

PERSBERICHT – 24/10/2023 LEVENSVZERKERINGSTROFEEËN 2023

- Op 24 oktober hebben de Levensverzekeringstroféeën DECAVI de verzekeraars beloond (24^e editie).

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

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

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

- Voor deze editie 2023, bestaat de jury uit:
 - Pierre Devolder, Hoogleraar KUL, Voorzitter van de jury.
 - Laurent Feiner, Journalist, CEO, Decavi.
 - Sandra Lodewijckx, Partner, Lydian.
 - Philippe Muys, Erevoorzitter, Fepabel.
 - Erik Van Camp, Qualified member, IA|BE.
 - Albert Verlinden, Voorzitter, BZB-Fedafin.
 - Marc Willame, Associate, Ensur.

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

- Voor de verschillende verzekeringsproducten werd het volgende aantal spelers geanalyseerd:
 - Formules met vrije stortingen en afhalingen (met gewaarborgde rentevoet): 12
 - Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (zonder gewaarborgde rentevoet): de hele markt
 - Gamma Multi-support Tak 21/23: 9
 - Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ) : 15
 - Individuele pensioentoezegging (IPT): 13
 - Pensioenovereenkomst voor Zelfstandigen (POZ): 11
 - Groepsverzekering (5)
 - Overlijdensverzekering type schuldsaldoverzekering: 6 nichespelers
 - Uitvaartverzekering : 4 nichespelers

Verzekeringen: in het positief daglicht

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

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

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



De laureaten

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

MIJN PENSIOEN PARTICULIEREN

Mijn investering

Gewaarborgde intrestvoet: **Belfius Insurance** (Belfius Invest Capital)

Mijn beleggingen

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

Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23 : Low Risk) : **Athora Belgium** (Athora Lazard Patrimoine Opportunites SRI)

Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23 : Medium Risk) : **Athora Belgium** (Athora Universal Invest High)

Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23 : High Risk) : **NN Insurance Belgium** (NN JP Morgan US Technology Fund)

MIJN PENSIOEN ZELFSTANDIGEN

Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ) :

AXA Belgium (Pension Plan Pro)

Individuele pensioentoezegging (IPT) :

Belfius Insurance (Belfius Future Manager Flex/Bonus)

Pensioenovereenkomst voor zelfstandigen (POZ) :

P&V Groep (P&V Verzekeringen en Vivium) (POZ)

MIJN PENSIOEN OP HET WERK

Groepsverzekering :

AXA Belgium (Essential for Life Plus)

MIJN RISICO

Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldsaldoverzekering)

NN Insurance Belgium (Hypo Care)

AFI ESCA, filiaal van een Franse maatschappij (Protectim)

Uitvaartverzekering

DELA (DELA Uitvaartzorgplan)

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

NN Insurance Belgium (NN Wellbeing Services)

TROFEE DIGITALISATIE

Vivium (Life-Connect / MyVivium)

MAATSCHAPPELIJKE INZET

AG

Dela

PREVENTIE

AG

VERANTWOORD BELEGGEN

Allianz Benelux

Belfius Insurance

BESTE PUBLICITEITSCAMPAGNE

Vivium («Het maximum : da's het minimum voor Vivium»)

MAKELAARS

AG

BIJLAGE : Gedetailleerde presentatie van elk product

MIJN PENSIOEN PARTICULIEREN

- [Mijn investering: gewaarborgde intrestvoet](#)

Belfius Insurance (Belfius Invest Capital)

Belfius Insurance biedt zijn Belfius Invest Capital aan, een levensverzekering met een gewaarborgd rendement van 2%, gegarandeerd voor minimum 8 jaar (tot de 1e dinsdag volgend op de 31e december van het 8e kalenderjaar na het jaar van de betaling). In 2022 bedroeg het bruto rendement 2,55%, tegenover 1,50% van 2021 tot 2016. Dit betekent dat 2022 een uitstekend rendement afficheerde, gezien de stijging van de rentevoeten. De verzekeraar rekent dus op een goed rendement en een hoge gegarandeerde rente over een lange periode.

