

STRIKT VERTROUWELIJK INFORMATIE TOT DONDERDAG 23 OKTOBER – 20u00

PERSBERICHT – 23/10/2025 LEVENSVZERKERINGSTROFEEËN 2025

- Op 23 oktober hebben de Levensverzekeringstroféeën DECAVI de verzekeraars beloond (26^e editie).

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

Deze jury heeft de prestaties en de kwaliteit van de contracten gecontroleerd, op basis **van hun rendabiliteit, verzekeringskarakteristieken, communicatie en innovatie**.

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

- Voor deze editie 2025, bestaat de jury uit:

- Pierre Devolder, Hoogleraar UCL, Voorzitter van de jury.
- Laurent Feiner, Journalist, CEO, Decavi.
- Audrey Meganck, Board-Member, IA|BE.
- Sandra Lodewijckx, Partner, Lydian.
- Erik Van Camp, Insurance Risk & Actuarial Director, KPMG.
- Maxime Visart de Bocarmé, Lid commissie Leven, Feprabel.
- Marc Willame, Senior Associate, Ensor.
- Dries Wouters, Secretaris, lid van de raad van bestuur, BZB-Fedafin.

De Levensverzekering awards kunnen prat gaan op de steun van Axis, DPAM, Comarch, Ensor, Lydian, en Wikitree.

- Voor de verschillende verzekeringsproducten werd het volgende aantal spelers geanalyseerd :

- Formules met vrije stortingen en afhalingen (met gewaarborgde rentevoet): 12
- Tak 26 : 7
- Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (zonder gewaarborgde rentevoet): de hele markt
- Gamma Multi-support Tak 21/23: 10
- Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ) : 15
- Individuele pensioentoezegging (IPT): 12
- Groepsverzekering: 4
- Verzekering Gezondheidszorgen: 5 nichespelers
- Renteverzekering : 4
- Bijkomende verzekering gewaarborgde inkomen: de hele markt
- Overlijdensverzekering type schuldsaldoverzekering: 7 nichespelers
- Uitvaartverzekering : 4 nichespelers

Verzekeringen: in het positief daglicht

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

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

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



De laureaten

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

MIJN SPAARGELD - MIJN BELEGGINGEN

Tak 21: Formule met gewaarborgde intrestvoet – Spaargeld: **DVV verzekeringen** (DVV Spaarverzekering)

Tak 21: Formule met gewaarborgde intrestvoet - Belegging: **Allianz** (Invest for Life 3A My Future)

Tak 26 (kapitalisatieverrichting): **Securex Leven** (Securex Invest 26)

Tak 23: Retail: **Allianz** (Allianz Xcellence)

Tak 23: Premium: **Vivium** (Vivium Selection)

Tak 23: Premium: **WEALINS** (ePlatinum): product aangeboden in het kader van de vrijheid van dienstverlening

Gamma Multi-support Tak 21-23:

- **AXA Belgium** (AXA Invest4P)

- **Afi Esca Luxembourg** (Quality Life): product aangeboden in het kader van de vrijheid van dienstverlening

MIJN PENSIOEN

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

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

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

AXA Belgium (Pension Plan Pro IPT)

[Groepsverzekering:](#)

AXA Belgium (Essential for Life Plus)

MIJN GEZONDHEID

[Verzekering Gezondheidszorgen](#)

DKV Belgium (DKV Hospi Premium +)

MIJN RENTE

[Renteverzekering](#)

NN Insurance Belgium (Lifelong Income)

MIJN GEWAARBORGD INKOMEN

NN Insurance Belgium (Scala Income)

MIJN OVERLIJDEN

[Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening \(schuldaldoverzekering\)](#)

NN Insurance Belgium (Hypo Care)

Aviza Insurance - gevolmachtigde onderschrijver (Family Home Protection)

[Uitvaartverzekering](#)

DELA (DELA Uitvaartzorgplan)

INNOVATIE

KBC Verzekeringen (Kate)

Belfius Insurance (Iki=Life)

DIGITALISATIE

KBC Verzekeringen (digitale onderschrijving)

MAATSCHAPPELIJKE INZET

P&V Groep (P&V Group Academy)

PREVENTIE

AG (Fight Skin Cancer)

P&V Groep (Vity)

PUBLICITEITSCAMPAGNE

AG («Future Life Protection - Liefde is onsterfelijk»)

MAKELAARS

AXA Belgium

BIJLAGE : Gedetailleerde presentatie van elk product

MIJN SPAARGELD - MIJN BELEGGINGEN

- [Tak 21 : Formule met gewaarborgde intrestvoet - Spaargeld](#)

DVV verzekeringen (DVV Spaarverzekering)

DVV Spaarverzekering is een zeer toegankelijk spaarproduct: met een domiciliëring vanaf EUR 25 per maand (of een premie van 2.500 EUR). De huidige gegarandeerde intrestvoet is 2 % en is minimum voor 8 jaar gegarandeerd.

Naast de gegarandeerde intrest kan de verzekeraar een winstdeelname toekennen: deze winstdeelname is niet gegarandeerd en varieert van jaar tot jaar. Het geboekte rendement was 2,75 % in 2024, 3% in 2023, tegen 2,55% in 2022.

