

INFORMATION SOUS EMBARGO JUSQU'À CE JEUDI 23 OCTOBRE 20H00

COMMUNIQUE DE PRESSE – 23/10/2025 TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE 2025

- Ce 23 octobre a été proclamée la 26^{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.**

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 2025, le jury était précisément composé des personnes suivantes :

- Pierre Devolder, Professeur UCL, Président du jury.
- Laurent Feiner, Journaliste, CEO, Decavi.
- Sandra Lodewijckx, Partner, Lydian.
- Audrey Meganck, Board-Member, IA|BE.
- Erik Van Camp, Insurance Risk & Actuarial Director, KPMG.
- Maxime Visart de Bocarmé, Membre Commission Vie, Feprabel.
- Marc Willame, Senior Associate, Ensur.
- Dries Wouters, Secrétaire, membre du conseil d'administration, BZB-Fedafin.

Rendez-vous incontournable du secteur de l'assurance, les Trophées bénéficient du soutien de Axis, Comarch, DPAM, Ensur, Lydian et Wikitree.

- 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
- Branche 26 : 7
- Assurance vie liée à des fonds d'investissement Branche 23 (sans taux garanti) : l'ensemble du marché
- Gamme Multi-Supports Branche 21/23 : 10
- Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI) : 15
- Engagement individuel de pension (EIP) : 12
- Assurance de groupe : 4
- Assurance soins de santé : 5 acteurs de niche
- Assurance Rente : 4
- Assurance complémentaire revenu garanti : l'ensemble du marché
- Décès temporaire (capital décroissant de type solde restant dû) : 7 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.

MON EPARGNE - MES INVESTISSEMENTS

Branche 21 - Formule à taux garanti - Epargne : **DVV assurances** (Assurance Epargne DVV)
Branche 21 - Formule à taux garanti - Investissements : **Allianz** (Invest for Life 3A My Future)

Branche 26 (opération de capitalisation) : **Securex Vie** (Securex Invest 26)

Branche 23 : Retail : **Allianz** (Allianz Xcellence)
Branche 23 : Premium : **Vivium** (Vivium Selection)
Branche 23 : Premium (LPS-produit proposé en libre prestation de services) : **WEALINS** (ePlatinum)

Gamme Multi-supports Branche 21-23 :

- **AXA Belgium** (AXA Invest4P)
- **Afi Esca Luxembourg** (Quality Life) (LPS - produit proposé en libre prestation de services)

MA PENSION

[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)

[Assurance de groupe](#) :

AXA Belgium (Essential for Life Plus)

MA SANTE

[Assurance soins de santé](#)

DKV Belgium (DKV Hospi Premium +)

MA RENTE

[Rente](#)

NN Insurance Belgium (Lifelong Income)

MON REVENU GARANTI

NN Insurance Belgium (Scala Income)

MON DECES

[Décès lié à un prêt hypothécaire \(assurance de type solde restant dû\)](#) :

NN Insurance Belgium (Hypo Care)

Aviza Insurance - souscripteur mandaté (Family Home Protection)

[Assurance frais funéraires](#) :

DELA (Plan de Prévoyance obsèques DELA)

INNOVATION

CBC Assurances (Kate)

Belfius Insurance (Iki=Life)

DIGITAL

CBC Assurances (souscription digitale)

ENGAGEMENT SOCIÉTAL

Groupe P&V (P&V Group Academy)

PREVENTION

AG (Fight Skin Cancer)

Groupe P&V (Vity)

CAMPAGNE PUBLICITAIRE

AG («Future Life Protection - L'amour est éternel»)

COURTAGE

AXA Belgium



ANNEXE : Présentation détaillée de chaque produit

MON EPARGNE - MES INVESTISSEMENTS

Branche 21 - Formule à taux garanti – Epargne

DVV assurances (Assurance Epargne DVV)

Assurance épargne DVV 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 d'intérêt garanti actuel est de 2 % et il est garanti sur une durée de minimum 8 ans.

Outre l'intérêt garanti, l'assureur peut accorder une participation aux bénéfices : cette participation n'est pas garantie et évolue d'une année à l'autre. Le rendement affiché s'élevait à 2,75 % en 2024, 3 % en 2023, contre 2,55 % en 2022.

