

ASSURANCES

MAGAZINE

**TROPHÉES
DE L'ASSURANCE
VIE 2024 :
LES LAURÉATS**

L'ASSURANCE :
CHAQUE
BESOIN A
SA SOLUTION
D'ASSURANCE



Editorial

TROPHÉES DECAVI: 25 ans de réflexion et d'innovation dans l'assurance-vie

Les Trophées DECAVI, qui fêtent aujourd'hui leur 25^e anniversaire, s'inscrivent comme un événement clé dans le paysage de l'assurance en Belgique. Créés il y a un quart de siècle, ces trophées se sont donnés pour mission de valoriser un secteur qui, trop souvent, est perçu à travers le prisme des problèmes plutôt que des solutions qu'il apporte.

Un secteur au service des citoyens

L'assurance-vie joue un rôle essentiel pour les citoyens en offrant des solutions de protection financière. Qu'il s'agisse de préparer sa retraite par la constitution d'un capital ou d'assurer la sécurité financière de sa famille en cas de décès, les produits d'assurance-vie apportent des réponses concrètes aux besoins de chacun.

Les Trophées DECAVI permettent de mettre en lumière ces produits, tout en rendant hommage aux équipes qui les conçoivent, ainsi qu'aux assureurs et à leurs réseaux de distribution. Mais ces trophées ne se contentent pas de récompenser les produits existants, ils anticipent également les évolutions du marché. C'est notamment grâce à la catégorie « Innovation » que des initiatives prometteuses voient le jour, orientant le secteur vers de nouvelles perspectives.

Un choix adapté au profil du client

Le but de ces trophées est d'aider l'assuré à faire un choix éclairé. Les produits lauréats se distinguent par leurs caractéristiques remarquables, mais il est essentiel de comprendre qu'un produit, bien que performant, ne conviendra pas forcément à tous les types de clients. L'enjeu du conseil en assurance réside précisément dans cette capacité à identifier le contrat le mieux adapté à chaque profil.

Pour autant, les produits récompensés par les Trophées DECAVI servent toujours de base de réflexion pour guider les assurés dans leurs décisions, qu'ils soient à la recherche d'une épargne, d'une protection ou d'une solution d'investissement.

Les assureurs face aux défis sociétaux

Dans un monde marqué par des crises géopolitiques, climatiques et un vieillissement de la population, les assureurs assument un rôle sociétal de plus en plus central. Leur mission ne se limite plus à la simple gestion des risques.

Désormais, ils agissent en tant qu'acteurs engagés, cherchant à résoudre les grands défis sociaux, économiques et environnementaux afin d'améliorer le bien-être collectif.

Depuis leur création, les Trophées DECAVI se sont également adaptés à cette nouvelle réalité. Si, au départ, ils se concentraient principalement sur les produits d'assurance « purs » tels que l'assurance-vie et l'investissement, les Trophées s'intéressent désormais aux initiatives innovantes, digitales et sociétales des assureurs.

Des catégories comme « Innovation », « Digital », « Prévention », « Engagement sociétal », « Durabilité » et « Campagne publicitaire », introduites plus récemment, témoignent des transformations profondes du secteur de l'assurance au cours des 25 dernières années, à savoir :

- l'innovation s'accélère avec la digitalisation et l'intelligence artificielle;
- la prévention devient un pilier essentiel de leur stratégie;
- les assureurs s'impliquent davantage dans la résolution des problèmes sociétaux;
- ils adoptent des pratiques plus durables pour contribuer à un avenir plus responsable;
- la transparence et la communication sont désormais des priorités dans leur relation avec les consommateurs.

Assurance-vie : des taux garantis en hausse

En ce qui concerne l'assurance-vie, une nouvelle dynamique se dessine. Actuellement, le taux d'intérêt garanti maximum que les entreprises d'assurance peuvent proposer dans les contrats d'assurance-vie (en Branche 21 : à taux garanti) est égal à 85% de la moyenne, sur les deux dernières années, des rendements des bons émis par l'État belge à 10 ans, sans pouvoir être supérieur à 3,75% ni inférieur à 0,75%.

À partir du 1er janvier 2025, le taux d'intérêt garanti maximum des contrats d'assurance-

vie en Branche 21 sera relevé à 2,50%, contre 1,75% ces dernières années. Cette hausse offre aux assurés de nouvelles opportunités. Toutefois, les assureurs restent libres d'offrir un taux inférieur à ce maximum, ce qui créera une concurrence accrue entre les entreprises pour offrir les conditions les plus attractives.

Un avenir prometteur

Depuis 25 ans, les Trophées DECAVI s'efforcent de récompenser l'excellence et de promouvoir les bonnes pratiques dans le domaine de l'assurance-vie. Leur mission reste plus que jamais d'actualité: accompagner les consommateurs, soutenir l'innovation et valoriser les assureurs qui s'engagent pour un avenir durable.

Alors, rendez-vous dans 25 ans pour célébrer un demi-siècle de transformation et d'innovation? Le pari est lancé!

Laurent Feiner (CEO - Decavi)

SOMMAIRE

Edito	02
L'assurance : chaque besoin a sa solution	03
- Ma pension	04
- Ma santé	07
- Ma rente	08
- Mon décès	09
- Mes investissements	12
Innovation... de plus en plus digitale	15
Faire de l'assurance autrement	17
Trophée du courtage	21
Trophées de l'Assurance ..	22

Ours

SUPPLÉMENT GRATUIT À LA LIBRE BELGIQUE – 13/11/2024



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 / ADOBESTOCK

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



L'ASSURANCE :

chaque besoin a sa solution d'assurance

Le coût du vieillissement ne cesse d'augmenter (au niveau de la pension et des soins de santé).

• Actuellement, l'âge de la **pension** est fixé à 65 ans : il sera ensuite fixé à 66 ans dès le 1^{er} février 2025 et à 67 ans à partir du 1^{er} février 2030.

Rappelons que le gouvernement de Alexander De Croo avait pris trois mesures principales dans le cadre de la problématique des pensions :

- l'introduction d'une condition de travail effectif pour l'accès à la pension minimum ;
- l'introduction d'un « bonus pension » : ce bonus peut être constitué maximum 3 ans si le travailleur continue à travailler après sa première date possible de pension : il est payé normalement en une fois lors de la pension effective ;

- la réforme de la péréquation (au niveau de la pension des fonctionnaires) : il s'agit de réformer le mode d'indexation des pensions des fonctionnaires, avec une limitation de la hausse réelle des pensions des fonctionnaires à 0,30% par an.

Ce n'est pas ce type de « mesure » qui va solutionner durablement la problématique des pensions. Les plans divers et variés liés à la prépension ont conduit la Belgique à un niveau record en Europe de faibles taux d'activité des travailleurs âgés.

Il faut arrêter ses "réformettes" successives rendant les systèmes actuels toujours plus complexes et engendrant un manque de confiance de la population. Pour le

futur, il nous faut concevoir un régime qui favorise équitablement les poursuites de carrière. La flexibilité de l'âge de la retraite est également devenue une réalité et elle deviendra de plus en plus incontournable. **Quelle que soit la solution envisagée, elle devra encourager à travailler plus longtemps.**

En l'absence de vraies réformes, l'effet du vieillissement provoquerait un accroissement de coût, à terme, de l'ordre de 4 points du PIB.

