LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE

VERZEKERINGS TROFEEËN

COMMUNIQUE DE PRESSE – 22/10/2026
TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE 2026

- Ce 22 octobre a été proclamée la 27ème édition des Trophées DECAVI de l'Assurance Vie.

Ces trophées visent, au travers d'une analyse approfondie réalisée par un jury de spécialistes, à récompenser les meilleurs produits en contribuant ainsi à assurer la transparence du marché.

Ce jury a vérifié les performances et la qualité des contrats sur base **de leur rentabilité, caractéristiques d'assurance et innovation.**

C'est donc l'ensemble des produits du marché qui ont été analysés par catégorie (ou du moins la majorité du marché, sur base notamment de l'encaissement des compagnies considérées).

- Pour 2026, le jury était précisément composé des personnes suivantes :

- Pierre Devolder, Professeur UCL, Président du jury.
- Laurent Feiner, Journaliste, CEO, Decavi.
- Sandra Lodewijckx, Avocat-associé, Lydian.
- Audrey Meganck, Board-Member, IA|BE.
- Erik Van Camp, Director, KPMG Advisory.
- Maxime Visart de Bocarmé, Administrateur, Président de la section CGP - Conseiller en Gestion de patrimoine -, Feprabel
- Marc Willame, Senior Associate, Ensur.
- Dries Wouters, Secrétaire, membre du conseil d'administration, BZB-Fedafin.

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

- Pour les catégories relatives aux produits, le nombre d'acteurs étudiés a été le suivant :

- Formule à versements et retraits libres (Branche 21 : taux garanti) : 12
- Branche 26 : 9
- Assurance vie liée à des fonds d'investissement Branche 23 (sans taux garanti) : l'ensemble du marché
- Gamme Multi-Supports Branche 21/23 : 9
- Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI) : 14
- Engagement individuel de pension (EIP) : 12
- Assurance de groupe : 4
- Assurance soins de santé : 6 acteurs de niche
- Assurance Rente : 4
- Assurance complémentaire revenu garanti : l'ensemble du marché
- Décès temporaire (capital décroissant de type solde restant dû) : 7 acteurs de niche
- Assurance Frais funéraires : 5 acteurs de niche

L'assurance au positif

Le métier de l'assurance doit reposer sur la communication. Les trophées DECAVI de l'assurance constituent à ce titre un atout incontestable pour communiquer positivement sur un secteur qui fait souvent parler de lui en termes de problèmes, devant régler des sinistres, plutôt qu'en termes de solutions. Et pourtant, ce sont bien des solutions que l'assurance apporte pour tous les citoyens que nous sommes ! A ce titre, on constatera d'ailleurs une volonté au sein de ce secteur de développer davantage d'actions de prévention et de mettre l'accent sur l'assurance digitale.

Ces trophées mettent en lumière des produits et des solutions pour le plus grand bien des consommateurs qui ont souscrit ces produits, mais aussi des équipes internes qui ont pensé ces produits, des assureurs et de leurs réseaux de distribution. Comme on le voit, il n'y a pas que les lauréats qui sont gagnants. Ils permettent également d'anticiper l'évolution du marché. C'est ainsi que la catégorie «Innovation» (qui étudie le caractère innovant d'un service ou d'un produit) permet de découvrir des initiatives très prometteuses pour le marché. Ces trophées récompensent donc bien évidemment les lauréats, mais ils aident également l'assuré à opérer un choix, en fonction d'un profil bien spécifique.

Les produits gagnants afficheront toujours des caractéristiques très intéressantes. Même si l'on sait qu'en assurance, si un produit peut convenir pour un certain type de clientèle, il se peut qu'en fonction d'un profil très spécifique ce produit ne soit pas le «maître-achat». Tel est l'enjeu du conseil en assurance : c'est bien souvent le profil de l'assuré qui détermine le contrat à souscrire. Mais quoi qu'il en soit, ces produits pourront toujours servir de point de départ à la réflexion.

LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE

VERZEKERINGS TROFEEËN

Les lauréats

Force est de constater combien l'assurance accompagne le consommateur pour chacun de ses besoins et ce à chaque étape de sa vie. C'est pourquoi, nous annonçons les lauréats par catégorie de besoins. Nous mentionnons par catégorie les gagnants et le produit récompensé. Chaque produit est ensuite décrit plus en détail dans l'annexe ci-après.

