LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE

VERZEKERINGS TROFEEËN

PERSBERICHT – 22/10/2026
LEVENSVERZEKERINGSTROFEEËN 2026

- Op 22 oktober hebben de Levensverzekeringstrofeeën DECAVI de verzekeraars beloond (27e 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 2026, 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, Advocaat-vennoot, Lydian.
- Erik Van Camp, Director, KPMG Advisory.
- Maxime Visart de Bocarmé, Bestuurder, Voorzitter van de afdeling CGP - Vermogensbeheeradviseur -, Feprabel
- Marc Willame, Senior Associate, Ensur.
- Dries Wouters, Secretaris, lid van de raad van bestuur, BZB-Fedafin.

De Levensverzekeringsawards kunnen prat gaan op de steun van **Axis, Comarch, DPAM, Ensur en Lydian**.

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

- Formules met vrije stortingen en afhalingen (met gewaarborgde rentevoet): 12
- Tak 26: 9
- Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (zonder gewaarborgde rentevoet): de hele markt
- Gamma Multi-support Tak 21/23: 9
- Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ): 14
- Individuele pensioentoezegging (IPT): 12
- Groepsverzekering: 4
- Verzekering Gezondheidszorgen: 6 nichespelers
- Renteverzekering: 4
- Bijkomende verzekering gewaarborgde inkomen: de hele markt
- Overlijdensverzekering type schuldsaldoverzekering: 7 nichespelers
- Uitvaartverzekering: 5 nichespelers

Verzekeringen: in het positief daglicht

Het verzekeringsvak moet op communicatie berusten. De DECAVI Verzekeringstrofeeën 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 distributiekanalen. 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.

LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE

VERZEKERINGS TROFEEËN

De laureaten

Het is duidelijk dat de verzekeringen de verbruikers 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 - Belegging: **Ethias** (Ethias Savings 21 (+))

Tak 26 (kapitalisatieverrichting): **Patronale Life** (Fork Account)

Tak 23: Retail: **Allianz Benelux** (Allianz Xcellence)
Tak 23: Premium: **OneLife** (Be I-Funds)

Tak 23: Premium: **Axa Wealth Europe** (Lifinity Europe): 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):
P&V Groep (P&V Verzekeringen en Vivium) (Top-Hat Plus Plan)
Groepsverzekering:
AXA Belgium (Essential for Life Plus)

MIJN GEZONDHEID
Verzekering Gezondheidszorgen
DKV Belgium (DKV Hospi Premium +: voor particulieren)
AG (Hospicare Flexible en Ambucare Flexible : voor bedrijven)

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 (schuldsaldoverzekering)
BNP Paribas Cardif (Hypo Protect)
Aviza Insurance - gevolmachtigde onderschrijver (Family Home Protection)
Uitvaartverzekering
DELA (DELA Uitvaartzorgplan)

INNOVATIE
Belfius Insurance (Innovatieve pensioenaanpak)
Cares Assistance (Vital Care)

DIGITALISATIE
KBC Verzekeringen (KBC Kate Coins)
WEALINS (e-Wealins)

MAATSCHAPPELIJKE INZET
P&V Groep (Boost)

VERANTWOORD BELEGGEN
P&V Groep

PREVENTIE
P&V Groep (P&V Vity App)

PUBLICITEITSCAMPAGNE
AXA («Zorgen voor jezelf maakt deel uit van de prestatie» en "De check")

BIJLAGE : Gedetailleerde presentatie van elk product

- **Tak 21 : Formule met gewaarborgde intrestvoet – Beleggingen**

Ethias (Ethias Savings 21 (+))
Het product Ethias Savings 21 is toegankelijk vanaf een inleg van 2.500 EUR. De gewaarborgde rentevoet bedraagt 2,90 %. De beleggingsperiodes bedragen 3 jaar of 9 jaar. De instapkosten bedragen 0,40 % voor de variant op 3 jaar en er zijn geen instapkosten in de variant op 9 jaar. Er worden geen beheerskosten aangerekend.

Ethias Savings 21+ vereist een basisinleg van 20.000 EUR, maar biedt een hogere gegarandeerde rentevoet (3,10 % op 8 jaar in de variant 9 jaar of 3 % op 3 jaar).