DVV Spaarverzekering biedt de mogelijkheid om zijn kapitaal veilig te laten groeien op een fiscaal voordelige manier met bescherming van zijn dierbaren.

- [Tak 21 : Formule met gewaarborgde intrestvoet – Beleggingen](#)

Allianz (Invest for Life 3A My Future)

Allianz Invest for Life 3A My Future biedt de voorzichtige belegger 100% kapitaalgarantie en een gewaarborgd rendement van 0,5% gedurende 8 jaar. Een jaarlijkse winstdeelname kan het rendement nog verder opkrikken. In 2024 en 2023 bedroeg het rendement respectievelijk 3,25 % en 3 %.

Er worden geen uitstapkosten aangerekend voor een jaarlijkse opname van maximaal 10 % van de netto storting, op voorwaarde dat de eerste opname ten vroegste één jaar na de eerste storting gebeurt. In andere gevallen bedragen de kosten 0,05 % van het opgenomen bedrag per maand die nog resteert tot het einde van de periode van de eerste vijf jaar na de investering.

De initiële storting op de overeenkomst bedraagt minimaal 6.200 EUR (aanvullende stortingen zijn mogelijk vanaf 1.250 EUR).

- [Tak 26 – Kapitalisatieverrichting](#)

Securex Leven (Securex Invest 26)

Securex Invest 26 is een kapitalisatieproduct in tak 26 van Securex Leven. Het product is bedoeld voor rechtspersonen en natuurlijke personen die hun geld veilig willen beleggen om een vast rendement te behalen.

De kenmerken zijn als volgt:

- basisinvestering: min. 10.000 EUR;
- looptijd van het contract: 3 of 5 jaar;
- momenteel gegarandeerde rentevoet: 2,50 % op 3 jaar en 2,75 % op 5 jaar.

De rentevoet die op het contract van toepassing is, is de rentevoet die geldt op het moment van ontvangst van de premie en die wordt toegekend op basis van een kapitalisatie van de samengestelde rente. Deze rentevoet is gegarandeerd tot het einde van het contract. Er wordt geen winstdeling toegekend.

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

- AXA Belgium (AXA Invest4P)

AXA Invest4P van AXA Belgium is een levensverzekering dat gecommmercialiseerd wordt in het kader van de 4^e pijler. Het biedt de mogelijkheid aan de verzekeringsnemer om zowel volledig in tak 21 of tak 23 te beleggen, als in een combinatie van beiden. Hierbij beschikt de klant over:

- een gewaarborgde rentevoet in tak 21 (2,50 %), die geldig is tot 31 december van het achtste jaar;
- een uitgebreid aanbod van 28 interne beleggingsfondsen in het luik tak 23, dat bestaat uit fondsen van AXA IM, passieve indexfondsen en fondsen van een aantal gerenommeerde, externe fondsbeheerders. Elk van de geselecteerde fondsen heeft een belangrijke focus op de integratie van duurzaamheidsindicatoren (ecologisch, sociaal en goed bestuur).

De klant kan zelf het beheer voor z'n rekening nemen of overlaten aan AXA Belgium. Dit laatste heet "kan-en-klaar"-beheer, waarbij hij beschikt over een defensieve, neutrale of dynamische beleggingsstrategie. Hierdoor heeft hij de zekerheid dat z'n contract regelmatig wordt opgevolgd en steeds aangepast is aan de actuele economische omstandigheden. Beide types van beheer zijn toegankelijk vanaf 2.500 EUR voor de eerste storting, en bijkomende stortingen zijn al mogelijk vanaf 1.000 EUR.



- AFI ESCA Luxembourg (Quality Life) : product aangeboden in het kader van de Vrije Dienstverlening

Quality Life wordt in België aangeboden in het kader van de Vrije Dienstverlening en is vandaag de dag het enige Luxemburgse levensverzekeringscontract dat de veiligheid van Tak 21 (met een gewaarborgde rentevoet) combineert met het prestatiepotentieel van Tak 23 (waarvan het rendement mee evolueert met de financiële markten).

De troeven van Quality Life :

- toegankelijkheid : instap reeds vanaf 5.000 EUR mogelijk (uniek in Luxemburg);
- Tak 21 : gewaarborgde brutorente van 3,25 % tot eind 2026, met sterke prestaties : 3,70 % in 2024 en 3,80 % in 2023;
- Tak 23 : een volledig investeringsaanbod met 125 externe fondsen, interne collectieve fondsen en interne gestructureerde fondsen;
- flexibiliteit : 2 gratis switches per jaar en talrijke gratis beleggingsopties:
 - a) Stop Loss (beperking van verliezen met drempel bepaald door de klant);
 - b) Take Profit (automatische veiligstelling van meerwaarden);
 - c) Drip Feeding (geleidelijke investering over een periode van maximaal 24 maanden);
- soepelheid : bijkomende stortingen en geprogrammeerde afkopen mogelijk;
- bescherming : overlidensdekkingsopties om een kapitaal veilig te stellen ten voordele van de nabestaanden;
- geen uitstapkosten.

