ASSURANCES

MAGAZINE

TROPHÉES DE L'ASSURANCE VIE 2026 : LES LAURÉATS

L'ASSURANCE COUVRE TOUS LES BESOINS



SUPPLÉMENT DE IPM ADVERTISING

WEALINS®
WEALTH INSURER

L'INNOVATION AU SERVICE DU PATRIMOINE : LA RÉPONSE DE WEALINS AUX NOUVELLES ATTENTES DES INVESTISSEURS BELGES

Dans un environnement patrimonial en pleine transformation, les investisseurs belges recherchent des solutions capables de combiner performance, simplicité, flexibilité et sécurité. Plus connectés, plus mobiles et plus exigeants, ils attendent aujourd'hui une expérience fluide et transparente, tout en bénéficiant d'un accompagnement patrimonial de haut niveau. Pour répondre à ces nouvelles attentes, WEALINS propose ePlatinum, une solution d'assurance-vie luxembourgeoise de branche 23 spécialement conçue pour le marché belge.

ePlatinum associe les atouts reconnus du contrat luxembourgeois à une expérience digitale pensée pour simplifier le quotidien des partenaires et de leurs clients. Grâce à la plateforme sécurisée e-Wealins, les principales opérations peuvent être réalisées de manière dématérialisée et les informations relatives au contrat sont accessibles à tout moment, en toute sécurité.

L'adoption de cette approche illustre l'évolution des usages : en 2026, 97 % des opérations ont été réalisées de manière digitale. Un chiffre qui témoigne de l'intérêt croissant des investisseurs et de leurs conseillers pour des solutions alliant efficacité opérationnelle, accessibilité et expertise patrimoniale.



L'équipe commerciale de WEALINS dédiée au marché belge, de gauche à droite : Philippe Deprez, Tanguy Morel de Westgaver, Sophie Lhermerout et James Nys.

Au-delà de la simplicité d'utilisation, ePlatinum répond aux nouvelles exigences des investisseurs fortunés. Ceux-ci souhaitent disposer d'une meilleure visibilité sur leurs investissements, d'une plus grande réactivité dans la gestion de leur patrimoine et d'un accès facilité à l'expertise lorsque celle-ci est nécessaire. La solution concilie ainsi autonomie digitale et accompagnement personnalisé.

ePlatinum donne également accès à une architecture d'investissement ouverte reposant sur une sélection rigoureuse de fonds institutionnels, clean shares et fonds indiciels cotés (ETF), tout en s'appuyant sur une structure de frais transparente. Cette approche vise à créer une valeur durable pour les investisseurs, dans le cadre protecteur de l'assurance-vie luxembourgeoise et des garanties offertes par le triangle de sécurité.

Cette solution reflète plus largement la vision de l'innovation portée par WEALINS. La technologie n'est pas considérée comme une finalité, mais comme un levier au service de l'expérience client, de la qualité de service et de l'efficacité opérationnelle. Cette ambition se traduit notamment par l'évolution continue de la plateforme e-Wealins et par l'intégration progressive de nouvelles technologies, dont l'intelligence artificielle, selon une approche d'« Augmented Intelligence » qui place l'expertise humaine au cœur de chaque décision.

Dans un marché belge où les attentes en matière de réactivité, de transparence et de personnalisation ne cessent de progresser, WEALINS confirme sa volonté d'accompagner les investisseurs et leurs conseillers avec des solutions conjuguant innovation, expertise patrimoniale et proximité. Une approche qui permet de répondre aux enjeux d'aujourd'hui tout en préparant ceux de demain.

ePlatinum en bref

- Une solution d'assurance-vie luxembourgeoise de branche 23 dédiée aux résidents belges.
- Un parcours de souscription et de gestion largement digitalisé.
- Un accès à une sélection de fonds institutionnels, clean shares et fonds indiciels cotés (ETF).
- Une transparence accrue et des arbitrages gratuits et illimités.
- La protection du triangle de sécurité luxembourgeois.
- L'alliance de l'innovation digitale et de l'expertise patrimoniale de WEALINS.



