

ASSURANCES

MAGAZINE

TROPHÉES DE L'ASSURANCE VIE 2025: LES LAURÉATS

L'ASSURANCE
COUVRE TOUS
LES BESOINS



LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE-VIE

Chaque année, assureurs, courtiers et professionnels de l'assurance se réunissent pour célébrer le secteur.



Merci à nos partenaires :

ensur

% DPAM
INDOSUEZ

wikitree
Belgium • France • Luxembourg
GROUP

AXIS
group
HR advisor

COMARCH

LYDIAN

ET LES GAGNANTS 2025 SONT...

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 23 : Retail :

Allianz (Allianz Excellence)

• Branche 23 : Premium :

Vivium (Vivium Selection)

• Branche 23 : Premium LPS :

WEALINS (ePlatinum)

• Gamme Multi-supports Branche 21-23 :

AXA Belgium (AXA Invest4P)

Afi Esca Luxembourg (Quality Life) :

produit proposé en libre prestation de services

• Branche 26 :

Securex (Securex Invest 26)

MA PENSION

• Pension libre complémentaire pour indépendants :

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

• Engagement individuel de pension :

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

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 SOCIETAL

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

(trophée décerné non pas par le jury, mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers de Belgique membres des fédérations Feprabel et FVF)

AXA Belgium



Editorial

L'ASSURANCE-VIE EN PLEINE ÉVOLUTION

Ces derniers mois, le paysage de l'assurance-vie en Belgique a connu plusieurs changements majeurs. Voici les points clés à retenir :

a) Fiscalité moins avantageuse pour les assurances liées à un prêt immobilier

Depuis le 1er janvier 2024, l'avantage fiscal lié aux emprunts contractés pour une seconde résidence ou un immeuble de rapport a été fortement réduit.

- Les amortissements en capital restent déductibles uniquement pour les prêts souscrits avant cette date.
- Les intérêts des nouveaux prêts bénéficient encore d'une déduction fiscale en 2024, mais cette possibilité disparaîtra à partir de l'exercice d'imposition 2026 (revenus 2025).

b) Hausse du taux garanti en Branche 21

Bonne nouvelle pour les assurés : le taux d'intérêt maximum garanti en Branche 21 passera de 2,50 % à 3,75 % dès 2026.

c) Extension du « droit à l'oubli »

Une loi promulguée le 16 janvier 2025 réduit de 10 à 5 ans le délai au-delà duquel une maladie grave guérie n'a plus à être déclarée à l'assureur. Une avancée importante pour faciliter

l'accès à l'assurance des personnes ayant surmonté un problème de santé.

Une offre de produits plus attractive

Le marché voit aussi renaître les produits de Branche 26, des contrats de capitalisation offrant un taux garanti compétitif. Déjà populaires entre 2004 et 2007, ils connaissent aujourd'hui un regain d'intérêt grâce à la remontée des taux.

Un rôle essentiel pour les citoyens

Au-delà de ces évolutions techniques, l'assurance-vie conserve sa mission première : offrir des solutions de protection et d'épargne. Qu'il s'agisse de préparer sa retraite, de protéger sa famille en cas de décès ou de constituer un capital, elle répond à des besoins concrets et durables.

Les **Trophées DECAVI** mettent en lumière ces produits, valorisent les assureurs qui les conçoivent et anticipent les évolutions du marché grâce à des catégories comme l'Innovation qui ouvrent la voie aux solutions de demain.

Le dossier de cette année met en avant quelques solutions d'assurance qui méritent le détour.

Laurent Feiner - CEO, Decavi

SOMMAIRE

Edito 03

Une solution à chaque besoin 04

- Mon épargne, ma pension 05
 - Mes investissements 07
 - Ma rente 11
 - Mon invalidité 11
 - Ma santé 12
 - Mon décès 12

Innovation : dans les produits et dans les services 15

L'assureur, un acteur sociétal incontournable 18

Trophée du courtage 22

Trophées de l'Assurance 23

Ours

SUPPLÉMENT GRATUIT À LA LIBRE BELGIQUE – LA DH – L'AVENIR – OCTOBRE 2025



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 : © ADOBESTOCK / SHUTTERSTOCK

IMPRIMÉ PAR : REMY ROTO / EDITEUR RESPONSABLE : FRANÇOIS LE HODEY / RUE DES FRANCS 79 – 1040 BRUXELLES - TÉL.: 02/211 31 44 – FAX: 02/211 28 20

UNE SOLUTION à chaque besoin

L'assurance-vie constitue un outil essentiel pour compléter sa pension, grâce à une épargne individuelle régulière.



• La question des pensions concerne tous les Belges – salariés, indépendants comme fonctionnaires -. Une réforme est devenue incontournable pour garantir un revenu décent aux pensionnés de demain. Dans ce cadre, sur proposition du ministre des Pensions Jan Jambon et de la ministre des Indépendants Éléonore Simonet, le Conseil des ministres a validé 12 avant-projets de loi visant à réformer le régime des pensions.

Cette réforme entend renforcer le lien entre carrière effective et droits à la pension, tout en incitant à prolonger la vie active et en améliorant la viabilité financière du système. Rappelons que l'âge légal de la pension est fixé à 66 ans depuis le 1^{er} février 2025 et passera à 67 ans à partir du 1^{er} février 2030.