• [Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds \(Tak 23 : Retail\)](#)

Allianz (Allianz Xcellence)

Met Allianz Xcellence biedt Allianz Benelux een breed gamma van gediversifieerde fondsen aan, vanaf een inleg van 6.200 EUR. Aanvullende stortingen zijn al mogelijk vanaf 1.250 EUR. De verzekerde heeft toegang tot meer dan 50 fondsen (aandelen, obligaties, gemengde fondsen), beheerd door gerenommeerde fondsbeheerders, zoals Allianz Global Investors, PIMCO, Carmignac, ODDO, Nordea, DNCA, enz.

De instapkosten zijn vrij beperkt: 0,50% tot een premie van 125.000 EUR, één gratis arbitrage per jaar (extra arbitrages: 0,50% op het overgedragen bedrag, met een maximum van 100 EUR) en geen uitstapkosten vanaf het zesde jaar (en gratis jaarlijkse opname tot 10% van de netto-stortingen).

Er worden verschillende beleggingsopties gratis aangeboden:

- vrij beheer: de verzekerde kiest zelf de verdeling van de fondsen;
- dynamische risicobeperking: de winsten worden automatisch overgezet naar meer defensieve fondsen, om het risico op waardevermindering te verkleinen;
- periodieke switch: geleidelijke aankoop van een (her)belegging om te zorgen voor een gemiddelde aankoopprijs en het risico op een slechte markttiming te beperken;
- periodieke switch van de winst: de winsten worden automatisch overgedragen naar een defensiever fonds, om ze veilig te stellen, of naar een dynamischer fonds, om ze een extra boost te geven;

Tot slot vermelden we dat makelaars met Allianz Life Portal het volledige onderschrijvingsproces digitaal kunnen afwerken en de contracten kunnen beheren, en dat de klanten met MyLife@Allianz de prestaties en samenstelling van hun beleggingen zelf online kunnen opvolgen.

• [Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds \(Tak 23 : Premium\)](#)

Vivium (Vivium Selection)

Vivium Selection is een gepersonaliseerd Tak-23 verzekeringsfonds dat belegt in een selectie van performante duurzame beleggingsfondsen of Exchange Traded Funds met een minimale koopsom vanaf 25.000 EUR. Vivium Selection is een gestandaardiseerde versie van een gepersonaliseerd fonds (fonds dédié). Gestandaardiseerd omdat de keuze wordt geboden uit 8 vaste beleggingsopties.

Vivium Selection wil voldoen aan een klantenbehoefte die door het bestaande aanbod (in de markt) niet kan worden ingevuld. Klassieke tak 23 producten zijn gericht op het grote publiek. Aan de andere kant staan Fonds dédié oplossingen op maat die meestal door "Private Banking" wordt aangeboden, meestal gericht op grotere vermogens (>250.000 EUR). Vivium Selection positioneert zich tussen deze twee beleggingsmogelijkheden.

Het aanbod omvat 2 gamma's : een actief gamma (portefeuille opgebouwd uit actief beheerde fondsen) of passief gamma (portefeuille opgebouwd uit indexfondsen), elk beschikbaar in 4 risicoprofielen, wat resulteert in 8 beleggingsopties. Bij een gepersonaliseerd verzekeringsfonds wordt er een tak 23-fonds op maat uitgewerkt dat gekoppeld is aan één levensverzekering, specifiek op maat van de verzekeringnemer(s) van de polis. Er wordt dus een afzonderlijk beleggingsfonds uitgewerkt, waartoe andere klanten geen toegang hebben.

Het product kan zowel afgesloten worden door 1 of 2 verzekeringsnemers. Het geïnvesteerd kapitaal kan op elk moment en zonder kosten worden opgevraagd door de klant. Vivium biedt digitale tools waarmee de belegging online kan worden gevolgd, wat zorgt voor meer transparantie en controle.

- [Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds \(Tak 23 : Premium VDV\)](#)

WEALINS (ePlatinum)

WEALINS, gevestigd in het Groothertogdom Luxemburg, is een maatschappij dat al meer dan 30 jaar gespecialiseerd is in het ontwikkelen van innovatieve levensverzekeringen. Het biedt aan haar partners en aan hun klanten: exclusieve vermogensbegeleiding, waarbij rekening wordt gehouden met hun huidige en toekomstige verwachtingen, haar unieke benadering van “Wealth Insurance as a Service” en haar operationele uitmuntendheid.

ePlatinum is een levensverzekeringscontract in rekeneenheden (tak 23) dat wordt aangeboden via het stelsel van vrije dienstverlening (VDV). Dit contract, dat speciaal voor Belgische ingezetenen is ontwikkeld en al vanaf 50.000 EUR beschikbaar is, biedt verschillende voordelen:

- 100% digitaal beheer, van de ondertekening tot de ontbinding van het contract, via het digitale platform e-Wealins, dat 24 uur per dag en 7 dagen per week toegankelijk is en voorzien is van een dubbel authenticatiesysteem dat optimale veiligheid garandeert;
- een breed scala aan geavanceerde en innovatieve financiële activa, zoals externe- en interne collectieve fondsen, die tot de best presterende op de markt behoren (toegankelijk vanaf 50.000 EUR);
- een duidelijke, transparante en aantrekkelijke ‘all-in’-prijsstelling, met name zonder kosten voor afkoop en arbitrage;
- een unieke bescherming van het vermogen dankzij het ‘veiligheidsdriehoek’-mechanisme dat door de Luxemburgse wetgeving wordt geboden;
- een team van toegewijde experts, inclusief juridische begeleiding en ‘Wealth Planning’.