Assurance épargne DVV offre la possibilité de faire fructifier son capital en toute sécurité et de manière fiscalement avantageuse, tout en protégeant ses proches.

- [Branche 21 - Formule à taux garanti - Investissements](#)

Allianz (Invest for Life 3A My Future)

Allianz Invest for Life3A My Future offre à l'investisseur prudent une garantie de capital de 100 % et un rendement garanti de 0,50 % pendant huit ans. Une participation bénéficiaire annuelle peut encore augmenter le rendement. En 2024 et 2023, le rendement a été respectivement de 3,25 % et 3 %.

Notons l'absence de frais de sortie pour un retrait annuel limité à maximum 10 % du versement net et pour autant que le premier retrait intervienne au plus tôt un an après le 1^{er} versement. Dans les autres cas, les frais sont de 0,05 % du montant retiré par mois restant à courir jusqu'à la fin de la période des 5 premières années qui suivent l'investissement.

Le versement initial sur le contrat est de minimum 6.200 EUR (versements complémentaires possibles à partir de 1.250 EUR).

- [Branche 26 - Opération de capitalisation](#)

Securex Vie (Securex Invest 26)

Securex Invest 26 est un contrat de capitalisation en Branche 26 de Securex Vie. Le produit s'adresse aux personnes morales et aux personnes physiques qui souhaitent investir leur argent en toute sécurité, pour atteindre un rendement fixe.

Les caractéristiques sont les suivantes :

- investissement de base : min. 10.000 EUR;
- durée du contrat : 3 ou 5 ans;
- taux garanti actuel : 2,50 % sur 3 ans et 2,75 % sur 5 ans.

Le taux d'intérêt applicable au contrat est celui en vigueur au moment de la réception de la prime et qui sera attribué sur base d'une capitalisation des intérêts composés. Ce taux d'intérêt est garanti jusqu'au terme du contrat. Aucune participation bénéficiaire n'est attribuée.

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

AXA Belgium (AXA Invest4P)

AXA Invest4P d'AXA Belgium est un contrat d'assurance-vie commercialisé dans le cadre du 4^{ème} 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 jusqu'au 31 décembre de la huitième année;
- 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).

Le preneur d'assurance peut gérer lui-même ses avoirs ou les confier à AXA Belgium. Cette dernière option est appelée "gestion prête à l'emploi", 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 (Quality Life)** : produit proposé en Libre prestation de services

Proposé en Belgique en Libre prestation de services, Quality Life est aujourd'hui le seul contrat d'assurance-vie luxembourgeois qui permette de combiner la sécurité de la Branche 21 (avec un taux garanti) et le potentiel de performance de la Branche 23 (dont le rendement évolue en fonction des marchés financiers).

Les atouts de Quality Life sont les suivants :

- accessibilité : souscription dès 5.000 EUR (une exclusivité au Luxembourg);
- Branche 21 : taux garanti de 3,25 % brut jusqu'à fin 2026, avec des performances remarquées : 3,70 % en 2024 et 3,80 % en 2023;
- Branche 23 : une gamme d'investissement complète de 125 fonds externes, des fonds internes collectifs et des fonds internes dédiés;
- flexibilité : 2 arbitrages gratuits par an et de nombreuses options financières offertes :
 - a) Stop Loss : limitation des pertes avec seuil fixé par le client;
 - b) Take Profit : sécurisation automatique des plus-values;
 - c) Drip Feeding (investissement progressif sur maximum 24 mois);
- souplesse : versements complémentaires et rachats programmés possibles;
- protection : options de garantie en cas de décès permettant de sécuriser un capital au bénéfice des proches;
- aucune pénalité de sortie.

- **Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23 : Retail)**

Allianz (Allianz Xcellence)

Via sa gamme Allianz Xcellence, Allianz Benelux propose une large gamme de fonds diversifiés, à partir d'une mise de 6.200 EUR (des versements complémentaires sont possibles à partir de 1.250 EUR). L'assuré a accès à plus de 50 fonds (actions, obligations, mixtes), gérés par des prestataires renommés tels qu'Allianz Global Investors, PIMCO, Carmignac, ODDO, Nordea, DNCA, etc.