• **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 incitants 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 d'un capital en vue de sa pension ou lors du décès d'un proche. 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).

• Avec l'âge, la santé se détériore et les frais d'hospitalisation (pour ne prendre que ceux-là) peuvent grimper sensiblement. Il est possible de souscrire une assurance soins de santé qui permet de prendre ces frais à charge et de se concentrer davantage sur sa guérison.

• Il est également possible de souscrire une assurance rente qui permet de bénéficier d'une rente tout au long de sa vie.

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. Il est possible de le faire via des primes périodiques ou via des primes plus importantes.

ATHORA BELGIUM

L'assureur **Athora** propose sa formule **Serenity II Prime by Athora**, une assurance d'épargne de type Branche 21. Le taux d'intérêt garanti est de 2,80% (taux d'intérêt en vigueur depuis le 7 octobre dernier) sur les primes nettes versées (après déduction des éventuelles taxes et frais). Ce taux est garanti pour une durée de 8 ans.

La possibilité de souscrire avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés est un des points forts de l'offre et une solution idéale pour la transmission de patrimoine. Le montant initial du premier versement s'élève à minimum 5.000 EUR : les versements libres complémentaires sont de minimum 1.000 EUR. Dès la réception du premier versement, une couverture provisoire gratuite en cas de décès par accident de 6.250 EUR est prévue pendant une durée de maximum 30 jours. En option, une garantie décès peut être souscrite pour financer un capital décès pouvant s'élever jusqu'à 150% de l'épargne constituée ou 130% des versements.

Le rendement global a été, en 2023, de 3% (pour un taux garanti de 3%) et 2,50% (pour un taux garanti de 0,50%).



► Manu Roobaert

Directeur Commercial,
Athora Belgium

« La possibilité de souscrire avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés est un des points forts de l'offre et une solution idéale pour la transmission de patrimoine. »

DVV ASSURANCES

L'**Assurance Epargne DVV** de l'assureur **DVV assurances** (marque de Belfius Insurance) est un produit d'épargne fort accessible : moyennant une domiciliation à partir de 25 EUR par mois (ou une prime de 2.500 EUR). Le taux garanti actuel est de 2% et il est garanti sur une durée de minimum 8 ans. En plus de ce rendement garanti, l'assureur peut octroyer une participation aux



► Dirk Smet

Chief Commercial Officer,
DVV Insurance

« Notre assurance épargne est un produit d'épargne fort accessible : à partir de 25 EUR par mois, moyennant une domiciliation. »

bénéfices : cette participation n'est pas garantie et évolue d'une année à l'autre. Le rendement affiché a été de 3% en 2023, contre 2,55% en 2022.

Il est possible de « sortir » du contrat gratuitement (maximum 10% du montant total, avec un maximum de 25.000 EUR par an) ou après chaque période de garantie d'un versement. En cas de vie ou décès, l'assureur reverse la valeur du contrat et les intérêts capitalisés garantis. Il est possible de souscrire une garantie complémentaire facultative en cas de décès.

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 2^e 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.



GROUPE P&V

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

Cette catégorie permet à un indépendant, avec ou sans société, de souscrire une assurance supplémentaire dans le cadre du 2e pilier. Vivium a été nominée pour sa PLCI avec, en 2023, un rendement de 2,30% (pour un taux garanti de 0%), contre 2% en 2022.

Le **Groupe P&V (Vivium et P&V Assurances)** est le seul acteur à proposer un volet Branche 23 en PLCI, jusqu'à 25% des primes dans le fonds Dynamic Multi Fund, combiné



► **Wouter Demeulenaere**

Directeur Business
Development Life & EB,
P&V Group

« Le Groupe P&V (Vivium et P&V Assurances) est le seul acteur à proposer un volet Branche 23 en PLCI, combiné avec la garantie de 0% en Branche 21. »

avec la garantie de 0% en Branche 21.

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 :

- accidents : le versement d'un capital en cas de décès ou d'invalidité physiologique permanente et totale des suites d'un accident ;
- remboursement de prime en cas d'incapacité de travail (ceci n'est pas possible pour la PLCI dite "sociale" qui propose un volet social avec des garanties d'assurance supplémentaires, dénommées prestation de solidarité) : restitution de la prime de la garantie principale, de l'éventuelle garantie complémentaire



accidents en cas d'incapacité de travail à la suite d'une maladie ou d'un accident ;

- rente d'incapacité de travail : versement d'une rente en cas d'incapacité de travail suite à une maladie ou un accident (formules : rente constante, rente croissante ou rente croissante idéale).

AXA BELGIUM

AXA Belgium (Pension Plan Pro EIP)

Pension Plan Pro EIP d'AXA Belgium est une gamme de produits du 2e 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



► **Kris Willems**

Product Manager 2^e pilier
indépendants, AXA Belgium

« Avec Pension Plan Pro EIP, l'assuré bénéficie des futures hausses de taux : le nouveau taux s'applique sur l'ensemble des primes versées et constituées, même si les taux du passé étaient inférieurs. »

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 1,60%.

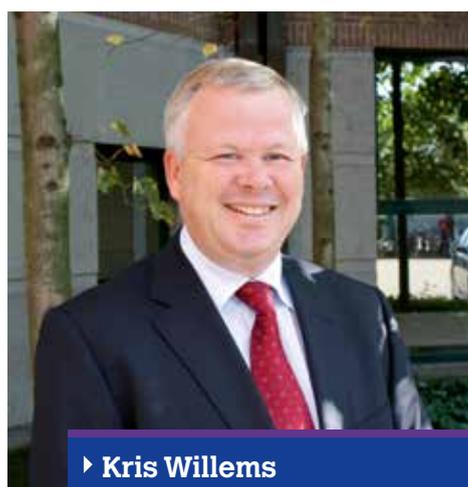
Le rendement global a été de 2,50% en 2023, contre 2,25% en 2022, 1,90% en 2021 et 2% en 2020, 2019 et 2018.

AXA BELGIUM

AXA Belgium (Pension Plan Pro CPTI)

La Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI) reste exclusivement réservée aux indépendants sans société (à la différence de l'Engagement individuel de pension). Il s'agit d'une assurance-vie du 2e pilier souscrite par un indépendant en personne physique, sans société.

Pour le reste, nous renvoyons à ce qui a été dit pour AXA Pension Plan Pro EIP: il s'agit du même produit avec une cible différente (taux garanti, rendements affichés, philosophie...).



► Kris Willems

Product Manager 2^e pilier
indépendants, AXA Belgium

« Pension Plan Pro CPTI propose une stratégie d'investissement basée sur le cycle de vie : elle fait coïncider la répartition des versements et de l'épargne constituée avec l'âge et l'appétit du risque de l'indépendant. »

3. Ma Pension au travail

AXA BELGIUM

• En proposant son **assurance de groupe 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 d'intérêt garanti actuel de 1,75%). 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 présentant une allocation d'actifs claire et un historique de rendement attrayant.

• Depuis le 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%, et passera à 2,50% dès le 1er janvier 2025. 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).



► Karel Coudré

Director Technical Life &
Health, AXA Belgium

« AXA est un des leaders de l'assurance de groupe avec une très solide expérience : nous disposons, par ailleurs, d'un système digital de référence sur le marché. »

Ma santé

• La Belgique propose un système d'assurance-maladie obligatoire pour garantir des soins de santé et le choix du médecin (via la sécurité sociale).