MIJN PENSIOEN

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

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

In deze categorie wordt het product genomineerd dat zelfstandigen met of zonder vennootschap toelaat een bijkomend pensioen in 2e pijler op te bouwen. Vivium wordt genomineerd voor zijn VAPZ met een totaal rendement in 2024 van 2,50 % voor de 0%-rentegarantie in tak 21), tegen 2,30 % in 2023 en 2 % in 2022. De P&V Groep (Vivium en P&V Verzekeringen) is de enige speler is die een luik Tak 23 in VAPZ aanbiedt, tot 25% van de premies in het Dynamic Multi Fund, gecombineerd met de garantie van 0% in tak 21.

Daarnaast kan de zelfstandige zijn pensioenplan uitbreiden met een overlijdensgarantie en andere aanvullende waarborgen:

- ongevallen: de storting van een kapitaal in geval van overlijden of permanente en totale fysiologische invaliditeit door de gevolgen van een ongeval;
- premierugbetaling bij arbeidsongeschiktheid (niet mogelijk bij sociaal VAP(Z)): teruggave van de premie van de hoofdwaaiborg, van de eventuele aanvullende waarborg ongevallen in geval van arbeidsongeschiktheid ten gevolge van een ziekte of een ongeval;
- arbeidsongeschiktheidsrente: storting van een rente in geval van arbeidsongeschiktheid ten gevolge van een ziekte of ongeval (formules: constante rente, klimmende rente of ideaal klimmende rente).

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

AXA Belgium (Pension Plan Pro IPT)

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

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

De verzekerde kiest zijn risicobereidheid, en AXA beheert op een automatische manier de premie- en reservetoe wijziging. Op specifieke vooraf bepaalde momenten worden de gestorte premies in minder risicovolle beleggingen geïnvesteerd: aandelenfondsen, obligatiefondsen, ... (= Life Cycle Invest). De gewaardeerde rentevoet bedraagt 1,60% en het globale rendement bedroeg 2,50 % in 2024 en 2023, 2,25 % in 2022, 1,90 % in 2021 en 2 % in 2020, 2019 en 2018.

- [Groepsverzekering](#)

AXA Belgium (Essential for Life Plus)

AXA biedt een zeer compleet 'defined contribution' product aan (een percentage van de premie wordt aangewend om een kapitaal voor het pensioen op te bouwen): het biedt een goed evenwicht tussen standaardisatie en flexibiliteit via keuzemogelijkheden. Essential for Life Plus laat toe om te kiezen voor een groepsverzekering in Tak 23 (waarbij de rendementen de evolutie van de financiële markten volgen) of via een hybride formule die een mix is van Tak 23 en Tak 21 (gegarandeerd rendement van momenteel 1,75 %). Dit is een echt collectief product, inclusief een ingenieus systeem voor het afvlakken en verdelen van het rendement, uniform voor alle aangesloten dankzij de implementatie van een “vrije reserve”.

Wat tak 23 betreft, biedt de verzekeraar een keuze uit een reeks fondsen (actief of passief beheer) met een duidelijke activaspreiding en een aantrekkelijk historisch rendement.

Sinds 1 januari 2016 wordt de wettelijke minimumgarantie die van toepassing is op de op die datum gestorte bijdragen berekend op basis van één enkele formule, ongeacht de oorsprong van de bijdragen (persoonlijk of werkgever). Deze wettelijke minimumgarantie bedraagt momenteel 2,50 %, en dit sinds 1 januari 2025. Als de verzekeraar er niet in slaagt een dergelijk rendement te bieden, zal de werkgever het saldo moeten aanvullen bijvoorbeeld bij uitdiensttreding of pensionering. Met Essential for Life Plus, zal de werkgever kunnen genieten van de potentiële rendementen op de financiële markten door de optimalisatie van de mix tussen Tak 21 en Tak 23 evenals de keuze van de asset-mix (obligaties/aandelen) in Tak 23.

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

MIJN GEZONDHEID

Verzekering Gezondheidszorgen

DKV Belgium (DKV Hospi Premium +)

DKV kan een compleet aanbod van gezondheidsverzekeringen aanbieden. Het aanbod voor particulieren omvat hospitalisatieverzekeringen (DKV Hospi), tandzorgverzekeringen (DKV Smile) en verzekeringen ambulante zorgen (DKV Daily). Elk gamma bestaat uit 3 producten: Essentieel, Comfort en Premium. Zo kan iedereen de verzekering kiezen die het beste bij hem of haar past.