Les frais d'entrée sont assez limités (0,50 % jusqu'à une prime de 125.000 EUR), un arbitrage gratuit par an (arbitrages supplémentaires : 0,50 % sur le montant transféré, plafonné à 100 EUR) et absence de frais de sortie dès la 6^e année (et retrait annuel gratuit jusqu'à 10 % des versements nets).

Différentes options d'investissement sont proposées gratuitement :

- gestion libre : l'assuré choisit lui-même la répartition des fonds;
- limitation relative du risque : les gains sont automatiquement réorientés vers des fonds plus défensifs, pour réduire le risque de diminution de valeur;
- switch périodique : achat progressif d'un (ré)investissement pour assurer un prix d'achat moyen et réduire le risque d'un mauvais timing de marché;
- switch périodique du profit : les gains sont automatiquement transférés vers un fonds plus défensif pour les sécuriser, ou vers un fonds plus dynamique pour leur donner un coup de pouce supplémentaire.

Mentionnons que les courtiers peuvent finaliser de manière digitale l'ensemble du processus de souscription et gérer les contrats via la plateforme Allianz Life Portal. Les clients peuvent suivre en ligne les performances et la composition de leurs investissements grâce à MyLife@Allianz.

- **Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23 : Premium)**

Vivium (Vivium Selection)

Vivium Selection est un fonds d'assurance personnalisé de la Branche 23 qui investit dans une sélection de fonds d'investissement durables performants ou d'Exchange Traded Funds, avec une prime à partir de 25.000 EUR. Vivium Selection est une version standardisée d'un fonds personnalisé (fonds dédié). Standardisée, car le choix se fait parmi 8 options d'investissement fixes.

Vivium Selection vise à répondre à un besoin des clients qui ne peut être satisfait par l'offre existante (sur le marché). Les produits classiques en Branche 23 s'adressent au grand public. À l'opposé, on trouve les solutions sur mesure de fonds dédiés, généralement proposées par les banques privées et destinées aux patrimoines importants (> 250.000 EUR). Vivium Selection se positionne entre ces deux possibilités d'investissement.

L'offre comprend 2 gammes : une gamme active (portefeuille composé de fonds gérés activement) ou une gamme passive (portefeuille composé de fonds indiciels), chacune disponible en 4 profils de risque, ce qui donne 8 options d'investissement. Dans le cas d'un fonds d'assurance personnalisé, un fonds de type Branche 23 est constitué sur mesure et lié à une assurance-vie, spécifiquement adaptée au(x) preneur(s) d'assurance de la police. Un fonds d'investissement distinct est donc créé, auquel les autres clients n'ont pas accès.

Le produit peut être souscrit par un ou deux preneurs d'assurance. Le capital investi peut être retiré à tout moment et sans frais par le client. Vivium propose des outils numériques permettant de suivre l'investissement en ligne, offrant ainsi une transparence et un contrôle accrus.

- **Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23 : Premium LPS)**

WEALINS (ePlatinum)

Basée au Grand-Duché de Luxembourg, WEALINS est une compagnie spécialisée depuis plus de 30 ans dans l'élaboration de solutions innovantes d'assurance vie. Elle propose à ses partenaires et à leurs clients un accompagnement patrimonial exclusif, prenant en compte leurs attentes actuelles et futures, son approche unique du «Wealth Insurance as a Service» ainsi que son excellence opérationnelle.

ePlatinum est un contrat d'assurance vie en unités de compte (Branche 23), proposé dans le cadre du régime de la Libre Prestation de Services (LPS). Développé spécifiquement pour les résidents belges, ce contrat, accessible dès 50.000 EUR, permet de combiner plusieurs avantages :

- une gestion 100 % digitale de la souscription jusqu'au dénouement du contrat via la plateforme digitale e-Wealins, accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 et dotée d'un système de double authentification garantissant une sécurité optimale;
- une large palette d'actifs financiers sophistiqués et innovants, comprenant des fonds externes et des fonds internes collectifs, parmi les plus performants du marché;
- une tarification «all-in», claire, transparente et attractive, avec notamment l'absence de frais sur les rachats et les arbitrages;
- une protection unique du patrimoine grâce au mécanisme du «triangle de sécurité» offert par la législation luxembourgeoise;
- une équipe d'experts dédiée, incluant un accompagnement juridique et en «Wealth Planning».

