

ASSURANCE VIE

Les trophées de l'assurance vie



DECAVI 2012
LES TROPHÉES
DE L'ASSURANCE



1

Un bon conseil :
Pensez aussi
à vous !

Prévoyez demain dès aujourd'hui.

La voiture, les bâtiments, les risques du métier... vous les avez probablement bien assurés. Mais avez-vous pensé à vous et à votre famille ? Qu'arrivera-t-il en cas de décès ou de perte de revenus ? Votre courtier en assurances vous conseillera la meilleure des protections.



Allianz 

Vieillesse de la population : un défi de taille pour les assureurs !

Le mercredi 26 septembre, quelques-uns des plus grands noms du secteur belge de l'assurance vie avaient rendez-vous pour une table ronde dans les locaux du groupe de presse multimédia IPM, éditeur notamment de "La Libre Belgique". Au programme : une table ronde organisée à l'occasion de la remise, ce mercredi 24 octobre, des Trophées de l'Assurance Vie 2012. Au programme : les défis que le secteur peut apporter au vieillissement de la population. Outre l'auteur de ces lignes, l'animation de cette table ronde avait été confiée à une figure bien connue de l'assurance : le journaliste spécialisé Laurent Feiner, fondateur et administrateur délégué de Decavi, épaulé par Muriel Storrer, l'administratrice déléguée d'Aimes & Co. Soit les deux organisateurs, depuis 2000, des Trophées de l'Assurance Vie et, depuis 2005, des Trophées de l'Assurance Non Vie, quant à eux traditionnellement décernés au printemps.



LAURENT FEINER
Decavi
Administrateur
délégué

Journaliste spécialisé en assurance, je dirige la société Decavi en m'efforçant, depuis près de 26 ans, de rendre accessible la matière de l'assurance auprès du grand public. Devenue un acteur incontournable dans le secteur de l'assurance, Decavi propose des services axés pour le secteur (www.decavi.be) :

- La Lettre DECAVI - Etudes de marché
La Lettre Decavi de l'Assurance propose une analyse de fond via ses études de marché au niveau des produits d'assurances ;
- Les Petits-déjeuners DECAVI de l'assurance « les Séminaires et Petits-déjeuners Decavi de l'Assurance offrent une information plus interactive ;
- Les Formations DECAVI pour institutionnels et courtiers (agrées par Feprabel) formations permanentes agrées pour courtiers, également organisées par Decavi ;
- Les Trophées DECAVI de l'Assurance, qui concourent de manière indéniable, en termes de communication, à l'image positive du secteur de l'assurance belge. Au fil des années, ces Trophées sont devenus la manifestation de référence dans le secteur au niveau national. Biennuelles, les éditions Vie et Non Vie des Trophées Decavi ont très souvent été honorées par la présence du Vice-Premier Ministre et Ministre des Finances, Monsieur Didier Reynders.

Laurent Feiner : M. Robyns, en tant que représentant d'Assuralia, le vieillissement de la population constitue un défi qui vous concerne au premier chef ?

Wauthier Robyns : En effet, l'allongement de l'espérance de vie se traduit pour ceux qui partent à la retraite par la possibilité d'entreprendre encore toute une série de choses durant leur "retraite active" ou, avec le temps, de devoir assurer des besoins liés à leur "grand âge". Les retraités constituent un groupe démographique qui ne cesse d'augmenter mais qu'on ne peut considérer comme monolithique vu les besoins très différents qui doivent être couverts.

En parallèle, il faut aussi prendre en compte que la logique de solidarité intergénérationnelle sur laquelle sont basées nos pensions assurées par la Sécurité sociale voudrait qu'il existe une relève économique qui assure les retraites des actifs et des plus anciens. Or, cette relève, aujourd'hui, n'est plus présente, ni au niveau démographique, ni au niveau économique. Le nombre de cotisants sera, dans le futur, vraisemblablement insuffisant pour subvenir aux besoins des non-cotisants.

Cette question illustre parfaitement la nécessité de réfléchir à la préparation de la retraite. Certes, une partie au moins de cette retraite doit être prise en charge par la Sécurité sociale dont le budget repose sur la capacité contributive du monde du travail et sur les recettes fiscales des États, en difficulté dans les pays industrialisés ces derniers temps. Ce qui ouvre toute la réflexion sur le besoin de complémentarité du 1^{er} pilier, celui de la Sécurité sociale, par un 2^e, un 3^e voire un 4^e pilier de pensions.

Eric Wiertz : Pour bien préciser les choses, pouvez-vous rappeler en quelques mots ce qui se

cache derrière ces définitions de 1^{er}, 2^e, 3^e et 4^e pilier de pensions ?

Wauthier Robyns : Le 1^{er} pilier est celui de la pension légale assurée par la Sécurité sociale. Le 2^e est la pension professionnelle financée par les employeurs et les travailleurs. Le 3^e relève de la prévoyance individuelle, soit l'épargne-pension et les assurances-vie, avec avantage fiscal. Et le 4^e est identique au 3^e sinon qu'il ne bénéficie pas d'avantage fiscal. Certains tiennent aussi compte d'actifs immobiliers ou de travail après la retraite.

Laurent Feiner : En clair, la pension "légale" ne suffira donc plus pour maintenir un niveau de vie décent aux pensionnés ?

Wauthier Robyns : Les régimes obligatoires de pension, soit la pension légale et éventuellement les pensions complémentaires obligatoires, ne pourront plus subvenir, qu'à une fraction des besoins des retraités en termes de moyens d'existence. Un cadre avec un bon salaire perdra sans pension complémentaire plus de la moitié de ses moyens et un ouvrier avec un salaire modeste sans doute un peu moins de la moitié. Avec de tels taux de remplacement, la Belgique se montre plutôt faible : pensez qu'aux Pays-Bas, ce taux est de 80% dans les régimes obligatoires...

Pour combler ce manque de ressources, les assurances disposent de deux types de réponses, à savoir les pensions professionnelles instaurées au niveau des entreprises et indépendants et les produits destinés aux particuliers avec ou sans encouragement fiscal. Sur ces solutions viennent encore se greffer les produits qui prennent en charge les besoins particuliers de la population vieillissante, comme les soins médicaux mais aussi des services non spécifiquement



médicaux, par exemple pour des personnes qui, de manière aléatoire, se retrouvent dans un état qui exige l'aide d'une personne extérieure.

Nous allons aussi assurer de plus en plus d'automobilistes de plus de 80 ans ou faire face à des comportements "inédits" en matière de logement. Ces nouveaux besoins de la société, vieillissante, constituent un véritable défi pour le monde des assurances.

Marc Mathijssen : Je pense qu'il faut insister sur la responsabilité sociétale que les assureurs que



**WAUTHIER
ROBYNS DE
SCHNEIDAUER**
Assuralia
Membre du Comité
de direction et
Porte-parole

Assuralia est l'union professionnelle qui réunit la très grande majorité des entreprises d'assurance opérant en Belgique.

Assuralia est non seulement leur relais à l'égard des nombreux interlocuteurs de l'assurance, puisque celle-ci touche à la plupart des aspects de la vie de tous les jours (du roulage à l'isolation des bâtiments, de la sécurité au travail à l'accès à la justice, de bagages perdus à l'erreur médicale) et de l'activité économique, mais aussi et en dehors de toute activité commerciale, un point d'information pour le public au travers en particulier du site www.assuralia.be, qui regorge de tuyaux pratiques et d'informations de base.

nous sommes ont de pallier la pension légale des citoyens, laquelle sera de moins de en moins financée dans le futur. Le système existant repose sur la distribution directe : les actifs actuels financent les pensionnés actuels et ne financent donc pas leur propre pension. C'est aux assureurs de proposer les solutions permettant de pérenniser la durabilité de la protection que nous pouvons offrir à la société.

