et de placements.

L'objectif de la campagne est de positionner Vivium et les courtiers comme le partenaire adéquat (pour les conseils, l'expertise, l'offre et le suivi) en matière d'épargne et de placements pour les indépendants, et plus spécifiquement les professions libérales intellectuelles.

Le style de communication sort clairement des sentiers battus sur le plan de la communication au sein du marché financier. L'assureur a opté pour un message qui se distingue et un visuel qui ressort par rapport à la communication généralement plus soft des institutions financières.

Grâce au jeu de mots et à la rime du slogan «Pour Vivium, faire le maximum, c'est le minimum», l'assureur gagne du terrain dans l'esprit des entrepreneurs lorsqu'ils envisagent de consulter leur courtier pour une épargne et des placements.

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 révalidation, 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).

ALLIANZ BENELUX

■ **Allianz** est reconnu comme un assureur prônant une approche durable forte (dénommé par le sigle «ESG» qui désigne les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance et témoigne de la durabilité d'une entreprise), notamment par le Dow Jones Sustainability Index où Allianz occupe la 3ème place au niveau mondial. C'est une reconnaissance qui démontre qu'Allianz, entend être, à tous les niveaux du groupe, un acteur majeur au niveau de son approche



► Sarah Duurloo

Manager Sustainability,
Allianz Benelux

« Nous entendons être, à tous les niveaux du groupe, un acteur majeur au niveau de son approche ESG dans le monde de l'assurance de demain »

ESG dans le monde de l'assurance de demain. Il ne s'agit pas d'un label tel que ceux utilisés aujourd'hui en matière d'investissement durable mais c'est une reconnaissance de l'implication de l'assureur en matière de durabilité.

Allianz a instauré, à différents niveaux de décision, des groupes de travail dont l'objectif est d'analyser, comparer et valider les décisions prises en termes d'investissements durables. Les processus sont établis au préalable et ne souffrent d'aucune exception, permettant ainsi à Allianz de garantir une approche ESG objectivement pertinente.

Lors de la sélection des fonds dans les produits d'investissement, l'assureur veille à combiner performance, gestion du risque et critères ESG. En opérant ainsi, Allianz propose une large gamme de fonds ayant les plus hauts niveaux SFDR (« Sustainable Finance Disclosure Regulation » : articles 6, 8 et 9).

■ Allianz Benelux SA est légalement tenue d'investir, en Branche 21, dans un panel diversifié d'actifs, ce qui minimise l'impact de potentiels risques en matière de durabilité au sein des entreprises ou des investissements uniques. Cette obligation est en outre garantie par des systèmes internes de gestion des risques qui comprennent des limitations applicables aux classes d'actifs et aux émetteurs.

Enfin, les variations de la valeur des actifs n'ont pas d'incidence immédiate sur les rendements cumulés des produits d'assurance tant que des matelas suffisants sont en place, par exemple des réserves pour les primes futures ou des comptes de régularisation pour les remboursements de primes d'assurance.

Dans le cadre des produits en Branche 21, le fonds principal est classifié article 8 SFDR car il promeut des caractéristiques environnementales et/ou sociale. Le fonds principal investit au minimum 20 % dans des investissements durables.



► Laurent Goudemant

Executive Director
Life, Belfius Insurance

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

L'assureur n'investit pas dans certains secteurs, ni dans certaines entreprises, notamment les investissements dans les armes biologiques et chimiques, les mines antipersonnel, les bombes à sous-munitions et les armes nucléaires ainsi que les obligations d'État de pays liés à de graves violations des droits de l'homme et à des problèmes importants pour relever les défis durables.

Depuis 2015, Allianz n'investit plus dans des entreprises qui tirent plus de 30 % de leurs revenus de l'extraction du charbon, ni dans des entreprises de services publics qui produisent plus de 30 % de leur électricité à partir du charbon. À partir du 01/01/2023, ce seuil descend à 25 %. L'assureur va réduire ces seuils à zéro d'ici 2040.

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 Insurance 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 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.



► Frijia Leunens

Brand activation Manager, AG

« AG souhaite mettre son expertise à la disposition de tous les employeurs qui, un jour ou l'autre, seront confrontés au retour d'un employé atteint d'un cancer »

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.