Un exemple concret pour les indépendants : la majorité d'entre eux poursuivent leur activité jusqu'à l'âge légal de la retraite. Dès 2026, ceux qui travailleront au-de-

là de cet âge bénéficieront d'un bonus de pension (sous conditions : minimum 35 années de carrière de 156 jours/an, soit 7.020 jours travaillés). Ce bonus s'élèvera à 2 % par année supplémentaire jusqu'en 2030, à 4 % entre 2030 et 2040, et à 5 % au-delà.

• L'assurance individuelle permet de se constituer une réserve financière (« la poire pour la soif ») en vue de la pension. Autant donc financer, au plus tôt, cette fameuse pension en épargnant tout au long de sa vie active, d'autant que des incitants fiscaux encouragent jeunes et moins jeunes à se constituer une épargne pension.

Chaque année, nous faisons le point sur les solutions offertes par l'assurance, avec des exemples concrets adaptés aux différentes étapes de la vie : constitution d'un capital pour la retraite, protection financière de la famille en cas de décès, ou encore couverture des frais liés aux funérailles.

Nos besoins évoluent au fil du temps : nous épargnons davantage à certaines périodes de notre vie, et la pension reste un objectif central. Différentes formules d'assurances existent à cet effet :

- ▶ Branche 21 : assurance à taux garanti.
- ▶ Branche 23 : assurance à rendement variable, lié aux performances des fonds d'investissement.
- ▶ Branche 44 : combinaison des deux formules (taux garanti + non garanti).
- ▶ Branche 26 : opérations de capitalisation à taux garanti attrayant.
- ▶ Avec l'âge, les dépenses de santé augmentent fortement. Une assurance hospitalisation ou soins de santé permet de couvrir ces frais et de se concentrer sur l'essentiel : sa guérison.
- ▶ Enfin, il est possible de souscrire une assurance rente, qui garantit un revenu tout au long de la vie.

1. Mon Epargne Ma Pension

Les taux garantis restent encore attrayants : les assurés en profitent forcément, tant au niveau du taux garanti affiché par l'assureur que du rendement global.

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.

1.1. 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.

Le taux d'intérêt maximum garanti de l'assurance-vie en Branche 21 est actuellement de 2,50 % : il passera à 3,75 % dès le 1er janvier 2026.

DVV ASSURANCES

Assurance épargne DVV de DVV assurances 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.



► Dirk Smet

Chief Commercial Officer,
DVV Insurance

«Il est possible de «sortir» du contrat gratuitement (maximum 10 % du montant total, avec un maximum de 25.000 EUR par an)»

ALLIANZ

Allianz Invest for Life3A My Future de Allianz 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 1er 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).

1.2. 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).



► Paul Bonroy

Head of Individual Life
Belgium, Allianz Benelux

«Allianz Invest for Life3A My Future offre a affiché une rendement de 3,25 % en 2024, contre 3 % en 2023»

1.2.1. 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.

Malgré l'alignement de la pension des indépendants avec celle des salariés, la Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI) devrait être maintenue et renforcée (montant maximum pour la PLCI ordinaire de 8,17% à 8,50% du revenu net imposable de trois années auparavant; PLCI sociale: de 9,40% à 9,78%).

1.2.2. 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).

Notons désormais la limitation du financement de l'immobilier via l'EIP: la possibilité de financer l'achat, la construction ou la transformation d'un bien immobilier avec un Engagement Individuel de Pension (EIP) est limitée à la seule habitation propre.

1.2.3. LA CONVENTION DE PENSION POUR TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS (CPTI) reste exclusivement réservée aux indépendants sans société. Il s'agit d'une assurance-vie du 2e 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

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 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 dans le fonds Dynamic Multi Fund, combiné 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



▶ Véronique D'Haese

Directeur Sales Vivium -
Partnerships

« Nous sommes le seul acteur à proposer, en Belgique, un volet Branche 23 en PLCI, combiné avec la garantie de 0 % en Branche 21 »

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

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.





► Kris Willems

Business Development
Manager Life SE, AXA Belgium

«Notre stratégie d'investissement basée sur le cycle de vie fait coïncider la répartition des versements et de l'épargne constituée avec l'âge et l'appétit du risque de l'indépendant»

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%.

Le rendement global a été de 2,50% en 2024 et 2023, contre 2,25% en 2022, 1,90% en 2021 et 2% en 2020, 2019 et 2018.



1.3. Ma Pension au travail

AXA BELGIUM

• En proposant son **assurance de groupe Essential for Life Plus**, AXA Belgium 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 ».



► Cédric Tytgat

Senior Product Manager Life
& Pension, AXA Belgium

«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»

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 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 2,50% et ce, depuis 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).

2. Mes investissements

Grâce à une assurance-vie de type « Branche 23 » (caractérisée par l'absence de taux garanti et de garantie du capital investi), l'assuré peut espérer un meilleur rendement que sur tout autre type de placement (sur un compte d'épargne, placement obligataire, etc.).

La fiscalité est également intéressante, vu l'absence de précompte mobilier sur la plus-value réalisée (mentionnons toutefois une taxe de 2% sur chaque versement).

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 ».

2.1. Branche 23 - Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Retail)

ALLIANZ

Via sa gamme **Allianz Xcellence**, Allianz 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.