Thierry Brisack : En fait, vous posez la question de savoir si le système actuel de répartition par solidarité est encore viable...

Marc Mathijssen : C'est une question que je laisse à l'État mais nous, nous avons pour responsabilité

de tenir nos engagements sur le long terme vis-à-vis de nos assurés.

Kathleen Van Den Eynde : Cette réflexion vaut aussi pour le 2^e pilier. Les jeunes qui commencent à cotiser dans une assurance-groupe à 25 ans comptent bien retrouver à 65 ou 67 ans non seulement leur capital mais aussi éventuellement une plus-value. Là, on se situe vraiment sur du long terme, et les assureurs doivent se profiler comme des spécialistes en la matière dans le cadre du 2^e ou du 3^e pilier.

En outre, dans notre pays, la responsabilité des assureurs est d'autant plus importante que le 2^e pilier représente, dans ce segment, une part de marché équivalente à ± 80% du marché, pour 20% à peine aux fonds de pension...

Marc Mathijssen : L'assurance vie n'est pas la seule à toucher à cette problématique du vieillissement de la population et de la durabilité de notre système de pensions. On peut se montrer très créatifs en la matière, par exemple avec une assurance familiale incendie et RC familiale "habitat kangourou" qui permettrait à trois générations de vivre sous le même toit ou de couvrir le "rooming-in" en soins qui permettrait aussi aux enfants de dormir à l'hôpital aux côtés de leur parent vieillissant (et non uniquement l'inverse). Les effets du vieillissement aura ainsi un impact direct sur les couvertures soins médicaux et non médicaux ainsi que l'assurance dépendance dont les conditions devront être adaptées. Cette créativité, à mon sens, doit s'exprimer, non pour des raisons purement de marketing, mais dans un vrai objectif sociétal.

C'est aux assureurs de réfléchir à long terme sur ces évolutions de la société au-delà des préoccupations financières. A quoi va ressembler cette solidarité future ? Que prendra encore en charge l'État ? Quelle est la solidarité que nous pouvons créer, nous, au niveau du secteur privé ?

Thierry Brisack : On peut constater que 80% du budget de la Sécurité sociale sont consacrés aux pensions et aux soins de santé. Si on se concentre uniquement sur les soins de santé, la majorité des dépenses est le fait d'hospitalisations, les soins ambulatoires s'élevant quant à eux à 20%. Avec le vieillissement de la population et les contraintes budgétaires présentes et à venir, on risque d'assister à un renversement de tendance avec beaucoup plus de soins ambulatoires au détriment des hospitalisations. Or, aujourd'hui, les soins ambulatoires représentent un "out of pocket" (soit ce qui n'est pas pris en charge par les couvertures légales) de 7 milliards € annuels ! Et quand on vieillit, c'est normal, on a besoin de plus de soins médicaux. Actuellement, les soins médicaux d'une personne de 50 ans s'élèvent à quelque 2.000 € ; pour une personne de 80 ans, c'est au moins trois fois plus.

Mais on peut également citer les soins non médicaux, l'assistance à la personne en perte d'autonomie, qui n'est actuellement pas vraiment prise en charge par le régime légal. Il s'agit clairement d'un segment qui pourrait ouvrir de nouvelles opportunités aux assureurs privés : les soins médicaux représentent certainement en fin de vie les frais les plus élevés et il n'existe pas de vraie intervention à ce niveau-là dans notre pays, si ce n'est en Flandre avec la Zorgkas. La question du financement se pose aussi clairement aux assureurs. Il ne suffit pas de trouver des solutions pour payer les soins institutionnels ou informels (les aidants proches) : il faut aussi des prestataires disponibles et en nombre pour garantir ces soins et la qualité de ces soins !

Laurent Feiner : À vous entendre, on a l'impression que le monde de l'assurance parle plus de solutions que de produits, alors qu'auparavant, il avait plutôt tendance à tenter de vendre des produits. La responsabilité sociétale semble se généraliser dans votre profession. C'est aussi votre avis ?

Jacques Boulet : J'irai même plus loin : la problématique de la pension est, en soi, déjà dépassée. Le défi actuel, c'est celui du vieillissement et même plutôt de la longévité. Il faut accompagner le client dans une solution évolutive, car l'environnement et la société changent également. Il faut intégrer dans la réflexion globale tout l'environnement social, sociologique, économique et financier.



MARC MATHIJSEN
Argenta
Member of the Board
- COO

Argenta Assurances est un assureur belge dédié exclusivement aux particuliers avec un encaissement de plus de 500 millions € pour les 6 premiers mois de 2012.

Argenta Assurances commercialise exclusivement via le réseau bancaire des 520 agences Argenta des produits tels que l'assurance auto, habitation et responsabilité familiale ; toute la gamme des assurances vie (avec avantage fiscal) et l'assurance hospitalisation chambres à deux lits, très adaptée au vieillissement de la population.

Cette espérance de vie qui ne cesse d'augmenter, couplée à une natalité mouvante, touche directement notre planète. Pensez que, dans moins de 30 ans, nous Européens qui représentons 12% des actifs de par le monde ne représenteront plus que 6%. Et l'OCDE a calculé que le coût du vieillissement de la population sera 9 fois supérieur à celui de la crise économique actuelle !

En Belgique, il va falloir se poser la question de la viabilité de la Sécurité sociale, et ce même si l'État oblige en quelque sorte les fonds sectoriels (soit, soyons de bon compte, de la capitalisation implicitement obligatoire) à renforcer le 1er pilier. Reste ensuite l'enjeu essentiel qui consiste à accompagner l'individu au travers de toutes les étapes de sa vie. Et ces solutions



THIERRY BRISACK
DKV Belgium
Sous-Directeur

Actif en Belgique depuis 1964, DKV Belgium exerce un rôle majeur dans l'assurance privée soins de santé et invalidité en Belgique.

Leader incontesté de la branche 2 -Maladie-, DKV Belgium bénéficie de la confiance de plus de 1.800.000 clients. La part de marché de DKV Belgium s'élève à 75% en assurance individuelle et à plus de 20% en assurance collective.

Depuis 2009, DKV Belgium fait partie de Munich Health, l'entité spécialisée "soins de santé" du groupe Munich Re.

d'accompagnement devront être calquées sur les évolutions à venir.

En outre, il faut se rendre compte que notre système de pension est en train de vivre une véritable révolution. Terminer sa vie professionnelle à 65 ans, c'est fini ! Aujourd'hui, on a inversé le système : avant, on arrêta à tel âge et on calculait les années de carrière. Désormais, ce sont les années de carrière qui comptent avant tout : pour obtenir sa pension, il faut les années de carrière ET l'âge ! Ce qui ne va pas manquer d'avoir une répercussion sur les bonus, qui ne sont intéressants qu'après trois, quatre ou cinq à compter de la date théorique de la pension anticipée. Or, actuellement, l'âge moyen de la pension anticipée est déjà de 62 ans et 8 mois ! Les conséquences de cette révolution sont multiples, sur la transmission du patrimoine par exemple, qui se fait tout naturellement plus tard.