Naast de gegarandeerde rente kan de verzekeraar een (niet-gegarandeerde) winstdeelname toekennen. Er kan ook een extra conjuncturele winstdeelname worden toegekend (afhankelijk van een betere economische situatie).

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

Belfius Insurance (KITE Mix)

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

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

Bovendien investeert men, door in KITE Mix te beleggen, zijn geld in een product dat minimaal artikel 8 SFDR ("Sustainable Finance Disclosure Regulation") heeft en dat voldoet aan de strenge uitsluitingscriteria van Belfius. Belfius Insurance kiest er resoluut voor bij te dragen aan een betere samenleving. Het KITE gamma biedt een beleggingsoplossing met duurzaamheidskenmerken (artikel 8 SFDR) of duurzaamheidsdoelstellingen (artikel 9 SFDR). Formules zonder duurzaamheidskenmerken of doelstellingen (artikel 6 SFDR) worden uitgesloten. Draag bij aan een positief maatschappelijk en ecologisch verhaal en laat tegelijkertijd zijn geld groeien met KITE Mix.

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

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

Athora Belgium (Athora Lazard Patrimoine Opportunités SRI)

Athora Lazard Patrimoine Opportunités SRI is een internationaal multi-asset class fonds dat beheerd wordt volgens een maatschappelijk verantwoorde beleggingsbenadering. Een van de onderscheidende kenmerken van het fonds is de mogelijkheid van een aandelenblootstelling variërend van 20 % tot 80 %; dankzij de negatieve rentegevoeligheid kan het fonds profiteren van stijgende rentes. De geannualiseerde rendementen op 3 en 5 jaar 8,32 % en 4,84 % (RC EUR deelbewijs, op 31/7/2023)

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

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

Athora Belgium (Athora Universal Invest High)

Athora Universal Invest High belegt voornamelijk in internationale aandelen en obligaties. Het kan tot 90% van zijn nettovermogen beleggen in aandelen. De weging in aandelen kan variëren als de beheerder dit gepast acht. Historisch gezien schommelt het tussen 70 % en 90 %. De Verenigde Staten vormen de grootste component: 43 % in aandelen en 35,43 % in obligaties. De rendementen over 1, 3 en 5 jaar waren respectievelijk 7,50 %, 6,10 % en 4,20 %.

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

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

NN Insurance Belgium (NN JP Morgan US Technology Fund)

Dit zeer dynamisch fonds belegt voornamelijk in aandelen van Amerikaanse technologiebedrijven (met name technologie, media en communicatiediensten).

De beleggingsfilosofie van het JP Morgan US Technology Fund is gebaseerd op de overtuiging dat disruptie in de loop van de tijd kansen biedt voor het creëren van welvaart. Dit fonds belegt daarom in hoogwaardige technologieaandelen van bedrijven met een disruptief businessmodel, een grote afzetmarkt, een uniek duurzaam concurrentievoordeel en een ondergewaardeerde groei. Dankzij deze aanpak wil het fonds op lange termijn beter presteren dan zijn index en de algemene markt.

De verzekeraar kijkt verder dan verzekeren en beleggen en wil haar klanten, hun dierbaren en eigenlijk alle Belgen voorbereiden op een langer en gelukkig leven. Een langer leven, verandering, vooruitgang en de daarmee verbonden technologische disruptie gaan hand in hand. Dit tak 23 fonds past daarom perfect in het aanbod van NN.

MIJN PENSIOEN ZELFSTANDIGEN

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

AXA Belgium (Pension Plan Pro)

Het betreft een gamma van 2e pijler producten voor zelfstandigen (dat zowel in tak 21 als in tak 23 kan worden onderschreven, in een en hetzelfde hybride contract). Het innovatief karakter uit zich op 2 niveaus:

- een verticale garantiestructuur in tak 21: net zoals bij een spaarrekening zal de verzekerde eventuele toekomstige rentestijgingen kunnen genieten. De verzekeraar past in voorkomend geval de nieuwe rentevoet toe en dit zowel op de nieuwe stortingen als op de reeds gedane stortingen, zelfs indien in het verleden een lagere rentevoet van toepassing was;
- de levenscyclusstrategie: deze investeringsstrategie heeft als doel om zowel de stortingen als de opgebouwde reserve van het contract af te stemmen op de leeftijd en de risicobereidheid van de zelfstandige. Deze strategie bepaalt de optimale verdelingspercentages voor zowel de stortingen als de opgebouwde pensioenreserve over meer en minder risicovolle beleggingen.