MON EPARGNE - MES INVESTISSEMENTS
Branche 21 - Formule à taux garanti - Investissements : **Ethias** (Ethias Savings 21 (+))

Branche 26 (opération de capitalisation) : **Patronale Life** (Fork Account)

Branche 23 : Retail : **Allianz Benelux** (Allianz Xcellence)
Branche 23 : Premium : **OneLife** (Be I-Funds)
Branche 23 : Premium (LPS-produit proposé en libre prestation de services) : **Axa Wealth Europe** (Lifinity Europe)

Gamme Multi-supports Branche 21-23 :
- **AXA Belgium** (AXA Invest4P)
- **Afi Esca Luxembourg** (QUALITY LIFE) (LPS - produit proposé en libre prestation de services)

MA PENSION
Pension libre complémentaire pour indépendants :
Groupe P&V (P&V Assurances et Vivium) (PLCI)
Engagement individuel de pension (EIP) :
Groupe P&V (P&V Assurances et Vivium) (Top-Hat Plus Plan)
Assurance de groupe :
AXA Belgium (Essential for Life Plus)

MA SANTE
Assurance soins de santé
DKV Belgium (DKV Hospi Premium + : pour particuliers)
AG (Hospicare Flexible et Ambucare Flexible : pour entreprises)

MA RENTE
Rente
NN Insurance Belgium (Lifelong Income)

MON REVENU GARANTI
NN Insurance Belgium (Scala Income)

MON DECES
Décès lié à un prêt hypothécaire (assurance de type solde restant dû) :
BNP Paribas Cardif (Hypo Protect)
Aviza Insurance - souscripteur mandaté (Family Home Protection)
Assurance frais funéraires :
DELA (Plan de Prévoyance obsèques DELA)

INNOVATION
Belfius Insurance (Approche pension innovante)
Cares Assistance (Vital Care)

DIGITAL
CBC Assurances (CBC Kate Coins)
WEALINS (e-Wealins)

ENGAGEMENT SOCIETAL
Groupe P&V (Boost)

INVESTISSEMENTS RESPONSABLES
Groupe P&V

PREVENTION
Groupe P&V (P&V Vity App)

CAMPAGNE PUBLICITAIRE
AXA Belgium («Prendre soin de soi fait partie de la performance » et «De Check»)

LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE

VERZEKERINGS TROFEEËN

COURTAGE
Vivium

ANNEXE : Présentation détaillée de chaque produit

MON EPARGNE - MES INVESTISSEMENTS

- **Branche 21 - Formule à taux garanti - Investissements**

Ethias (Ethias Savings 21 (+))
Le produit Ethias Savings 21 est accessible à partir de 2.500 EUR. Le taux garanti actuel est de 2,90 %. Les périodes d'investissement sont de 3 ans ou 9 ans. Les frais d'entrée sont de 0,40 % pour la version à 3 ans et il n'y a pas de frais d'entrée pour la version à 9 ans. Il n'y a pas de frais de gestion.

Ethias Savings 21+ est accessible à partir de 20.000 EUR, mais offre un taux d'intérêt garanti plus élevé (3,10 %, garanti sur 8 ans, dans la version à 9 ans ou 3 % sur 3 ans).

Il est possible de souscrire une couverture décès complémentaire de 130 % : en cas de décès de l'assuré, Ethias verse au bénéficiaire 130 % de la prime investie.

Notons qu'Ethias permet de souscrire ces formules durant des périodes déterminées : ensuite, de nouvelles conditions sont, à chaque fois, proposées (au niveau des taux garantis affichés).

- **Branche 26 - Opération de capitalisation**

Patronale Life (Fork Account)
Pour toute personne à la recherche d'un rendement sûr, Patronale Life propose une alternative intéressante : le Fork Account, une assurance de type Branche 26. Ce produit de capitalisation combine une durée déterminée et des taux d'intérêt garantis, sans la structure classique d'assuré ou de bénéficiaire. Il fonctionne donc comme un contrat de capitalisation classique.

Les clients choisissent eux-mêmes leur horizon de placement : 1, 2, 3, 5, 7 ou 10 ans. Les intérêts sont capitalisés pendant toute la durée du contrat et versés intégralement à l'échéance.

Le taux en vigueur à la date de souscription reste garanti pendant toute la durée du contrat : 2,80 % (1 an), 2,90 % (2 ans), 3 % (3 ans), 3,10 % (5 ans), 3,15 % (7 ans) et 3,25 % (10 ans).

L'investissement de base est limité à partir de 1.000 EUR. Des frais d'entrée fixes de 50 EUR s'appliquent, complétés par des frais variables de maximum 1 %.