Het is mogelijk om een aanvullende overlijdensdekking van 130 % af te sluiten: bij overlijden van de verzekerde keert Ethias aan de begunstigde 130 % van de belegde premie uit.

Merk op dat Ethias de mogelijkheid biedt om deze formules tijdens bepaalde periodes af te sluiten: daarna worden telkens nieuwe voorwaarden voorgesteld (wat betreft de aangeboden gegarandeerde rentevoet).

- **Tak 26 – Kapitalisatieverrichting**

Patronale Life (Fork Account)
Wie op zoek is naar rendement met zekerheid, vindt bij Patronale Life een interessant alternatief: het Fork Account, een verzekeringsproduct van het type Tak 26. Dit kapitalisatieproduct combineert een vaste looptijd met gegarandeerde rentevoeten, zonder de klassieke verzekerings- of begunstigdenstructuur. Het functioneert met andere woorden als een klassieke kapitalisatieovereenkomst.

Klanten kiezen zelf hun beleggingshorizon: 1, 2, 3, 5, 7 of 10 jaar. De rente wordt gedurende de volledige looptijd gekapitaliseerd en integraal uitbetaald bij het verstrijken van het contract.

De rentevoet die geldt op het moment van inschrijving blijft gegarandeerd voor de volledige looptijd van de overeenkomst : 2,80 % (1 jaar), 2,90 % (2 jaar), 3 % (3 jaar), 3,10 % (5 jaar), 3,15 % (7 jaar) en 3,25 % (10 jaar).

Instappen kan al vanaf 1.000 EUR. Er geldt een vaste instapkost van 50 EUR, aangevuld met een variabele instapkost van maximaal 1 %.

- **Gamma Multi-support Tak 21-23**

- AXA Belgium (AXA Invest4P)

AXA Invest4P van AXA Belgium is een levensverzekering dat gecommercialiseerd wordt in het kader van de 4e pijler. Het kan onderschreven worden door maximaal 2 verzekeringsnemers, waarbij zij zowel volledig in tak 21 of tak 23 kunnen beleggen, als in een combinatie van beiden. Hierbij beschikken ze over:

- een gewaarborgde rentevoet in tak 21 (2,75 %), die geldig is tot 31 december van het achtste jaar;

- een uitgebreid aanbod van 30 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 geselecteerden 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 3,30 % tot eind 2027, met sterke prestaties tot 3,35 % in 2025, 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: overlijdensdekkingsopties om een kapitaal veilig te stellen ten voordele van de nabestaanden;

- geen uitstapkosten.

- **Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23 : Retail)**

Allianz Benelux (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)**

OneLife (Be I-Funds)

OneLife biedt een breed en complementair aanbod van contracten, toegankelijk via haar hoofdkantoor in Luxemburg én via het Belgische bijkantoor, dat in 2024 werd geopend. Enkele kenmerken van het Be I-Funds-assortiment zijn:

- mede-inschrijving: mogelijkheid om meerdere verzekeringsnemers aan te wijzen;

- toegang tot een breed scala aan externe fondsen (ongeveer 250 fondsen);

- geen instapkosten bij de verzekeraar;

- forfaitaire en niet-proportionele uitstapkosten: maximaal 816 EUR in het eerste jaar, degressief tot nul in vier jaar (ofwel 0,82 % voor een inleg van 100.000 EUR; en nog minder voor grotere inlegbedragen);

- optimalisatie van de beleggingen dankzij de mogelijkheid om gratis automatische arbitrageopties in te stellen: veiligstellen van meerwaarden, beperking van verliezen (stop loss), geprogrammeerde arbitrages (drip feeding)…;

- mogelijkheid om een aanvullende overlijdensverzekering af te sluiten (max. 40.000 EUR);

- tariefschema met opmerkelijke transparantie;

- flexibiliteit op het vlak van vermogens- en successieplanning (optimalisatie van successierechten, schenkingen…);

- veilige en intuïtieve online tools om het contract eenvoudig te beheren, 24 uur per dag en 7 dagen per week.