Pour pouvoir bénéficier des prestations de l'assurance obligatoire soins de santé et indemnités, il faut être affilié à une mutualité en tant que titulaire ou personne à charge. Il est alors possible d'être indemnisé au niveau des interventions suivantes :



- le remboursement des frais de consultation chez le médecin ;
- l'intervention forfaitaire pour l'hospitalisation ;
- le paiement des indemnités en cas d'incapacité de travail ou en cas de maternité.

• Mais la partie des soins de santé que la sécurité sociale ne prend pas en charge reste considérable. D'où l'intérêt de souscrire une assurance complémentaire qui a pour but de couvrir le solde des frais à charge de l'assuré après intervention de la sécurité sociale. La couverture complémentaire des soins de santé comprend, d'une part, l'assurance hospitalisation et, d'autre part, les assurances de soins ambulatoires et dentaires.

L'assurance soins ambulatoires couvre les frais médicaux qui ne sont pas liés à une hospitalisation. Peuvent ainsi être couverts, dans une certaine mesure et à certaines conditions, des frais pharmaceutiques, des prothèses dentaires, des prothèses ophtalmologiques, des semelles orthopédiques, des appareils auditifs, des perruques, des frais de consultation et de visite de médecins, etc.

Notre système de soins de santé est déjà en pleine mutation à cause des pressions liées à son financement, une problématique désormais bien connue en Belgique et dont les causes sont à retrouver dans le vieillissement de la population, le développement de nouveaux traitements et des spécificités propres au paysage hospitalier belge.

DKV BELGIUM

• **DKV Belgium** est en mesure d'offrir une gamme complète d'assurances soins de santé. L'offre à destination des particuliers se compose d'assurances hospitalisation (DKV Hospi), soins dentaires (DKV Smile) et soins ambulatoires (DKV Daily). Chaque gamme se décline en 3 produits: Essential, Comfort, Premium. Ainsi chacun peut choisir l'assurance qui lui correspond le mieux.

Hospi Premium + se distinguent par différents points forts:

- absence d'options (produit tout en un) ;
- remboursement total des frais médicaux d'hospitalisation avec nuitée & hospitalisation de jour ;
- aucune contribution personnelle ou franchise en cas d'hospitalisation de jour ou avec nuitée ;
- pas de plafond général au niveau des montants couverts, sauf quelques exceptions (maladies graves: 50.000 EUR par an et par assuré) ;
- remboursement des suppléments



- d'honoraires pour le matériel et la chambre ;
- assistance mondiale et rapatriement ;
- souscription entièrement automatisée ;
- services spécifiques proposés:
 - a) Medi-Card®: paiement direct de la facture d'hospitalisation à l'hôpital par DKV ;
 - b) AssurPharma: envoi automatisé à DKV des attestations par un pharmacien reconnu.

• Grâce à **My DKV**, il est possible de consulter les décomptes de frais et remboursements en ligne. Le site web est accessible en ligne à tout moment, quel que soit l'endroit où l'assuré se trouve. Il suffit d'entrer son nom d'utilisateur et le mot de passe pour se connecter partout dans le monde.



▶ **Ruth Verstraete**

Chief Executive Officer,
DKV Belgium

« **Hospi Premium + se distingue par différents points forts, et notamment le remboursement total des frais médicaux d'hospitalisation avec nuitée & hospitalisation de jour.** »

Ma rente

Il existe plusieurs manières de se verser une rente (viagère: tout au long de sa vie) chaque mois. Une idée qui a du sens, vu la forte baisse des revenus dès l'âge de la retraite.

a) **Rente viagère temporaire**: un certain capital est investi durant une période prédéfinie (par exemple, 8 ans et un jour pour des raisons fiscales). En échange, le particulier reçoit une rente mensuelle. Au terme de cette période, on récupère une partie de sa mise, solde que l'on peut, ensuite à nouveau, investir de la même manière. En cas de décès avant la date d'échéance, le capital investi est perdu et revient à l'assureur: les proches ne reçoivent donc rien. Sans oublier que la rente versée est imposable (3% du « capital abandonné » est imposable à 30%, à majorer de la taxe communale) ;

b) **Rente viagère à vie**: dans ce cas, la rente mensuelle est versée jusqu'à son décès. Pour le reste (perte du capital en cas de décès et imposition), nous renvoyons à ce qui a été dit au niveau de la rente viagère temporaire ;

c) **Rente viagère à vie de nouvelle génération (combinée à une Branche 23)**: la rente viagère est combinée à une assurance-vie de type Branche 23 (liée à un fonds de placement, sans absence de rendement garanti). Le particulier bénéficie à vie d'une rente qui peut être augmentée au fil du temps si les résultats des fonds de placement sous-jacents sont bons et si la réserve du contrat (valeur) a évolué positivement. La rente ne peut pas (voir ci-dessous la formule de NN Insurance Belgium), diminuer, ce qui représente une sécurité bienvenue.

Mentionnons deux avantages très importants :

- il ne faut pas déclarer la rente initiale : celle-ci est exonérée d'impôts. Ce n'est qu'en cas d'augmentation de la rente que la différence entre la nouvelle rente et la rente initiale sera imposée à 30% (à majorer des centimes additionnels) ;
- en cas de décès, les proches recevront le solde de la réserve disponible éventuelle du contrat.

NN INSURANCE BELGIUM

Lifelong Income de NN Insurance Belgium est un produit unique sur le marché. Ce produit prévoit un revenu supplémentaire sous forme de rente garantie à vie. Le client investit une prime unique dans un fonds de type Branche 23 diversifié. La rente peut être versée de façon mensuelle, trimestrielle, semestrielle ou annuelle. Tout paiement de la rente a pour conséquence une diminution de la valeur du fonds.

Le montant de la rente garanti à vie est calculé au moment de la souscription du contrat sur base de l'âge de l'assuré et de l'importance de la prime unique (minimum de 50.000 EUR). Le montant de la rente est ensuite garanti à vie par l'assureur. Après une évaluation annuelle, la rente peut augmenter si les prestations du fonds sous-jacent en Branche 23 sont bonnes. La rente ne diminue jamais, même si la réserve du fonds sous-

jaçant passe à 0 EUR (principe d'assurance). De plus, la rente d'origine n'est pas taxée.

Au décès de l'assuré, les héritiers touchent la réserve disponible, mais sans garantie quant au montant qui est fonction de l'évolution du portefeuille sous-jacent et des rentes déjà versées.

Ce produit est particulièrement innovant. Il n'existe aucune autre solution sur le marché des assurances en Belgique qui combine une rente viagère avec le maintien des réserves.

Mon décès

• 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,



► Joost van Ginkel

Chief Customer Experience
Officer, NN Insurance Belgium

« Lifelong un produit unique sur le marché : il prévoit un revenu supplémentaire sous forme de rente garantie à vie. »



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 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 seulement 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 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 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 ou par sms).

Le client peut souscrire jusqu'à 80 ans.