- Gamme Multi-supports Branche 21-23

AXA Belgium (AXA Invest4P)

AXA Invest4P d'AXA Belgium est un contrat d'assurance-vie commercialisé dans le cadre du 4ème pilier. Il peut être souscrit par un maximum de deux assurés qui peuvent investir intégralement dans la Branche 21 ou la Branche 23, ou une combinaison des deux. Ils bénéficient ainsi:

- d'un taux d'intérêt garanti en Branche 21 (2,75 %), valable jusqu'au 31 décembre de la huitième année;

- d'une gamme étendue de 30 fonds d'investissement internes en Branche 23, comprenant des fonds AXA IM, des fonds indiciels passifs et des fonds de gestionnaires de fonds externes. Chacun des fonds sélectionnés met l'accent sur l'intégration d'indicateurs de durabilité (écologiques, sociaux et de bonne gouvernance).

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

- **AFI ESCA Luxembourg (QUALITY LIFE)** : produit proposé en Libre prestation de services

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

Les atouts de QUALITY LIFE sont les suivants :

- accessibilité : souscription dès 5.000 EUR (une exclusivité au Luxembourg);

- Branche 21 : taux garanti de 3,30 % brut jusqu'à fin 2027, avec des performances remarquées jusqu'à 3,35 % en 2025, 3,70 % en 2024 et 3,80 % en 2023;

- Branche 23 : une gamme d'investissement complète de 125 fonds externes, des fonds internes collectifs et des fonds internes dédiés;

- flexibilité : 2 arbitrages gratuits par an et de nombreuses options financières offertes :

a) Stop Loss : limitation des pertes avec seuil fixé par le client;

b) Take Profit : sécurisation automatique des plus-values;

c) Drip Feeding : investissement progressif sur maximum 24 mois;

- souplesse : versements complémentaires et rachats programmés possibles;

- protection : options de garantie en cas de décès permettant de sécuriser un capital au bénéfice des proches;

- aucune pénalité de sortie.

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

Allianz Benelux (Allianz Xcellence)

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

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

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

OneLife (Be I-Funds)

OneLife propose une gamme large et complémentaire de contrats accessibles à la fois depuis son siège au Luxembourg et via sa succursale belge ouverte en 2024. Citons les caractéristiques suivantes de la gamme Be I-Funds :

- co-souscription : possibilité de nommer plusieurs souscripteurs;

- accès à une large gamme de fonds externes (quelque 250 fonds);

- absence de frais d'entrée au niveau de l'assureur;

- frais de sortie forfaitaires et non proportionnels : 816 EUR maximum la première année, dégressifs jusqu'à zéro en quatre ans (soit 0,82 % pour une mise de 100.000 EUR : et d'autant moins pour des mises plus importantes);

- optimisation des investissements grâce à la possibilité de mettre en place des options d'arbitrage automatique gratuites : sécurisation des plus-values, limitation des pertes (stop loss), arbitrages programmés (drip feeding)…;

- possibilité de souscrire une garantie décès complémentaire (max. 40.000 EUR);

- grille tarifaire d'une transparence remarquable;

- flexibilité au niveau de la planification patrimoniale et successorale (optimisation des droits de succession, donation…);

- outils en ligne sécurisés et intuitifs pour suivre et gérer le contrat en toute sécurité et efficacité, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

- **Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23 : Premium)** : produit proposé en Libre prestation de services

Axa Wealth Europe (Lifinity Europe)

Créée en 2016, AXA Wealth Europe a pour vocation d'apporter une réponse appropriée à une clientèle haut de gamme dont les besoins en termes de mobilité, sécurité et de diversification géographique ne cessent d'augmenter. Entité luxembourgeoise, exerçant en Libre Prestation de Services (LPS) sur un marché assurantiel très concurrentiel, AXA Wealth Europe a su très rapidement s'imposer comme un acteur incontournable de la place financière.

A travers son produit Lifinity Europe, AXA Wealth Europe offre à ses clients des solutions personnalisées et un service sur-mesure, au sein de contrats d'assurance-vie et de capitalisation, dans le strict respect des règles prudentielles du Luxembourg, des législations et réglementations des pays de résidence des souscripteurs. Citons les caractéristiques suivantes :

- seuil d'entrée : min. 200.000 EUR;

- plus de 350 fonds externes, complétés de fonds internes collectifs et dédiés avec près de 100 partenaires internationaux en gestion et en dépôt;

- pas de frais d'entrée si le courtier n'en prend pas;

- co-souscription possible intégrant plusieurs preneurs et plusieurs têtes assurées;

- outil de souscription en ligne, Lifinity4U permet la signature électronique, la consultation des contrats, d'effectuer des opérations, de consulter les informations détaillées des supports d'investissement…

MA PENSION

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

Groupe P&V (P&V Assurances et Vivium) (PLCI)
Cette catégorie permet à un indépendant, avec ou sans société, de souscrire une assurance supplémentaire dans le cadre du 2ème pilier. Vivium a été nominée pour sa PLCI avec, en 2025, un rendement de 2,75 % (pour un taux garanti de 0 %), contre 2,50 % en 2024, 2,30 % en 2023 et 2 % en 2022.