- **Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23 : Premium:** product aangeboden in het kader van de Vrije Dienstverlening)

Axa Wealth Europe (Lifinity Europe)

AXA Wealth Europe, opgericht in 2016, is een agile structuur die steunt op het grootste verzekeringsmerk ter wereld en die als roeping heeft een passend antwoord te bieden aan een clientèle van hoog niveau, waarvan de behoeften op het vlak van mobiliteit, veiligheid en geografische diversificatie voortdurend toenemen. Als Luxemburgse entiteit die in vrije dienstverlening actief is op een zeer competitieve verzekeringsmarkt, heeft AXA Wealth Europe zich snel opgeworpen als een belangrijke speler op de financiële markt.

Via haar product Lifinity Europe biedt AXA Wealth Europe haar cliënten gepersonaliseerde oplossingen en een dienstverlening op maat, in het kader van levensverzekerings- en kapitalisatiecontracten, met strikte inachtneming van de Luxemburgse prudentiële regels en de wet- en regelgeving van de landen waar de onderschrijvers woonachtig zijn. We noemen de volgende kenmerken:

- instapdrempel van 200.000 EUR;

- meer dan 350 externe fondsen, aangevuld met interne collectieve en gespecialiseerde fondsen, met bijna 100 internationale partners op het gebied van

- meer dan 350 externe fondsen, aangevuld met interne collectieve en speciale fondsen, met bijna 100 internationale partners op het gebied van beheer en bewaring;

- geen instapkosten indien de makelaar deze niet in rekening brengt;

- gezamenlijke afsluiting mogelijk met meerdere verzekeringsnemers en meerdere verzekerden;

- online afsluitplatform Lifinity4U maakt elektronische handtekening mogelijk, het raadplegen van contracten, het uitvoeren van transacties en het bekijken van gedetailleerde informatie over de beleggingsinstrumenten.

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 2025 van 2,75 % voor de 0%-rentegarantie in tak 21), tegen 2,50 % in 2024, 2,30 % in 2023 en 2 % in 2022.

De P&V Groep (Vivium en P&V Verzekeringen) biedt een luik tak 23 in VAPZ aan, tot 25% van de premies in het Dynamic Multi Fund, gecombineerd met de garantie van 0% in tak 21. De rentegarantie bij 100% tak 21 bedraagt 1,70%.

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

- ongevallen;
- premieterugbetaling bij arbeidsongeschiktheid (niet mogelijk bij sociaal VAP(Z));
- arbeidsongeschiktheidsrente.

- **Individuele pensioentoezegging (IPT)**

P&V Groep (P&V Verzekeringen en Vivium) (Top-Hat Plus Plan)
Dankzij een individuele pensioentoezegging (IPT) is het mogelijk om als zelfstandige rechtstreeks via zijn vennootschap een aanvullend pensioen op te bouwen. De verzekeraar biedt een onderdeel aan in tak 21 en/of tak 23. De verzekerde kiest zelf het bedrag dat hij in tak 21 en tak 23 wil storten.

Het aangegeven rendement (voor het onderdeel in tak 21) bedroeg 2,75 % in 2025 (bij een gegarandeerde rentevoet van 0 %), tegenover 2,50 % in 2024, 2,30 % in 2023 en 2 % in 2022.

Er kunnen aanvullende dekkingen worden afgesloten: een overlijdenskapitaal, de terugbetaling van de premie bij arbeidsongeschiktheid of een uitkering bij arbeidsongeschiktheid.

- **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 aangeslotenen dankzij de implementatie van een "vrije reserve".

Sinds mei 2026 is het ook mogelijk om het beheer van flexibele plannen (of cafetaria-plannen) aan te bieden in het kader van plannen van het type «vaste bijdragen» in Tak 23. De werkgever stelt een totaalbudget vast om een reeks dekkingen te financieren, en elke medewerker kan dit budget vervolgens naar eigen behoefte verdelen, binnen het kader dat door het pensioenreglement is vastgesteld (dekking bij overlijden, overlijden door een ongeval, arbeidsongeschiktheid en pensioen). Dankzij deze gepersonaliseerde aanpak kan elke medewerker zijn dekkingen in de loop van de tijd aanpassen, zodat deze zo goed mogelijk aansluiten bij zijn persoonlijke situatie en prioriteiten.