► Fabrice Heuts

Directeur Commercial,
Allianz Benelux

«Allianz Xcellence propose une large gamme de fonds diversifiés et des options d'investissement gratuites»

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.

2.2. Branche 23 - Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Premium)

VIVIMUM

Vivium Selection de l'assureur **Vivium** 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,



► Wouter Demeulenaere

Directeur Business
Development Life, Employee
Benefits & Health, Groupe P&V

« Vivium Selection propose un fonds d'assurance « personnalisé » en Branche 23 et vise à répondre à un besoin spécifique non satisfait par l'offre existante sur le marché »

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 indiciaires), 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.

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

WEALINS

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».



► **Luc Rasschaert**

CEO, WEALINS

«Toutes nos opérations sont
digitalement possibles
(souscription, arbitrage, rachat),
avec une signature digitale»

2.4. Branche 44 - combinaison Branche 21 et Branche 23 (taux garanti + non garanti)

AXA BELGIUM

AXA Invest4P d'AXA Belgium est un contrat d'assurance-vie commercialisé dans le cadre du 4e 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 dans la 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.



► **Yves Danneels**

Senior Product Manager Life & Pension, AXA Belgium

«Le preneur d'assurance peut gérer lui-même ses avoirs ou les confier à AXA Belgium : cette dernière option (appelée «gestion prête à l'emploi») offre une stratégie d'investissement défensive, neutre ou dynamique»



AFI ESCA LUXEMBOURG

Le contrat **Quality Life** est proposé par l'assureur **AFI ESCA Luxembourg** : proposé dans le cadre de la libre prestation de services (LPS : cet acteur commercialise ses solutions d'assurances en Belgique à partir du Luxembourg, sans avoir une entité locale). Cet assureur luxembourgeois propose 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.

Les points forts du produit sont les suivants :

- ▶ contrat accessible dès 5.000 EUR (unique au Luxembourg). Il existe aussi une version Quality Life +, accessible à partir de 50.000 EUR avec possibilité d'investir dans des parts institutionnels ;
- ▶ taux brut garanti actuellement : 3,25 % (jusqu'à fin 2026) ;
- ▶ excellents rendements affichés en Branche 21 : 3,70 % en 2024, contre 3,80 % en 2023 ;
- ▶ 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 automatique 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 ;
- ▶ aucune pénalité de sortie.



▶ **Hervé Bernard**

Directeur Général Adjoint,
AFI ESCA Luxembourg

« Notre solution Quality Life est accessible dès 5.000 EUR, ce qui est une exclusivité à Luxembourg »

2.5. Branche 26 - opérations de capitalisation à taux garanti attrayant

En assurance-vie, un **produit de capitalisation** désigne un contrat d'assurance classé dans la **Branche 26**, c'est-à-dire les opérations de capitalisation. Il s'agit de produits financiers proposés par les assureurs qui ressemblent à des contrats d'assurance-vie, mais sans « tête assurée » : ce n'est ni la survie, ni le décès de l'assuré qui déclenche le versement du capital.

Le contrat n'est pas lié à une personne physique (il n'y a pas d'"assuré") : c'est un contrat d'épargne pur, utilisé uniquement pour faire fructifier un capital.

Il fonctionne comme un instrument de placement à long terme : le capital est versé après une période x (3, 5 ans...).

Les caractéristiques principales sont les suivantes :

- ▶ l'investisseur place un capital auprès d'une compagnie d'assurance ;
- ▶ ce capital est rémunéré à un taux garanti spécifié par l'assureur ;
- ▶ il n'y pas de prestation liée à la vie ou au décès d'une personne : le produit est détaché de l'aléa lié à la vie humaine ;

▶ à l'échéance du contrat, le souscripteur perçoit le capital augmenté des gains éventuels (taux garanti, éventuelle participation bénéficiaire).

Ce type d'« assurance » peut être souscrit par une personne physique ou une société pour gérer de la trésorerie à moyen/long terme.

SECUREX VIE

Securex Vie propose sa formule **Securex Invest 26**. Il s'agit d'un contrat de capitalisation en Branche 26. 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.



▶ **Koen Schreurs**

Director Distribution
Insurance, Securex Vie

« Notre contrat de capitalisation en Branche 26 s'adresse aux personnes morales et physiques qui souhaitent investir leur argent en toute sécurité, pour atteindre un rendement fixe »



Ce taux garanti est susceptible d'évoluer régulièrement. Pour connaître les taux actuellement applicables, il faut consulter le site suivant : www.securex.be/fr/securex-invest-26.

3. Ma rente

Le gouvernement étudie les moyens d'éviter que le fait de toucher la pension complémentaire en rente mensuelle soit fiscalement défavorable par rapport au fait de l'encaisser en un capital unique. On peut espérer que cela signifie que la taxation de la rente se déplace vers celle du capital, et non l'inverse. Ceci pourrait constituer une première étape pour rendre le versement d'une rente plus attrayante, avec des solutions modernes et flexibles.

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 pré-définie (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 assu-

rance-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. Il 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.

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.



► Joost van Ginkel

Chief Customer Experience
Officer, NN Insurance Belgium

« Le montant de la rente garanti à vie dans Lifelong Income 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. Quant à Scala Income, ce produit propose un soutien émotionnel et psychologique pour la famille (via NN Wellbeing Services) »

4. Mon invalidité

L'assurance **revenu garanti**, appelée également assurance invalidité, permet de bénéficier d'une rente en cas de maladie ou d'invalidité. Cette assurance va compenser, durant la période de maladie ou d'invalidité, la différence entre le salaire normal et la somme payée par l'assureur. L'objectif est clairement de compenser la perte de revenu.