Le Groupe P&V (Vivium et P&V Assurances) propose un volet Branche 23 en PLCI jusqu'à 25 % des primes en Dynamic Multi Fund, combiné avec une garantie de 0 % en Branche 21, ou une garantie de 1,70 % en cas d'investissement à 100 % en Branche 21.

L'assureur propose une garantie décès et des garanties complémentaires :

- accidents;
- remboursement de prime en cas d'incapacité de travail (pas possible pour la PLCI sociale);
- rente d'incapacité de travail.

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

Groupe P&V (P&V Assurances et Vivium) (Top-Hat Plus Plan)
Grâce à un Engagement individuel de pension (EIP), il est possible de se constituer une pension, complémentaire en tant qu'indépendant, directement via sa société. L'assureur propose un volet en Branche 21 et/ou en Branche 23. L'assuré choisit le montant qu'il désire verser en Branche 21 et en Branche 23.

Le rendement affiché (pour le volet en Branche 21) a été 2,75 % en 2025 (pour un taux garanti de 0 %), contre 2,50 % en 2024, 2,30 % en 2023 et 2 % en 2022.

Des garanties complémentaires peuvent être souscrites : un capital décès, la restitution de prime en cas d'incapacité de travail ou encore une rente en cas d'incapacité de travail.

- **Assurance de Groupe**

AXA Belgium (Essential for Life Plus)
AXA présente un produit très complet de type « contributions définies » (un pourcentage de la prime est affecté pour constituer un capital à la pension) permettant de trouver un bon équilibre entre la standardisation et la flexibilité au travers d'options. Essential for Life Plus permet de gérer les contrats d'assurance de groupe soit en Branche 23 (rendements liés à l'évolution des marchés financiers), soit via une formule hybride, c'est-à-dire un mixte entre la Branche 23 et la Branche 21 (taux d'intérêt garanti actuel de 1,75 %). Il s'agit d'un vrai produit collectif, comprenant notamment un système ingénieux de lissage et de répartition des rendements financiers, uniformes pour l'ensemble des affiliés, grâce à l'implémentation d'une «réserve libre».

Depuis mai 2026, il est également possible de proposer la gestion de plans flexibles (de type «Cafétaria») dans le cadre des plans de type «contributions définies» en Branche 23. L'employeur définit un budget global destiné à financer un ensemble de garanties, et chaque collaborateur peut ensuite répartir ce budget selon ses besoins, dans le cadre établi par le règlement de pension (couverture décès, décès par accident, incapacité de travail et

pension). Grâce à cette approche personnalisée, chaque collaborateur peut adapter ses protections au fil du temps pour refléter au mieux sa situation personnelle et ses priorités.

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).

MA SANTE

Assurance soins de santé

DKV Belgium (DKV Hospi Premium +) : particuliers
DKV offre 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 + offre plusieurs avantages majeurs :

- 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;
- libre choix du médecin/spécialiste, type de chambre et hôpital;
- 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.

A noter 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);
- il en va de même des frais médicaux ambulatoires liés à 33 maladies graves pour DKV Hospi Premium +.

AG Hospicare Flexible et Ambucare Flexible : entreprises
Les caractéristiques de la formule proposée par AG (pour les entreprises à partir de 15 collaborateurs) sont les suivantes :

- en cas d'hospitalisation, garantie illimitée au niveau des montants assurés ou quasi, sans franchise obligatoire;
- intervention la plus élevée dans les frais pré et post-hospitalisation : jusqu'à 2 mois avant et 6 mois après l'hospitalisation;
- modules ambulatoires dédiés en assurance dentaire et en optique via Ambucare;
- services digitaux fort complets : apps, tiers-payant, IA/bien-être (des services axés sur la résilience mentale et le bien-être physique via My Mind by AG, accès aux consultations vidéo via Doktr);
- territorialité à l'étranger sans plafond explicite pour l'hospitalisation;
- continuation individuelle via AG Care Vision qui fige la prime;
- modularité et richesse des options les plus étendues du marché : Delta, Medi-Assistance, doublement pré/post, Ambucare Flexible (qui couvre les frais médicaux toute l'année, même ceux non liés à une hospitalisation, sans délai d'attente ou formalités médicales), des services de confort (aide-ménagère, au enfants…);
- Medi-Assistance (un système de tiers-payant) permet le paiement immédiat de la facture d'hospitalisation à l'hôpital par AG. Avec AssurPharma, les frais de pharmacie sont envoyés digitalement à AG pour remboursement. Et avec AssurMed, les factures des généralistes, dentistes et kinésithérapeutes sont envoyées digitalement à AG pour remboursement.

LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE

VERZEKERINGS TROFEEËN

MA RENTE

- Assurance rente

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

Le montant de la rente garanti à vie est calculé au moment de la souscription du contrat sur base de l'âge de l'assuré et de l'importance de la prime unique (minimum de 50.000 EUR). Le montant de la rente est ensuite garanti à vie par l'assureur. Après une évaluation annuelle, la rente peut augmenter si les prestations du fonds sous-jacent en Branche 23 sont bonnes. La rente ne diminue jamais, même si la réserve du fonds sous-jacent passe à 0 EUR (principe d'assurance). De plus, la rente d'origine n'est pas taxée.

Ce produit est particulièrement innovant. Il n'existe actuellement aucun autre produit de la Branche 23 sur le marché belge qui combine une rente viagère avec un potentiel de hausse, tout en garantissant la transmission du capital résiduel aux héritiers ou aux bénéficiaires en cas de décès.

ASSURANCE COMPLÉMENTAIRE REVENU GARANTI

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

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

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

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

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

MON DECES

- Mon décès lié à un prêt hypothécaire (assurance de type solde restant dû)

- BNP Paribas Cardif (Hypo Protect)
Avec Hypo Protect, BNP Paribas Cardif se distingue par une accessibilité particulièrement large, combinée à une tarification compétitive et à des garanties étendues.

Grâce au Medical Scoring, chaque demande médicale est analysée de manière entièrement digitale et personnalisée à l'aide d'un questionnaire dynamique qui s'adapte automatiquement aux réponses fournies.

L'assureur aide en effet les personnes en situation de vulnérabilité à accéder plus facilement à la propriété. Grâce aux progrès de la médecine, à l'expertise actuarielle et à l'analyse de données, l'assurance solde restant dû Hypo Protect est accessible depuis le 1er octobre 2025, sans surprime ni exclusion :

- aux personnes ayant souffert d'un cancer de la prostate, des testicules ou du sein, à compter de la date de fin du protocole thérapeutique actif, sans attendre le délai légal fixé par le droit à l'oubli (à partir de 5 ans maximum);
- aux personnes traitées pour le VIH dont la charge virale est indétectable au moment de la souscription;
- en l'absence d'autres affections sous-jacentes.

Dans ces situations, les clients peuvent également être assurés sans conditions supplémentaires. BNP Paribas Cardif rend ainsi l'assurance solde restant dû plus accessible aux clients qui, auparavant, pouvaient plus difficilement y avoir accès.

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

Cette assurance couvre le remboursement d'un crédit hypothécaire en cas de décès prématuré de l'assuré. Avec le tarif le plus compétitif du marché, Family Home Protection associe accessibilité et sécurité maximale. De plus, les garanties sont simples et claires, et le processus de souscription est

particulièrement fluide : pour les assurés jusqu'à 49 ans et un capital initial jusqu'à 350.000 EUR, il suffit de répondre à 2 courtes questions de santé, sans questionnaire médical (même succinct).

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

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

- **Assurance frais funéraires**

DELA (Plan de Prévoyance obsèques DELA)
En tant que spécialiste funéraire, DELA soulage les familles et les proches en leur offrant un soutien financier, pratique et émotionnel dans l'un des moments les plus difficiles de leur vie : la perte d'un être cher. DELA propose le service adéquat et les solutions appropriés avant, pendant et après les funérailles. Le Plan de Prévoyance obsèques DELA est une assurance obsèques qui combine une assurance de capitaux - de type viager avec une durée de paiement limitée - et une assistance étendue aux proches.

Le grand avantage de cette assurance est qu'elle offre plus qu'une simple solution financière. Après un décès, les proches doivent en effet faire face à de nombreuses démarches administratives. Les 30 conseillers en formalités après funérailles de DELA guident et accompagnent les personnes endeuillées dans ces démarches administratives et pratiques ; dispositions administratives à prendre avec, par exemple, les fournisseurs de services publics, les institutions financières ou encore les mutualités. Les proches peuvent également faire appel à un large éventail de services, parmi lesquels le rapatriement vers et depuis l'étranger, le retour rapide des membres de la famille pour assister aux funérailles ou encore une assistance psychologique.

Principalement connue pour ses assurances obsèques, DELA est également un acteur majeur des services funéraires en Belgique. Elle compte 50 centres funéraires réparties sur quelque 120 sites, 3 crematoriums ainsi qu'un centre de rapatriement à l'aéroport de Zaventem. Grâce à son propre réseau d'entrepreneurs de pompes funèbres expérimentés, DELA offre un adieu personnel et serein. En tant que coopérative, DELA croit en la force de la solidarité.