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 +: particulieren)
DKV biedt een compleet aanbod van gezondheidsverzekeringen aan. Het aanbod voor particulieren omvat hospitalisatieverzekeringen (DKV Hospi), tandzorgverzekeringen (DKV Smile) en verzekeringen ambulante zorgen (DKV Daily).

Elk gamma bestaat uit 3 producten: Essential, Comfort en Premium. Zo kan iedereen de verzekering kiezen die het beste bij hem of haar past.

DKV Hospi Premium + onderscheidt zich door verschillende sterke punten:

- geen opties (alles-in-één product);
- volledige terugbetaling van de medische kosten bij ziekenhuisopname met overnachting & daghospitalisatie;
- geen eigen bijdrage of franchise bij dagopname of opname met overnachting;
- terugbetaling van ereloon-, materiaal- en kamersupplementen;
- vrij keuze van arts/specialist, kamertype en ziekenhuis.
- wereldwijde bijstand en repatriëring;
- volledig geautomatiseerde onderschrijving/afsluiting;
- specifieke aangeboden diensten:
a) Medi-Card®: rechtstreekse betaling van de ziekenhuisfactuur door DKV aan het ziekenhuis;
b) AssurPharma: geautomatiseerde verzending van de apotheekbriefjes door een erkende apotheker naar DKV.

Ook op te merken:

- 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);
- hetzelfde geldt voor ambulante medische kosten in verband met 33 zware ziekten voor DKV Hospi Premium +.

AG (Hospicare Flexible en Ambucare Flexible: bedrijven)
De kenmerken van de door AG aangeboden formule (voor bedrijven met 15 of meer medewerkers) zijn:

- onbeperkte dekking bij ziekenhuisopname wat betreft de verzekerde bedragen of bijna onbeperkt, zonder vrijstelling;
- de meest ruime dekking voor kosten vóór en na de ziekenhuisopname: tot 2 maanden vóór en 6 maanden na de ziekenhuisopname;
- speciale poliklinische modules voor tandheelkunde en oogzorg (Ambucare);
- zeer uitgebreide digitale diensten: apps, directe betaling door de verzekeraar, AI/welzijn (diensten gericht op mentale veerkracht en lichamelijk welzijn via My Mind by AG, toegang tot videoconsulten via Doktr);
- dekking in het buitenland zonder expliciet maximum voor de ziekenhuisopname;
- individuele voortzetting van het aanbod via AG Care Vision, waarbij de premie wordt bevroren;

- de grootste flexibiliteit en het breedste aanbod aan opties op de markt: Delta, Medi-Assistance, dubbele dekking voor en na, Ambucare Flexible (dekt het hele jaar door medische kosten, zelfs als die geen verband houden met een ziekenhuisopname, zonder wachttijd en medische formaliteiten), comfortdiensten (huishoudelijke hulp, kinderopvang ...);
- Medi-Assistance (derdebetalersregeling) zorgt ervoor dat de ziekenhuisrekening onmiddellijk door AG aan het ziekenhuis wordt betaald. Met AssurPharma worden de apotheekkosten digitaal naar AG gestuurd voor terugbetaling. En met AssurMed worden de rekeningen van huisartsen, tandartsen en kinesisten digitaal naar AG gestuurd voor terugbetaling.

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 maandelijkse, driemaandelijkse, 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. Op de Belgische verzekeringsmarkt bestaat er vandaag geen andere Tak 23-oplossing die een levenslange rente (lijfrente) met opwaarts potentieel combineert met de overdracht van de resterende reserves aan de erfgenamen of begunstigden bij overlijden.

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 preventief en curatief 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)**

- BNP Paribas Cardif (Hypo Protect)
Met Hypo Protect onderscheidt BNP Paribas Cardif zich door een bijzonder ruime toegankelijkheid van de schuldsaldoverzekering te combineren met een competitieve tarifering en uitgebreide dekkingsmogelijkheden.

Dankzij Medical Scoring verloopt ook de medische acceptatie volledig digitaal en op maat van de klant, via een dynamische vragenlijst die zich automatisch aanpast aan de gegeven antwoorden.