Editorial

LES PENSIONS FONT PEAU NEUVE

La Belgique, comme de nombreux pays européens, fait face à un vieillissement important de sa population. Nous vivons plus vieux : un homme de 65 ans avait, en 1992, une espérance de vie de 14,22 années ; en 2024, elle était de 18,84 ; en 2070, elle sera de 24,55.

Réforme indispensable

Le nombre de retraités augmente tandis que la population active diminue, ce qui signifie que moins de personnes contribuent au système de pensions tandis que de plus en plus de personnes en bénéficient.

Ce déséquilibre exerce une pression sur le financement des pensions légales qui fonctionnent en répartition. Le nombre d'actifs (âgés de 15 à 64 ans) diminue par rapport aux 65 ans et + : en 1992, il y avait 4,37 actifs par personnes âgés de 65 et plus ; en 2024, ce nombre baisse à 3,16 actifs par 65+. En 2070, il y sera de 2,22 actifs par 65+.

Dans ce contexte difficile, une réforme des pensions s'imposait, le gouvernement estimant que le système actuel devenait trop coûteux à long terme. La réforme du gouvernement «Arizona» en Belgique a été définitivement adoptée par la Chambre des représentants en mai 2026. Elle concerne salariés, indépendants et fonctionnaires. Son objectif principal est d'assurer la viabilité financière du système de pensions et de renforcer le lien entre travail effectif et pension.

Travail récompensé

Il fallait équilibrer les besoins des retraités et des actifs pour maintenir un système plus équitable, davantage flexible et financièrement plus viable.

La réforme «Arizona» repose sur le principe suivant : travailler plus longtemps pour obtenir une pension plus élevée. Désormais, les droits à la pension sont davantage liés aux années réellement travaillées. Les mesures prévues par l'Arizona encouragent l'emploi des seniors et rapprochent les régimes des salariés, indépendants et fonctionnaires.

Vu que le montant de la pension légale risque d'en décevoir plus d'un dans le futur, il est donc indispensable, de se constituer un capital en vue de sa pension. Qu'il s'agisse de préparer sa retraite par la constitution d'un capital ou d'assurer la sécurité financière de sa famille en cas de décès, les produits d'assurance-vie apportent des réponses concrètes aux besoins de chacun.

Les Trophées DECAVI permettent de mettre en lumière ces produits, tout en rendant hommage aux équipes qui les conçoivent, ainsi qu'aux assureurs et à leurs réseaux de distribution. Mais ces trophées ne se contentent pas de récompenser les produits existants, ils anticipent également les évolutions du marché. C'est notamment grâce aux catégories «Innovation» et «Digital» que des initiatives prometteuses voient le jour, orientant le secteur vers de nouvelles perspectives. 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 06
- Mes opérations de capitalisation 09
- Ma santé 10
- Ma rente 11
- Mon invalidité 11
- Mon décès 12

Innover 14
Faire de l'assurance autrement 17
Trophée du courtage 21
Trophées de l'Assurance 22

Ours

SUPPLÉMENT GRATUIT À LA LIBRE BELGIQUE – OCTOBRE 2026

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

UNE SOLUTION à chaque besoin



• La **réforme du gouvernement Arizona** en Belgique (adoptée en mai 2026) a pour objectif d'assurer la viabilité financière du système de pensions et de renforcer le lien entre travail effectif et pension.

Nous mentionnons quelques caractéristiques de cette réforme «Arizona»:

a) Harmonisation de la condition de carrière: cette mesure favorise les carrières plus longues et plus complètes. La réforme consolide un principe clé selon lequel les droits à la pension sont davantage liés aux années effectivement travaillées.

b) Nouvelle condition d'accès à la retraite anticipée: l'accès à la retraite s'effectue dès 60 ans après 42 années de carrière, avec un minimum de 234 jours travaillés par an ou 3 trimestres. Cette mesure bénéficie particulièrement aux personnes ayant commencé à travailler tôt.

c) Introduction d'un système bonus/malus pension: la réforme introduit un mécanisme visant à encourager la poursuite de l'activité professionnelle et à pérenniser le régime des pensions sur le plan financier.

Le malus touche principalement ceux qui ne remplissent pas les conditions de carrière suffisantes. Le gouvernement veut ainsi décourager les sorties précoces du marché du travail. A l'inverse, un bonus récompense ceux qui travaillent au-delà de l'âge légal.