► Laurent Vlemminckx

Deputy General Director,
AFI ESCA

« Notre formule **Protectim** est 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. »

2. L'organisation des funérailles d'un proche

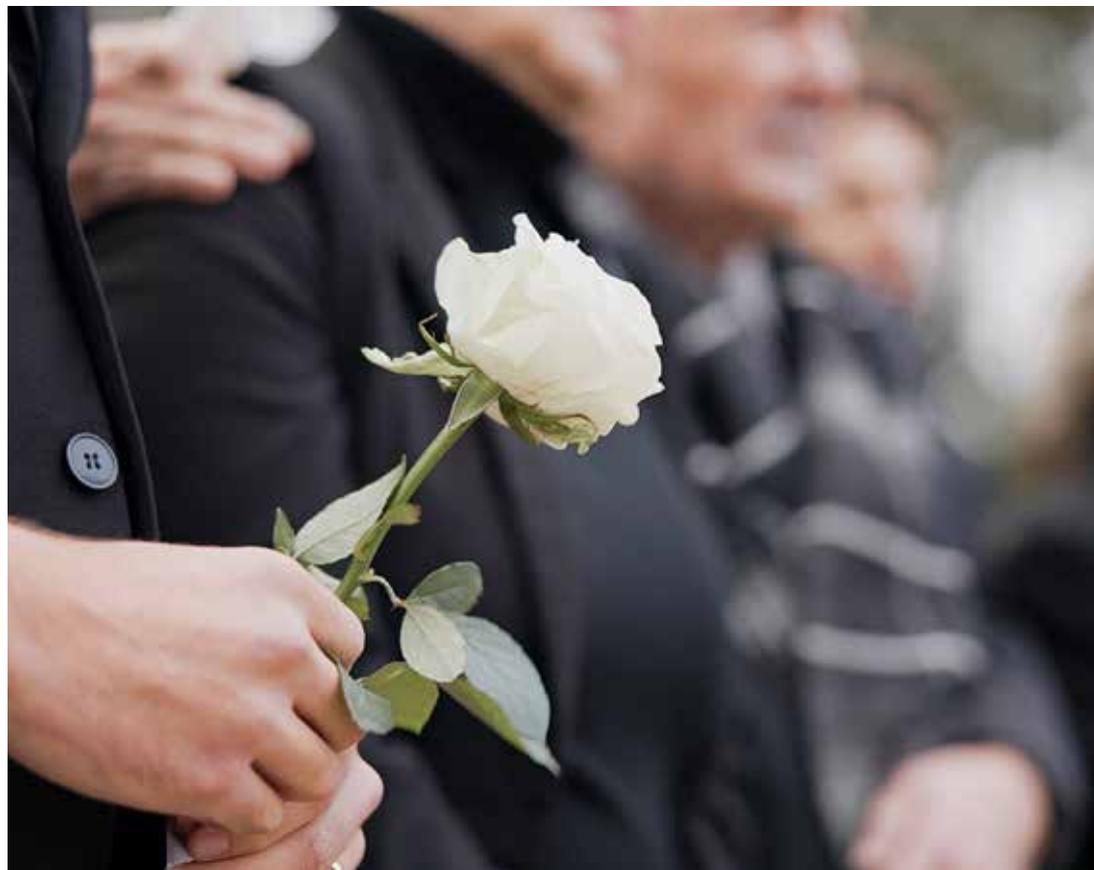
Le capital décès assuré peut également permettre de financer l'organisation des funérailles du défunt. De plus en plus de gens ont en effet des difficultés à payer



► Heidi Cortois

Chief Commercial Officer
Brokers, NN Insurance Belgium

« Nous proposons une couverture complémentaire cancer qui prévoit le versement d'un montant unique si l'assuré (ou le conjoint) ou un enfant mineur est atteint d'un cancer. »



ces frais d'obsèques qui ont fortement 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 le service adéquat, le soutien et les solutions appropriées 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.



► **Lieve Bartholomeeussen**

Customer Proposition
Manager, DELA Belgique

« En plus de ses services pour soulager les familles autour du décès, nous nous efforçons de faciliter le dialogue autour de la mort pour qu'il soit plus ouvert et serein. »



• 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 plus de ses services pour soulager les familles autour du décès, DELA, fidèle à ses valeurs coopératives et son engagement social, s'efforce de faciliter le dialogue autour de la mort pour qu'il soit plus ouvert et serein.

Mes investissements

Les assureurs proposent de plus en plus des assurances-vie 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 ».

ALLIANZ

En **low risk**, le fonds **Eurazeo Private Value Europe 3** de **Allianz**, proposé via Allianz Xcellence, a vocation à investir en dette privée (60%) et dans des stratégies de Private Equity (40%), via des opérations secondaires, en co-investissement systématique avec les fonds institutionnels du groupe Eurazeo. La coexistence de ces deux stratégies permet d'offrir aux investisseurs particuliers une stratégie d'investissement robuste, classiquement réservée aux investisseurs institutionnels.

Eurazeo Private Value Europe 3 investit en dette dans des sociétés de petite et moyenne taille, en Europe et dans l'OCDE, jugées par les équipes d'investissement d'Eurazeo comme rentables, dotées d'un business model solide et d'un potentiel de croissance important dans des opérations de dette unitranche. Eurazeo évolue dans un segment de marché dans lequel les entreprises en croissance manquent d'alternatives au prêt bancaire.

Ce fonds donne donc accès à du private equity, mais avec une certaine liquidité. Le Private Equity consiste à investir sur un

horizon de 3 à 10 ans dans des sociétés non cotées à différents stades de leur développement dans le but de les développer et/ou d'améliorer leur performance. Les rendements sur 1, 3 et 5 ans ont été respectivement de 7,78%, 7,39% et 6,44%.



► **Fabrice Heuts**

Head of Sales & Distribution
Belgium, Allianz

« **Notre fonds Eurazeo Private Value Europe 3 investit dans un segment dans lequel les entreprises en croissance manquent d'alternatives au prêt bancaire : il donne accès à du private equity, mais avec une certaine liquidité.** »



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. 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, une solution idéale pour la transmission de patrimoine.

• **En medium risk**, le fonds sous-jacent, dans lequel est investi le fonds interne **Athora Merclin II Patrimonium**, est un fonds mixte qui investit principalement dans un portefeuille diversifié d'actions (49,90%) et d'obligations (37,77%) de sociétés du monde entier (avec un accent en Europe et en Amérique du Nord), pays émergents y compris. Le fonds peut investir directement dans des actions ou obligations ou



AXA BELGIUM

AXA Invest4P d'**AXA Belgium** est un contrat d'assurance-vie commercialisé dans le cadre du 4^e pilier. Il offre la possibilité d'investir en Branche 23, en Branche 21 ou une combinaison des deux. Le preneur d'assurance peut investir soit intégralement dans la Branche 21, soit dans la Branche 23, soit dans une combinaison des deux. Il bénéficie :

- d'un taux d'intérêt garanti en Branche 21 (2,50%), valable pendant 8 ans ;
- d'une gamme étendue de 28 fonds d'investissement internes en Branche 23, comprenant des fonds AXA IM, des fonds indiciels passifs et des fonds de gestionnaires de fonds externes. Chacun des fonds sélectionnés met l'accent sur l'intégration d'indicateurs de durabilité (écologiques, sociaux et de bonne gouvernance).