De verzekeraar helpt mensen in kwetsbare situaties om makkelijker een huis te kunnen kopen. Dankzij de medische vooruitgang, de actuariële expertise en data-analyse wordt de schuldsaldoverzekering Hypo Protect vanaf 1 oktober 2025 toegankelijk zonder bijpremie of uitsluiting:

- voor mensen die succesvol behandeld zijn voor prostaat-, teelbal- of borstkanker. Zij kunnen zich verzekeren vanaf het einde van hun actieve behandeltraject, zonder te hoeven wachten op de wettelijke termijn (van maximaal 5 jaar) van het recht om vergeten te worden;
- voor mensen die behandeld worden voor hiv en bij wie de virale lading ondetecteerbaar is op het moment van de aanvraag;
- bij afwezigheid van andere, onderliggende aandoeningen.

Zo maakt BNP Paribas Cardif de schuldsaldoverzekering toegankelijker voor klanten die elders mogelijk nog met bijkomende voorwaarden worden geconfronteerd.

- Aviza Insurance - gevolmachtigde onderschrijver (Family Home Protection)
Met de schuldsaldoverzekering Family Home Protection biedt Aviza Insurance een performant verzekeringsproduct, dat tegelijkertijd scoort op eenvoud, 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 tot 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 in hun leven: het afscheid van een dierbare. DELA biedt passend advies, steun en oplossingen vóór, tijdens en na de uitvaart. Het DELA Uitvaartzorgplan is een uitvaartverzekering die een kapitaalsverzekering - van het levenslange type met een beperkte betaaltermijn - combineert met uitgebreide bijstand voor nabestaanden.

Het grote voordeel van deze verzekering is dat ze meer dan alleen een financiële oplossing biedt. Na een overlijden komt er immers veel op nabestaanden af. Een 30-tal consulenten DELA nabestaandenzorg begeleiden en adviseren hen bij de praktische en administratieve afwikkelingen zoals bijvoorbeeld bij contacten met nutsleveranciers, financiële instellingen en mutualiteiten. Daarnaast kunnen nabestaanden ook beroep doen op een waaier aan diensten waaronder repatriëring van en naar het buitenland, vervroegde terugkeer van gezinsleden om de uitvaart bij te wonen en psychologische bijstand.

DELA is vooral gekend als uitvaartverzekeraar, maar is ook actief in uitvaartzorg met 50 uitvaarthuizen verspreid over een 120-tal locaties, 3 crematoria en een repatriëringscentrum op de luchthaven van Zaventem. Dankzij dit eigen netwerk van ervaren uitvaartondernemers zorgt DELA voor een warm en persoonlijk afscheid. Als coöperatie gelooft DELA in de kracht van samenhorigheid.

Vanuit die gedachte deelt DELA haar kennis en expertise en ontwikkelt ze hulpmiddelen die voor iedereen toegankelijk zijn. Zo helpt «Mijn Laatste Wensen» (digitale wilsbeschikking) mensen om tijdig stil te staan bij hun afscheid en hun persoonlijke uitvaartwensen veilig vast te leggen. «RouwWijzer» biedt informatie en houvast aan wie met verlies en rouw geconfronteerd wordt. Samen met de financiële voordelen die DELA haar coöperanten biedt, geeft DELA zo invulling aan haar brede rol als uitvaartspecialist.

INNOVATIE

Belfius Insurance (Innovatieve pensioenaanpak)
Dankzij een innovatieve pensioenaanpak helpt Belfius Insurance klanten om hun pensioen beter voor te bereiden. Met slimme digitale ondersteuning, toegankelijke inzichten en de expertise van specialisten krijgen ze een duidelijker beeld van hun financiële situatie en kunnen ze vandaag al doordachte keuzes maken voor later.

Door de analyse van gegevens van duizenden gepensioneerden te combineren met menselijke expertise, digitale tools en levensverzekeringsoplossingen, krijgen klanten meer inzicht in hun toekomstige financiële situatie. Daarbij staan drie grote vragen centraal: “Hoeveel heb ik nodig?”, “Hoeveel zal ik later ter beschikking hebben?” en “Wat kan ik nu doen om straks het leven te leiden dat ik voor ogen heb?”.

De aanpak onderscheidt zich door de visie op pensioenvoorbereiding: niet vertrekken vanuit een lijst met producten, maar klanten begeleiden bij de financiële keuzes die hun toekomst mee vormgeven. Data-inzichten, digitale tools, gespecialiseerde begeleiding en innovatieve oplossingen worden samengebracht om klanten te ondersteunen in elke fase van hun pensioenplanning.