Cette assurance permet de bénéficier d'une rente, c'est-à-dire d'une somme d'argent que l'assureur verse périodiquement, par exemple tous les mois, pendant une période déterminée dans le contrat, par exemple jusqu'à l'âge de la retraite. De manière plus rare, il se peut que l'assureur propose plutôt dans le contrat le versement d'un capital, une seule somme d'argent versée en une seule fois.

NN INSURANCE BELGIUM

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.

5. Ma santé

• En Belgique, le système d'assurance obligatoire soins de santé permet aux personnes assurées d'accéder à des soins de santé de qualité. En effet, l'assurance soins de santé prend en charge le coût de nombreuses prestations de santé (consultations, médicaments, frais d'hospitalisation, etc.). En tout ou en partie (du tarif officiel).

En Belgique, être affilié à une mutualité est indispensable pour être couvert par l'assurance obligatoire. Contrairement à ce qui se fait dans d'autres pays, l'inscription à l'assurance obligatoire n'est pas automatique, il revient à chaque citoyen de choisir son organisme (sa mutuelle) et de s'y affilier. Si on n'est pas affilié à une mutualité, on ne pourra pas recevoir de remboursements pour les soins de santé ou d'indemnités en cas d'incapacité de travail ou invalidité.

L'affiliation à une mutuelle permet d'être indemnisé pour les 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.

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).

• 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, un mot de passe et un code de vérification envoyé par e-mail pour se connecter partout dans le monde.



▶ Lieven Monteyne

Head of Product Solutions,
DKV Belgium

«La gamme DKV Hospi (dont DKV Hospi Premium +) se distingue par le remboursement intégral, sans limite, des suppléments d'honoraires en cas de chambre individuelle»

6. Mon décès

• L'utilité principale d'une assurance décès est de protéger financièrement ses proches (conjoint, enfants) en leur versant un capital ou une rente en cas de décès suite à une maladie ou un accident (décès soudain et prématuré). Le capital assuré versé au(x) bénéficiaire(s) permet de faire face aux dépenses courantes, de financer l'éducation des enfants, de couvrir des frais spécifiques comme les droits de succession, et d'éviter une baisse du niveau de vie, assurant ainsi une sérénité financière après le décès.

• 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.

6.1. 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, 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.



► Joost van Ginkel

Chief Customer Experience
Officer, NN Insurance Belgium

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

• 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).

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

AVIZA INSURANCE

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).



► Piet De Coster

CEO, Aviza Insurance

«Notre formule Family Home
Protection affiche un tarif des plus
concurrentiels et l'absence de
questionnaire médical»

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.

6.2. L'organisation des funérailles d'un proche

En Belgique, l'organisation d'obsèques personnalisées coûte entre 5.500 et 6.500 EUR, hors concession et pierre tombale.

On comprend donc que de plus en plus de gens ont en effet des difficultés à payer ces frais d'obsèques qui ont fort augmenté au cours de ces dernières années. La plupart des Belges sous-évaluent fortement le coût des funérailles.

A ce titre, le capital assuré versé dans le cadre d'une assurance décès peut également permettre de financer l'organisation des funérailles du défunt.

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 soutient les gens (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, 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 de 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.



► Arn Theuwissen

Managing Director Insurance,
DELA Belgique

« Nous payons les frais d'obsèques à concurrence du montant assuré et apportons une aide pratique, un accompagnement personnalisé et des conseils aux proches »

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.

Laurent Feiner



INNOVATION: dans les produits et dans les services

L'innovation en assurance ne se limite pas à la création de nouveaux produits : elle transforme également les services, les processus internes et la relation avec les clients.

1. L'intelligence artificielle (IA)

L'IA révolutionne la collecte et l'analyse des données. Elle permet :

- ▶ une tarification des risques plus fine,
- ▶ une détection renforcée des fraudes,
- ▶ une personnalisation accrue des offres.

2. Les modèles basés sur l'usage

De plus en plus, les primes tiennent compte du comportement réel de l'assuré. Cette approche favorise une tarification plus juste et incite à adopter des pratiques responsables, par exemple la conduite prudente en assurance automobile.

3. L'Internet des objets (IoT)

Capteurs de santé, objets connectés pour la maison ou encore dispositifs de suivi des véhicules : ces outils fournissent des données en temps réel et permettent aux assureurs d'anticiper et de prévenir les sinistres.

4. La blockchain et les smart contracts

La blockchain ouvre la voie à davantage de transparence et de sécurité, tout en automatisant certains processus (gestion des réclamations, souscription, lutte contre la fraude).

Les smart contracts, programmes autonomes qui exécutent automatiquement les termes d'un contrat, illustrent parfaitement ce potentiel. Exemple : en assurance voyage, un système basé sur la blockchain peut indemniser automatiquement un passager en cas de retard de vol, sans démarche administrative. Résultat : rapidité, fiabilité et suppression d'intermédiaires. Ces contrats intelligents réduisent ainsi les coûts de contrôle, d'exécution et d'arbitrage, tout en renforçant la confiance.