► Yves Danneels

Product Manager 4^e pilier,
AXA Belgium

« Grâce à AXA Invest4P, l'assuré choisit un niveau de risque maximal et c'est AXA qui gère de manière automatique les primes et l'épargne constituée. »



► Manu Roobaert

Directeur Commercial,
Athora Belgium

« Notre fonds Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained (actions mondiales) investit dans des sociétés à haut potentiel de croissance. Le rendement moyen annualisé sur 1 an a été de 33,85 %. »

indirectement en prenant des parts d'autres fonds d'investissement ou via des certificats de dépôt.

Les rendements moyens annualisés sur 1, 3 et 5 ans ont été respectivement de 16,67%, 4,74% et 5,89%.

• En **high risk**, le fonds sous-jacent, dans lequel est investi le fonds interne **Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained**, est un fonds d'actions mondial (Amérique du Nord : 48,79% ; Asie : 31,95% ; Europe : 19,28%) investissant dans des sociétés à haut potentiel de croissance. Il se concentre sur des thématiques structurelles comme les nouvelles technologies ou le secteur du luxe. L'investissement peut être réalisé dans des grandes, moyennes et petites capitalisations. Toutes les actions sont investies sur un horizon d'environ 5 ans afin de participer stratégiquement au développement à long terme des sociétés sélectionnées.

Les rendements moyens annualisés sur 1, 3 et 5 ans ont été respectivement de 33,85%, 4,11% et 14,79%.

Le preneur d'assurance peut gérer lui-même ses avoirs ou les confier à AXA Belgium. Cette dernière option est appelée «gestion clé en main», offrant une stratégie d'investissement défensive, neutre ou dynamique. Ainsi, le client a l'assurance que son contrat est suivi régulièrement et est constamment adapté aux conditions économiques actuelles. Les deux types de gestion sont accessibles à partir de 2.500 EUR pour le premier versement, et des versements supplémentaires sont possibles à partir de 1.000 EUR.

AFI ESCA LUXEMBOURG

Le contrat **Quality Life** est proposé par l'assureur **AFI ESCA Luxembourg** : le seul acteur luxembourgeois à proposer un contrat qui combine Branche 21 (avec un taux garanti) et Branche 23 (le rendement varie en fonction des marchés boursiers). Il s'agit d'un contrat d'assurance-vie multisupports luxembourgeois (proposé en Belgique en Libre prestation de services).

Les points forts du produit sont les suivants :

- contrat accessible dès 5.000 EUR (unique au Luxembourg) ;
- taux brut garanti actuellement : 3,50 % (jusqu'à fin 2026) ;
- excellents rendements affichés en Branche 21 : 3,80% en 2023, 2,80% en 2022 et 1,90% en 2021 ;



► **Hervé Bernard**

Directeur Général Adjoint,
Dirigeant agréé, AFI ESCA
Luxembourg

« **Nous sommes le seul acteur luxembourgeois à proposer un contrat qui combine une Branche 21 (avec un taux garanti) et une Branche 23 (rendement lié aux marchés boursiers).** »



- possibilité d'effectuer 2 arbitrages gratuits par an ;
- options financières gratuites : Stop loss (limitation des pertes avec détermination du seuil de déclenchement par le client), Take Profit (sécurisation des plus-values avec détermination du seuil de déclenchement par le client) ou encore Drip feeding (investissement progressif dans un ou plusieurs fonds sur une période de maximum 24 mois) ;
- possibilité de souscrire une garantie décès optionnelle, afin de protéger les bénéficiaires en prévoyant le paiement d'un capital défini en plus de la valeur du contrat.

Laurent Feiner



INNOVATION...

de plus en plus digitale

En termes d'innovation, les assureurs doivent faire face à de nombreux défis. La formation continue des collaborateurs représente un premier défi de taille que les Ressources Humaines doivent embrasser rapidement. Il est également crucial de convaincre les comités de direction de la nécessité de ces projets de transformation car ils sont les moteurs de l'innovation.



Innover, n'est-ce pas avant tout la prise en compte de l'assuré et de ses besoins? Le second défi est de se donner les moyens pour améliorer des produits et services existants, tout en développant de nouveaux produits et services, en lien avec leur offre d'origine.

Les assureurs doivent également s'adapter aux évolutions, en repensant leurs modèles économiques pour intégrer les exigences du numérique. L'objectif est d'améliorer l'expérience client, afin de renforcer les interactions et la relation de confiance entre les assurés et leur assureur.

Enfin, la mise en place de partenariats et d'alliances est également génératrice d'innovation (en créant, par exemple, une joint-venture avec une start-up spécialisée dans un domaine bien spécifique).

• **L'innovation ne concerne pas uniquement un produit** : elle tient aussi à une capacité

d'inventer des processus internes et des manières de faire qui génèrent de l'innovation.

Les nouveaux outils et 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.

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 **AG et Allianz**.

Innover en assurance

AG

• Une absence pour maladie de longue durée représente un coût important pour l'employeur, pour la sécurité sociale et pour la société, mais certainement aussi pour le travailleur en incapacité de travail : elle conduit à une perte de revenus, perte de contacts sociaux, et souvent aussi à davantage de problèmes de santé.

Au plus longtemps une personne est en incapacité de travail, au plus il lui est difficile de retourner travailler. Il est donc primordial de donner aux travailleurs toutes les chances de se remettre au travail à un stade précoce. Le déroulement d'un trajet de réintégration doit permettre aux employeurs et aux travailleurs de prendre conscience qu'il existe réellement des possibilités pour la réintégration, et de les aider à saisir cette opportunité.

• **AG Reboost** de l'assureur **AG** est un trajet de réintégration gratuit pour les travailleurs indépendants souffrant d'une affection liée au stress. Le service consiste en un trajet de réintégration dans le cadre duquel AG soutient l'assuré pour qu'il reprenne le travail en bonne santé et de manière durable. L'assuré reçoit une offre sur mesure à laquelle l'indépendant peut participer sur une base volontaire. Ce service est compris dans les produits comprenant une couverture en cas d'incapacité de travail (dans le cadre d'une assurance revenu garanti ou d'une assurance complémentaire contre le risque d'invalidité).

Dans ce cadre, l'assureur collabore avec le partenaire externe Workplace Options qui dispose d'un vaste réseau de divers prestataires de soins répartis dans toute la Belgique.



► Frédéric Van Dieren

Directeur Commercial, AG

« **AG Reboost est un trajet de réintégration gratuit pour les travailleurs indépendants souffrant d'une affection liée au stress.** »

On retrouve déjà sur le marché des offres de réintégration en cas d'affection liée au stress pour les travailleurs salariés. Mais il s'agit de la première offre spécifique pour les travailleurs indépendants. C'est une offre individuelle sur mesure à laquelle l'indépendant peut participer sur une base volontaire : l'offre consiste en un accompagnement personnel, dès la déclaration de l'incapacité de travail jusqu'à la reprise du travail.

Digital

• Avec la **digitalisation du monde de l'assurance**, les besoins des assurés par rapport à leurs produits d'assurance changent. Payer en fonction du besoin, recevoir en cas de sinistre un service plutôt qu'une indemnisation ou encore transférer ses données personnelles... Tant de possibilités qui s'offrent au secteur de l'assurance grâce notamment au numérique. La digitalisation du secteur de l'assurance implique une approche nouvelle du métier de l'assurance.

60 % des Belges se disent ouverts à une relation entièrement numérique avec l'assureur, mais aux moments cruciaux, une majorité d'entre eux préfèrent encore un contact personnel à toute autre possibilité. C'est ce qui ressort d'une nouvelle étude d'Assuralia et d'Ipsos sur le Belge et ses assurances.