De levensverzekering krijgt daarbij een bredere rol: niet alleen kapitaal beschermen, maar klanten ook helpen om dat kapitaal om te zetten in vrijheid, plannen en gemoedsrust. Zo speelt deze aanpak in op een belangrijke maatschappelijke uitdaging: Belgen ondersteunen bij een betere financiële voorbereiding op hun pensioen. Het doel is het vertrouwen en de betrokkenheid van klanten verder te versterken.

Cares Assistance (Vital Care)
Vital Care van Cares Assistance (gevolmachtigde onderschrijver) is een combinatie van een overlijdensverzekering, een dekking ernstige aandoeningen en een zeer uitgebreide bijstand.

De dekking voor ernstige ziekten is automatisch in de overeenkomst opgenomen: als bij de verzekerde een ernstige ziekte wordt vastgesteld, ontvangt hij respectievelijk een kapitaal van 22.500 EUR, 45.000 EUR of 67.500 EUR.

Wat het verschil maakt op de markt is het 'bijstandspakket' met spelers zoals Inter Partner Assistance (AXA Partners) op het vlak van bijstand of DAS op het vlak van juridische adviezen) dat gekoppeld is aan Vital Care:

- administratieve begeleiding, met de hulp van een Care Manager: contacten met banken, de notaris, verzekeringszaken…;

- palliatieve zorg (eindelevenszorg): Vital Care biedt hulp bij thuiszorg en emotionele begeleiding tijdens deze moeilijke periode;

- praktische steun van dagelijkse taken: de Care Manager coördineert de praktische hulp in de vorm van een huishoudhulp, kinderopvang, boodschappen doen, de verzorging van huisdieren (opvang in een erkend pension, het zoeken naar een nieuw thuis…), enz.;

- juridische bijstand: juridisch advies via de telefoon met betrekking tot de ziekte of het overlijden (het bestaan van een testament, de hoogte van de te betalen successierechten, de gevolgen van een huwelijkscontract…). DAS treedt op als verzekeraar «rechtsbijstand».

Het meest uitgesproken voordeel van dit product is de totale ontzorging bij ziekte en overlijden zoals administratieve, psychologische, juridische en practische hulp en dit aangevuld met onder andere een «second medical opinion». Nog nooit eerder werd critical illness gecombineerd met bijstand.

TROFEE DIGITALISATIE

KBC Verzekeringen (KBC Kate Coins)
Bij het afsluiten van een verzekering keert KBC Kate Coins uit. De voorwaarden zijn als volgt:

- de verzekerde sluit digitaal een nieuw contract af voor een KBC-Overlijdensverzekering, KBC Life Home & Long-Term Plan en KBC Long-Term Fund Plan;
- wanneer de actievoorwaarden vervuld zijn, worden de Kate Coins automatisch toegekend;
- de toegekende Kate Coins verschijnen in de Kate Coin-wallet in KBC Mobile;
- de verzekerde kan de verdiende Kate Coins nadien flexibel gebruiken binnen het volledige Kate Coins-ecosysteem.

De belangrijkste kenmerken zijn:

- automatische beloning: de klant ontvangt automatisch Kate Coins na het digitaal afsluiten van een contract dat deel uitmaakt van een actieve Kate Coins-campagne;
- integratie in KBC Mobile: alle verdiende Kate Coins worden centraal beheerd in de Kate Coin-wallet binnen KBC Mobile;
- eenvoudige klantreis: geen administratieve stappen, geen papieren coupons en geen afzonderlijke cashbackaanvraag;
- digitale ondersteuning door Kate: Kate herkent de transactie, registreert de coins en geeft een overzicht van de beschikbare voordelen;
- cross-partner inzetbaarheid: Coins die verdiend worden via een levensverzekeringscontract kunnen later gebruikt worden bij KBC of bij externe partners;
- extra voordeel boven op het verzekeringsproduct: de klant ontvangt niet alleen de verzekeringsoplossing zelf, maar ook een bijkomende beloning via Kate Coins.

Zo combineert KBC verzekeren, bankieren en relevante partneraanbiedingen in één naadloze digitale ervaring.

