

COMMUNIQUE DE PRESSE – 24/10/2023 TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE 2023

- Ce 24 octobre a été proclamée la 24^{ème} édition des Trophées DECAVI de l'Assurance Vie.

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

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

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

- Pour 2023, le jury était précisément 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, Ensur.

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

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

- Formule à versements et retraits libres (Branche 21 : taux garanti) : 12
- Assurance vie liée à des fonds d'investissement Branche 23 (sans taux garanti) : ensemble du marché
- Gamme Multi-Support Branche 21/23 : 9
- Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI) : 15
- Engagement individuel de pension (EIP) : 13
- Convention de Pension pour travailleur indépendants (CPTI) : 11
- Assurance de groupe (5)
- Décès temporaire (capital décroissant de type solde restant dû) : 6 acteurs de niche
- Assurance Frais funéraires : 4 acteurs de niche

L'assurance au positif

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

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

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

Les lauréats

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

MA PENSION PARTICULIERS

Mon investissement

Formule à taux garanti : **Belfius Insurance** (Belfius Invest Capital)

Mes investissements

Gamme Multi-supports Branche 21-23 : **Belfius Insurance** (KITE Mix)

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

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 Insurance Belgium (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

ANNEXE : Présentation détaillée de chaque produit

MA PENSION PARTICULIERS

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

Belfius Insurance (Belfius Invest Capital)

Belfius Insurance propose son Belfius Invest Capital, une assurance-vie qui affiche un taux garanti de 2 %, garanti durant 8 ans minimum (jusqu'au premier mardi suivant le 31e décembre de la 8ème 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.

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).

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

Belfius Insurance (KITE Mix)

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

Ce contrat offre l'avantage de combiner la sécurité, en profitant de la protection du capital grâce au volet de la Branche 21 (KITE Safe), et le dynamisme, lié au volet de la Branche 23 (KITE Bold) qui donne accès à une multitude de fonds internes de placement. Le volet dynamique du produit (contrat KITE Bold) permet d'investir ses avoirs en toute flexibilité, avec 18 fonds disponibles, répartis sur plusieurs classes d'actifs, zones géographiques ou thématiques différentes. En outre, il est possible de revoir la répartition de l'épargne entre les différents fonds disponibles gratuitement 1 fois par an. Une solution d'investissement parfaite pour tous les profils d'investisseurs, des plus prudents au plus dynamiques.

En plus, en investissant dans KITE Mix, on investit son argent dans un produit qui a, au minimum, un article 8 du règlement SFDR («Sustainable Finance Disclosure Regulation») et qui répond aux critères stricts d'exclusions par Belfius. Belfius Insurance choisit résolument de contribuer à une société meilleure. La gamme KITE offre une solution d'investissement avec des caractéristiques de durabilité (article 8 SFDR) ou des objectifs de durabilité (article 9 SFDR). Les formules sans caractéristiques ou objectifs de durabilité (article 6 SFDR) sont exclues. Contribuer à une histoire sociale et environnementale positive et en même temps faire fructifier son argent avec KITE Mix.

Le contrat est accessible à tous, à partir d'un montant de 1.000 EUR pour le 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, le client aura la possibilité de protéger les personnes qui lui sont chères et lui permettra aisément de transmettre son capital aux personnes de son choix, en toute liberté.

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

Athora Belgium (Athora 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 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).

Athora Belgium permet aux investisseurs d'accéder à des fonds de qualité de gestionnaires renommés via ses assurances-placements en Branche 23. La gamme de fonds d'Athora Belgium 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 peuvent limiter les risques en activant les options financières gratuites. Toutes les formules non fiscales sont également disponibles avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés.

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

Athora Belgium (Athora 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 %.

Athora Belgium permet aux investisseurs d'accéder à des fonds de qualité de gestionnaires renommés via ses assurances-placements en Branche 23. La gamme de fonds d'Athora Belgium 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 peuvent limiter les risques en activant les options financières gratuites. Toutes les formules non fiscales sont également disponibles avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés.

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

NN Insurance Belgium (NN JP Morgan US Technology Fund)

Ce fonds très dynamique investit principalement dans des actions d'entreprises technologiques américaines (à savoir la technologie, les médias et les services de communication).

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.

MA PENSION INDEPENDANTS

- [Pension Libre Complémentaire pour Indépendants \(PLCI\)](#)

AXA Belgium (Pension Plan Pro)

Il s'agit d'une gamme de produits du 2^{ème} pilier pour indépendants (qui peut être souscrite aussi bien en Branche 21 que 23 dans un seul contrat hybride). 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, ... (= Life Cycle Invest). Le taux garanti est de 1 % et le rendement global a été de 2,25 % en 2022, 1,90 % en 2021 et 2 % en 2020, 2019 et 2018. La PLCI est disponible en Branche 21 (avec un taux garanti).

- [Engagement individuel de pension \(EIP\)](#)

Belfius Insurance (Belfius Future Manager Flex/Bonus)

Les produits Engagement individuel de pension (EIP) de Belfius offrent la possibilité de choisir entre un taux garanti en Branche 21, de 0 % ou de 1,50 %, combinable avec une Branche 23. Le Belfius Future Manager Bonus (taux garanti de 0 %) 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.