MA PENSION

- **Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI)**

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 2ème pilier. Vivium a été nommée pour sa PLCI avec, en 2024, un rendement de 2,50 % (pour un taux garanti de 0 %), contre 2,30 % en 2023 et 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 en Dynamic Multi Fund, combiné avec la garantie de 0 % 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 (pas possible pour la PLCI sociale) : 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).

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

AXA Belgium (Pension Plan Pro EIP)

Pension Plan Pro EIP d'AXA Belgium est une gamme de produits du 2ème 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 1,60 % et le rendement global a été de 2,50 % en 2024 et 2023, 2,25 % en 2022, 1,90 % en 2021 et 2 % en 2020, 2019 et 2018.

- [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 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 ensemble de fonds (gestion active ou gestion passive), présentant une allocation d'actifs claire et un historique de rendements attrayants.

Depuis le 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 2,50 % et ce, depuis le 1^{er} 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).

MA SANTE

[Assurance soins de santé](#)

DKV Belgium (DKV Hospi Premium +)

DKV 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.

DKV 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;
- 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.

Mentionnons aussi le remboursement intégral, sans limite, des suppléments d'honoraires en cas de chambre individuelle pour toute la gamme DKV Hospi (c'est aussi le cas de DKV Hospi Essential et DKV Hospi Comfort) : le pourcentage maximum de 300 % ne s'applique donc plus. Il en va de même des frais médicaux ambulatoires liés à 33 maladies graves pour DKV Hospi Premium (l'ancien plafond d'intervention de 50.000 EUR par an et par assuré n'est donc plus d'application).

MA RENTE

- [Assurance rente](#)

NN Insurance Belgium (Lifelong Income)

Lifelong Income de NN 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-jacent passe à 0 EUR (principe d'assurance). De plus, la rente d'origine n'est pas taxée.

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.

ASSURANCE COMPLÉMENTAIRE REVENU GARANTI

NN Insurance Belgium (Scala Income)

NN occupe une forte position dans le domaine de la protection des revenus des entrepreneurs indépendants avec Scala Income, un produit qui offre une protection optimale en cas de décès et d'invalidité. Scala Income est un engagement individuel de pension avec uniquement des garanties de risque, sans un volet de constitution de pension.

En cas d'incapacité de travail, l'assureur prévoit :

- le paiement d'une rente supplémentaire en cas de maladie ou d'accident (en fonction du degré d'incapacité de travail);
- l'exonération de la prime liée à Scala Income, tout en conservant les garanties **de l'assurance**;
- le versement d'un montant fixe en cas d'invalidité totale et permanente à la suite d'un accident.

Outre une protection financière, il offre également un soutien émotionnel avec un accès 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 à un soutien **mental** pour la famille (NN Wellbeing Services). De plus, aucun budget de retraite n'est nécessaire, mais les indépendants peuvent toujours bénéficier des avantages fiscaux de l'engagement individuel de pension.

Grâce à la nouvelle application Medic@Home, le processus d'acceptation médicale se déroule entièrement de manière digitale et automatique.

MON DECES

- **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 :

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

Grâce à la nouvelle application Médic@Home, le processus d'acceptation médicale se déroule entièrement de manière digitale et automatique.

- Aviza Insurance - souscripteur mandaté (Family Home Protection)

Avec l'assurance solde restant dû Family Home Protection, Aviza Insurance propose un produit performant qui se distingue à la fois par sa simplicité, sa flexibilité et son prix.

Cette assurance couvre le remboursement d'un crédit hypothécaire en cas de décès prématuré de l'assuré. Avec le tarif le plus compétitif du marché, Family Home Protection associe accessibilité et sécurité maximale. De plus, les garanties sont simples et claires, et le processus de souscription est particulièrement fluide : pour les assurés jusqu'à 49 ans et un capital initial jusqu'à 350.000 EUR, il suffit de répondre à 2 courtes questions de santé, sans questionnaire médical (même succinct).