Les assureurs ont la responsabilité fondamentale d'intégrer ces données dans leurs projections. Il faut que le public comprenne bien que, aujourd'hui, le métier de l'assureur, c'est d'assurer une vision à long terme. Mais ce métier n'est fait d'aucune certitude : nous devons nous donner un maximum de chances pour être dans le juste tout en pouvant nous montrer assez souples dans l'évolution des besoins. Ce qui veut par exemple dire que la dépendance (légère, lourde, totale,...) est inévitable pour un nombre croissant de nos concitoyens ! Et on sait qu'aujourd'hui, en sus des interventions mutuelles et pensions, il faut plus ou moins 30.000 € devant soi.

Luc Rasschaert : Tout cela touche à la problématique structurelle du marché dans lequel nous évoluons. J'aimerais à ce sujet soulever deux points importants.

Premièrement, est-il possible de convaincre le client de nous suivre dans cette logique de partenariats long terme lorsqu'on sait que celui-ci se

montre de moins en moins fidèle envers ses fournisseurs ? Il faut fournir un énorme effort de fidélisation en ce sens, avec le secteur tout entier mais aussi avec le gouvernement. Il faut aussi avouer que convaincre le client de s'engager sur du long terme avec les taux d'intérêt que nous pouvons offrir aujourd'hui est tout sauf évident.

Mais en tant qu'assureur, la plus grande menace que je vois est que le court terme a encore beaucoup trop droit de cité, y compris au sein de certaines compagnies. Nous devons pourtant nous battre contre le court terme afin d'offrir à nos clients un cadre stable qui les rassure. Il faut aussi que les régulateurs et gouvernements réfléchissent bien avant de changer trop souvent le cadre réglementaire, qui s'inscrit dès lors lui aussi dans le court terme.

Pour moi, c'est là l'un des grands défis des assureurs : imposer leur vision long terme alors que les clients et les politiques poussent plutôt pour le court terme.

Tom Meeus : Arrêtons aussi de paniquer dès que les taux d'intérêt dépassent 4 ou 5% ! Pour que le secteur de l'assurance puisse fonctionner et remplir ses missions, il faut un juste milieu : pas du 8 ou 10% mais pas non plus du 1 ou 2%. Ce n'est bon ni pour les assureurs, ni pour les produits qu'on offre, ni pour les retraités qui doivent vivre avec ce que leur rapporte leur épargne !

Marc Mathijssen : Mais ne vit-on pas au-dessus de nos moyens ? Un exemple assez flagrant est celui de la chambre à un lit, un produit purement "de confort" alors que le personnel prestataire, les salles d'opération et les soins sont finalement quasi identiques ? Sans oublier que des chambres individuelles ne sont pas toujours disponibles au moment de l'admission ! La législation pousse d'ailleurs actuellement dans ce sens, en interdisant pour les chambres à deux lits, la facturation de tout

STUDY PROTECT

Nous sommes fiers d'avoir créé Study Protect.

Mais recevoir une récompense constitue tout de même la cerise sur le gâteau.

Si vous cherchez une assurance sur mesure, DVV est celle qu'il vous faut. Nous connaissons l'environnement de nos clients mieux que quiconque, et nous en tenons compte en proposant des solutions innovatrices.

Comme Study Protect, par exemple. Cette nouvelle assurance garantit le paiement des frais d'études de vos enfants si vous ou votre partenaire venez à décéder. L'aspect innovateur réside dans le fait que le capital assuré lors d'un décès correspond aux frais de la période d'études à venir au moment du décès.

Nos clients ont trouvé qu'il s'agissait d'une bonne idée... et ce ne sont pas les seuls. Nous avons en effet obtenu un trophée DECAVI, la récompense en matière d'innovation dans le secteur des assurances. Pour nous, il s'agit de la cerise sur le gâteau, pour vous, cela représente l'assurance d'un avenir où toutes les opportunités s'offrent à vos enfants.

Surfez sur www.lap.be/studyprotect pour plus d'informations. Mieux encore : passez voir votre conseiller des AP, il cherchera avec vous la meilleure solution pour votre/vos enfant(s).



Les AP est une marque et un nom commercial de Belins SA - Entreprise d'assurance agréée sous le numéro 0037. RPR Bruxelles VABE 0653 0404 - E. St. Naze, Naze, Avenue Gallicy 9 1170 Bruxelles

Nouveaux
Exclusivement
aux AP

Les AP



Toujours à vos côtés



supplément d'honoraires ou de lit, justement. Ne doit-on pas, nous les assureurs, nous poser cette question fondamentalement sociétale ?

Luc Rasschaert : En effet, dans plusieurs produits, nous avons vécu jadis des excès avec des couvertures IARD ou vie complémentaires, mais c'était dans un tout autre climat économique. Ne pourrait-on pas réguler cette situation en ne tombant plus nécessairement dans une forme de luxe ?

Marc Mathijsen : À l'époque, nous offrions encore du 4,75% en vie : est-ce encore raisonnable aujourd'hui ? C'est la protection du pouvoir d'achat et la transmission du patrimoine que nous devons viser : si nous atteignons cet objectif-là, c'est, à l'heure actuelle, déjà pas mal...

Marc Vrijman : Les taux à 4,75% étaient quand même un maximum ! Personne n'a jamais interdit à un assureur de baisser ses taux. Et les assureurs intelligents, ceux qui nourrissent une vision



KATHLEEN VAN DEN EYNDE
Allianz Belgium
Directeur Métiers Vie et Santé

Allianz Belgium est une filiale du groupe Allianz, leader européen et un des principaux acteurs mondiaux sur le marché de l'assurance et des services financiers.

En Belgique, Allianz est un acteur important du marché de l'assurance non-vie et vie (prévoyance et placements) et offre par l'intermédiaire exclusif des courtiers un large éventail de services à une clientèle de particuliers, d'indépendants, de PME et de grandes entreprises.

long terme, n'avaient qu'à le baisser, comme nous avons osé le faire depuis près de 15 ans !

Laurent Feiner : Mais on peut voir que dans de nombreuses compagnies, les produits flexibles de type Universal Life affichent aujourd'hui des taux de 1,5 à 2,5% alors qu'ils étaient de 2 à 3% voici deux ans seulement : on assiste donc clairement à une tendance à la baisse.

Luc Rasschaert : Moi aussi, j'ai une question à poser à mes amis autour de la table. Mes grands-parents me disaient toujours que la meilleure

garantie pour la retraite, c'était d'avoir une maison. Alors, n'avons-nous pas comme assureurs un plus grand rôle à jouer dans ce segment, surtout que les banques sont souvent plus réticentes en matière de prêts hypothécaires. Je pense qu'on est là en plein dans du business long terme. À mon sens, nous devrions être bien plus présents en la matière : ça peut d'abord représenter un bon investissement pour les assureurs que nous sommes mais en plus, c'est aussi un outil de fidélisation qui permet en outre d'offrir des solutions à la fin du remboursement du prêt et ainsi résoudre en partie la problématique du vieillissement de la population.

Thierry Brisack : C'est ce que l'on appelle l'hypothèque inversée, soit un prêt garanti par la valeur de la maison. Le propriétaire ne rembourse aucune somme sur ce prêt, et le capital et les intérêts sont seulement remboursés lors de son décès ou de la vente du bien. Mais je pense que plus aucun assureur n'offre encore ce service aujourd'hui !