De verzekerde kiest zijn risicobereidheid, en AXA beheert op een automatische manier de premie- en reservetoewijzing. Op specifieke vooraf bepaalde momenten worden de gestorte premies in minder risicovolle beleggingen geïnvesteerd: aandelenfonds, obligatiefondsen, ... (= Life Cycle Invest). De gewaarborgde rentevoet bedraagt 1 % en het globale rendement bedroeg 2,25 % in 2022, 1,90 % in 2021 en 2 % in 2020, 2019 en 2018. De VAPZ is beschikbaar in Tak 21 (met een gewaarborgde rentevoet).

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

Belfius Insurance (Belfius Future Manager Flex/Bonus)

De producten van Individuele Pensioentoezegging bieden de mogelijkheid te kiezen uit een gegarandeerde intrest van 0% of 1,5% voor Tak 21 combineerbaar met een Tak 23. De Belfius Future Manager Bonus (gewaarborgde rentevoet van 0 %) heeft voor de klant de laatste jaren een rendement opgebracht die tot de beste van de markt behoort: 2,25 % in 2022, 2 % in 2021 en in 2020, 2,10 % in 2019, 2,20 % in 2018 en 2,25 % in 2017.

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

Binnen het gamma van fondsen, biedt Belfius Insurance zogenaamde "toekomstfondsen" aan die een "dubbele impact" hebben. De dubbele impact in het aanbod wordt gekenmerkt door 3 performante duurzame fondsen waarbij de investeringen de bedrijven in portefeuille toelaten om bij te dragen tot een betere toekomst voor de maatschappij. Deze fondsen richten zich op belangrijke thema's zoals het verbeteren van de levenskwaliteit en levensverwachting, oncologisch onderzoek en gendergelijkheid. Een deel van de gegenereerde inkomsten wordt besteed aan concreten projecten zoals Tubbe, Stichting tegen Kanker en Boost.

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

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

P&V Groep (P&V Verzekeringen en Vivium) (POZ)

In deze categorie wordt het product genomineerd dat zelfstandigen zonder vennootschap toelaat een bijkomend pensioen in 2e pijler op te bouwen, in aanvulling op hun VAPZ. Vivium wordt genomineerd voor zijn POZ. In 2022 bedroeg het totale rendement 2 % (voor de 0%-rentegarantie in tak 21), tegen 1,75 % in 2021, 2% in 2020 en 2,10% in 2019 en in 2018.

De verzekeringnemer heeft de keuze tussen een mooi aanbod in tak 23 en 2 tariefgaranties in tak 21 (1,70% en 0%). Daarnaast kan hij zijn pensioenplan uitbreiden met een overlijdensgarantie en andere aanvullende waarborgen:

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

MIJN PENSOEN - GROEPSVERZEKERING

Groepsverzekering

AXA Belgium (Essential for Life Plus)

AXA biedt een zeer compleet 'defined contribution' product aan (een percentage van de premie wordt aangewend om een kapitaal voor het pensioen op te bouwen): het biedt een goed evenwicht tussen standaardisatie en flexibiliteit via keuzemogelijkheden. Essential for Life Plus laat toe om te kiezen voor een groepsverzekering in Tak 23 (waarbij de rendementen de evolutie van de financiële markten volgen) of via een hybride formule die een mix is van Tak 23 en Tak 21 (gegarandeerd rendement van momenteel 1,25 %). Dit is een echt collectief product, inclusief een ingenieus systeem voor het afvlakken en verdelen van het rendement, uniform voor alle aangeslotenen dankzij de implementatie van een vrije reserve.

Wat tak 23 betreft, biedt de verzekeraar de keuze uit een beperkt aantal fondsen, beheerd door AXA Investment Managers, met een duidelijke asset allocatie en een historiek van interessante rendementen.