Le Belfius Future Manager Flex permet au client de combiner un investissement en Branche 21 et Branche 23. Une solution parfaite et flexible pour une diversification optimale sur mesure. De plus, l'assureur investit de manière responsable sur base de sa politique d'investissement et propose une multitude de fonds tous classés au minimum SFDR («Sustainable Finance Disclosure Regulation») de l'article 8.

Au sein de sa gamme de fonds, Belfius Insurance propose et promeut des fonds dits «double impact» 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.

Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI)

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

Cette catégorie permet à un indépendant sans société de souscrire - à côté d'une PLCI - une assurance supplémentaire dans le cadre du 2^{ème} pilier. Vivium a été nommée pour sa CPTI avec, en 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 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 croissante idéale).

MA PENSION – ASSURANCE DE GROUPE

Assurance de Groupe

AXA Belgium (Essential for Life Plus)

AXA présente un produit très complet de type «contributions définies» (un pourcentage 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, grâce à l'implémentation d'une réserve libre.

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 1^{er} 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 suppléer 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

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

- NN Insurance Belgium (Hypo Care)

Hypo Care est un produit phare de l'offre de protection de NN. 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 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 seulement sur 2/3 de la durée) : le montant de chaque prime est ainsi plus faible;
- les garanties complémentaires intéressantes :
 - cancer : cette couverture complémentaire prévoit le versement d'un montant unique si l'assuré (ou le conjoint) ou un enfant mineur est atteint d'un cancer (max. 50.000 EUR et délai d'attente de 6 mois);
 - incapacité de travail : en période d'incapacité de travail, cette couverture complémentaire prévoit le versement d'une rente mensuelle provisoire (durant max 24 mois).

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

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

Cette société affiche des tarifs très compétitifs (avec soit un tarif garanti pendant toute la durée du contrat, soit durant uniquement les 3 premières années du contrat). Sans supplément de prime, le client se voit octroyer un capital décès supplémentaire de 3.000 EUR pour les frais liés au décès et versé aux héritiers légaux. Une souscription en ligne est possible avec signature électronique (sur base de la carte d'identité).

Le client peut souscrire jusqu'à 80 ans.

- **Assurance frais funéraires**

DELA (Plan de Prévoyance obsèques DELA)

En tant que spécialiste funéraire, DELA soulage les gens dans l'un des moments les plus difficiles de leur vie : dire au revoir à un être cher. DELA fournit une assistance financière, pratique et administrative avant, pendant et après les funérailles. Le Plan de Prévoyance DELA est une assurance obsèques avec octroi d'une assistance étendue pour les proches. Il s'agit d'un contrat d'assurance de capitaux (de type viager, mais avec une durée de paiement limitée) avec une assistance étendue après les funérailles.

Grâce à leur compte MaDELA personnel et sécurisé, les clients peuvent facilement et en toute sécurité accéder à leur police et la gérer en ligne. Ils adaptent eux-mêmes leurs données personnelles et leur police. En outre, les clients et les non-clients peuvent gérer, sauvegarder et adapter leurs souhaits funéraires dans un outil numérique de dernières volontés sur [dela.be \(https://www.dela.be/fr/organisation-de-funerailles/avant-les-obsèques/consignez-vos-souhaits-funeraires\)](https://www.dela.be/fr/organisation-de-funerailles/avant-les-obsèques/consignez-vos-souhaits-funeraires). 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](https://www.dela.be).

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

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

En tant que membre de la coopérative DELA, les valeurs coopératives sont capitales et une grande importance est, entre autres, accordée à la solidarité et à l'engagement social.

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

NN Insurance Belgium (NN Wellbeing Services)

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 24/7, 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;
- 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.

TROPHÉE DIGITAL

Vivium (Life-Connect / MyVivium)

* Grâce à Life-Connect, les courtiers peuvent établir tous les nouveaux contrats d'assurance-vie : aussi bien pour les particuliers (épargne à long terme, épargne-pension, épargne non fiscale) que les indépendants en société ou pas (EIP et 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 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...

* 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.

ENGAGEMENT SOCIÉTAL

AG

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 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.touscontrelasolitude.be ou www.allentegeneenzaamheid.be.

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.

DELA

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. Ce peut être 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 (dela.be/bois-du-souvenir).

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

PREVENTION

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.

INVESTISSEMENT RESPONSABLE

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 3^{ème} 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 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 haut niveau SFDR («Sustainable Finance Disclosure Regulation» : articles 6, 8 et 9).

Belfius Insurance

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

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

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 d'investissement : toutes les solutions proposées dans la Branche 44 (une combinaison de la Branche 21 avec garantie de rendement et de la Branche 23, sans garantie de rendement ou de capital) sont exclusivement liées à des investissements conformes à cette politique.

L'assureur propose à ses clients des solutions pour faire fructifier leur patrimoine et surtout préparer leur avenir. Alors quoi de mieux que des investissements responsables qui contribuent dès aujourd'hui à construire un avenir meilleur pour tous ?

MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

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

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 qualité 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.

COURTAGE

AG

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

Les courtiers ont évalué les compagnies d'assurances selon différents critères tels que la qualité des produits et du service. Et le gagnant est encore une fois l'assureur AG... pour la dixième année consécutive.

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

Pour plus d'informations sur les lauréats, contactez : DECAVI, Laurent FEINER, avenue des Mille Mètres 84, 1150 Bruxelles (Woluwe-Saint-Pierre) - Tél : 0495/51 43 40, E-mail : laurent.feiner@decavi.be, www.decavi.be

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