Laurent Feiner : Au début des années 2000, pourtant, certains assureurs proposaient des produits d'hypothèque liés à la Branche 23 (NDLA : assurance vie liée à la Bourse). Mais avec la crise boursière, à ma connaissance, plus aucun ne le fait aujourd'hui.

Marc Vrijman : De toute façon, cela a été mal vendu : c'est le coup des subprimes aux États-Unis ! Aujourd'hui, une reconstruction en Branche 23 est tout à fait envisageable, mais avec des acquéreurs qui en ont les moyens...

Pierre De Smet Van Damme : L'un des grands écueils qui se dressent devant nous est de ne

pas créer deux catégories de citoyens : ceux qui auraient les moyens de s'offrir des produits à valeur ajoutée (telle la chambre individuelle) et ceux qui, malheureusement, seraient laissés sur le carreau parce qu'ils ne disposent pas de tels moyens. Les assureurs ne peuvent plus à mon sens lancer des produits qui ne s'adresseraient qu'à 15 ou 20% de la population mais bien des produits socialement responsables.



LUC RASSCHAERT
Belfus Insurance
– Les AP
Member of the
Management
Board

Les AP ont plus de 80 ans d'expérience sur le marché de l'assurance en Belgique.

Les AP distribuent leurs assurances via un réseau exclusif de plus de 200 conseillers locaux. Ceux-ci, fidèles à la devise des AP, « Toujours à vos côtés », apportent à leurs clients un service personnalisé. Les clients sont autant des particuliers (Les AP assurent 400.000 familles belges), que des professionnels (indépendants et PME).

Les AP leur offrent une gamme complète de produits, tant en vie qu'en non-vie.



Thierry Brisack : Chez DKV, cela fait une bonne trentaine d'années que nous distribuons la chambre individuelle. Les coûts n'ont cessé d'augmenter avec le temps, notamment à cause du recours à un nombre croissant de spécialistes ou à de plus en plus de technologies.

Qu'on ne s'y trompe pas : l'assureur ne peut tout faire tout seul, le législateur a lui aussi un rôle à jouer, comme il semble l'avoir compris avec la suppression des suppléments d'honoraires en chambre à deux lits. Une décision qui influera aussi sur le coût des prestations des médecins (sur-tarifées en chambre individuelle – qui, soit dit en passant, est devenue en quelque sorte l'avantage social n° 1 en Belgique) et fera baisser de manière substantielle la facture globale...

Nous allons prochainement proposer une couverture "chambre à deux lits" parce que les gens ne sont plus dupes : l'assurance en chambre individuelle devient chère, et même de plus en plus chère, alors que le risque d'hospitalisation varie avec l'âge. Et lorsque l'on vieillit, et que le risque est d'autant plus élevé, les primes sont très onéreuses, d'autant que d'autres besoins se précisent. Je préfère dès lors proposer des produits mixtes qui couvrent plusieurs besoins (hospitalisation, soins ambulatoires, revenu garanti,...) plutôt que de payer trop cher pour une chambre à un lit. Deux millions de Belges se tournent vers leur mutuelle : à nous de ne pas laisser filer cette clientèle et de lui proposer des produits réellement adaptés aux besoins.

Kathleen Van Den Eynde : Mais quel est le niveau de solidarité que le client est prêt à payer à

l'avenir ? Nous pouvons établir telle ou telle théorie sociétale, il faut que des clients soient prêts à acheter nos produits. Le comportement généralisé est plutôt : « Je paie pour mon risque et pas pour celui de mon voisin »...

Jacques Boulet : C'est logique et compréhensible mais il ne faut pas perdre de vue trois éléments essentiels et complémentaires : la supportabilité budgétaire, la soutenabilité sociale et l'équilibre démocratique. Si on n'organise pas un minimum la solidarité, nous déstructurerons la démocratie. C'est pour cette raison que dans une vision à long terme, le dialogue avec tous les acteurs se révèle tout à fait indispensable ! Aujourd'hui, 30% des votants ont plus de 60 ans, l'âge moyen de la pension ; en 2030, ils représenteront 40%. Si l'on crée 40% de frustrés, le risque du vote extrémiste est important. L'enjeu est aujourd'hui plus que social : il est fondamentalement démocratique !

Dès lors, imaginer des volets de solidarité liés à certains produits d'assurance me semble primordial pour "forcer" la prévoyance !

Thierry Brisack : C'est pour ça qu'il faut revoir aussi le package global de ce qui est couvert par la Sécurité sociale et voir si celle-ci couvre bien les besoins de demain.

Jacques Boulet : Il faut un dialogue à la fois pour faire évoluer les choses mais aussi pour conscientiser le public. Nous sommes aujourd'hui face à une véritable mutation. On doit tous s'éduquer à ce changement complet de la société.

Marc Mathijssen : Dans quelle mesure notre fédération sectorielle est-elle associée à ces discussions

au niveau de l'État ?

Wauthier Robyns : Nous avons pris nos responsabilités face à la situation actuelle des taux d'intérêt. Nous ne comprenons pas le comportement irresponsable de ceux qui clament : « Après la pluie, reviendra le soleil ». Notre vocation a été très bien décrite par le philosophe André Comte-Sponville : « Des convoyeurs de fonds à travers le temps ». Nous formulons des promesses vis-à-vis de nos clients (qu'il s'agisse de ménages ou d'entreprises qui assureront la charge des pensions de leurs employés), il nous faut les tenir. Les assureurs ont ainsi demandé aux autorités qu'elles revoient les taux fixés il y a une dizaine d'années en fonction des taux d'intérêt de l'époque et qui ne sont évidemment plus du tout identiques aujourd'hui.

Jacques Boulet : Cette manière de faire équivaut à faire porter sur un tiers une responsabilité abusive. C'est augmenter, même indirectement, le coût du travail : les primes ne peuvent qu'augmenter dès lors que on veut maintenir des avantages qu'il faudra bien assumer un jour. C'est également in fine augmenter l'effort fiscal que fournit l'État. C'est une aberration ! Il faut sortir du cadre actuel.

Kathleen Van Den Eynde : C'est également freiner l'effet que peut avoir le 2^e pilier.



JACQUES BOULET
Axa Belgium
Directeur
Assur-Finance Sociale

Le Groupe AXA en Belgique s'est développé pour devenir un groupe composé de deux parties constituantes : le pôle d'assurances AXA Belgium et le pôle bancaire au sein d'AXA Bank Europe. Son métier consiste à accompagner ses clients (particuliers, PME et grandes entreprises) en répondant à leurs besoins à chaque étape de leur vie, par des produits et services d'assurance, de prévoyance, d'épargne, de crédits et de gestion de patrimoine.

Le Groupe AXA en Belgique, qui représente au 31/12/2011 3 millions de clients, c'est 4.000 collaborateurs motivés, plus de 5000 courtiers d'assurances et 920 agents bancaires indépendants, toujours à proximité.



TOM MEEUS
Fédérale
Assurance
Administrateur-
directeur général

Fondée il y a 100 ans, Fédérale Assurance s'est constituée au fil des ans une solide expérience en matière d'assurances, de produits d'épargne et de placement. Elle propose aujourd'hui aux entreprises et aux particuliers une gamme complète de couvertures pour les protéger de manière optimale. Fédérale Assurance est un partenaire fiable et solide qui mène une politique saine. Ainsi, sa solvabilité dépasse largement les montants imposés par la loi. Fédérale Assurance est structurée sous forme de mutuelle et de coopérative, sans actionnaires à rémunérer. Les clients sont donc les seuls bénéficiaires des bons résultats de l'entreprise.