Vanaf 1 januari 2016 wordt de wettelijke minimumgarantie die van toepassing is op de op die datum gestorte bijdragen berekend op basis van één enkele formule, ongeacht de oorsprong van de bijdragen (persoonlijk of werkgever). Deze wettelijke minimumgarantie bedraagt momenteel 1,75 %. Als de verzekeraar er niet in slaagt een dergelijk rendement te bieden, zal de werkgever het saldo moeten aanvullen bijvoorbeeld bij uitdiensttreding of pensionering. Met Essential for Life Plus, zal de werkgever kunnen genieten van de potentiële rendementen op de financiële markten door de optimalisatie van de mix tussen Tak 21 en Tak 23 evenals de keuze van de asset-mix (obligaties/aandelen) in Tak 23.

AXA heeft uiteraard een zeer gedegen ervaring in groepsverzekeringen en beschikt bovendien over een digitaal systeem dat een referentie is in de markt (het DAIL-systeem, oorspronkelijk ontworpen voor grote bedrijven, waarvan dit product profiteert).

MIJN RISICO

- **Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldsaldoverzekering)**

- NN Insurance Belgium (Hypo Care)

Hypo Care is een van de belangrijkste producten in het beschermingsaanbod van NN. Deze verzekering voldoet aan een cruciale behoefte van de klant: ervoor zorgen dat zijn naasten een dak boven hun hoofd behouden door hen te behoeden voor een aanzienlijke schuld die moet worden terugbetaald. Het biedt ook interessante aanvullende garanties in geval van kanker en arbeidsongeschiktheid.

Hypo Care bezit de volgende kenmerken:

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

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

AFI-ESCA is een Franse maatschappij die sinds 2008, via haar Belgische filiaal, aanwezig is op de Belgische markt. Deze aanwezigheid wordt gehandhaafd via een nauwe samenwerking met een netwerk van onafhankelijke makelaars. Het Protectim contract is een schuldsaldoverzekering bestemd voor klanten die een hypothecaire lening willen aangaan en hun gezin te dekken in geval van overlijden.

Deze maatschappij biedt zeer competitieve tarieven aan haar klanten (met onder meer een gewaarborgd tarief over de gehele duur van het contract of een gewaarborgd tarief gedurende de 1ste 3 jaar). Zonder bijpremie krijgt de klant een bijkomende overlijdenswaarborg van 3.000 EUR voor de kosten in verband met het overlijden en betaald aan de wettelijke erfgenamen. Een online onderschrijving is mogelijk met een elektronische handtekening (op basis van de identiteitskaart).

De klant mag onderschrijven tot en met 80 jaar oud.



- [Uitvaartverzekering](#)

DELA (DELA Uitvaartzorgplan)

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

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

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

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

Als deel van coöperatie DELA vormen Coöperatieve waarden ons kompas en hechten wij onder meer veel belang aan solidariteit en maatschappelijk engagement.

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

NN Insurance Belgium (NN Wellbeing Services)

Mentaal welzijn is een sleutelement voor een gelukkig leven. In dit verband biedt NN aan zijn klanten in de zelfstandigen-segment de NN Wellbeing Services aan. Dit omvat inbegrepen preventieve begeleiding en coaching op maat voor de verzekerde en zijn gezin. De verzekeraar is er namelijk van overtuigd dat emotionele en mentale gezondheid net zo belangrijk zijn voor het voortbestaan van een bedrijf als passende vergoedingen.

Er is een partnerschap gesloten met Workplace Options (WPO); klanten en hun gezin profiteren van standaard inbegrepen preventieve ondersteuning op het gebied van emotioneel en mentaal welzijn, met toegang tot de volgende diensten in het bijzonder:

- emotionele gezondheid: dankzij Revive (een gespecialiseerd ondersteuningsprogramma voor werknemers met een burn-out) krijgen klanten ondersteuning en begeleiding bij stress of een burn-out, per telefoon, videochat of "face-to-face";
- klinische assistentie: op elk moment kunnen klanten 24/7 profiteren van assistentie, van klinische intakegesprekken tot eerste hulp bij een crisis;
- managementassistentie: de gepersonaliseerde Manager Assist helpt klanten conflicten tussen medewerkers op te lossen en een goed presterend team op te bouwen;
- mindfulness: het individueel begeleide Aware-programma is specifiek afgestemd op de behoeften van de klant en helpt in 6 sessies om stress te bestrijden en de concentratie te verbeteren.