• La réforme réduit donc progressivement les avantages liés aux carrières incomplètes. Les carrières mixtes devraient être mieux prises en compte. Les fonctionnaires sont davantage alignés sur les salariés. Plusieurs régimes spéciaux seront progressivement réformés.

La réforme «Arizona» repose sur le principe suivant: **travailler plus longtemps pour obtenir une pension plus élevée.**

• Comme chaque année, nous faisons le point sur les solutions apportées par l'assurance, avec des exemples concrets de produits pouvant couvrir toute une série de besoins spécifiques: la constitution d'un capital en vue de sa pension ou lors du décès d'un proche. Lorsque l'on désire fonder une famille, on vise à la protéger contre le **décès éventuel du chef de famille**. L'organisation des funérailles est également importante pour une famille qui perd un de ses proches bien-aimé.

Dans la vie de tout un chacun, nos besoins évoluent. Nous épargnons davantage à certains stades de notre vie. Dans le cadre de cette épargne, l'un des objectifs majeurs est de constituer une épargne suffisante en vue de sa **pension**. Différentes formules existent à ce niveau:

- des assurances à taux garanti (dénommées «Branche 21» dans le jargon de l'assureur);
- des assurances à taux non garanti (le rendement dépend alors des prestations financières des fonds dans lesquels les primes ont été investies). Ce type de formule est mieux connue sous le terme de «Branche 23»;
- un mixte entre ces différentes formules qui combinent un taux garanti et non garanti (dénommées «Branche 44» dans le jargon de l'assureur);
- des opérations de pure capitalisation, avec un taux garanti attrayant (dénommée Branche 26).

• Avec l'âge, la santé se détériore et les frais d'hospitalisation (pour ne prendre que ceux-là) peuvent grimper sensiblement. Il est possible de souscrire une **assurance soins de santé** qui permet de prendre ces frais à charge et de se concentrer davantage sur sa guérison.

• Il est également possible de souscrire une **assurance rente** qui permet de bénéficier d'une assurance tout au long de sa vie.



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.

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.

ETHIAS

Ethias (Ethias Savings 21 (+))

Le produit **Ethias Savings 21** de **Ethias** 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).



Marijke Hustinx

Head of Operation Life, Ethias

« Nous proposons des taux garantis fort attrayants : 2,90% ou 3,10% ».

2. Ma pension en tant qu'indépendant

Des formules d'assurance spécifiques existent pour les indépendants : notamment **la Pension libre complémentaire pour indépendants (PLCI) et l'Engagement individuel de pension (EIP).**

GROUPE P&V

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

La Pension Libre Complémentaire pour indépendants (PLCI) 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 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.



Véronique D'Haese

Director Sales & Partnerships, Vivium (Groupe P&V)

« Nous combinons un volet Branche 23 en PLCI jusqu'à 25% des primes avec une garantie de 0% en Branche 21 ».

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 **(Groupe P&V)** 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.



Wouter Demeulenaere

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

« Grâce à l'Engagement individuel de pension, il est possible de se constituer une pension, complémentaire en tant qu'indépendant, directement via sa société ».

3. Ma Pension au travail

Il est possible de bénéficier d'une assurance groupe via son employeur.

AXA BELGIUM

* En proposant son **assurance de groupe 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 rendement attrayant.

• 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).



Sofian Chaouche

Director Life & Health Offer, Axa Belgium

« Avec Essential for Life Plus, nous proposons une gestion des plans flexibles (de type « Cafétaria ») ».

Mes investissements

Grâce à une assurance-vie de type « Branche 23 » (caractérisée par l'absence de taux garanti et de garantie du capital iinvesti), l'assuré peut, espérer, moyennant une certaine prise de risque, un meilleur rendement que sur tout autre type de placement.



■ ASSURANCE-VIE LIÉE À UN FONDS D'INVESTISSEMENT (BRANCHE 23 : RETAIL)

ALLIANZ BENELUX

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 6e 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 ;



Heidi Cortois

Chief Sales Officer Belgium, Allianz Benelux

« Allianz Xcellence propose une large gamme de fonds diversifiés, à partir de 6.200 EUR, et des options d'investissement gratuites ».