Jacques Boulet : L'hérésie a été de fixer un taux dans une loi qui doit traverser le temps. Une "simple" erreur dans un texte de loi qu'il faut rectifier.

Marc Mathijsen : Argenta n'est pas actif dans le 2^e pilier mais je trouve très bien qu'autour de la table, on puisse lancer ce message de revoir les taux du 2^e pilier.

Jacques Boulet : Oui, et faire référence à quelque chose de lissé qui soit le reflet de l'évolution économique et financière permettant ainsi d'être en phase avec la réalité et de gérer la situation avec à-propos...

Tom Meeus : Je me répète : si les autorités ne veulent pas abaisser ce taux, il faut qu'elles encourageant des taux d'intérêt plus élevés !

Jacques Boulet : Oui, mais quel taux : le loyer réel de l'argent ou le loyer intégrant le taux d'inflation ? Vu notre niveau d'endettement, nous serons probablement obligés de "recourir" à l'inflation... Nous verrons alors réapparaître des taux de 6%, apparemment attractifs pour l'épargnant mais que représenteront-ils vraiment en loyer de l'argent, en rémunération de l'épargne ?

Tom Meeus : Mon rêve, c'est une inflation en Europe à 3% et des taux d'intérêt à 5%. Mais ce n'est apparemment pas l'ambition des autorités européennes...

Marc Vrijman : Nous aussi, chez AFER Europe, nous tentons d'apporter nos propres solutions à la problématique du vieillissement de la population. C'est très bien de proposer des produits à long terme mais ils ne sont pas toujours adaptés : si vous devez toucher votre assurance vie à 65 ans et que vous perdez votre boulot à 50, c'est à ce moment-là que vous en avez besoin. Il y a dans la vie des moments où l'on peut épargner, d'autres où l'on ne peut pas et d'autres encore où l'on commence à désépargner. Un des gros avantages des assurances vie françaises que nous distribuons a trait à l'exonération des droits de succession (plafonnés à 52.500 € par bénéficiaire, ce qui est tout de même assez confortable). De la sorte, les épargnants n'ont pas envie de retirer leur argent car ils se disent qu'il profitera intégralement à leurs enfants. Le tout avec souplesse parce que, s'ils sont dans l'obligation de profiter de leur épargne, ils peuvent le faire à tout moment. Ce type d'épargne permet aussi de proposer au client, une fois qu'il a atteint l'âge de la retraite, de transformer son épargne en rente

dépendance qui l'accompagnera jusqu'à la fin de sa vie, pouvant même inclure une assurance décès.

Thierry Brisack : L'assurance dépendance privée est encore aujourd'hui embryonnaire alors que DKV peut se targuer d'une certaine expérience en la matière. Mais ce type d'offre est, depuis la loi Verwilghen en 2007, fortement encadrée pour augmenter la protection des assurés et notamment leur offrir obligatoirement un contrat à vie. Je pose la question : l'encadrement légal encourage-t-il encore l'initiative privée ? En Flandre, la Zorgkas a été rendue obligatoire à partir d'un certain âge mais elle reste insuffisante : pour une prime de 25 €/an, vous touchez, en cas de dépendance, 130 € mensuels... alors qu'une maison de repos coûte de 1.500 à 2.000 €. C'est pourtant déjà mieux qu'en Wallonie ou à Bruxelles, où aucun système de ce type, même embryonnaire, n'existe...

Wauthier Robyns : Le client d'aujourd'hui veut trouver un intérêt dans chaque produit. Il recherche des formules où il trouve toujours son avantage. D'où l'utilité de lui proposer de plus en plus de formules combinées comme par exemple une assurance vie couplée à des prestations dépendance. Il en va de même pour la rente, où le preneur peut toujours craindre de décéder avant de toucher son capital. Il s'agit sans doute réinventer le produit rente, et d'autres, ce qui passera sans doute par des formules hybrides.

Pierre De Smet Van Damme : Chez BNP Paribas Cardif, nous sommes spécialisés dans l'assurance décès, particulièrement dans l'assurance solde restant dû. Depuis plusieurs années, les clients demandent plus qu'un simple contrat, qu'un capital assuré. On leur adjoint donc des prestations d'assistance pour la veuve, les enfants, etc. durant les premières semaines suivant le décès. Ce n'est pas du tout un gadget marketing mais une réponse à une vraie demande.

Au-delà, il n'est plus rare de voir des personnes de 65 ou 70 ans, voire plus, demander un crédit automobile. La question, à laquelle nous réfléchissons, est de savoir comment pouvoir offrir à ces gens une solution à un tarif certes plus élevé qu'à 40 ans mais qui demeure pertinent.

Laurent Feiner : Dès le 21 décembre prochain, les tarifs vie devront être (comme c'est déjà le cas en non vie) unisexes ! On peut donc s'attendre à une augmentation tarifaire généralisée.

Tom Meeus : Si vous le permettez, je reviens sur la



MARC VRIJMAN
AFER Europe
Président

AFER Europe n'est pas une banque, ni une compagnie d'assurance. AFER Europe est une association indépendante d'épargnants qui depuis 35 ans, défend les intérêts et fait fructifier en bon père de famille, l'épargne de ses adhérents, plus de 22.000 en Belgique.

Le contrat AFER Europe s'inscrit dans le cadre juridique et fiscal de l'assurance vie et bénéficie de l'expertise et de la garantie financière apportée par l'un des principaux assureurs mondiaux : le groupe Aviva Vie, 6^{ème} assureur mondial, dont la solidité et la solvabilité sont absolument incontestées.

rente viagère, qui n'est plus un produit à la mode.

Wauthier Robyns : Mais elle n'a jamais vraiment été à la mode !

Tom Meeus : De nouveaux produits plus modernes sont apparus mais ils sont parfois critiqués, notamment par leur manque de transparence. Assuralia aimerait faire adapter la législation et la fiscalité afin de créer de nouveaux produits en la matière, modernes et totalement fiables. Mais ce produit ne sera pas viable si les taux d'intérêt restent bas...



**PIERRE DE SMET
VAN DAMME**
BNP Paribas
Cardif
Chief Marketing
Officer Management
Board

BNP Paribas Cardif fait partie du groupe BNP Paribas, un des groupes financiers majeurs dans le monde.

Présente en Belgique depuis 1989, BNP Paribas Cardif est une compagnie d'assurances spécialisée dans les couvertures liées aux crédits. Son objectif est de se profiler comme LE spécialiste en matière de protection du remboursement de toute forme de crédit, capable d'adapter offre et service à chaque besoin.

La qualité du service aux intermédiaires en assurances a toujours été notre priorité. Des conditions claires et un support de gestion efficace constituent la base du service aux intermédiaires et aux assurés.

Marc Vrijman : Si je contracte une assurance décès alors que je suis en mauvaise santé, je devrais m'acquitter d'une surprime. Ce n'est pas le cas en rente viagère, ce qui est totalement illogique !

Luc Rasschaert : Le Belge a toujours été un peu frileux avec les rentes. Il préfère toucher directement son capital.

Kathleen Van Den Eynde : Le cadre fiscal réglementaire n'a pas été créé dans ce but non plus...