DKV Hospi Premium + heeft een aantal sterke punten:

- geen opties (alles-in-één product);
 - volledige terugbetaling van de medische hospitalisatiekosten met overnachting & daghospitalisatie;
 - geen eigen bijdrage of franchise bij dag- of nachthospitalisatie;
 - terugbetaling van ereloon-, materiaal- en kamersupplementen;
 - wereldwijde bijstand en repatriëring;
 - volledig geautomatiseerde acceptatie;
 - specifieke aangeboden diensten:
- a) Medi-Card®: rechtstreekse betaling door DKV van de ziekenhuisfactuur aan het ziekenhuis;
- b) AssurPharma: geautomatiseerde verzending van de apotheekbriefjes door een erkende apotheker naar DKV.

Vermeld ook de volledige, onbeperkte terugbetaling van extra kosten voor een eenpersoonskamer voor het hele DKV Hospi-gamma (dit geldt ook voor DKV Hospi Essential en DKV Hospi Comfort): het maximumpercentage van 300 % is dus niet meer van toepassing. Hetzelfde geldt voor ambulante medische kosten in verband met 33 ernstige ziekten voor DKV Hospi Premium (het vroegere maximumbedrag van 50.000 EUR per jaar en per verzekerde is dus niet meer van toepassing).

MIJN RENTE

- Renteverzekering

NN Insurance Belgium (Lifelong Income)

Met Lifelong Income biedt NN een uniek product op de markt. Het product biedt een levenslang gegarandeerd aanvullend inkomen (een rente). De klant investeert een eenmalige premie in een gediversifieerd Tak 23 fonds. Het regelmatig inkomen kan maandelijks, driemaandelijks, halfjaarlijkse of jaarlijks worden uitgekeerd. Bij iedere rentebetaling vermindert de waarde van het fonds.

Het bedrag van de levenslang gegarandeerde rente wordt berekend bij de ondertekening van het contract, op basis van de leeftijd van de verzekerde en de hoogte van de eenmalige premie (minimaal 50.000 EUR). Het rentebedrag wordt vervolgens levenslang gewaarborgd door de verzekeraar. Na een jaarlijkse evaluatie kan deze rente stijgen als het onderliggende Tak 23 fonds goed presteert. De rente kan nooit dalen, zelfs als de reserve in het onderliggende fonds daalt tot 0 euro (= verzekeringsaspect). Daarenboven wordt de oorspronkelijke rente niet belast.

Dit product is uiterst innovatief. Er bestaat op de Belgische verzekeringsmarkt geen andere oplossing die de levenslange rente (lijfrente) combineert met het behoud van de reserves.

BIJKOMENDE VERZEKERING GEWAARBORGD INKOMEN

NN Insurance Belgium (Scala Income)

NN heeft een sterke positie op het gebied van inkomensbescherming voor zelfstandige ondernemers met Scala Income, een product dat optimale bescherming biedt bij overlijden en arbeidsongeschiktheid. Scala Income is een individuele pensioentoezegging met enkel risicowaarborgen, zonder pensioenopbouw.

Bij arbeidsongeschiktheid voorziet de verzekeraar :



- de uitbetaling van een extra rente bij ziekte of ongeval (afhankelijk van de graad van arbeidsongeschiktheid);
- de vrijstelling van de premie voor Scala Income, mét behoud van de waarborgen van deze verzekering;
- de uitbetaling van een vastgesteld bedrag bij volledige en blijvende arbeidsongeschiktheid bij een ongeval.

Naast financiële bescherming biedt het ook emotionele steun met 24/7 toegang tot mentale ondersteuning voor het gezin (NN Wellbeing Services). Verder is er geen pensioenbudget nodig, maar kunnen zelfstandigen nog steeds genieten van fiscale voordelen van de Individuele Pensioentoezegging.

Dankzij de nieuwe applicatie Medic@Home verloopt het medische acceptatieproces bovendien volledig digitaal en automatisch.

MIJN OVERLIJDEN

- Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldsaldoverzekering)

- NN Insurance Belgium (Hypo Care)

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

Hypo Care bezit de volgende kenmerken:

- een scherpe tarifiering;
- de mogelijkheid om een verzekering op twee hoofden af te sluiten;
- "Relax": de mogelijkheid om de premie te betalen op de volledige duur van het contract (niet enkel op 2/3 van de duur): het bedrag van de premie is zo lager;
- interessante aanvullende waarborgen:

- kanker: deze aanvullende dekking keert een éénmalig bedrag uit wanneer de verzekerde (en de partner) of een minderjarig kind getroffen wordt door kanker (max. 50.000 EUR en wachttijd van 6 maanden);

- arbeidsongeschiktheid: in een periode van arbeidsongeschiktheid keert deze aanvullende dekking tijdelijk een maandelijkse rente uit (gedurende max. 24 maanden).

Dankzij de nieuwe applicatie Medic@Home verloopt het medische acceptatieproces bovendien volledig digitaal en automatisch.

- Aviza Insurance - gevolmachtigde onderschrijver (Family Home Protection)

Met de schuldsaldoverzekering Family Home Protection biedt Aviza Insurance een performant verzekeringsproduct, dat tegelijkertijd scoort op eenvoudig, flexibiliteit én prijs.