Dans cet esprit DELA partage ses connaissances et son expertise et développe des outils accessibles à tous. Testament numérique, «Mes dernières volontés» permet ainsi à chacun de réfléchir à ses adieux et de consigner ses souhaits funéraires en toute sécurité. «Guide du deuil» aide à mieux comprendre son propre deuil ainsi que celui des autres et propose des outils pour y faire face ou pour soutenir une personne en deuil. Avec les avantages financiers proposés aux membres de la coopérative, DELA donne pleinement corps à son rôle de spécialiste funéraire.

INNOVATION

Belfius Insurance (Approche pension innovante)
Grâce à une approche innovante de la préparation à la retraite, Belfius Insurance aide ses clients à mieux anticiper leur pension. Avec un accompagnement digital performant, des insights accessibles et l'expertise de spécialistes, ils obtiennent une vision plus claire de leur situation financière et peuvent dès aujourd'hui prendre des décisions réfléchies pour l'avenir.

En combinant l'analyse des données de milliers de retraités avec l'expertise humaine, des outils digitaux et des solutions d'assurance-vie, les clients bénéficient d'une meilleure compréhension de leur situation financière future. Trois grandes questions sont au cœur de cette démarche : «De combien ai-je besoin ?», «Combien aurai-je à ma disposition plus tard ?» et «Que puis-je faire dès maintenant pour vivre la vie que j'envisage ?».

Cette approche se distingue par sa vision de la préparation à la retraite : elle ne part pas d'une liste de produits, mais accompagne les clients dans les choix financiers qui façonnent leur avenir. Les insights data, les outils digitaux, l'accompagnement spécialisé et des solutions innovantes sont réunis pour soutenir les clients à chaque étape de leur planification retraite.

L'assurance-vie y joue un rôle élargi : non seulement protéger un capital, mais aussi aider les clients à le transformer en liberté, en projets et en sérénité. Ainsi, cette approche répond à un défi sociétal majeur : soutenir les Belges dans une meilleure préparation financière à leur retraite. L'objectif est de renforcer davantage la confiance et l'engagement des clients.

Cares Assistance (Vital Care)
Vital Care de Cares Assistance (souscripteur mandaté) est la combinaison d'une assurance décès et maladie, une couverture maladies graves et une assistance très étendue.

La couverture maladie grave est automatiquement incluse dans le contrat : si l'assuré est diagnostiqué d'une maladie grave, l'assuré recevra respectivement un capital de 22.500 EUR, 45.000 EUR ou 67.500 EUR.

Ce qui fait la différence sur le marché, c'est le pack «assistance» avec des acteurs tels qu'Inter Partner Assistance (AXA Partners) au niveau de l'assistance ou DAS au niveau de l'octroi de conseils juridiques lié à Vital Care:

- suivi administratif, avec l'aide d'un Care Manager : contacts avec les banques, le notaire, démarches liées aux assurances…;
- soins palliatifs (soins de fin de vie) : Vital Care propose une aide pour les soins à domicile ainsi qu'un accompagnement émotionnel durant cette période éprouvante;

- soutien pratique pour les tâches quotidiennes : le Care Manager coordonne l'aide pratique liée à une aide-ménagère, la garde d'enfants, les courses, les soins des animaux de compagnie (accueil dans une pension agréée, recherche d'un nouveau foyer…), etc.;
- aide juridique : avis juridique par téléphone concernant la maladie ou le décès (existence d'un testament, importance des droits de succession à payer, impact d'un contrat de mariage…). DAS intervient en tant qu'assureur «protection juridique».

Le principal avantage de ce produit réside dans la prise en charge complète en cas de maladie ou de décès, notamment en matière d'aide administrative, psychologique, juridique et pratique, complétée entre autres par un «second avis médical». Jamais auparavant l'assurance «maladies graves» n'avait été associée à une assistance.

TROPHÉE DIGITAL

CBC Assurances (CBC Kate Coins)
Lors de la souscription d'une assurance, CBC verse des Kate Coins. Les modalités sont les suivantes :

- l'assuré souscrit en ligne un nouveau contrat d'assurance décès CBC, de CBC Life Home & Long-Term Plan ou de CBC Long-Term Fund Plan;
- lorsque les conditions de l'offre sont remplies, les Kate Coins sont automatiquement attribués;
- les Kate Coins attribués apparaissent dans le portefeuille Kate Coin de l'application CBC Mobile;
- l'assuré peut ensuite utiliser les Kate Coins gagnés de manière flexible au sein de l'ensemble de l'écosystème Kate Coins.