De meeste verzekeraars bieden re-integratieprogramma's aan, wat natuurlijk een goede zaak is, maar voorkomen is beter dan genezen. Maar NN is de eerste oplossing op de Belgische markt die preventieve mentale ondersteuning biedt aan zelfstandigen.

TROFEE DIGITALISATIE

Vivium (Life-Connect / MyVivium)

* Dankzij Life-Connect kunnen de makelaars kunnen alle nieuwe levensverzekeringscontracten opmaken: zowel voor particulieren (zoals langetermijnsparen, pensioensparen, niet-fiscaal sparen), als voor zelfstandigen, al dan niet met rechtspersoonlijkheid (zoals IPT en VAPZ), enz. Life-Connect is het unieke kanaal voor alle nieuwe zaken die momenteel voorzien zijn. De stand-alone risicowaarborgen (overlijden en arbeidsongeschiktheid) volgen in een latere release.

De voordelen zijn de volgende:

- end-to-end, van het volledige pre-sales en salesproces tot contractbeheer in alle aspecten;
- straight-through-processing, dus in real time;
- snel, flexibel en volledig compliant;
- optimalisaties van de fiscale 80 %-regel, campagnes...



Het beheer bevat onder andere de optimalisatie van de 80%-regel, de aanpassingen aan de premie: verhogingen en verlagingen van het spaargedeelte, de wijzigen van de begunstigde bij leven en overlijden, het toevoegen of verwijderen van een aanvaardende begunstigde, het toevoegen en aanpassen van aanvullende waarborgen, het toevoegen van fondsen in een contract...

* MyVivium is de klantenzone die op een eenvoudige manier de verzekerden een inzicht geeft in hun levencontracten: met relevante data maakt Vivium de up-to-date de situatie van haar klanten toegankelijk én gaan we interacties met hun adviseur (makelaar) faciliteren. Ruim een kwart van de klanten « life » maken momenteel actief gebruik van MyVivium en dit aandeel neemt toe.

MAATSCHAPPELIJKE INZET

AG

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

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

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

AG neemt niet alleen zelf tal van initiatieven, maar ondersteunt ook haar distributiepartners in hun duurzaamheidsambities. Met het nieuwe platform Go4Impact biedt AG makelaars meer inzicht in hun CO2-voetafdruk en stelt het hen concrete acties voor op maat van hun kantoor om die afdruk te verkleinen. Bovendien biedt het hen ook de kans om nog een stap verder te gaan in hun ecologisch en/of sociaal engagement, via partners. Via GoForest kunnen ze bomen laten aanplanten, en via Time4Society kunnen ze solidarity teambuildings organiseren voor hun medewerkers bij een van de 2.500 partnerorganisaties.

DELA

Alle klanten van DELA worden ooit geconfronteerd met het overlijden van een dierbare en rouw. Uit diverse onderzoeken blijkt dat 70 % van de Belgen vinden dat rouw te weinig erkenning krijgt in onze maatschappij. Daarom wil DELA bijdragen aan meer erkenning voor rouw in onze samenleving.

Samen met de Vlaamse natuurbehoudsvereniging Natuurpunt heeft DELA publiek toegankelijke herinneringsbossen aangeplant op verschillende locaties in België, het project loopt voorlopig al zeker voor 20 jaar. Mensen worden er uitgenodigd om in alle rust in de volle natuur hun rouw te beleven. Dat kan tijdens een wandeling of tijdens een rustmomentje op één van de "herinneringsbanken" om even stil te staan bij de mooie herinneringen aan een dierbare om hem of haar nooit te vergeten (<https://www.dela.be/nl/herinneringsbos>).

Bovendien heeft de uitvaartspecialist met de aanplantingsactie bijgedragen aan CO2 vermindering op een betekenisvolle manier.