Deze verzekering dekt de terugbetaling van een hypothecair krediet bij vroegtijdig overlijden van de verzekerde. Met het scherpste tarief op de markt combineert Family Home Protection betaalbaarheid met maximale zekerheid. Bovendien zijn de waarborgen eenvoudig en duidelijk en is het onderschrijvingsproces bijzonder soepel: voor verzekerden tot 49 jaar en een startkapitaal tot 350.000 EUR volstaat het antwoord op 2 korte gezondheidsvragen en is er geen (beknopte) medische vragenlijst.

De verzekeringnemer bepaalt vrij het te verzekeren kapitaal met een minimum van 25.000 EUR en een maximum van 1.000.000 EUR. De verzekering kan onderschreven worden vanaf 18 tot 70 jaar, met een eindleeftijd van 80 jaar.

Aviza Insurance treedt op als gevolmachtigd onderschrijver en beheert de contracten in naam en voor rekening van Vitis Life - Belgian Branch, de verzekeraar die het risico draagt.

- Uitvaartverzekering

DELA (DELA Uitvaartzorgplan)

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

Het grote voordeel van deze verzekering is dat ze meer dan alleen een financiële oplossing biedt. Een 30-tal consultants DELA nabestaandenzorg begeleiden de nabestaanden ook bij de praktische en administratieve besommeringen na het afscheid. Nabestaanden worden na het afscheid belast met allerlei administratieve zaken. De consultant nabestaandenzorg begeleidt en adviseert hen over de administratieve afwikkelingen met bijvoorbeeld leveranciers van nutvoorzieningen, financiële instellingen, mutualiteiten... De nabestaanden kunnen ook beroep doen op een waaier aan diensten waaronder repatriëring van en naar het buitenland, vervroegde terugkeer van de gezinsleden om de uitvaart bij te wonen en psychologische bijstand.

Dankzij hun persoonlijke en beveiligde MijnDELA account kunnen klanten eenvoudig en veilig hun polis online raadplegen en beheren. Ze passen zelf hun persoonsgegevens en polisvoorkeuren aan. Bovendien kunnen zowel klanten als niet-klanten hun uitvaartwensen vrijblijvend vastleggen, bewaren en beheren op MijnLaatsteWensen.be: DELA's volledig vernieuwde veilige en makkelijke digitale wilsbeschikking.

Tot slot kunnen prospecten die klant wensen te worden hun aanvraag tot polisvoorstel volledig digitaal afhandelen en ondertekenen met eID, itsme of sms code via dela.be.

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

In 2025 ontwikkelde DELA RouwWijzer.be: een online gids waarmee we iedereen in rouw willen ondersteunen en de omgeving van mensen in rouw handvaten aanreiken voor gepaste steun. DELA wil zo ook een duidelijk maatschappelijk signaal geven: het is belangrijk dat mensen in rouw erkend worden in hun verdriet, dat het er mag zijn en dat we erover mogen praten. DELA ontzorgt mensen immers niet enkel met raad en daad rondom overlijden, maar wil vanuit haar coöperatieve waarden en maatschappelijke betrokkenheid ook helpen om thema's rondom overlijden bespreekbaar te maken.

INNOVATIE

KBC Verzekeringen (Kate)

Kate is de virtuele persoonlijke assistent van KBC (en CBC, een merk van de KBC-groep) die klanten 24 uur per dag en 7 dagen per week helpt bij het beheren van hun financiën en verzekeringen en bij het vinden van informatie via de mobiele KBC Mobile app. Kate kan ook helpen bij het verkrijgen van "Kate Coins", een beloningssysteem dat cashbacks biedt bij KBC, CBC en hun partners.

KBC is uniek op de Belgische verzekeringsmarkt inzake het end-to-end digitaal simuleren mét advies en mét een persoonlijke prijsberekening, gevolgd door het digitaal registreren van een overlijdensverzekering, inclusief het proces van medische acceptatie dat in meer dan 80% van de aanvragen de klant automatisch en onmiddellijk accepteert.

Een paar voorbeelden:

- overlijdensverzekering: het end-to-end simuleren en registreren van een overlijdensverzekering, inclusief het proces van medische acceptatie met een automatische acceptatie van > 80% van de klanten en met de mogelijkheid om het contract instant digitaal te ondertekenen;
- klanten met een IPT-contract (Individuele pensioentoezegging) ontvangen tot 2 keer per jaar een pushmelding van Kate: bij de start van het boekjaar en een tweede keer aan het einde van het boekjaar als een inhaalstorting in de IPT mogelijk is. Zodat klanten geen enkele fiscale opportuniteit missen, en onaangename verrassingen vermijden (te hoge stortingen voor pensioenopbouw zijn immers niet fiscaal aftrekbaar). Kate begeleidt klanten stap voor stap door het fiscaal optimalisatieproces van de IPT;
- VAPZ (Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen) : sinds 2024 ontvangen verzekeringsinstellingen via Sigedis het netto belastbaar beroepsinkomen van drie jaar geleden voor elke zelfstandige met een actief VAPZ contract. De digitale assistent Kate transformeert deze loongegevens tot persoonlijke inzichten. Klanten met een fiscaal optimaal contract krijgen proactief hun unieke fiscale maximum voor het nieuwe kalenderjaar voorgeschoteld, helder, relevant en perfect getimed.