WEALINS (e-Wealins)
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.

De digitale aanpak van de verzekeraar komt met name tot uiting in ePlatinum, een 100% gedigitaliseerde oplossing voor vermogensgerichte levensverzekeringen die is ontworpen om elke stap in het klanttraject te vereenvoudigen. Van de afsluiting tot het beheer van de polis, inclusief de elektronische handtekening en het volgen van beleggingen: ePlatinum biedt een soepele, veilige ervaring die op elk moment toegankelijk is via het digitale platform e-Wealins.

WEALINS zet ook de ontwikkeling voort van een digitaal ecosysteem dat zorgt voor een vereenvoudigde toegang tot informatie, een versterkte samenwerking met partners en een grotere operationele efficiëntie.

De verzekeraar integreert ook kunstmatige intelligentie (AI) volgens een 'Augmented Intelligence'-benadering, waarbij de technologie de expertise ondersteunt zonder deze ooit te vervangen. Via het programma GenAI for WEALINS gebruikt de verzekeraar AI om de kwaliteit van de dienstverlening te verbeteren, efficiënter te werken en de teams in staat te stellen zich te concentreren op activiteiten met een hogere toegevoegde waarde. De mens blijft centraal staan bij elke beslissing.

MAATSCHAPPELIJKE INZET

P&V Groep (Boost)
Sinds 2015 organiseren de Stichting P&V en de P&V Groep het engagementsproject "BOOST": diverse collega's van de P&V Groep krijgen dankzij het project de kans om hun professionele expertise in te zetten voor één van de talrijke sociale (jongeren)organisaties uit het netwerk van de Stichting P&V en zich zo op hun beurt ook zelf te ontwikkelen.

BOOST staat voor "Be Our Organisations' Support Team" en is voornamelijk een vrijwilligersproject. De collega's dragen op verschillende manieren bij aan de werking van de gekozen organisaties, elk volgens hun eigen vakkennis. Zo werd er al voorzien in juridisch advies voor vzw-statuten en werden de verzekeringsportefeuilles grondig gecheckt. De organisaties mochten rekenen op IT-ondersteuning, advies bij de financiële strategie, input voor het creëren van brochures of het uitwerken van allerlei workshops.

Voorbeelden van projecten zijn: opzetten van een CRM, governance vraagstukken, fondswervingsstrategie enz. Een echte win-win waarbij interne collega's de kans krijgen hun "corporate" kennis en skills te gebruiken in een andere context, met name die van de partner VZW's.

BOOST is niet alleen waardevol voor de vzw's, maar ook voor de collega's van de P&V Groep. Ze bouwen nieuwe netwerken uit, leren collega's kennen buiten hun vertrouwde werkomgeving en ontwikkelen vaardigheden zoals creatief denken en probleemoplossend vermogen. Bovendien groeit het begrip rond diversiteit en inclusie, doordat samenwerking buiten de dagelijkse context nieuwe inzichten en verbindingen creëert.

VERANTWOORD BELEGGEN

P&V Groep
P&V Groep is de eerste verzekeraar actief in België waarvan de decarbonisatiedoelstellingen officieel zijn gevalideerd door het Science Based Targets initiative. Deze erkenning vormt een belangrijke mijlpaal in de verankering van duurzaamheid in het bedrijfsmodel en in het investeringsbeleid. Ze bevestigt dat de klimaatstrategie van de groep niet alleen ambitieus is, maar ook wetenschappelijk onderbouwd, extern getoetst en afgestemd op de doelstellingen van het Akkoord van Parijs.

Als coöperatieve verzekeraar wil de groep bescherming bieden aan zoveel mogelijk mensen, vandaag én morgen. Dat betekent dat P&V Groep zijn maatschappelijke rol niet beperken tot het verzekeren van risico's, maar ook verantwoordelijkheid nemen voor de manier waarop de verzekeraar als economische speler bijdragen aan de klimaattransitie. De SBTi-goedgekeurde doelstellingen maken die verantwoordelijkheid concreet: ze omvatten zowel de eigen activiteiten als de beleggingsportefeuille en geven richting aan de beslissingen op korte en middellange termijn.