- switch périodique : achat progressif d'un (ré) investissement pour assurer un prix d'achat moyen et réduire le risque d'un mauvais timing de marché ;
- switch périodique du profit : les gains sont automatiquement transférés vers un fonds plus défensif pour les sécuriser, ou vers un fonds plus dynamique pour leur donner un coup de pouce supplémentaire.

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

■ ASSURANCE-VIE LIÉE À UN FONDS D'INVESTISSEMENT (BRANCHE 23 : PREMIUM)

ONELIFE

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.



Gonzalo Garcia Perez

Chief Product & Wealth Officer, OneLife

« Be I-Funds permet une flexibilité au niveau de la planification patrimoniale et successorale ».

■ ASSURANCE-VIE LIÉE À UN FONDS D'INVESTISSEMENT (BRANCHE 23 : PREMIUM LPS)

AXA WEALTH 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.



Octavie Dexant

CEO, AXA Luxembourg & AXA Wealth Europe

« AXA Wealth Europe offre à ses clients des solutions personnalisées et un service sur-mesure ».

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…

AXA BELGIUM

AXA Invest4P d'**AXA Belgium** est un contrat d'assurance-vie commercialisé dans le cadre du 4e 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 8e 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).



Sofian Chaouche

Director Life & Health Offer, AXA Belgium

« Axa Invest 4P propose une gamme étendue de 30 fonds d'investissement internes en Branche 23 ».

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

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.



Hervé Bernard

Directeur Général Adjoint, Dirigeant Agréé, AFI ESCA Luxembourg

« Quality Life a affiché, dans le passé, d'excellents rendements en Branche 21 : jusqu'à 3,35 % en 2025, 3,70 % en 2024 et 3,80 % en 2023 ».

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 (en Branche 21) : 3,30 % (jusqu'à fin 2027) ;
- excellents rendements affichés en Branche 21 : jusqu'à 3,35 % en 2025, 3,70 % en 2024 et 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.

Mes opérations de capitalisation

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…).



Olivier Auvray

Sales & Marketing Manager, Patronale Life

« Fork Account permet aux clients de choisir leur horizon de placement à 1, 2, 3, 5, 7 ou 10 ans ».

PATRONALE LIFE

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 %.

Ma santé

Actuellement, 9 Belges sur 10 disposent déjà d'une assurance hospitalisation complémentaire, à titre individuel ou par le biais de leur employeur. De nombreux frais à charge du patient portent toutefois sur des soins ambulatoires, c'est-à-dire des soins prodigués en dehors de l'hôpital, pour lesquels bien moins de personnes sont assurées. Le défi est donc qu'une plus large part de la population soit assurée pour les soins ambulatoires.

DKV BELGIUM

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).



Lieven Monteyne

Head of Product Management & Strategy, DKV Belgium

« Pour l'ensemble de notre gamme DKV Hospi, nous octroyons un remboursement intégral, sans limite, des suppléments d'honoraires en cas de chambre individuelle ».



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 +.



François Cassette

Director Marketing, Communication & Proposals EB HC, AG

« Nous proposons des modules ambulatoires dédiés en assurance dentaire et en optique via Ambucare ».

AG

Les caractéristiques de la formule **AG Hospicare Flexible et Ambucare Flexible** 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.

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 ou limitée dans le temps.

NN INSURANCE BELGIUM

Lifelong Income de **NN Insurance Belgium** 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.



Joost van Ginkel

Chief Customer Experience Officer, NN Insurance Belgium

« Nous combinons 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 ».

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 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.

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.

ASSURANCE COMPLÉMENTAIRE
REVENU GARANTI

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 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.



Daniela Rizzo

Chief Commercial Officer
Brokers, NN Insurance
Belgium

« Scala Income offre un soutien préventif et curatif avec un accès 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 à un soutien mental pour la famille (via NN Wellbeing Services) ».

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

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.

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.

BNP PARIBAS CARDIF

Hypo Protect est un produit phare de l'offre de **BNP Paribas Cardif**.

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.

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 notre 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.



Carolina Solar Lopez

Chief Value Proposition Officer
Belgium & the Netherlands,
BNP Paribas Cardif

« Nous nous distinguons par une accessibilité particulièrement large, combinée à une tarification compétitive et à des garanties étendues ».

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).

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.