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

ALLIANZ

• L'assureur **Allianz** a développé **Allianz Life Portal**, une nouvelle plateforme digitale permettant la souscription et la gestion de contrats d'assurance-vie de type Placement (en Branche 21 ou 23). Cette plateforme,



► Fabrice Heuts

Head of Sales & Distribution
Belgium, Allianz

« **Notre plateforme digitale Allianz Life Portal permet la souscription et la gestion de contrats d'assurance-vie grâce à l'insertion des données du client au départ de la lecture de la carte d'identité et l'e-signature.** »

permettant la souscription, la consultation et la gestion des contrats, offre différents avantages :

- elle permet l'insertion des données client au départ de la lecture de la carte d'identité;
- elle propose l'e-signature;
- elle améliore l'expérience utilisateur en proposant un accès sécurisé via Portima ou via digipass.

La migration des contrats des anciennes plateformes est en cours, afin d'arriver en 2025 à un outil unique où l'ensemble des contrats, nouveaux et anciens, pourront être gérés.

L'outil intègre par ailleurs un "workflow" permettant un meilleur suivi des tâches à accomplir. Les avantages liés à cette plateforme sont nombreux : simplicité, convivialité, facilité d'utilisation, gain de temps et centralisation de toutes les informations dans une seule plateforme.

• L'assureur avait clairement la volonté de simplifier ses outils, faciliter la vie de ses courtiers en migrant progressivement plusieurs plateformes de souscription/gestion (avec des générations de produits différents) vers une seule et unique application. Et enfin, le recours à une technologie actuelle rend l'outil plus intuitif et plus facile d'utilisation.

Laurent Feiner



FAIRE DE L'ASSURANCE AUTREMENT

A travers sa mission de protection aussi bien des particuliers, des entreprises que des institutions contre les périls du hasard, l'assurance occupe un rôle sociétal grâce à la confiance qu'elle offre dans l'avenir. En second lieu, en tant que principaux investisseurs institutionnels, les assureurs jouent un rôle primordial dans le financement de la transition vers la durabilité. Enfin, l'intégration de ces critères permettent aux entreprises d'obtenir un meilleur rendement.

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 d'une crise sanitaire, l'aide apportée aux assurés lors des inondations meurtrières...

Concrètement, il s'agit, par exemple, de lutter contre la pauvreté, d'investir davantage pour lutter contre le réchauffement climatique, de faciliter l'accès aux soins de santé à tout âge, etc.

- **Assuralia**, l'union professionnelle des entreprises d'assurances, a ainsi souscrit aux principes pour une assurance durable, Principles for Sustainable Insurance (PSI) des Nations Unies. Ces principes ont été développés à la suite du partenariat entre l'UNEP (Programme des Nations Unies pour l'Environnement) et le secteur privé dans le but de mobiliser des financements privés pour une transition vers une économie plus durable.

En tant qu'institution partenaire des PSI et fédération couvrant 98 % du marché belge en termes de chiffres d'affaires, Assuralia s'investit

activement pour développer des initiatives servant à promouvoir l'intégration des critères ESG dans le métier d'assureur.

Depuis le 2 août 2022, les préférences des clients en matière de durabilité sont prises en compte par les assureurs, intermédiaires et banquiers lorsque ceux-ci dispensent des conseils sur le portefeuille d'investissement et d'assurance ou dans le contexte du mandat pour la gestion d'actifs.

- Au niveau de la **communication**, une amélioration notable se dessine : un nombre étonnamment plus important de personnes qu'il y a quelques années trouvent les produits d'assurance clairs et faciles à comprendre (44 % contre 23 % en 2017). Pourtant, les assurances demeurent une matière complexe pour la moitié des personnes interrogées (49 % contre 69 % en 2017).

Assuralia se réjouit particulièrement du constat suivant : de nombreuses personnes remarquent que leur assureur fournit des efforts sur le plan de la clarté et de l'information, par exemple en utilisant un langage clair (65 % contre 57 % en 2017).

En effet, trop souvent, la presse critique 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.

Une communication bien faite 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'incertitudes 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.

S'engager socialement, faire de la prévention, être durable et communiquer... les différents crédos de l'assureur.

Engagement sociétal

A titre d'exemple, nous reprenons l'exemple d'engagement sociétal mené par **NN Insurance Belgium**.

NN INSURANCE BELGIUM

NN se distingue de ses concurrents en tant qu'entreprise portée par son identité intrinsèque. L'engagement sociétal fait partie de la culture de l'assureur et s'exprime à travers sa devise : votre bonheur, toute votre vie.

- NN soutient la santé financière, physique et mentale de ses clients (potentiels) en partageant ses connaissances (par exemple, la recherche sur le bonheur), en misant sur la prévention (par exemple, les NN Wellbeing Services), en promouvant le bénévolat d'entreprise (par exemple, via les Journées du bonheur) et en faisant des dons à des organisations qui participent au bien-être et au bonheur de la communauté.

- L'assureur soutient, par exemple, financièrement l'asbl Missing You, qui aide les enfants et les jeunes qui font face à la perte d'un ou plusieurs parents ou proche. L'asbl Wens Ambulance Zorg peut également compter sur l'aide financière de NN : elle réalise les dernières volontés des patients en phase terminale. L'assureur a également signé un vaste partenariat avec la



▶ Annelore Van Herreweghe

Team leader Brand & Communication, NN Insurance Belgium

«Grâce aux «Journées du Bonheur», nos collaborateurs font l'expérience du rôle social d'un assureur en apportant une contribution active à la société».

Fondation Roi Baudouin qui centralise les dons vers un nombre croissant d'organisations. NN vise ainsi à avoir un impact maximal sur le plus grand nombre de personnes possible.

- Chez NN, les employés apprécient de consacrer du temps à apporter un peu de bonheur à la communauté qui nous entoure. Une journée de travail bénévole est donc appelée **«Journée du Bonheur»**. L'Enquête Nationale sur le Bonheur a montré en effet que

le fait de rendre quelqu'un d'autre heureux contribue également à notre propre bonheur. Chaque employé peut prendre jusqu'à deux «Journées du Bonheur» par an pendant les heures de travail. NN facilite cette démarche en permettant à ses collaborateurs de choisir librement des Journées du Bonheur sur la plateforme de Give a Day. Un employé peut, par exemple, faire du bénévolat dans une maison de retraite, un centre de réadaptation ou un camp de jeunes pour les enfants de parents récemment décédés.

De cette manière, les collaborateurs de NN font l'expérience du rôle social d'un assureur en apportant une contribution active à la société, dans la droite ligne de la culture de l'entreprise.

Communiquer en assurance

VIVIUM

Nous donnons l'exemple d'une campagne de publicité récente développée par l'assureur **Vivium** («Le bon d'assurance à 2,55 % : investir ensemble, c'est sûr»).

Dans le cadre de sa stratégie de communication, l'assureur Vivium a identifié que les familles et les personnes proches de la retraite sont justement le type de personnes qui recherchent des solutions d'investissement sûres et rentables, afin de financer dès maintenant un projet ou un rêve pour leur avenir ou celui de leurs enfants/petits-enfants.