5. L'innovation interne et organisationnelle

L'innovation n'est pas seulement visible dans les produits : elle réside aussi dans la manière d'organiser et de transformer les processus internes. Les outils numériques accélèrent le développement de nouvelles offres, fluidifient l'expérience client et transforment en profondeur des fonctions clés comme le marketing, la distribution, la souscription, la gestion des sinistres ou encore la finance.



6. Une innovation de plus en plus digitale

Digitalisation et innovation sont aujourd'hui indissociables. Les assureurs qui s'engagent pleinement dans cette transformation numérique gagnent en agilité et se dotent d'un avantage concurrentiel pour répondre aux besoins futurs des clients dans un marché en constante évolution.

Nous reprenons 3 exemples liés à l'innovation et au digital des 2 assureurs suivants : **CBC Assurances et Belfius Insurance**.

Innover en assurance

CBC ASSURANCES

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.



▶ Kurt Termote

Directeur vie, assurance santé et fonds de pension, KBC Assurances

«**CBC occupe une place unique sur le marché belge de l'assurance en matière de simulation numérique de bout en bout avec un conseil et un calcul personnalisé du prix**»

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'assistant 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

Belfius Insurance a lancé récemment **Iki=Life**, laquelle constitue une solution de rente 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



► **Laurent Goudemant**

Executive Director Life & Pension, Belfius Insurance

« Iki-Life est une offre d'assurance innovante permettant de bénéficier d'un complément financier garanti à vie, sans un abandon total de son capital »

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 pré-compte 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.





Digital

• La **digitalisation** transforme profondément le secteur de l'assurance vie en Belgique (et de l'assurance en règle générale). Elle facilite la souscription en ligne, l'automatisation des processus de gestion des contrats et des sinistres, et permet une personnalisation des offres grâce à l'analyse de données.

Les clients bénéficient ainsi d'une expérience "client" plus rapide et transparente, tandis que les assureurs optimisent leurs coûts opérationnels et leur efficacité. Cependant, cette transformation pose aussi des défis en matière de cybersécurité, de protection des données et de maintien du lien humain dans un produit traditionnellement basé sur la confiance.

Une majorité des Belges est ouverte à une relation entièrement numérique avec l'assureur, mais aux moments cruciaux, une majorité d'entre eux préfère encore un contact personnel à toute autre possibilité.

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

Grâce au numérique, les possibilités qui s'offrent au secteur de l'assurance sont nombreuses : mais qu'on le veuille ou non, cette digitalisation du secteur de l'assurance implique désormais une approche nouvelle du métier de l'assurance.

CBC ASSURANCES

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'assistant 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 procé-

dure 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.



► **Kurt Termote**

Directeur vie, assurance santé et fonds de pension, KBC Assurances

«Nous allons au-delà de la commodité numérique : grâce aux applications, les clients reçoivent des recommandations personnalisées en fonction des événements de leur vie»

Laurent Feiner



L'ASSUREUR, un acteur sociétal incontournable

Aujourd'hui, les assureurs ne se limitent plus à proposer des solutions d'assurance : ils s'engagent activement dans la résolution de nombreux enjeux de société, qu'il s'agisse de mobilité, de durabilité, de prévention, de crise sanitaire ou encore de catastrophes naturelles.

Un rôle sociétal renforcé

Les assureurs participent activement à la recherche de solutions aux grands défis actuels : vieillissement de la population, accessibilité aux soins de santé, lutte contre le réchauffement climatique, amélioration de la mobilité, gestion des crises sanitaires, ou encore soutien aux victimes lors d'événements dramatiques comme les inondations. Cela se traduit aussi par des actions concrètes contre la pauvreté et par des investissements pour un avenir plus durable.

Une communication plus claire et pédagogique

Longtemps critiqué pour sa gestion des sinistres, le secteur améliore aujourd'hui sa communication pour expliquer son rôle et la valeur de ses solutions (pension, décès, investissements, etc.). Une communication transparente et pédagogique contribue à mieux faire connaître la dimension sociale et les avantages des produits d'assurance.

Un moteur de stabilité et de prévention

La mission première des assureurs est d'apporter stabilité et protection face aux

risques. Dans un contexte d'incertitude économique et géopolitique, leur capacité à intégrer les enjeux du développement durable devient un véritable avantage concurrentiel.

Parallèlement, la prévention occupe une place de plus en plus centrale. En réduisant la fréquence et l'impact des sinistres, elle permet de rendre l'assurance plus accessible et de renforcer sa fonction sociale. Assurance et prévention s'avèrent ainsi complémentaires et indissociables.

Un acteur incontournable pour l'avenir

Au fil du temps, l'assureur est devenu un véritable partenaire sociétal. Son rôle dépasse largement la simple indemnisation : il s'engage dans des projets durables, contribue à la prévention des risques et participe activement à la résolution des grands enjeux collectifs.

Reste à mieux valoriser cet engagement par une communication adaptée. Car, en s'attaquant à ces défis de société, le secteur de l'assurance démontre toute son utilité et sa légitimité.

Engagement sociétal

A titre d'exemple, nous reprenons les exemples d'engagement sociétal mené par **le Groupe P&V**.

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.



► Ann Bayart

Directeur Human Resources,
Groupe P&V

**«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»**

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.