Piet De Coster

CEO, Aviza Insurance

« Nous proposons un produit performant qui se distingue à la fois par sa simplicité, sa flexibilité et son prix ».

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.



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.

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 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.

DELA propose également un accompagnement en matière de succession, tant avant qu'après le décès. Grâce à un simulateur de succession convivial, l'assuré peut facilement se faire une idée des droits de succession éventuels et des conséquences financières de sa succession. Ceux qui ont besoin de précisions supplémentaires peuvent en outre compter sur un bilan successoral personnalisé réalisé par un expert. Après le décès, les proches bénéficient d'un accompagnement pour la déclaration et le règlement de la succession.

Laurent Feiner



Arn Theuwissen

Managing Director Insurance, DELA Belgique

« Nous proposons un accompagnement en matière de succession, tant avant qu'après le décès ».

INNOVER



Innovation liée aux produits et services

L'assurance-vie connaît de nombreuses innovations grâce aux nouvelles technologies. Il suffit de penser à l'intelligence artificielle qui permet une tarification des risques plus fine, une détection renforcée des fraudes et une personnalisation accrue des offres. L'intelligence artificielle permet donc aux assureurs de mieux comprendre les besoins de leurs clients.

Les démarches pour souscrire une assurance-vie sont désormais plus simples et plus rapides. Les clients peuvent gérer leur contrat directement depuis leur smartphone : les applications mobiles permettent de consulter facilement son épargne et ses investissements. Les outils numériques facilitent donc les échanges entre les clients et les conseillers.

On l'aura compris : 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 4 exemples liés à l'innovation et au digital pour les assureurs suivants :

- Belfius Insurance et Cares assistance au niveau de l'innovation ;
- CBC Assurances et WEALINS au niveau du digital.

Innover en assurance

BELFIUS INSURANCE

Belfius Insurance a développé une approche spécifique liée à la pension : grâce à cette 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.



Laurent Goudemant

Executive Director Life & Pension, Belfius Insurance

« Grâce à notre approche spécifique liée à la pension, nous aidons les clients à mieux anticiper leur pension ».

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 de **Cares Assistance** (souscripteur mandaté) est la combinaison d'une assurance décès et maladie, une couvertures 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.



Marnic Vandenbroucke

Directeur, Cares Assistance

« Nous proposons, avec Vital Care, un pack « assistance » unique sur le marché ».

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.

Digital

La **digitalisation** simplifie les démarches administratives pour les clients et améliore la rapidité du traitement des demandes :

- la souscription des contrats s'effectue rapidement en ligne ;
- les assurés consultent, à tout moment, leurs contrats et leur épargne ;
- les applications mobiles offrent un suivi personnalisé en temps réel.

L'intelligence artificielle facilite aussi l'analyse des besoins de chaque client, en proposant des produits d'assurance mieux adaptés aux profils individuels.

Les chatbots peuvent également répondre immédiatement aux questions simples des assurés.

Mais il existe deux défis de taille : la cybersécurité doit être renforcée pour protéger les données personnelles et les assureurs doivent garantir l'accessibilité des services aux personnes moins à l'aise avec le numérique.

Au final, la digitalisation rendra l'assurance-vie plus simple, accessible, transparente et centrée sur le client.



CBC ASSURANCES

• 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 ;



Kurt Termote

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

« Nos assurés reçoivent automatiquement des Kate Coins après avoir souscrit un contrat d'assurance en ligne ».

- 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.

• **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 (remboursement en argent) auprès de KBC, CBC et leurs partenaires.

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**.



Equipe commerciale de WEALINS

Dédiée au marché belge (de gauche à droite) : Philippe Deprez, Tanguy Morel de Westgaver, Sophie Lhermerout et James Nys.

« Notre approche digitale est pensée pour simplifier chaque étape du parcours client ».

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.

Laurent Feiner





FAIRE DE L'ASSURANCE AUTREMENT

Rôle sociétal de l'assureur : indispensable !
Face aux grandes transformations de notre société, le secteur de l'assurance s'affirme progressivement comme un acteur engagé, capable de contribuer à la recherche de solutions durables aux nombreux défis collectifs.