Le preneur d'assurance choisit librement le capital à assurer, avec un minimum de 25.000 EUR et un maximum de 1.000.000 EUR. L'assurance peut être souscrite dès 18 ans et jusqu'à 70 ans, avec un âge à terme fixé à 80 ans.

Aviza Insurance agit en tant que souscripteur mandaté et gère les contrats au nom et pour compte de Vitis Life - Belgian Branch, l'assureur qui porte le risque.

- Assurance frais funéraires

DELA (Plan de Prévoyance obsèques DELA)

En tant que spécialiste funéraire, DELA soulage les personnes (soutien financier, pratique et émotionnel) 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 appropriés 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.

Le grand avantage de cette assurance est qu'elle offre plus qu'une simple solution financière. Les 30 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.

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).

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 2025, DELA a développé un guide en ligne (<https://www.dela.be/fr/guide-du-deuil>) destiné à soutenir toutes les personnes en deuil et à fournir à leur entourage des outils pour leur apporter un soutien approprié. DELA souhaite ainsi envoyer un signal clair à la société : il est important que les personnes en deuil soient reconnues dans leur chagrin, que celui-ci soit accepté et que nous puissions en parler. DELA ne se contente pas d'accompagner les personnes dans le deuil par des conseils et des actions, mais souhaite également, conformément à ses valeurs coopératives et à son engagement social, contribuer à rendre les thèmes liés au décès plus faciles à aborder.

INNOVATION

CBC Assurances (Kate)

Kate est l'assistant personnel virtuel de KBC (et de CBC, une marque du groupe KBC) qui aide les clients 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 à gérer leurs finances, leurs assurances et à trouver des informations via l'application mobile KBC Mobile. Kate peut également aider à obtenir des "Kate Coins", un système de récompense qui offre des cashbacks auprès de KBC, CBC et leurs partenaires.

CBC occupe une place unique sur le marché belge de l'assurance en matière de simulation numérique de bout en bout avec conseil et calcul personnalisé du prix, suivie de l'enregistrement numérique d'une assurance décès, y compris le processus d'acceptation médicale qui, dans plus de 80 % des demandes, accepte automatiquement et immédiatement le client.

Quelques exemples :

- assurance décès : simulation et enregistrement de bout en bout d'une assurance décès, y compris le processus d'acceptation médicale avec une acceptation automatique de plus de 80 % des clients et la possibilité de signer le contrat instantanément par voie numérique;
- les clients ayant un contrat EIP (Engagement individuel de pension) reçoivent jusqu'à deux fois par an une notification push de Kate : au début de l'exercice financier et une seconde fois à la fin de l'exercice financier si un versement de rattrapage dans l'IPT est possible. Ainsi, les clients ne manquent aucune opportunité fiscale et évitent les mauvaises surprises (les versements trop élevés pour la constitution d'une pension ne sont en effet pas déductibles fiscalement). Kate accompagne les clients étape par étape tout au long du processus d'optimisation fiscale d'une EIP;
- PLCI (Pension libre complémentaire pour indépendants) : depuis 2024, les institutions d'assurance reçoivent via Sigedis le revenu professionnel imposable net d'il y a trois ans pour chaque indépendant ayant un contrat PLCI actif. L'assistante numérique Kate transforme ces données salariales en informations personnelles. Les clients ayant un contrat fiscalement optimal reçoivent de manière proactive leur maximum fiscal unique pour la nouvelle année civile.

Belfius Insurance (Iki=Life)

Iki=Life constitue une solution innovante conçue pour transformer la manière dont on vit sa retraite. Grâce à ses deux volets complémentaires, «Safe» et «Long», Iki=Life offre un complément financier garanti, en plus de la pension légale, avec une couverture pouvant aller jusqu'à 115 ans.

Dès la souscription, ce complément financier est clairement défini (fixe ou indexé) pour offrir une visibilité et une tranquillité d'esprit totales. Et surtout, contrairement aux solutions de rente traditionnelles, Iki=Life permet de conserver une grande partie du capital investi, sans devoir y renoncer pour bénéficier d'un complément financier régulier. Dans un monde incertain, cette solution apporte une réponse concrète à un enjeu sociétal majeur : garantir aux retraités un complément financier stable, durable et sécurisé garant de leur indépendance financière tout au long de la retraite.