C'est pourquoi, l'assureur positionne le bon d'assurance comme la solution idéale et sûre



conflète sur le «U» de «Bon d'Assurance», Vivium souligne la sécurité du placement et fait un lien avec son slogan.

L'assureur souligne non seulement le placement sûr qui garantit la sérénité mais fait aussi un lien direct avec son slogan «Ensemble c'est sûr». Cette campagne ne se contente pas de présenter le bon d'assurance : elle va plus loin en renforçant l'identité de la marque Vivium. Elle illustre parfaitement comment une stratégie de communication créative et bien pensée peut non seulement promouvoir un produit, mais aussi consolider la position d'une marque sur le marché.

Durabilité

- 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.

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 réhabilitation, 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).

AG

En tant qu'investisseur institutionnel défensif à long terme, **AG** soutient le développement d'une économie inclusive et durable, dans l'optique de générer des rendements stables à long terme en faveur de ses différentes parties prenantes, de limiter et diversifier les risques, ainsi que de soutenir la transition vers une économie et un monde plus durable.

En termes de gestion de ses investissements, AG applique une vision à long terme basée sur la prudence, la responsabilité et la durabilité. L'approche de l'investissement durable et responsable d'AG, appliquée à tous les investissements, repose sur trois piliers :

- exclusion d'activités controversées;
- intégration de facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans les décisions d'investissement;
- exercice du droit de vote et l'engagement avec les entreprises.

Pour les investissements confiés à des gestionnaires externes les mêmes principes s'appliquent.

L'assureur a obtenu le **«Towards sustainability label»** (norme de qualité pour des produits financiers durables et socialement responsables) pour 17 de ses fonds en Branche 23 dont le Climate Change et 31 produits en Branche 21. Pour ne prendre l'exemple que du AG Life Climate Change, le fonds investit principalement dans des actions d'entreprises actives dans les secteurs qui tentent de limiter l'influence des changements climatiques ou les secteurs qui prévoient

à leurs projets. Le message principal et tout le concept de la campagne joue avec l'atout premier du Bon d'Assurance : la sécurité !

Le message central de la campagne repose sur la notion de sécurité, un élément fondamental pour Vivium, illustré par son slogan «Vivium - Ensemble, c'est sûr». Ce concept est renforcé par un jeu de mots visuel simple mais percutant : en ajoutant un accent cir-



► Dirk Wauters

Directeur Communications,
Vivium

“Notre campagne ne se contente pas de présenter le bon d'assurance : elle va plus loin en renforçant l'identité de la marque Vivium”.





► Sophie Van der Auwera

Director Broker operations
Life & Mortgages, AG

“Nous proposons un examen médical gratuit comprenant une analyse de sang et d’urine ainsi qu’un ECG : les résultats n’ont aucune incidence sur la prime de l’assuré”.

des solutions permettant de s’adapter aux changements climatiques comme la clean technology, les énergies alternatives, l’industrie agricole, la gestion des déchets, l’industrie de l’eau, la gestion forestière... Ce fonds est accessible via le produit AG Fund+.

Prévention

• Dans le monde de l’assurance, la **prévention des risques** est un enjeu stratégique crucial. 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.

Même si l’objectif principal de la prévention en matière d’assurance demeure la réduction des accidents et des sinistres au bénéfice des assurés et des assureurs, la prévention permet également de poursuivre d’autres objectifs :

- le développement de sa notoriété, son image et ses valeurs, par la démonstration d’engagements sur la sécurité et le bien-être des clients;
- le développement de son chiffre d’affaires, par la prise de conscience ou par la couverture des aversions des clients;
- l’innovation par l’exploration de nouvelles technologies de détection ou de prévention des risques, par l’analyse de données et le recours à l’intelligence artificielle;

- la baisse de certains coûts par la détection rapide, l’atténuation des effets et la prévention des risques à forts impacts budgétaires pour les assureurs.

• 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

En tant qu’acteur de la vie de ses clients, **AG** attache une grande importance à la prévention. C’est pourquoi l’assureur propose à certains de ses clients un bilan de santé gratuit et sans engagement. Les résultats sont fournis exclusivement aux clients, sans intervention d’AG.

AG propose à ses clients âgés de plus de 50 ans et ayant souscrit un contrat Premium Life Protection (assurance-vie avec un capital fixe supérieur à 500.000 EUR) depuis plus de 5 ans un examen médical gratuit. Cet examen médical comprend une analyse de sang et d’urine ainsi qu’un ECG. Les résultats de cet examen sont uniquement communiqués au client et n’ont aucune incidence sur sa prime. Seule la facture est payée par AG.

La lettre d’invitation comprend également un test de dépistage du cancer du côlon. En effet, depuis plusieurs années, AG collabore avec l’asbl Stop Darmkanker pour sensibiliser les Belges à l’importance du dépistage précoce. Pour chaque test acheté dans le cadre de cette campagne, l’entreprise pharmaceutique qui produit le test fait don d’un euro à l’asbl Stop Darmkanker.

Laurent Feiner



► Bart Smets

Commercial Director Life, AG

“Nous avons obtenu le «Towards sustainability label» pour 17 de nos fonds en Branche 23 et 31 produits en Branche 21”.

TROPHÉE DU COURTAGES 2024 ET LE GAGNANT EST... AG

Dans le cadre de la 25^{ème} 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, dont celui de la qualité du service. Et le gagnant est encore et toujours l'assureur **AG**... pour la onzième année consécutive.

STRATÉGIE DURABLE ET STABLE

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 fête cette année ses 200 ans d'activités sur le marché belge. AG continue de construire une stratégie durable et stable pour, ensemble avec les courtiers, toujours créer de la valeur ajoutée pour ses clients.

AG : LE SUPPORTER DES COURTIERES

• 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. Etant 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 produite la plus complète possible, de qualité et au bon prix.



► Edwin Klaps

Managing Director, AG

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

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. L'assureur AG offre donc de nombreux atouts vis-à-vis du courtage.

Laurent Feiner

TROPHEES DE L'ASSURANCE-VIE 2024

25 ANS D'INNOVATION ET D'ENGAGEMENT

Le 12 novembre 2024, la 25ème édition des Trophées DECAVI de l'Assurance-Vie, co-organisée par Laurent Feiner (DECAVI) et Muriel Storrer (AIMES & CO), a célébré l'innovation et l'excellence dans le secteur de l'assurance en récompensant plusieurs assureurs pour la qualité de leurs produits et services.



▶ Muriel Storrer & Laurent Feiner

Administrateurs délégués Aimes & Co et Decavi respectivement

Créés il y a 25 ans, les Trophées DECAVI ont pour vocation de relever deux grands défis : analyser en profondeur le marché de l'assurance vie et valoriser les atouts de ce secteur en constante évolution. Au fil des années, cet événement est devenu une référence incontournable pour les professionnels de l'assurance, en suscitant une saine émulation au sein des compagnies, tout en mettant en lumière les innovations, les engagements sociétaux ainsi que les progrès en matière de digitalisation et des produits eux-mêmes bien entendu.

Un événement de renommée soutenu par des partenaires de choix

Les **Trophées DECAVI** bénéficient du soutien de partenaires prestigieux tels que Comarch, DPAM, Ensuir, Infront, Lincoln Group, Lydian, Scor, Wikitree et Canal Z.