Deze erkenning is bijzonder relevant, omdat ze verder gaat dan een vrijwillige verklaring of een intern engagement (de integratie van klimaat in zowel de eigen werking als de beleggingsportefeuille). De SBTi-validatie bevestigt dat de klimaatdoelstellingen van de verzekeraar wetenschappelijk onderbouwd zijn en in lijn liggen met de internationale klimaatdoelstellingen.

PREVENTIE

P&V Groep (P&V Vity App)
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 betrekt 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

Coaching is een nieuwe functionaliteit binnen de gezondheidsapp Vity: deze innovatieve, betalende dienst biedt gebruikers de mogelijkheid om zich individueel te laten begeleiden door een professionele coach bij het realiseren van hun gezondheids- en welzijnsdoelstellingen.

Coaching zet P&V Group een volgende stap in preventie door digitale gezondheidstools te combineren met menselijke begeleiding, waardoor gebruikers hun gezondheidsdoelen effectiever kunnen bereiken.

Coaching onderscheidt van andere preventie-initiatieven op de markt, is de unieke combinatie van een digitaal gezondheidsplatform en persoonlijke menselijke begeleiding. Waar veel toepassingen zich beperken tot het aanbieden van informatie of geautomatiseerde aanbevelingen, biedt Vity de mogelijkheid om gebruikers individueel te ondersteunen via professionele coaching.

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

LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE



VERZEKERINGS TROFEEËN

PUBLICITEITSCAMPAGNE

AXA Belgium («Zorgen voor jezelf maakt deel uit van de prestatie» en «De check»)
De campagne «Zorgen voor jezelf maakt deel uit van de prestatie» benadrukt het idee dat zelfvertrouwen en prestaties geen toeval zijn, maar het resultaat van een proces van voorbereiding, doorzettingsvermogen en steun. Aan de hand van het verhaal van Nafi Thiam willen we laten zien dat de meest zichtbare successen berusten op dagelijks werk dat vaak onzichtbaar blijft: voor jezelf zorgen, omgaan met moeilijkheden, tegenslagen accepteren en ondanks obstakels toch doorgaan. De campagne wil iedereen dan ook inspireren om zijn of haar eigen zelfvertrouwen en veerkracht te ontwikkelen bij de uitdagingen van het dagelijks leven.

Deze campagne is een merkcampagne (brand campaign) die tot doel heeft de positionering van AXA als betrouwbare partner te versterken, en haar klanten begeleidt op belangrijke momenten in hun leven. Indirect sluit deze campagne aan bij het thema van geestelijke gezondheid en welzijn.

Het originele aan deze campagne is dat ze niet zozeer gaat over de overwinningen van Nafi Thiam zelf, maar over alles wat deze overwinningen mogelijk maakt. Terwijl sportcommunicatie vaak de nadruk legt op resultaten en medailles, belicht deze campagne juist het proces dat aan het succes voorafgaat: de voorbereiding, het dagelijkse werk, de twijfels, de mislukkingen en de steun van naasten.

Parallel loopt ook de campagne "De Check", die het brede publiek wil sensibiliseren rond het belang van mentale gezondheid en psychologische veerkracht. AXA wil iedereen aanmoedigen om even stil te staan bij zijn of haar mentale welzijn en nodigt het publiek uit om de Mind Health Self Check te doen. Deze gratis online tool biedt een gepersonaliseerd inzicht in het mentale welzijn en reikt mogelijke pistes aan om dit verder te versterken. De originaliteit van de campagne schuilt in haar concrete en toegankelijke benadering van mentale gezondheid. Dankzij de medewerking van Tom Waes, een bekende persoonlijkheid bij het Nederlandstalige Belgische publiek, krijgt deze boodschap extra kracht en impact.

MAKELAARS

Vivium
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 de verzekeringsmakelaars die in samenwerking met Benthurst is uitgevoerd.

De winnaar van dit jaar is de maatschappij die de beste Net Promoter Score (NPS) Leven heeft behaald in het kader van de Benthurst Broker Survey 2026. De NPS is de belangrijkste indicator voor het meten van tevredenheid en loyaliteit: hij meet de neiging van verzekeringsmakelaars om de diensten van een verzekeringsmaatschappij aan te bevelen aan hun collega's.

****

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