Communiquer en assurance

AG

Nous donnons l'exemple d'une campagne de publicité récente développée par l'assureur **AG** : **«Future Life Protection - L'amour est éternel»**.

«Future Life Protection : l'amour est éternel» est une phrase qui exprime l'idée que l'amour véritable peut perdurer au-delà du temps et des épreuves, un engagement à construire une relation solide sur le long terme. Ce concept est souvent utilisé dans des contextes de mariage ou pour évoquer des sentiments profonds.

Chaque situation familiale est différente, et même si on ne maîtrise pas toujours les aléas de la vie, on peut protéger ses proches en cas de décès prématuré.

Aussi belle soit-elle, la vie n'est pas éternelle. Et même si l'avenir est incertain, une chose est sûre : on peut veiller dès aujourd'hui à la sécurité financière de ses proches. Pour que ses enfants puissent poursuivre leurs études et s'adonner à leurs loisirs, que la maison soit remboursée, et que le niveau de vie de sa famille soit maintenu. L'assurance décès d'AG verse un montant prédéterminé en cas de décès soudain. Ce soutien financier permet à ses proches de traverser cette épreuve sans devoir, en plus, renoncer à leur qualité de vie. Parce que l'amour est immortel.

L'objectif de cette publicité était donc de créer une prise de conscience en mixant émotions et vision positive, ce qui n'était pas évident pour ce type de produit (<https://www.youtube.com/watch?v=bjSxHEsplOY>).



► Frédéric Van Dieren

Directeur Commercial, AG

**«L'objectif de notre publicité était
de créer une prise de conscience
en mixant émotions et vision
positive, ce qui n'était pas évident
pour ce type de produit»**



Prévention

• En Belgique (comme dans beaucoup d'autres pays), les assureurs mènent des **campagnes de prévention** pour plusieurs raisons stratégiques, financières et sociales :

a) **La réduction des sinistres** et des coûts : les accidents de la route, les incendies domestiques, les cambriolages ou encore les problèmes de santé représentent des coûts importants pour les compagnies d'assurance. En sensibilisant le public (port de la ceinture, prudence sur la route, installation de détecteurs de fumée, prévention du vol, mode de vie sain...), les assureurs diminuent la probabilité et la gravité des sinistres. Une réduction des sinistres signifie moins d'indemnisations et donc une meilleure rentabilité.

b) Une stabilisation et une **maîtrise des primes** : en réduisant le nombre de sinistres, les assureurs peuvent contenir la hausse des primes.

Cela améliore leur compétitivité et renforce la satisfaction des clients.

c) **Renforcement de leur image** et mis en avant de leur responsabilité sociétale : les campagnes de prévention permettent aux assureurs de montrer qu'ils ne sont pas seulement un « payeur » pour payer un dommage, mais qu'ils protègent aussi « en amont » les assurés.

• En proposant des conseils, des applications ou des outils de prévention, les assureurs se rapprochent de leurs clients. Ce qui renforce la relation de confiance avec les assurés, incite à la fidélisation des clients assurés et permet de proposer des produits innovants (par exemple, une assurance auto connectée, une réduction de prime pour les maisons bien sécurisées, l'octroi d'un bonus pour un mode de vie sain, etc.).

Les assureurs en Belgique investissent dans la prévention car c'est gagnant-gagnant : moins de sinistres pour eux, plus de sécurité et de confiance pour les assurés, et un bénéfice global pour la société.

• 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.

Nous donnons deux initiatives lancées par **AG et le Groupe P&V**.



AG

En tant que leader du marché, **AG** propose de manière sympathique des solutions préventives pour les moments quotidiens de la vie (gilets fluo, bouchons d'oreille, tatouages UV, crème solaire). Il existe également des actions de prévention en tant qu'employeur et en collaboration avec leurs courtiers d'assurance.

Dans le cadre de la lutte contre le cancer de la peau (**Fight Skin Cancer**), l'assureur a lancé un projet multi-parties prenantes, avec un impact à long terme. Il s'agit d'une collaboration entre AG et Sundo, la Fondation contre le Cancer, visant à obtenir un changement de comportement. Une bonne habitude consiste à s'enduire de crème solaire (en plus de se protéger et de s'habiller), et AG souhaite aider les Belges à adopter cette bonne habitude. AG souhaite encourager l'utilisation de crème solaire. C'est pourquoi elle fait installer des bornes Sundo intelligentes qui distribuent gratuitement de la crème solaire dans les endroits où les Belges exposent souvent leur peau aux rayons UV sans protection.

Un manque de protection solaire se traduit par une charge annuelle moyenne de 440 nouveaux patients par hôpital et 595 nouveaux diagnostics par laboratoire en Belgique. Parallèlement, environ 230.000 patients atteints d'un cancer de la peau sont ou ont été traités (ce qui correspond à une moyenne d'environ 2.300 patients par hôpital).



► Frijia Leunens

Head of Corporate
Sponsoring & Brand
Activation, AG

« Dans le cadre de la lutte contre le cancer de la peau (**Fight Skin Cancer**), nous avons fait installer des bornes Sundo intelligentes qui distribuent gratuitement de la crème solaire »



► Wouter Demeulenaere

Directeur Business
Development Life, Employee
Benefits & Health, Groupe P&V

«Vity est une application
de santé unique et gratuite
développant un écosystème
connecté qui implique
activement les utilisateurs
dans leur bien-être»

de l'application, qu'ils peuvent échanger
contre des actions durables ou des bons
de réduction.