Un jury d'experts pour récompenser les assureurs

Les Trophées de l'Assurance sont attribués chaque année sur la base d'analyses approfondies menées par un jury d'experts. Ces analyses portent sur des critères quantitatifs et qualitatifs, tels que la rentabilité des produits, leurs caractéristiques d'assurance, ainsi que leur degré d'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).

Afin d'assurer une évaluation complète et objective, c'est la quasi-totalité du marché qui est systématiquement passée au crible. Les produits sont sélectionnés sur base des parts de marché (sur base des chiffres d'Assuralia), incluant également des produits de niche. Les compagnies d'assurance peuvent également soumettre spontanément leurs produits pour être évalués par le jury.



▶ Pierre Devolder,

Professeur UCL, Président du jury.



▶ Laurent Feiner,

Journaliste, CEO, Decavi.



▶ Maxime Visart de Bocarmé

Membre Commission Vie Feprabel.



▶ Erik Van Camp

Insurance Risk & Actuarial Partner KPMG.



▶ Audrey Meganck

Vice-Présidente IA|BE.



▶ Sandra Lodewijckx

Partner, Lydian.



▶ Dries Wouters

Secrétaire, membre du conseil d'administration, BZB-Fedafin.



▶ Marc Willame

Project manager Associate, Ensuir.

Promouvoir le secteur de l'Assurance avec une communication pertinente

L'un des objectifs fondamentaux des Trophées DECAVI est de mettre en avant les atouts de l'assurance et de contribuer à la transparence de ce secteur auprès du grand public.

Trop souvent vue comme un mal nécessaire, l'assurance mérite pourtant une reconnaissance à la hauteur de son rôle crucial dans la société. En récompensant des produits innovants et adaptés aux besoins des consommateurs, ces trophées participent à la promotion générale du secteur et mettent en lumière les domaines dans lesquels les assureurs agissent de manière proactive pour améliorer le quotidien des citoyens.

Une communication transparente et efficace est essentielle. Elle permet aux assureurs de mieux expliquer leur rôle protecteur et de rassurer les consommateurs en soulignant l'importance des garanties offertes tout au long de la vie.

Les tendances de cette 25^e édition

Les tendances qui se dégagent cette année montrent que certains assureurs continuent clairement à privilégier des produits affichant un taux garanti et des rendements globaux intéressants. D'autres, quant à eux, se concentrent davantage sur les produits liés à des fonds d'investissement, les assurances de type Branche 23. Enfin, les assureurs optent également pour une approche hybride, combinant des produits des Branches 21 et 23, afin d'offrir une sécurité tout en tirant parti des performances des marchés financiers actuels.

LES CATÉGORIES SUIVANTES ONT ÉTÉ ÉTUDIÉES :

- ▶ **Mon épargne/Mes investissements** : Branche 21 (formules à taux garanti), Branche 23 (formules sans taux garanti - assurance-vie liée à un fonds d'investissement) et mixte entre Branches 21 et 23
- ▶ **Ma Pension** : Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI), Engagement Individuel de Pension (EIP), Convention de Pension pour Travailleurs Indépendants (CPTI), Assurance de groupe
- ▶ **Ma santé** : assurance soins de santé
- ▶ **Ma rente** : assurance rente
- ▶ **Mon décès** : lié à un prêt hypothécaire (assurance de type solde restant dû), frais funéraires
- ▶ **Innovation**
- ▶ **Digital**
- ▶ **Engagement sociétal**
- ▶ **Prévention**
- ▶ **Investissement responsable**
- ▶ **Campagne publicitaire**
- ▶ **Trophée du courtage** (décerné non pas par le jury, mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers de Belgique membres de Feprabel et de FVF)

Ces catégories reflètent la diversité et la richesse du secteur de l'assurance-vie, et soulignent l'importance d'adapter les produits aux besoins évolutifs des consommateurs.

ET LES GAGNANTS 2024 SONT...:

MON EPARGNE – MES INVESTISSEMENTS

Branche 21 - Formule à taux garanti - Epargne :
DVV assurances (Assurance Epargne DVV)

Branche 21 - Formule à taux garanti - Investissements :
Athora Belgium (Serenity II Prime by Athora)

Branche 23 : Low risk : Allianz (Eurazeo Private Value Europe 3)

Branche 23 : Medium risk : Athora Belgium
(Athora Merlin II Patrimonium)

Branche 23 : High risk : Athora Belgium
(Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained)

Gamme Multi-supports Branche 21-23 :

- AXA Belgium (AXA Invest4P)

- AFI ESCA Luxembourg (Quality Life) (produit proposé en libre prestation de services)

MA PENSION EN TANT QU'INDÉPENDANT

Pension libre complémentaire pour indépendants :

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

Engagement individuel de pension (EIP) :

AXA Belgium (Pension Plan Pro EIP)

Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI) :

AXA Belgium (Pension Plan Pro CPTI)

MA PENSION DE GROUPE

Assurance de groupe :

AXA Belgium (Essential for Life Plus)

MA SANTE

Assurance soins de santé :

DKV Belgium (Hospi Premium +)

MON DECES

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)

MA RENTE

Rente

NN Insurance Belgium (Lifelong Income)

INNOVATION

AG (Reboost)

DIGITAL

Allianz (Allianz Life Portal)

ENGAGEMENT SOCIÉTAL

NN Insurance Belgium

PREVENTION

AG (Free Medical Check-up)

INVESTISSEMENT RESPONSABLE

AG

CAMPAGNE PUBLICITAIRE

Vivium «Le bon d'assurance à 2,55 % : investir ensemble, c'est sûr»

COURTAGE

AG

TROPHÉES de l'ASSURANCE VIE



Lauréats des Trophées de l'Assurance Vie 2024

MON EPARGNE - MES INVESTISSEMENTS

Branche 21 : Formule à taux garanti - Epargne



Assurance Epargne DVV

Branche 21 : Formule à taux garanti - Investissements



Serenity II Prime by Athora

Branche 23 : low risk



Eurazeo Private Value Europe 3

Branche 23 : medium risk



Athora Merclin II Patrimonium

Branche 23 : high risk



Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained

MON EPARGNE - MES INVESTISSEMENTS

Gamme Multi-Supports Branche 21/23



AXA Invest4P

Gamme Multi-Supports Branche 21/23



Quality Life (*)

MON DECES

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

MA PENSION

Assurance de groupe



Essential for Life Plus

Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI)



Pension Libre Complémentaire

Engagement individuel de pension (EIP)



Pension Plan Pro EIP

Convention de Pension pour travailleurs indépendants (CPTI)



Pension Plan Pro CPTI

MA SANTE

Soins de santé



Hospi Premium +

MA RENTE

Rente



Lifelong Income

DIGITAL



Allianz Life Portal

ENGAGEMENT SOCIÉTAL



INNOVATION



Reboost

INVESTISSEMENT RESPONSABLE



PREVENTION



Free medical Check-up

CAMPAGNE PUBLICITAIRE



«Le bon d'assurance à 2,55 % : investir ensemble, c'est sûr»

COURTAGE



(*) Succursale d'une société française

INFOS

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

INFOS

COMARCH

LYDIAN

ensur

Lincoln
Inspiring a World of Talents

SCOR
The Art & Science of Risk

DPAM

Trends

Infront

wildtree
GROUP

La Libre

KANAAL
CANAL Z