Jacques Boulet : De nouveau, le problème réside dans le fait d'avoir "isolé" ce produit, de ne pas l'intégrer dans un package évolutif. Il faut donc de la flexibilité dans la conception du produit, dans la structure fonctionnelle de nos sociétés mais aussi dans le conseil que nous pouvons offrir. Il faut avouer que pour certains, la vente d'une assurance vie s'apparente hélas encore à celle d'un Kleenex...

Laurent Feiner : Certaines compagnies n'offrent finalement pratiquement qu'un seul produit, un mix entre Branches 21 et 23 qui donne droit à toute une série de couvertures. Ce que les assurés attendent, ce sont aussi des produits qui prennent en compte l'ensemble des besoins tout au long de la vie et qui proposent une solution unique agrémentée d'options multiples. Ce type de produit ne me semble pas encore très fréquent, en tout cas au niveau de l'assurance vie.

Jacques Boulet : Il faut oser plus de dynamisme, plus de proactivité, mettre en œuvre plus de complémentarités. Le preneur d'assurance vie, quand il a besoin de son capital ou d'un complément de pension, c'est quand il arrête son activité et pas nécessairement quand les Bourses sont hautes. Nos produits ne doivent donc laisser qu'une part minimale au risque à l'approche des échéances, tout en permettant par contre à l'assuré, sur nos conseils, d'opter pour un produit initial à risque plus élevé, lié à la durée du projet, mais qu'on "sécurise" au fil du temps.

Thierry Brisack : Aujourd'hui, si vous faites des retraits anticipatifs en dehors des conditions fixées par la loi, l'assuré se voit pénalisé fiscalement. La fiscalité devrait être un incitant et non un frein comme elle l'est actuellement...

Laurent Feiner : Pour nous résumer, l'assurance de demain doit être une assurance plus dynamique, qui suit plus et mieux le cycle de la vie, qui offre les taux garantis les plus élevés possibles,...

Tous, à l'unisson : ... et qui est accompagnée d'un conseil ! Un conseil dès la vente, un conseil pour rectifier le tir quand il le faut !

Cette adaptation doit se faire en fonction de moments-clés. Mais cela demande des efforts de vente, de conseil. Mais les assureurs et les courtiers trouveront-ils encore un intérêt lorsque les montants en jeu seront faibles ?

Jacques Boulet : Il faut redonner à notre métier son image d'outil financier avec toutes les possibilités de mouvance qu'il comprend. Il faut que la population puisse venir spontanément chercher chez nous le conseil adéquat, comme elle fait beaucoup plus facilement chez son banquier.

Marc Vrijman : En matière fiscale, il ne faut pas rêver, le gouvernement ne nous fera pas de cadeau. Ne demandons d'ailleurs surtout pas un avantage fiscal ! Mais qu'il ne nous inflige pas d'inconvénient fiscal non plus !

Wauthier Robyns : En guise de conclusion et en revenant à la notion de conseil, j'aimerais rappeler que dans tout bilan patrimonial, la prévoyance, qu'elle soit personnelle ou professionnelle, doit avoir sa place. C'est une évidence. Et une obligation morale.

Propos recueillis par Éric Wiertz (Riton s.a.)

F-Benefit, le maître-choix pour l'assurance de groupe des salariés



Pourquoi un dirigeant d'entreprise choisit-il F-Benefit de Fédérale Assurance pour la pension complémentaire de ses collaborateurs ?

- Pour la **sécurité** : depuis plus de 100 ans, Fédérale Assurance est un partenaire stable et solide sur lequel les clients peuvent compter, en toutes circonstances
- Pour la **performance** : en tant qu'assureur mutualiste, la compagnie n'a pas d'actionnaires à rémunérer et peut ainsi offrir des rendements totaux qui figurent parmi les meilleurs du marché
- Pour la **qualité** : les assurances de groupe de Fédérale Assurance sont gérées par un service certifié ISO-9001

Avec F-Benefit, Fédérale Assurance a une nouvelle fois remporté un Trophée de l'Assurance Vie !

Plus d'info :

www.federale.be

Pour rencontrer le conseiller ou le gérant de bureau de votre région :

0800-14.200

L'assureur qui partage ses bénéfices avec vous



FEDERALE
Assurance

Les Trophées de l'Assurance ou l'assurance au positif

Traditionnel point fort de l'année pour tous les assureurs actifs dans notre pays que la proclamation des Trophées de l'Assurance. Un double événement en fait puisque scindé en une édition des Trophées de l'Assurance Vie (remis ce mercredi 24 octobre à l'occasion de leur 13^e édition déjà) et une édition de l'Assurance Non Vie (dont la 8^e édition se tiendra au printemps). Afin de comprendre les tenants et aboutissants de cet événement qui compte réellement dans le secteur, nous avons rencontré ses organisateurs, Laurent Feiner (Decavi) et Muriel Storrer (Aimes & Co).



Eric Wiertz : Ces Trophées de l'Assurance se sont mués, depuis leur création en 2000, en authentique "place to be" pour le monde belge de l'assurance. Comment expliquer ce phénomène ?

Laurent Feiner : L'assurance est un secteur de poids dans notre pays mais aussi dans notre société, par le rôle essentiel de protection et de prévoyance qu'il remplit.

Muriel Storrer : Jusqu'à notre initiative commune, le secteur ne disposait pas d'une vitrine pour faire connaître sa diversité, sa créativité, ses talents. Ayant pu participer à ce type de manifestation en France et en tant qu'actrice du monde de l'événement, nous avons décidé, avec Laurent Feiner, journaliste spécialisé en assurances et organisateur d'événements dans le secteur, de l'implanter en Belgique.

EW : Quel est l'objectif général poursuivi ?

MS : Les Trophées de l'Assurance visent, au travers d'une analyse approfondie réalisée par un jury de spécialistes, à récompenser les meilleurs produits. Ils contribuent par la même occasion à assurer la transparence du marché.

LF : Ce jury a vérifié les performances et la qualité des contrats sur base de leur rentabilité, caractéristiques d'assurance, communication et innovation. Les performances des produits de la Branche 23 (assurance vie liée à des fonds d'investissement) font en outre l'objet d'une validation par Morningstar.

Et même si la crise financière continue à peser sur les rendements des contrats d'assurance-vie, cette édition n'a pas à pâtir des performances affichées

par les différents produits présentés.

EW : En 13 ans, le marché de l'assurance n'a pas manqué d'évoluer. Comment avez-vous pu vous adapter à ces authentiques mutations ?

LF : Avant toutes choses, nous avons voulu rendre l'étude des produits la plus complète et objective possible. Pour assurer un maximum de représentativité, c'est la quasi-totalité du marché qui est analysée. Une analyse systématique et préalable de différents produits présents sur le marché est réalisée. Cette analyse reprend des produits sélectionnés sur base, d'une part, de l'encaissement et des parts de marché (basé sur les chiffres d'Assuralia), complétée d'autre part, par des produits de niche présents dans les différentes catégories. Les compagnies d'assurance (belges ou étrangères travaillant dans le cadre de la libre prestation de services) ont en outre la possibilité d'ajouter à cette analyse tout produit qu'elles souhaiteraient présenter spontanément.

MS : Une autre volonté claire de notre part est d'accroître la communication globale du secteur en mettant au premier plan ses atouts. Le secteur de l'assurance est, en effet, particulièrement actif et diversifié. A tout stade de notre vie et dans toutes circonstances, l'assurance nous accompagne pour rendre notre quotidien plus confortable. L'assurance consiste avant tout à résoudre les problèmes. Plutôt que de voir, comme c'est trop souvent le cas, l'assurance comme un mal nécessaire, nous voulons rendre à ce secteur le rayonnement positif qu'il mérite.