AG

Le cancer est la troisième cause la plus fréquente d'absence prolongée au travail. Chaque jour, en moyenne 73 personnes actives apprennent qu'elles sont atteintes d'un cancer. Revenir autant que possible à un « retour à la normale » en augmentant les chances de rétablissement et en retournant au travail plus rapidement contribue à la guérison.

Dans ce contexte, **AG soutient RECONNECT**, un projet de la Fondation contre le cancer. Ce partenariat s'inscrit parfaitement dans le rôle social de l'assureur. Le but du projet est de soutenir, après un cancer, la réintégration des personnes malades de longue durée. Il s'agit d'une plateforme en ligne gratuite développée pour aider un responsable de ressources humaines ou un manager à réintégrer un employé pendant ou après un cancer.

AG souhaite mettre son expertise à la disposition de tous les employeurs qui, un jour ou l'autre, seront confrontés au retour d'un employé atteint d'un cancer. Ainsi, un (ancien) patient atteint d'un cancer peut être plus rapidement et de manière plus efficace réintégré sur son lieu de travail.

Laurent Feiner



En recherche de **nouveaux collègues?**

En tant que partenaire de confiance, le groupe Axis vous aide à recruter les bons talents pour être prêt à répondre aux défis de demain.

- X** Depuis 1996, expertise dans les secteurs : banque, assurance, finance, juridique ainsi que dans le soutien aux entreprises
- X** Recrutement permanent, intérim, consultance
- X** Offrant des formations



**WE HAVE THE POWER
TO CHANGE YOUR LIFE**



TROPHÉE DU COURTAGES 2023

Et le gagnant est... AG

Dans le cadre de la 24ème 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 FVF (Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen).



Les courtiers ont dû se prononcer sur base de nombreux indicateurs, tels que la qualité des produits et du service. Et le gagnant est encore une fois l'assureur AG... pour la dixième année consécutive.

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. Étant 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 professionnel et proche d'eux. Un courtier peut proposer une approche globale aux clients. C'est une personne de confiance indépendante vers laquelle les clients peuvent se tourner pour tous leurs besoins (d'assurance).

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. 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

“Le trophée du courtage est décerné à AG... pour la dixième année consécutive”



► **Edwin Klaps**

Managing director
(Broker Channel), AG

A photograph of a middle-aged couple with blonde and brown hair, smiling and looking towards the right. They are wearing light-colored jackets and appear to be on a boat, with a body of water and a cloudy sky in the background.

**Notre pension change,
sommes-nous bien assurés ?**



**Je checke avec
mon courtier,
c'est son métier !**



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance

courtierenassurances.be

TROPHÉES de l'ASSURANCE VIE



Lauréats
des Trophées
de l'Assurance
Vie 2023

MA PENSION

Formule d'investissement
à taux garanti



Belfius

Belfius Invest Capital

Branche 23 : low risk



Athora Lazard Patrimoine
Opportunities SRI

Branche 23: medium risk



Athora
Universal Invest High

Branche 23: high risk



NN JP Morgan US
Technology Fund

Gamme Multi-Support
Branche 21/23



Belfius

KITE Mix

MA PENSION

Assurance de groupe



Essential for Life Plus

Pension Libre
Complémentaire pour
Indépendants (PLCI)



Pension Plan Pro

Engagement individuel
de pension (EIP)



Belfius
Belfius Future
Manager Flex/Bonus

Convention de Pension
pour travailleurs
indépendants (CPTI)



CPTI

DIGITAL



Life Connect –
MyVivium

MES RISQUES

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



Hypo Care

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



Protectim (*)

Frais funéraires



Plan de Prévoyance
obsèques DELA

ENGAGEMENT SOCIÉTAL



INVESTISSEMENT RESPONSABLE



Belfius



PREVENTION



CAMPAGNE PUBLICITAIRE



«Pour Vivium,
faire le maximum,
c'est le minimum»

INNOVATION



NN Wellbeing Services

COURTAGE



(*) Succursale d'une société française

INFOS

Decavi - laurent.feiner@decavi.be - Tél : 02-520.72.24 - www.decavi.be
Aimes & Co - muriel.storrer@aimesco.net - Tél : 02-354.93.81

INFOS