Un partenaire face aux grands défis de société
Vieillissement de la population, accès aux soins de santé, changement climatique, mobilité, crises sanitaires ou catastrophes naturelles : les enjeux auxquels nos sociétés sont confrontées sont nombreux et complexes.

Dans ce contexte, les assureurs ont un rôle important à jouer. Leur expertise dans l'évaluation et la gestion des risques leur permet de participer activement à la recherche de solutions adaptées. Cela peut notamment se traduire par le soutien aux victimes d'événements dramatiques (inondations…), des investissements responsables ou encore des initiatives visant à lutter contre la pauvreté et à favoriser un avenir plus durable.

L'assureur devient ainsi un partenaire qui accompagne non seulement les individus, mais également la société dans son ensemble.

Protéger, mais aussi prévenir
La protection contre les risques reste naturellement au cœur du métier de l'assurance. Dans un environnement marqué par les incertitudes économiques, sociales et géopolitiques, les assureurs contribuent à renforcer la stabilité et la sécurité des citoyens et des entreprises.

Mais leur mission ne s'arrête plus à la réparation ou à l'indemnisation. La prévention occupe désormais une place de plus en plus importante. En encourageant des comportements plus sûrs et en développant des solutions permettant de limiter la fréquence ou la gravité des sinistres, les assureurs contribuent à réduire les risques en amont. Cette approche permet également de préserver l'accessibilité de l'assurance et de renforcer sa dimension sociale.

Assurance et prévention sont donc étroitement liées : mieux prévenir les risques permet de mieux protéger les individus et la collectivité.

La durabilité, un enjeu stratégique
Les enjeux liés au développement durable occupent également une place croissante dans les stratégies du secteur. La lutte contre le réchauffement climatique, la transition énergétique et les investissements responsables constituent aujourd'hui des sujets incontournables.





Andy Vanzurpele

Directeur Human Resources, Groupe P&V

« Grâce à notre projet d'engagement "BOOST", nos collaborateurs ont la possibilité de mettre leur expertise professionnelle au service de nombreuses organisations sociales ».

En intégrant ces dimensions dans leurs activités et leurs décisions d'investissement, les assureurs contribuent à accompagner la transformation de l'économie et de la société. Cet engagement représente un véritable enjeu stratégique et constitue un avantage concurrentiel dans un environnement en pleine évolution.

Mieux expliquer pour mieux valoriser
Malgré l'évolution de leur rôle, les assureurs restent parfois confrontés à une image essentiellement associée à la gestion des sinistres ou aux contraintes administratives. Il est donc essentiel de mieux expliquer leur contribution et la valeur des solutions qu'ils proposent, qu'il s'agisse de pension, de protection en cas de décès, d'investissement ou encore de couverture des risques.

Une communication plus claire, transparente et pédagogique permet de mieux faire comprendre l'utilité sociale de l'assurance. Elle contribue également à renforcer la confiance et à mettre davantage en lumière les nombreux avantages de l'assurance.

Engagement sociétal

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

GROUPE P&V

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.



Alain Flas

Chief Sustainability Officer, 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 ».



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.

Prévention

En Belgique, comme dans de nombreux autres pays, les assureurs accordent une importance croissante à la **prévention**. Elles organisent et soutiennent des campagnes de sensibilisation pour des raisons à la fois économiques, stratégiques et sociales.

La prévention permet de **réduire le nombre et la gravité des sinistres**. En encourageant les assurés à adopter des comportements plus prudents, les compagnies d'assurance cherchent à diminuer les risques. Moins de sinistres signifie moins d'indemnisations à verser et, par conséquent, une **meilleure maîtrise des coûts et des primes d'assurance**.



Sophie Misselyn

Executive Committee
Member, Groupe P&V

« L'application Vity rend la vie saine et la détente accessibles à tous, en proposant une gamme complète de services de prévention ».

La prévention permet également aux assureurs de **renforcer leur image et leur rôle social**. Ils ne sont plus seulement considérés comme des entreprises qui interviennent après un accident ou un dommage pour indemniser leurs clients. Grâce aux actions de prévention, ils peuvent aussi jouer un rôle actif dans la protection de leurs assurés en intervenant avant qu'un sinistre ne se produise.

En proposant des conseils personnalisés, des applications ou différents outils de prévention, les assureurs renforcent également leur relation avec leurs clients. Cette proximité peut favoriser la confiance et la fidélisation des assurés.