C'est un des grands objectifs de ces Trophées de l'Assurance qui, en récompensant différents produits sur base d'éléments quantitatifs et qualitatifs

soumis à l'analyse d'un jury d'experts, participent à la promotion générale du secteur et mettent ainsi en avant ses différents domaines d'action.

Par ailleurs, de nombreuses problématiques sont aujourd'hui liées au secteur de l'assurance, notamment le vieillissement de la population, et un de nos objectifs est également d'informer le grand public sur les conséquences qu'elles engendrent en termes d'assurance.

EW : Mais quels sont les bénéfices réels des Trophées ?

MS : Ils profitent en fait aussi bien aux consommateurs qui ont souscrit les produits lauréats et aux équipes internes qui les ont créés qu'aux assureurs et à leurs réseaux de distribution. Dans le milieu, les assureurs ne manquent d'ailleurs jamais de faire valoir une victoire à l'un de ces Trophées...

LF : Les Trophées de l'Assurance permettent également d'anticiper l'évolution du marché. C'est ainsi que la catégorie "Innovation" (qui étudie le caractère innovant d'un service, d'un produit ou d'un concept) permet de découvrir des initiatives très prometteuses pour le marché.

Mais qu'on ne s'y trompe pas : les produits gagnants afficheront toujours des caractéristiques fort 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.

Paroles de vainqueurs

FORMULES À VERSEMENTS ET RETRAITS LIBRES (UNIVERSAL LIFE)



WILFRIED NEVEN

ALLIANZ
ADMINISTRATEUR,
MEMBRE DU COMITÉ
DE DIRECTION

Allianz

Invest for Life3A

Invest for Life3A d'Allianz Belgium, une gestion active qui permet d'investir en toute sécurité !

En plus de profiter de la solidité et de la stabilité du Groupe Allianz avec la capitalisation boursière la plus élevée et le meilleur rating Standard & Poors (AA) du marché européen de l'assurance, Invest for Life3A d'Allianz Belgium possède un atout de taille : la gestion active.

Cette gestion active et prudente a

permis d'obtenir, depuis plusieurs années, un des meilleurs rendements du marché en alliant sécurité et performance.

Invest for Life3A offre aux investisseurs prudents :

- un capital garanti de 100% à terme
- un taux d'intérêt garanti actuel de 1,75% pendant 8 ans
- une participation aux bénéfices basée sur la gestion active (3A = Active Asset Allocation)

Invest for Life3A est devenu un des produits les plus convoités du marché actuel des produits d'investissement sans risque. L'alternative sans taux garanti Invest for Life Dynamic3A, offre temporairement un taux d'intérêt de 2,75% garanti jusqu'au 31/12/2014.

Les fiches info financières sont à votre disposition chez votre courtier en assurances, le canal unique de distribution des produits Allianz.

MON ÉPARGNE

ASSURANCE VIE LIÉE À UN FONDS D'INVESTISSEMENT (BRANCHE 23) • FONDS DE TYPE LOW & MEDIUM RISK

Axa Belgium

Piazza Carmignac Patrimoine

Piazza Invest est un contrat d'assurance qui permet d'investir en toute liberté dans des fonds internes de la gamme Piazza d'AXA Belgium. Cette offre est diversifiée et permet à chacun d'y trouver ce qui lui convient et d'investir à son rythme. Elle comprend une vingtaine de fonds sélectionnés sur base de critères d'excellence.

Ces fonds couvrent les plus importantes régions et les principales classes d'actifs : les obligations, les actions, les liquidités. Piazza Invest va un pas plus loin et propose de combiner à un placement une ou plusieurs des quatre options gratuites dénommées "investor orders" qui sont activées lorsque la valeur ou la composition du placement atteint ou dépasse certains seuils. Ces options permettent ainsi un meilleur suivi du placement.

Les avantages de l'assurance placement Piazza Invest :

- accès, au sein d'un même contrat, à une offre complète de fonds d'investissement internes d'AXA Belgium ;
- quatre options gratuites qui permettent une gestion dynamique du placement ;
- le client peut faire des versements à son propre rythme ;
- le placement est toujours disponible ;
- aucune taxe boursière, ni pré-compte mobilier n'est dû ;
- possibilité d'adapter à tout moment la répartition du placement ;
- une garantie décès complémentaire.



KOEN DEPAEMELAERE

AXA BELGIUM
HEAD OF BU LIFE
RETAIL

MES INVESTISSEMENTS

ASSURANCE VIE LIÉE À UN FONDS D'INVESTISSEMENT (BRANCHE 23) • FONDS DE TYPE LOW & MEDIUM RISK



PAUL LEMBRECHTS

BKCP BANQUE
PRÉSIDENT
DU COMITÉ DE
DIRECTION

NELL (Nord Europe Life Luxembourg)

Carmignac Patrimoine

Le fonds Carmignac Patrimoine, disponible dans les contrats d'assurance vie de NELL, affiche le meilleur rendement des participants de sa catégorie à 3 et 5 ans. Il s'adresse de préférence à des investisseurs qui souhaitent obtenir, à moyen et long terme, un rendement supérieur à ceux offerts par les fonds à capital garanti en permanence, tout en

minimisant la prise de risque. En effet, en 23 années d'existence, le fonds Carmignac Patrimoine n'a connu que trois exercices annuels négatifs.

À noter : les contrats d'assurance vie de NELL offrent, outre d'excellents rendements, l'absence de frais de sortie, des couvertures décès spécifiques en

option et la possibilité d'effectuer des arbitrages automatiques sans frais (Take Profit, Stop Loss et Rebalance). Le client a par ailleurs la possibilité de réaliser un arbitrage gratuit par an.

MES INVESTISSEMENTS



KATHLEEN VAN DEN EYNDE

ALLIANZ
DIRECTEUR MÉTIERS
VIE ET SANTÉ

ASSURANCE VIE LIÉE À UN FONDS D'INVESTISSEMENT (BRANCHE 23) • FONDS DE TYPE HIGH RISK

Allianz

Oddo Sélection Multi-Gérants Émergents

Ce fonds diversifié est un concept innovant pour tenter de saisir tout le potentiel des zones émergentes.

L'originalité du fonds vient du fait que l'investisseur peut bénéficier de la dynamique des pays émergents en investissant à la fois sur les actions mais également sur les dettes ainsi que les devises des pays émergents. Ce mix judicieux d'OPCVM d'actions (min.20%) ainsi que d'OPCVM de dettes et de devises (max.80%) lui offre un profil plus robuste. La construction du fonds s'opère

essentiellement par classe d'actifs et zone géographique pour lesquelles des analyses macroéconomiques par pays ont été réalisées. Notons que plus de la moitié de l'indice des dettes des pays émergents est de qualité "Investment grade".

Pour sélectionner les gérants spécialisés sur chaque classe d'actifs et zone géographique émergente, l'équipe de gestion effectue une sélection rigoureuse et une diversification du risque sur base de nombreux critères : capacité à générer

de la surperformance, régularité des performances passées, processus de gestion, équipe de gestion, etc.

Allianz Belgium propose ce fonds dans sa gamme mixte Branche 21-23 Allianz Excellence et Allianz Invest. Sa performance sur 1 an s'élève début octobre à 21,99%.