Cette offre d'assurance innovante permet de bénéficier d'un complément financier garanti à vie (jusqu'à maximum 115 ans) sans un abandon total de son capital. Pour ce faire, elle combine deux volets (en Branche 21) en un seul produit d'assurance :

a) le volet Safe permet de bénéficier de compléments financiers immédiats grâce à des rachats périodiques planifiés et une couverture décès optionnelle pendant les huit premières années, offrant ainsi une exonération du précompte mobilier. En cas de besoin, des rachats non planifiés sont également possibles;

b) le volet Long est une rente différée, temporaire, à capital abandonné, avec des compléments financiers réguliers garantis dès l'âge de 85 ans et jusqu'à un maximum de 115 ans. Le montant de ces compléments est fixé à la signature du contrat et reste garanti. Les rachats ne sont pas possibles pour ce volet.

TROPHÉE DIGITAL

CBC Assurances (souscription digitale)

Les clients peuvent rapidement et facilement simuler, comparer et souscrire en ligne où et quand ils le souhaitent. Qu'il s'agisse d'épargne à long terme (Branche 21 ou 23), d'investissements pour les enfants ou d'assurance décès, tout se fait en quelques clics. Intelligent, sûr et entièrement personnalisé.

CBC Assurances va au-delà de la commodité numérique : grâce aux applications, les clients reçoivent des recommandations personnalisées en fonction des événements de leur vie (naissance, mariage ou planification de la retraite, par exemple). L'assistante numérique Kate veille à ce que les clients reçoivent les bonnes informations au bon moment, afin qu'ils puissent façonner leur avenir financier en toute confiance.

CBC offre une expérience unique sur le marché belge de l'assurance : les clients peuvent s'inscrire et souscrire à une épargne à long terme de manière entièrement numérique. Pas de papier, pas d'attente, juste une procédure fluide en un seul clic. CBC excelle dans l'expérience client. Que le contact soit numérique, à distance ou physique, CBC garantit une interaction chaleureuse, fluide et enrichissante. Son expertise dans l'établissement de relations durables avec ses clients est le moteur de chaque clic, de chaque conversation et de chaque décision.

ENGAGEMENT SOCIÉTAL

Groupe P&V

En 2024, la Fondation P&V et le Groupe P&V ont lancé la P&V Group Academy afin d'aider les jeunes à s'engager avec sérénité dans leur aventure professionnelle. La P&V Group Academy propose à des jeunes un parcours inclusif de formation et d'accompagnement, avec la possibilité d'accéder à un stage rémunéré de 12 mois, et potentiellement à un job.

Le Groupe P&V poursuit des objectifs d'inclusion et de non-discrimination dans le cadre de son engagement sociétal avec l'aide de la Fondation P&V. Dans le cadre de ce projet, le Groupe collabore étroitement avec des asbl comme Capital, City Pirates, Déclic, Profo et YouthStart. Leur partenariat est indispensable à la réussite de cette mission.

Au final, sept jeunes se sont vu proposer des stages au sein du Groupe P&V et une jeune au sein de la Fondation P&V. Ils ont débuté leur stage rémunéré de 12 mois dans le cadre de la P&V Group Academy : le programme comprend de la théorie, des compétences générales et une immersion pratique dans le monde de l'assurance, avec le soutien précieux de mentors et de parrains/marraines.

Ceux qui n'étaient pas sélectionnés ou intéressés par le stage ont reçu un débriefing personnel des membres de la P&V Group Academy. On leur expliquait entre autres pourquoi ils n'avaient pas été sélectionnés (le cas échéant), quels étaient leurs points forts, les points à améliorer, des conseils, des réflexions pour l'avenir et du coaching. Tous les participants sont repartis chez eux avec de précieux conseils, une meilleure compréhension de leur potentiel et de leurs capacités, ainsi qu'une première expérience enrichissante sur le lieu de travail.