Laurent Feiner

Gratuit signifie également que les plus
démunis de la société peuvent bénéficier
d'une protection de leur santé et de leur vie.

Afin d'atteindre les jeunes de manière
non intrusive et d'influencer leur compor-
tement, AG a choisi de soutenir spécifi-
quement le groupe cible des jeunes dans
les camps en plein air en 2025, selon le
principe «ce qu'on apprend jeune, on le
garde toute sa vie».

GROUPE P&V

Vity est une application de santé unique
et gratuite, développée par le **Groupe
P&V** en collaboration avec Solidaris, Mul-
tipharma et Cohezio. Vity n'est pas une
application classique, mais un écosystème
connecté qui implique activement les utili-
sateurs dans leur bien-être. Il s'agit du pre-
mier 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 holi-
stique et motivante pour le bien-être phy-
sique et mental.

Vity rend la vie saine et la détente acces-
sibles à tous. Grâce à un solide réseau d'ini-
tiatives belges en matière de santé, Vity pro-
pose 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 ob-
jectifs (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 applica-
tions (telles que Strava, Garmin, Calm...),
ce qui permet de comptabiliser les activi-
tés internes et externes ;
- les utilisateurs gagnent des diamants
pour chaque action, dans ou en-dehors





TROPHÉE DU COURTAGE 2025 ET CETTE ANNÉE, LE GAGNANT EST... AXA BELGIUM.

Dans le cadre de la 26^{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 la FVF (Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen).

Les courtiers ont dû choisir l'entreprise d'assurance qui, lors de l'année écoulée, a été la meilleure sur le marché, tenant compte à la fois de la qualité des produits et du service. Et le gagnant est, cette année, **AXA Belgium**. Selon Serge Martin, Chief Customer & Distribution Officer d'AXA Belgium, une gamme complète, des produits performants et des outils efficaces semble être la combinaison gagnante pour avoir séduit le courtage cette année.

Il nous explique les différentes initiatives qui ont permis de remporter le fameux Prix Decavi du courtage.

• **Vos produits vie et santé sont-ils nouveaux ?**

Non, mais ils sont ajustés à notre époque. Au cours des dernières années, AXA a profondément repensé sa gamme pension, santé et protection. Cette refonte, menée avec exigence sur la qualité des produits et l'efficacité des services, s'est traduite par une série de récompenses DECAVI, par exemple, pour son écosystème santé en 2023 ou ses produits d'assurance-vie en 2024. Cette reconnaissance confirme l'engagement de l'assureur à proposer aux courtiers des solutions adaptées à leurs besoins et à ceux des clients.

Au début de l'année 2024, AXA a lancé AXA Invest 4P, un produit d'investissement du 4e pilier qui complète notre gamme d'assurances-vie et densifie une offre déjà très performante. Son arrivée a rapidement fait écho. Les courtiers y voient une opportunité de proposer une solution d'investissement diversifiée, avec un juste équilibre entre risque et rendement, tout en tenant compte des objectifs et du profil de risque des assurés.

• **Lors du lancement de ce produit, qu'avez-vous développé spécifiquement pour les courtiers ?**

Pour accompagner cette montée en puissance, AXA a déployé un ensemble d'initiatives destinées à faciliter la vente et la promotion par les courtiers. Concrètement, les courtiers bénéficient de documents de support, de résumés des points-clés de chaque offre qui facilitent l'explication aux clients et accélèrent la mise sur le marché.

En parallèle, l'outil FundFinder permet une recherche rapide parmi les fonds disponibles pour constituer des solutions sur mesure. Pour renforcer l'attractivité commerciale, AXA a mis en œuvre des actions de «Cashback» (remboursement de la taxe de 2% sur les primes d'assurance pour tout versement effectué durant une certaine période) particulièrement compétitives.

Ces différentes initiatives sont perçues par les courtiers comme un signe fort de l'engagement de la compagnie à soutenir durablement la commercialisation de cette nouvelle gamme.

• **Avez-vous dû recruter des profils spécifiques ?**

Le lancement de la gamme 4e pilier a nécessité le renforcement des équipes avec des profils spécialisés et une meilleure connaissance des fonds et des marchés. Par ailleurs, des investissements importants ont été réalisés dans des domaines devenus désormais incontournables, tels que l'expérience client et pour le secteur de l'assurance, l'expérience courtier.

Chez AXA, des équipes d'experts dédiés analysent, améliorent et facilitent les interactions digitales que les clients et les courtiers entretiennent avec la compagnie. Avec pour missions d'optimiser les parcours et de rendre les échanges plus fluides.

• **Ce qui permet donc de mettre de outils efficaces à disposition...**

Oui tout à fait. eLife+ est l'outil digital de souscription pour l'assurance-vie qui s'impose désormais comme référence. Les anciens outils ont progressivement migré vers ce nouvel outil. Simple, rapide et convivial, il offre une expérience fluide et cohérente.

Pour les courtiers, l'objectif est clair : simplifier le travail administratif afin de se concentrer sur l'essentiel de leur métier, à savoir le conseil au client.