Les principales caractéristiques sont les suivantes :

- récompense automatique : le client reçoit automatiquement des Kate Coins après avoir souscrit en ligne un contrat faisant partie d'une campagne Kate Coins en cours;
- intégration dans CBC Mobile : tous les Kate Coins gagnés sont gérés de manière centralisée dans le portefeuille Kate Coin au sein de CBC Mobile;
- parcours client simplifié : pas de démarches administratives, pas de coupons papier et pas de demande de cashback séparée;
- assistance numérique par Kate : Kate identifie la transaction, enregistre les coins et fournit un aperçu des avantages disponibles;
- utilisation auprès de différents partenaires : les Coins gagnés via un contrat d'assurance-vie peuvent être utilisés ultérieurement chez CBC ou auprès de partenaires externes;
- avantage supplémentaire en plus du produit d'assurance : le client bénéficie non seulement de la solution d'assurance elle-même, mais aussi d'une récompense supplémentaire sous forme de Kate Coins.

CBC combine ainsi l'assurance, la banque et les offres pertinentes de ses partenaires au sein d'une expérience numérique fluide et homogène.

WEALINS (e-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.

L'approche digitale de l'assureur se concrétise notamment à travers ePlatinum, une solution d'assurance-vie patrimoniale 100 % digitalisée pensée pour simplifier chaque étape du parcours client. De la souscription à la gestion du contrat, en passant par la signature électronique et le suivi des investissements, ePlatinum offre une expérience fluide, sécurisée et accessible à tout moment via la plateforme digitale e-Wealins.

WEALINS poursuit également le développement d'un écosystème digital favorisant un accès simplifié à l'information, une collaboration renforcée avec les partenaires et une plus grande efficacité opérationnelle.

L'assureur intègre également l'intelligence artificielle (IA) selon une approche d'«Augmented Intelligence», où la technologie accompagne l'expertise sans jamais s'y substituer. A travers le programme GenAI for WEALINS, l'assureur utilise l'IA pour améliorer la qualité de service, gagner en efficacité et permettre aux équipes de se concentrer sur les activités à plus forte valeur ajoutée. L'humain reste au cœur de chaque décision.

ENGAGEMENT SOCIETAL

Groupe P&V (Boost)
Depuis 2015, la Fondation P&V et le Groupe P&V organisent le projet d'engagement "BOOST" : grâce à ce projet, divers collaborateurs du Groupe P&V ont la possibilité de mettre leur expertise professionnelle au service de l'une des nombreuses organisations sociales (pour la jeunesse) du réseau de la Fondation P&V et, ce faisant, de se développer eux-mêmes.

BOOST est l'acronyme de "Be Our Organisations' Support Team" et est principalement un projet bénévole. Les collaborateurs contribuent de différentes manières au fonctionnement des organisations choisies, chacun selon son expertise propre. Ainsi, des conseils juridiques ont déjà été fournis concernant les statuts d'ASBL et les portefeuilles d'assurance ont fait l'objet d'un examen approfondi. Les organisations ont pu compter sur un soutien informatique, des conseils en matière de stratégie financière, une contribution à la création de brochures ou à l'élaboration de divers ateliers.

Parmi les exemples de projets, citons la mise en place d'un CRM, les questions de gouvernance, la stratégie de collecte de fonds, etc. Il s'agit d'une véritable situation gagnant-gagnant où les collaborateurs internes ont l'occasion de mettre à profit leurs connaissances et compétences «d'entreprise» dans un autre contexte, notamment celui des ASBL partenaires.

BOOST est non seulement utile pour les ASBL, mais aussi pour les collaborateurs du groupe P&V. Ils développent de nouveaux réseaux, font connaissance avec des collègues en dehors de leur environnement de travail habituel et acquièrent des compétences telles que la pensée créative et la capacité à résoudre des problèmes. De plus, la compréhension de la diversité et de l'inclusion s'en trouve renforcée, car la collaboration en dehors du contexte quotidien génère de nouvelles perspectives et crée des liens.

INVESTISSEMENTS RESPONSABLES

Groupe P&V
Le groupe P&V est le premier assureur actif en Belgique dont les objectifs de décarbonisation ont été officiellement validés par l'initiative Science Based Targets. Cette reconnaissance marque une étape importante dans l'ancrage du développement durable dans le modèle d'entreprise et dans la politique d'investissement. Elle confirme que la stratégie climatique du groupe est non seulement ambitieuse, mais aussi scientifiquement fondée, évaluée en externe et alignée sur les objectifs de l'Accord de Paris.