Nous mentionnons l'initiative lancée par le **Groupe P&V**.

GROUPE P&V

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

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.

Ses caractéristiques sont les suivantes :

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



Communiquer en assurance

AXA BELGIUM

La campagne d'**AXA Belgium (« 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.



Pauline Kinet

Head of Communication, Brand and Sustainability, AXA Belgium

« L'originalité de notre campagne réside dans le fait qu'elle s'intéresse non pas aux victoires de Nafi Thiam, mais à tout ce qui les rend possibles ».

Cette campagne est une campagne d'image de marque 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.

TROPHÉE DU COURTAGE 2026

ET LE GAGNANT EST… VIVIUM

Le trophée du courtage 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.

Dans le cadre de la 27e édition des trophées DECAVI, 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.

Qu'apporte concrètement pour les clients le partenariat entre Vivium et les courtiers ?
Notre slogan « Ensemble, c'est sûr » traduit une ambition concrète : unir notre expertise à celle des courtiers pour accompagner tous les clients, à chaque étape de leur vie. Le Benthurst Broker Survey 2026 confirme d'ailleurs la position de leader de Vivium en assurance Vie, tant auprès des particuliers que des entreprises. Ensemble, nous voulons notamment les aider à se constituer une épargne et à combler leur écart de pension, grâce à des solutions innovantes adaptées à leurs besoins.

Notre accompagnement se poursuit au-delà de la constitution de la pension : avec Vity, nous investissons également dans la prévention, afin d'aider nos clients à rester en bonne santé et à profiter pleinement de cette nouvelle étape de leur vie.

Comment le métier de courtier évoluera-t-il face aux nouveaux besoins des clients ?
La grande opportunité pour le courtier consiste à accompagner son client tout au long de son parcours de vie, au-delà de la seule souscription d'assurances. Face à des besoins plus complexes et à de nouveaux risques, les clients n'ont pas toujours le temps ni l'expertise nécessaires pour faire les bons choix. L'intelligence artificielle, les données et les outils digitaux rendront les services plus simples, plus rapides et plus accessibles. Ils permettront aussi au courtier d'anticiper davantage les besoins et de libérer du temps pour la relation client. Ce qui est sûr, c'est que la technologie ne remplacera ni sa connaissance du client, ni son expertise.

Soutenu par Vivium, le courtier pourra ainsi apporter un conseil adapté et la tranquillité d'esprit dans les moments importants de sa vie. C'est cette complémentarité entre efficacité digitale et proximité humaine qui fera de lui le partenaire de confiance.

Comment Vivium renforcera-t-il son partenariat avec les courtiers à l'avenir ?
Vivium croit résolument dans l'avenir du courtage indépendant ! Assureur coopératif belge, nous avons l'ambition d'assurer le plus grand nombre et de contribuer durablement à l'économie belge. Nos décisions sont prises au plus près de notre marché et de ses réalités. Nous privilégions les relations long terme plutôt que les résultats rapides, en construisant des partenariats durables avec les courtiers, leurs clients et l'ensemble de nos partenaires.

Pour soutenir cette ambition, nous continuerons à investir dans des écosystèmes digitaux performants et dans une collaboration toujours plus efficace, afin de simplifier les échanges et de renforcer la qualité du service. Les technologies digitales quant à elles viendront renforcer le modèle du courtage, sans jamais remplacer ce qui fait sa force : la proximité, la confiance et le conseil humain.

Quelle fierté ce prix représente-t-il pour Vivium ?
Cette récompense nous rend particulièrement fiers parce qu'elle vient des courtiers eux-mêmes. Elle salue le travail collectif de nos équipes Vie, commerciales et internes, mobilisées chaque jour pour leur proposer des solutions compétitives et un service de qualité. Vivium Selection, notre PLCI et Life-Connect ont déjà été distingués, dans le passé, par les Trophées DECAVI. Cette continuité démontre la solidité de notre approche.

Le trophée du courtage récompense aujourd'hui la cohérence de l'ensemble : des produits performants, des outils efficaces et des équipes engagées au service des courtiers et de leurs clients.