• **Remporter le Prix Decavi du courtage, cela vous «donne des ailes» ?**

Oui, fort de cette reconnaissance, AXA poursuivra sa quête d'excellence pour son offre vie et santé pour anticiper les besoins des clients et des courtiers. Sur la base de ce succès, la continuité se fera dans le même esprit : innovation, efficacité et croissance durable pour des solutions simples, performantes et adaptées au marché.



► **Serge Martin**

Chief Customer & Distribution
Officer, AXA Belgium

«AXA poursuivra sa quête
d'excellence pour son offre vie
et santé pour anticiper
les besoins des clients et
des courtiers»

LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE-VIE



Le **23 octobre**, la 26^{ème} édition des **Trophées DECAVI de l'Assurance-Vie**, co-organisée par **Laurent Feiner (DECAVI)** et **Muriel Storrer (AIMES & CO)**, a récompensé les assureurs les plus innovants et performants du marché.

Véritable référence depuis 26 ans, ces trophées visent à **analyser le marché** et à **mettre en lumière les atouts du secteur**, en valorisant l'**innovation**, l'**engagement sociétal**, la **digitalisation** et la **qualité des produits**.

Soutenu par des partenaires de renom - **Axis, Comarch, DPAM, Ensur, Lydian et Wikitree** - l'événement constitue un **rendez-vous incontournable** du secteur de l'assurance.

Communiquer plus que jamais

Trop souvent perçue comme un « mal nécessaire », l'assurance mérite au contraire toute la **visibilité positive** qui lui revient. C'est l'un des grands objectifs des **Trophées de l'Assurance** qui, depuis 26 ans, valorisent différents produits et contribuent à promouvoir le secteur dans toute sa diversité.

Présente à chaque étape de la vie, l'assurance facilite notre quotidien et apporte des solutions concrètes face aux aléas. D'où l'importance pour le secteur de **communiquer clairement** et de mettre en avant ses atouts.

Cette édition révèle une tendance nette :

- certains assureurs privilégient encore les produits **à taux garanti et un rendement garanti attractif**,
- d'autres misent sur des solutions liées à des **fonds d'investissement (Branche 23)**,
- tandis qu'une offre mixte se développe, combinant **sécurité du capital et opportunités boursières**.

CE JURY EST COMPOSÉ DES PERSONNES SUIVANTES :

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

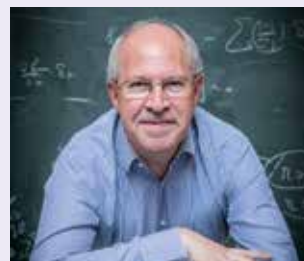


UN JURY D'EXPERTS

Chaque année, les Trophées de l'Assurance récompensent différents produits sur base d'éléments quantitatifs et qualitatifs soumis à l'analyse d'un jury d'experts.

Les critères retenus sont la **rentabilité**, les **caractéristiques d'assurance** et l'**innovation**. Chaque année, un **jury d'experts** indépendant évalue les produits sur base de critères tels que la **rentabilité**, l'**innovation** et les **caractéristiques techniques**, garantissant une analyse complète et objective du marché.

L'analyse repose sur les produits les plus représentatifs (sélectionnés selon les parts de marché communiquées par Assuralia), et inclut également des produits de niche proposés dans les différentes catégories.



▶ Pierre Devolder



▶ Laurent Feiner



▶ Sandra Lodewijckx



▶ Audrey Meganck



▶ Erik Van Camp



▶ Maxime Visart de Bocarmé



▶ Dries Wouter



▶ Marc Willame

TROPHÉES de l'ASSURANCE VIE



Lauréats des Trophées de l'Assurance Vie 2025

MON EPARGNE - MES INVESTISSEMENTS

Branche 21 : Formule à taux garanti - Epargne



Assurance Epargne DVV

Branche 21 : Formule à taux garanti - Investissement



Invest for Life
3A My Future

Branche 23 : Retail



Allianz Xcellence

Branche 23: Premium



Vivium Selection

Branche 23: Premium



ePlatinum (*)

MON EPARGNE - MES INVESTISSEMENTS

Gamme Multi-Support Branche 21/23



AXA Invest4P

Gamme Multi-Support Branche 21/23



Quality Life (*)

Branche 26



Securex Invest 26

MA RENTE

Rente



Lifelong Income

MON REVENU GARANTI

Revenu Garanti



Scala Income

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

MA SANTE

Soins de santé



DKV Hospi Premium +

CAMPAGNE PUBLICITAIRE



«Future Life Protection – L'amour est éternel»

MON DECES

Décès : lié à un prêt hypothécaire (type solde restant dû)



Hypo Care

Décès : lié à un prêt hypothécaire (type solde restant dû)



Family Home Protection (souscripteur mandaté)

Frais funéraires



Plan de Prévoyance obsèques

DIGITAL



Souscription digitale

ENGAGEMENT SOCIÉTAL



P&V Group Academy

INNOVATION



Kate



Iki=Life

PREVENTION



Fight Skin Cancer



Vity

COURTAGE



INFOS

laurent.feiner@decavi.be - Tél : 02-520.72.24
muriel.storrer@aimesco.net - Tél : 0496-27.57.02

INFOS

La Libre

ensur

AXIS
group
HR advisor

% DPAM
INDOSUEZ

COMARCH

wiktree
Belgium • France • Luxembourg
GROUP

LYDIAN

Trends Z

Trends

(*) produit proposé en libre prestation de services