En tant qu'assureur coopératif, le groupe souhaite offrir une protection au plus grand nombre, aujourd'hui comme demain. Cela signifie que le Groupe P&V ne limite pas son rôle social à la couverture des risques, mais assume également la responsabilité de la manière dont il contribue, en tant qu'acteur économique, à la transition climatique. Les objectifs approuvés par la SBTi concrétisent cette responsabilité : ils couvrent à la fois les activités propres ainsi que le portefeuille d'investissement, et orientent les décisions à court et moyen terme.

Cette reconnaissance revêt une importance particulière, car elle va au-delà d'une simple déclaration volontaire ou d'un engagement interne (l'intégration des enjeux climatiques tant dans le fonctionnement propre que dans le portefeuille d'investissement). La validation par le SBTi confirme que les objectifs climatiques de l'assureur reposent sur des bases scientifiques et sont conformes aux objectifs climatiques internationaux.

PREVENTION

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

Le coaching est une nouvelle fonctionnalité de l'application de santé Vity : ce service innovant offre aux utilisateurs la possibilité de bénéficier d'un accompagnement individuel par un coach professionnel pour atteindre leurs objectifs en matière de santé et de bien-être.

Avec le coaching, le Groupe P&V franchit une nouvelle étape en matière de prévention en associant des outils de santé numériques à un accompagnement humain, ce qui permet aux utilisateurs d'atteindre plus efficacement leurs objectifs de santé.

Ce qui distingue Vity des autres initiatives de prévention disponibles sur le marché, c'est la combinaison unique d'une plateforme de santé numérique et d'un accompagnement humain personnalisé. Alors que de nombreuses applications se limitent à fournir des informations ou des recommandations automatisées, Vity offre la possibilité d'accompagner individuellement les utilisateurs grâce à un coaching professionnel.

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

CAMPAGNE PUBLICITAIRE

AXA Belgium («Prendre soin de soi fait partie de la performance» et «De Check»)
La campagne «Prendre soin de soi fait partie de la performance » met en lumière l'idée que la confiance en soi et la performance ne sont pas le fruit du hasard, mais le résultat d'un processus de préparation, de persévérance et de soutien. A travers le parcours de Nafi Thiam, l'assureur souhaite montrer que les réussites les plus visibles reposent sur un travail quotidien souvent invisible : prendre soin de soi, gérer les difficultés, accepter les revers et continuer à avancer malgré les obstacles. La campagne vise ainsi à inspirer chacun à développer sa propre confiance en soi et sa résilience dans les défis du quotidien.

Cette campagne est une campagne d'image de marque (brand campaign) visant à renforcer le positionnement d'AXA comme partenaire de confiance qui accompagne ses clients dans les moments importants de leur vie. De manière indirecte, cette campagne est liée à la thématique de la santé mentale et du bien-être.

L'originalité de cette campagne réside dans le fait qu'elle s'intéresse non pas aux victoires de Nafi Thiam, mais à tout ce qui les rend possibles. Alors que la communication sportive met souvent l'accent sur les résultats et les médailles, cette campagne met en avant le processus qui précède la réussite : la préparation, le travail quotidien, les doutes, les échecs et le soutien de l'entourage.

En parallèle, la campagne «De Check» vise à sensibiliser le grand public à l'importance de la santé mentale et de la résilience psychologique. AXA souhaite encourager chacun à prendre un moment pour évaluer son état de santé mentale et invite concrètement le public à réaliser le Mind Health Self Check, un outil gratuit en ligne qui permet d'obtenir un aperçu personnalisé de son bien-être mental et des pistes d'amélioration. L'originalité de la

campagne vient de son approche concrète et accessible de la santé mentale. Grâce à la participation de Tom Waes, personnalité largement reconnue du public belge néerlandophone, le message devient plus impactant.

COURTAGE

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

Le lauréat de cette année est la compagnie ayant obtenu le meilleur Net Promoter Score (NPS) Vie dans le cadre du Benthurst Broker Survey 2026. Le NPS désigne l'indicateur clé de mesure de la satisfaction et de la fidélité : il évalue la tendance des courtiers d'assurances à recommander les services d'une compagnie d'assurances à leurs confrères.

****

Pour plus d'informations sur les lauréats, contactez : **DECAVI**, **Laurent FEINER**, avenue des Mille Mètres 84, 1150 Bruxelles (Woluwe-Saint-Pierre) - Tél : +32/(0)495/51 43 40 - E-mail : laurent.feiner@decavi.be, www.decavi.be
Pour plus d'informations sur l'événement, contactez : AIMES & CO, Muriel STORRER, Drève de la Meute 5, 1410 Waterloo - Tél : +32(0)496/27.57.02, E-mail : muriel.storrer@aimesco.net