Sophie Misselyn

Executive Committee Member, Groupe P&V

« Cette reconnaissance nous encourage à investir encore davantage dans notre collaboration avec les courtiers indépendants afin d'offrir les meilleures solutions à leurs clients ».

TROPHEES DE L'ASSURANCE-VIE 2026



Muriel Storrer (Aimes & Co), Laurent Feiner (Decavi)

Le 22 octobre, la 27e 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 27 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 et Lydian - l'événement constitue un rendez-vous incontournable du secteur de l'assurance.

UN JURY D'EXPERTS

Chaque année, un jury d'experts indépendant évalue les produits sur base de critères quantitatifs et qualitatifs 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.

Ce jury est 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

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 27 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**.

ET LES GAGNANTS 2026 SONT...

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 :

Vivium (Groupe P&V) (PLCI)

ENGAGEMENT INDIVIDUEL DE PENSION (EIP) :

Vivium (Groupe P&V) (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 (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 »)

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.

Afi·Esca LUXEMBOURG

Groupe Burrus

QUALITY LIFE

LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE

Le contrat d'assurance-vie luxembourgeois récompensé pour la 3ème année consécutive aux Trophées **DECAVI**.

L'ASSUREUR-VIE
À TAILLE HUMAINE.

DÉCOUVREZ L'ENSEMBLE DE NOS SOLUTIONS !

NOUS CONTACTER

+352 26 37 85 95
contact@afi-esca.lu

4, rue du Fort Wallis
L-2714 Luxembourg

/afi-esca-luxembourg

TROPHÉES de l'ASSURANCE VIE



Lauréats des Trophées de l'Assurance Vie 2026

PREVENTION
P&V Group
Vity App

MON EPARGNE - MES INVESTISSEMENTS

Branche 21 : Formule à taux garanti - Investissement
ETHIAS
Ethias Savings 21 (+)

Branche 23 : Retail
Allianz
Allianz Xcellence

Branche 23 : Premium
ONE LIFE – GROUPE APICIL
BE I-Funds

Branche 23 : Premium
AXA
Lifinity Europe (*)

Gamme Multi-Supports Branche 21/23
AXA
AXA Invest4P

MON EPARGNE - MES INVESTISSEMENTS

Gamme Multi-Supports Branche 21/23
AFI·ESCA LUXEMBOURG
Quality Life (*)

Branche 26
PATRONALE life
Fork Account

MA PENSION

Assurance de groupe
AXA
Essential for Life Plus

Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI)
VIVIUM
Pension Libre Complémentaire

Engagement individuel de pension (EIP)
VIVIUM
Top-Hat Plus Plan

MA SANTE

Soins de santé (Particuliers)
DKV
DKV Hospi Premium +

Soins de santé (Entreprises)
AG
AG Hospicare Flexible et Ambucare Flexible

MON DECES

Décès : lié à un prêt hypothécaire (type solde restant dû)
BNP PARIBAS CARDIF
Hypo Protect

Décès : lié à un prêt hypothécaire (type solde restant dû)
Aviza
Family Home Protection
(souscripteur mandaté)

Frais funéraires
DELA
Plan de Prévoyance obsèques

MA RENTE

Rente
NN
Lifelong Income

MON REVENU GARANTI

Revenu Garanti
NN
Scala Income

DIGITAL

CBC Assurances
CBC Kate Coins

WEALINS – FOYER GROUP
e-Wealins (*)

ENGAGEMENT SOCIETAL
P&V Group
Boost

INVESTISSEMENT RESPONSABLE
P&V Group

INNOVATION

Services
Belfius
Approche pension innovante

Produits
cares assistance
Vital Care
(souscripteur mandaté)

COURTAGE
VIVIUM
(en collaboration avec Feprabel, FVF et Benthurst)

CAMPAGNE PUBLICITAIRE
AXA
« Prendre soin de soi fait partie de la performance » - « De Check »

(*) produit proposé en libre prestation de services

INFOS

laurent.feiner@decavi.be - Tél : 0495-51.43.40 - www.decavi.be
muriel.storrer@aimesco.net - Tél : 0496-27.57.02

INFOS

La Libre Belgique · ensur · AXIS group HR advisor · DPAM INDOSUEZ · COMARCH · LYDIAN · Trends Z · Trends