PREVENTIE

AG

Kanker is de 3e meest voorkomende oorzaak van langdurige afwezigheid op het werk. Elke dag krijgen gemiddeld 73 mensen in het beroepsleven te horen dat ze kanker hebben. Zoveel mogelijk terugkeren naar een 'normale situatie', door het vergroten van genezingskansen en door een snellere werkhervatting, draagt bij tot herstel.

In deze context steunt AG *RECONNECT*, een project van Stichting tegen Kanker dat perfect aansluit bij de maatschappelijke rol van de verzekeraar. Het is een gratis online platform, ontwikkeld om (HR-)managers te ondersteunen bij de re-integratie van een werknemer tijdens of na kanker.

AG wil haar expertise ter beschikking stellen van alle werkgevers die vroeg of laat geconfronteerd worden met de terugkeer van een werknemer met kanker. Op die manier kan de (ex-)patiënt sneller en beter ingeschakeld worden op de werkvloer.

VERANTWOORD BELEGGEN

Allianz Benelux

Allianz wordt erkend als een verzekeraar met een sterke duurzame aanpak (bekend onder het acroniem "ESG", dat staat voor criteria op het gebied van milieu, maatschappij en goed bestuur en de duurzaamheid van een bedrijf weerspiegelt), met name door de Dow Jones Sustainability Index, waarin Allianz wereldwijd op de 3e plaats staat. Deze erkenning toont aan dat Allianz, op alle niveaus van de groep, met zijn ESG-aanpak een belangrijke speler wil zijn in de verzekeringswereld van morgen. Het is geen label zoals dat vandaag de dag wordt gebruikt voor duurzaam beleggen, maar het is een erkenning van de toewijding van de verzekeraar aan duurzaamheid.



Allianz heeft op verschillende besluitvormingsniveaus werkgroepen ingesteld om genomen beslissingen op het gebied van duurzaam beleggen te analyseren, vergelijken en valideren. De processen zijn vooraf vastgesteld en er zijn geen uitzonderingen, waardoor Allianz een objectief relevante ESG-aanpak kan garanderen.

Bij de selectie van de fondsen in de diverse beleggingsverzekeringen let de verzekeraar op de combinatie van prestatie-, risicobeheer- en ESG-criteria. Op die manier biedt Allianz een uitgebreid gamma producten aan met telkens een zo hoog mogelijke SFDR («Sustainable Finance Disclosure Regulation»)-rangschikking : artikels 6, 8 en 9.

Belfius Insurance

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

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

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

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

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

BESTE PUBLICITEITSCAMPAGNE

Vivium ("Het maximum: da's het minimum voor Vivium")

De belangrijkste boodschap van de reclamecampagne is: "Het maximum: da's het minimum voor Vivium". Met deze slogan verklaart Vivium op een verrassende en onconventionele manier dat zij (en haar makelaars) er alles aan zullen doen om klanten de hoogste kwaliteit advies, expertise en service te bieden voor hun pensioen- en beleggingsbehoeften.

Het doel van de campagne is om Vivium en haar makelaars te positioneren als de juiste partner (op het vlak van advies, expertise, aanbod en opvolging) voor sparen en beleggen voor zelfstandigen, en meer specifiek de intellectuele beroepen.

De communicatiestijl wijkt duidelijk af van de gebaande paden in de communicatie binnen de financiële markt. De verzekeraar heeft gekozen voor een boodschap die opvalt en een visueel die zich onderscheidt van de over het algemeen zachtere communicatie van financiële instellingen.

Dankzij de woordspeling en de rijm van de slogan "Het maximum: da's het minimum voor Vivium" wint de verzekeraar terrein in de hoofden van ondernemers die overwegen hun makelaar te raadplegen voor sparen en beleggen.

MAKELAARS

AG

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

De makelaars beoordeelden de verzekeringsmaatschappijen op verschillende punten zoals, de kwaliteit van de producten en de dienstverlening. En opnieuw is de verzekeraar AG de winnaar... voor het tiende opeenvolgende jaar.

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

Voor meer informatie over de laureaten gelieve contact op te nemen met: DECAVI, Laurent FEINER, Duizend Mertelaan 84, 1150 Brussel (Sint-Pieters-Woluwe) - Tel : 0495/51 43 40, E-mail : laurent.feiner@decavi.be, www.decavi.be

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