Belfius Insurance (Iki=Life)

Iki=Life is een innovatieve oplossing die is ontworpen om de manier waarop we ons pensioen beleven te veranderen. Dankzij de twee complementaire luiken, 'Safe' en 'Long', biedt Iki=Life een gegarandeerde financiële aanvulling op het wettelijk pensioen, met een dekking tot 115 jaar.

Bij het afsluiten van de overeenkomst wordt deze financiële aanvulling duidelijk omschreven (vast of geïndexeerd) voor volledige transparantie en gemoedsrust. En bovenal, in tegenstelling tot traditionele pensioenoplossingen, kan men met Iki=Life een groot deel van het geïnvesteerde kapitaal behouden, zonder dat u dit hoeft op te geven om te kunnen profiteren van een regelmatige financiële aanvulling. In een onzekere wereld biedt deze oplossing een concreet antwoord op een belangrijke maatschappelijke uitdaging: gepensioneerden een stabiele, duurzame en veilige financiële aanvulling garanderen die hun financiële onafhankelijkheid tijdens hun hele pensioen waarborgt.

Met dit innovatieve verzekeringsaanbod kunnen zij genieten van een financiële aanvulling die levenslang (tot maximaal 115 jaar) gegarandeerd is, zonder dat zij hun kapitaal volledig moeten afstaan. Daartoe combineert het twee componenten (in Tak 21) in één enkel verzekeringsproduct:

- a) het luik Safe biedt onmiddellijke financiële aanvullingen dankzij geplande periodieke afkopen en een optionele overlijdensdekking tijdens de eerste acht jaar, waardoor vrijstelling van roerende voorheffing wordt geboden. Indien nodig zijn ook ongeplande afkopen mogelijk;
- b) het luik Long is een uitgestelde, tijdelijke rente met afgestaan kapitaal, met gegarandeerde regelmatige financiële aanvullingen vanaf de leeftijd van 85 jaar tot maximaal 115 jaar. Het bedrag van deze aanvullingen wordt bij de ondertekening van het contract vastgesteld en blijft gegarandeerd. Afkopen zijn voor dit onderdeel niet mogelijk.

TROFEE DIGITALISATIE

KBC Verzekeringen (digitale onderschrijving)

Klanten kunnen snel en eenvoudig simuleren, vergelijken en digitaal afsluiten waar en wanneer ze willen. Of het nu gaat om langetermijnsparen (tak 21 of tak 23) of beleggen voor de kinderen of een overlijdensverzekering, alles gebeurt in een paar klikken. Slim, veilig en volledig op maat.

KBC Verzekeringen gaat verder dan digitaal gemak: via de apps krijgen klanten persoonlijke aanbevelingen op basis van hun levensgebeurtenissen (denk aan een geboorte, huwelijk of pensioenplanning). De digitale assistent Kate zorgt ervoor dat klanten op het juiste moment de juiste info krijgen, zodat ze met vertrouwen hun financiële toekomst vormgeven.

KBC biedt een unieke ervaring op de Belgische verzekeringsmarkt: klanten kunnen volledig digitaal registreren én ondertekenen voor langetermijnsparen. Geen papier, geen wachttijd - gewoon doen, in één vlotte flow. KBC blinkt uit in klantenervaring. Of het contact nu digitaal, remote of fysiek is - zorgt KBC voor een warme, vlotte en waardevolle interactie. De expertise in het bouwen van duurzame klantrelaties is de motor achter elke klik, elk gesprek en elke beslissing.

MAATSCHAPPELIJKE INZET

P&V Groep

In 2024 lanceerden de Stichting P&V en de P&V Groep de P&V Group Academy om jongeren te helpen zelfverzekerd aan hun professionele avontuur te beginnen. Deze academie biedt jongeren een inclusief trainings- en begeleidingsprogramma binnen de P&V Groep, met de kans op een betaalde stage van 12 maanden en mogelijk een vaste job. Lees meer over de verschillende fasen van dit programma : de teaser, de explorer en de stage.

De P&V Groep streeft naar inclusie en non-discriminatie als onderdeel van haar maatschappelijke betrokkenheid met de hulp van de Stichting P&V. Als onderdeel van dit project werkt de P&V Groep nauw samen met organisaties, zoals Capital, City Pirates, Déclic, Profo en YouthStart. Hun partnerschap is essentieel voor het succes van deze missie.

Uiteindelijk kregen 7 jongeren stages aangeboden binnen de P&V Groep en 1 jongere binnen de Stichting P&V. Op 22 april 2024 begonnen ze aan hun betaalde stage van 6 maanden als onderdeel van de P&V Group Academy: het programma omvat theoretische kennis, soft skills en een praktische onderdompeling in de wereld van verzekeringen, met waardevolle ondersteuning van mentoren en peters/meters.