PREVENTION

AG

En tant que leader du marché, AG propose de manière accessible et sympathique des solutions préventives pour les situations quotidiennes de la vie. Pensez, par exemple, à la distribution de gilets fluorescents, de bouchons d'oreilles, de tatouages UV et de crème solaire lors de divers événements.

Par ailleurs, AG a lancé le projet Fight Skin Cancer : une initiative commune pour la lutte contre le cancer de la peau, visant un impact à long terme. Il s'agit d'une collaboration entre AG, Sundo et la Fondation contre le Cancer, dont l'objectif est de stimuler un changement de comportement durable.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes :

- en moyenne, 440 nouveaux patients sont diagnostiqués chaque année par hôpital et 595 nouveaux cas par laboratoire en Belgique;
- en parallèle, environ 230.000 patients atteints de cancer de la peau sont en traitement ou en suivi, ce qui correspond à une moyenne de 2.300 patients par hôpital.

Pour stimuler l'application de crème solaire et réduire les cas de cancer de la peau, AG installe depuis 3 ans des bornes intelligentes de Sundo qui distribuent gratuitement de la crème solaire dans des lieux où les Belges s'exposent souvent, sans protection, aux rayons UV. De cette manière, l'assureur sensibilise très simplement et met de la crème solaire à disposition de toute personne qui en a besoin ou envie.

Et pour toucher davantage les jeunes, des bornes de crème solaire ont également été installées cet été dans des camps de jeunesse, sous l'expression «Ce qu'on apprend jeune ne s'oublie jamais».



AG est et reste un soutien dans votre vie et contribue volontiers à la prévention.

Groupe P&V

Vity est une application de santé unique et gratuite, développée par le Groupe P&V en collaboration avec Solidaris, Multipharma et Cohezio. Vity n'est pas une application classique, mais un écosystème connecté qui implique activement les utilisateurs dans leur bien-être. Il s'agit du premier projet en Belgique dans lequel quatre acteurs de premier plan dans le domaine de la santé et de la prévention unissent leurs forces pour offrir une solution holistique et motivante pour le bien-être physique et mental.

Vity rend la vie saine et la détente accessibles à tous. Grâce à un solide réseau d'initiatives belges en matière de santé, Vity propose une gamme complète de services de prévention. On peut ainsi adopter un mode de vie plus sain de manière responsable, mais aussi agréable et gratifiante.

Ses caractéristiques sont les suivantes :

- les utilisateurs choisissent leurs propres objectifs (par exemple, gestion du stress, faire plus d'exercice) et reçoivent un contenu adapté;
- l'application combine des informations, du yoga, de la méditation, du sport et des conseils de bien-être;
- l'application se synchronise avec les montres connectées et d'autres applications (telles que Strava, Garmin, Calm...), ce qui permet de comptabiliser les activités internes et externes;
- les utilisateurs gagnent des diamants pour chaque action, dans ou en-dehors de l'application, qu'ils peuvent échanger contre des actions durables ou des bons de réduction.

CAMPAGNE PUBLICITAIRE

AG («Future Life Protection : L'amour est éternel»)

La vie est précieuse, mais imprévisible. Ce qui est certain, c'est que nous pouvons veiller à une protection financière de nos proches en cas de décès prématuré. Ainsi, les enfants peuvent continuer leurs études et/ou pratiquer leurs loisirs, le logement peut être remboursé, et le niveau de vie peut être maintenu.

L'assurance décès Future Life Protection d'AG verse un montant prédéfini, permettant aux proches de se concentrer sur leur rétablissement, sans souci financier supplémentaire.

Le décès reste un sujet sensible auquel nous préférons ne pas trop penser. Cette campagne vise à sensibiliser de manière nuancée l'importance de la protection financière en cas de décès. <https://www.youtube.com/watch?v=bjSxHEsplOY>

COURTAGE

AXA Belgium

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

Les courtiers ont évalué les compagnies d'assurances selon différents critères tels que la qualité des produits et le service.

Pour plus d'informations sur les lauréats, contactez : **DECAVI, Laurent FEINER**, avenue des Mille Mètres 84, 1150 Bruxelles (Woluwe-Saint-Pierre) - Tél : +32(0)495/51 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)496/27.57.02, E-mail : muriel.storrer@aimesco.net