Degenen die niet geselecteerd werden voor of geïnteresseerd waren in een stage, kregen een persoonlijke debriefing van leden van de P&V Group Academy. Daarin werd onder andere verteld waarom ze niet waren geselecteerd (indien van toepassing), wat hun sterke punten zijn, de gebieden voor verbetering, advies, pistes voor de toekomst en coaching. Alle deelnemers gingen naar huis met waardevol advies, meer inzicht in hun potentieel en capaciteiten, en een rijke eerste kennismaking met de werkomgeving.

PREVENTIE

AG

Als marktleider biedt AG op een toegankelijke en sympathieke manier preventieve oplossingen aan voor alledaagse situaties in het leven. Denk daarbij aan het uitdelen van fluohesjes, oordopjes, uv-tatoos en zonnecrème op verscheidene evenementen.

Daarnaast heeft AG het project Fight Skin Cancer gelanceerd: een multistakeholder-initiatief in de strijd tegen huidkanker met langetermijnpact. Het is een samenwerking tussen AG, Sundo en de Stichting tegen Kanker, met als doel een duurzame gedragsverandering te stimuleren.

De cijfers spreken immers voor zich:

- gemiddeld worden er jaarlijks 440 nieuwe patiënten per ziekenhuis en 595 nieuwe diagnoses per labo vastgesteld in België;
- tegelijkertijd zijn er ongeveer 230.000 huidkankerpatiënten in behandeling of in opvolging - wat overeenkomt met een gemiddelde van 2.300 patiënten per ziekenhuis.

Dus om het insmeren te bevorderen en huidkanker terug te dringen, laat AG al 3 jaar op rij slimme smeerpalen van Sundo installeren die gratis zonnecrème aanbieden op locaties waar Belgen hun huid vaak onbeschermd blootstellen aan uv-stralen. Zo sensibiliseert de verzekeraar op een heel laagdrempelige manier en stelt zonnecrème ter beschikking aan iedereen die het wil en nodig heeft.

En om ook meer jongeren te bereiken, werden er - onder het motto "Jong geleerd, is oud gedaan" - afgelopen zomer ook zonnecrèmapalen geïnstalleerd op jeugdkampen.

AG is en blijft supporter van jouw leven en draagt ook op het vlak van preventie graag zijn steentje bij.

P&V Groep

Vity is een unieke en gratis gezondheidsapp, ontwikkeld door P&V Groep in samenwerking met Solidaris, Multipharma en Cohezio. Vity is geen klassieke app, maar een geconnecteerd ecosysteem dat gebruikers actief betreft bij hun welzijn. Het is het eerste project in België waarin vier toonaangevende actoren in gezondheid en preventie hun krachten bundelen om een holistische en motiverende oplossing aan te bieden voor fysiek en mentaal welzijn.

Vity maakt gezond leven en ontspanning voor iedereen haalbaar. Dankzij een sterk netwerk van Belgische gezondheidsinitiatieven krijg je met Vity een totaal aanbod in preventie. Zo werk jij op een verantwoorde, maar ook leuke en belonende manier aan een gezondere levensstijl.



De kenmerken zijn de volgende:

- de gebruikers kiezen hun eigen doelen (bv. stressbeheer, meer bewegen) en ontvangen aangepaste content;
- de app combineert informatie, yoga, meditatie, sport en welzijnstips;
- de app synchroniseert met smartwatches en andere applicaties (zoals Strava, Garmin, Calm...), waardoor zowel interne als externe activiteiten meetellen;
- de gebruikers verdienen diamanten voor elke actie, binnen of buiten de app, die ze kunnen inruilen voor duurzame acties of kortingsbonnen.

PUBLICITEITSCAMPAGNE

AG («Future Life Protection - Liefde is onsterfelijk»)

Het leven is kostbaar, maar niet voorspelbaar. Wat echter wel een zekerheid is, is dat we ervoor kunnen zorgen dat onze dierbaren financieel beschermd zijn bij een vroegtijdig overlijden. Zo kunnen kinderen blijven studeren en/of hun hobby's uitoefenen, kan het huis worden afbetaald en kan de levensstandaard behouden blijven.

De overlijdensverzekering Future Life Protection van AG keert een vooraf bepaald bedrag uit, zodat de naasten zich kunnen richten op herstel, zonder extra financiële zorgen.

Overlijden is en blijft een gevoelig thema waar we liefst niet (te lang) bij stilstaan. Deze campagne wil op een genuanceerde manier sensibiliseren over het belang van financiële bescherming bij overlijden. https://www.youtube.com/watch?v=YkezUdn5_7A

MAKELAARS

AXA Belgium

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

De makelaars beoordeelden de verzekeringsmaatschappijen op verschillende punten zoals, de kwaliteit van de producten en de dienstverlening.

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

Voor meer informatie over dit evenement, gelieve contact op te nemen met: AIMES & CO, Muriel STORRER, Drève de la Meute 5, 1410 Waterloo, Tel : +32(0)496/27.57.02, E-mail : muriel.storrer@aimesco.net