Les fiches info financières sont à votre disposition chez votre courtier en assurances, le canal unique de distribution des produits Allianz.

MES INVESTISSEMENTS



PATRICK DE BAETS

VIVIUM
MEMBRE DU COMITÉ
DE DIRECTION
GROUPE P&V

PENSION LIBRE COMPLÉMENTAIRE POUR INDÉPENDANTS

VIVIUM

PLCI

Outre le rendement total attrayant des dernières années, la Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI) de la compagnie d'assurance VIVIUM offre encore bien d'autres atouts.

L'objectif de VIVIUM est d'offrir un produit à la mesure du client et ce, via plusieurs formules - allant d'un rendement garanti sur la totalité, à une formule de placement plus dynamique de la participation bénéficiaire - ainsi qu'un choix entre différents taux d'intérêts garantis (0%, 2% ou 2,5%), avec comme résultat un

équilibre personnalisé entre sécurité et bénéfices potentiels maximums.

Par ailleurs, une gamme étendue de couvertures optionnelles répond aux besoins additionnels des indépendants, telles qu'une assurance en cas d'accidents graves, une rente en cas d'incapacité de travail ou une protection financière si l'on est victime d'une maladie grave.

VIVIUM a aussi développé une approche PLCI sociale et propose une gamme étendue de garanties de solidarité qui contribuent à une plus grande tranquillité d'esprit ! Ces

garanties extra se composent :

- d'une exonération de paiement de prime en cas d'invalidité ;
- d'une rente en cas de décès ;
- d'une exonération du paiement de la prime en cas de repos de maternité ;
- d'une allocation forfaitaire en cas de maladie grave.

MA PENSION À TITRE
D'INDÉPENDANT

MON DÉCÈS LIÉ À UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE (ASSURANCE DE TYPE "SOLDE RESTANT DÛ")

BNP Paribas Cardif Assurance Vie

Hypo Protect Classic

L'assurance "solde restant dû" Hypo Protect Classic offre une solution à l'emprunteur qui, dans le cadre d'un prêt hypothécaire, souhaite éviter à ses proches tous soucis financiers dans l'éventualité où il viendrait à décéder avant la fin du crédit.

Hypo Protect est un produit très simple, souple, complet et en plus très concurrentiel. Outre le "décès", il offre également la possibilité de

souscrire des couvertures additionnelles, telles que les garanties "incapacité de travail" et "perte d'emploi". La combinaison de ces trois garanties permet alors d'atteindre l'objectif : la protection optimale du remboursement du crédit hypothécaire du client contre les conséquences financières d'un décès, d'un arrêt de travail dû à une maladie ou un accident ou du chômage. Quoi qu'il arrive, le remboursement du

prêt hypothécaire du client est toujours protégé.

Ainsi, Hypo-Protect offre aux emprunteurs la couverture "solde restant dû" la plus complète au meilleur prix.



PIERRE DE SMET VAN DAMME

BNP PARIBAS CARDIF
CHIEF MARKETING
OFFICER

MON DÉCÈS

**JOHNNY VERWIMP**

ZA ASSURANCES
DIRECTEUR GÉNÉRAL,
ADMINISTRATEUR
DÉLÉGUÉ

MON DÉCÈS NON LIÉ À UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE (ASSURANCE CAPITAL CONSTANT : PRIMES UNIQUES SUCCESSIVES)

ZA Assurances

Flexi Cover T1

ZA Assurances est un acteur majeur sur le marché des assurances décès. Avec Hypo Cover et Flexi Cover, ZA propose tous les systèmes fiscaux possibles en plus de toutes les couvertures classiques et de tous les systèmes de paiement des primes. Par ailleurs, ZA offre deux formules uniques : la formule Deux Têtes et la formule Relax.

La formule Deux-Têtes permet d'assurer deux personnes via une police unique. Le capital décès est versé à l'une des deux personnes dès le décès de l'autre. La formule Relax

offre la possibilité d'étaler le paiement des primes (constantes!) sur toute la durée de l'emprunt et inclut un capital décès minimum.

Dans le cadre de sa formule Flexi Cover T1, ZA Assurances propose un tarif des plus concurrentiels et une acceptation médicale simplifiée (sur base de 5 questions). Ajoutons également les spécificités suivantes : une réduction tarifaire de 5% octroyée aux donneurs d'organes (seule condition : être officiellement enregistré comme donneur d'organes) et aux clients fidèles; l'octroi, tous les 3

ans, à chaque nouvel assuré de 40 ans et +, d'un chèque santé de 30 € (pour favoriser la prévention); la possibilité d'assurer les diabétiques (quelque 450.000 en Belgique), sans surprime (moyennant certaines conditions).

MON DÉCÈS

ASSURANCE DE GROUPE POUR PETITES ENTREPRISES

Fédérale Assurance

F-Benefit

Pour un employeur, souscrire une assurance de groupe, c'est garantir une pension complémentaire à ses travailleurs. C'est aussi les motiver et les fidéliser en optant pour une solution financièrement avantageuse pour l'entreprise et le personnel (moins de cotisations sociales et moins d'impôts).

Choisir F-Benefit, c'est profiter des avantages d'un assureur mutualiste : Fédérale Assurance n'a pas d'actionnaires à rémunérer et peut ainsi

offrir à ses assurés des rendements qui figurent chaque année parmi les meilleurs du marché, grâce à une participation bénéficiaire élevée (rendement global de respectivement 3,40 et 3,60% en 2011 et 2010). De même, la compagnie garantit une politique de frais compétitive, une qualité de service labellisée ISO-9001 et une transparence constante à l'égard de ses clients. F-Benefit peut également être souscrite sous forme de plan cafétéria ou de plan bonus.

Des garanties complémentaires optionnelles à F-Benefit, le maître-choix pour l'assurance de groupe des salariés, peuvent être souscrites : exonération du paiement de la prime en cas d'incapacité de travail et/ou assurance collective rente d'incapacité de travail.

**TOM MEEUS**

FEDERALE ASSURANCE
ADMINISTRATEUR-
DIRECTEUR GÉNÉRAL

MON TRAVAIL

**THIERRY BRISACK**

DKV BELGIUM
SOUS-DIRECTEUR

DKV Belgium

Plan RG-Continuity+ Exo

Le Plan Continuity+ Exo offre une protection financière en cas d'incapacité de travail pendant la carrière professionnelle, à savoir : le paiement d'une rente mensuelle, le remboursement de la prime et une intervention complémentaire pour les frais de revalidation.

A partir de 65 ans, la continuation est automatiquement garantie, à vie, contre la perte d'autonomie, grâce au Plan Assurance Dépendance. Cette protection continuée a lieu sans stage, sans nouvelle formalité d'acceptation médicale et en conservant l'âge initial de souscription

pour le calcul de la prime. Une exonération du paiement des primes est aussi prévue dès 65 ans en cas de perte d'autonomie sévère et de longue durée en soins institutionnels (maison de repos,...)

Le Plan RG Continuity+ Exo est un concept 'life cycle' alors que la plupart des assurances 'Revenu Garanti' sur le marché se terminent au plus tard à 65 ans. L'accessibilité financière aux soins médicaux est facilitée grâce au volet "Revalidation". La continuité vers le Plan Assurance Dépendance s'opère automatiquement et à une prime moindre

puisque calculée sur base de l'âge initial de souscription. L'indépendance financière est également préservée grâce au volet exonération des primes du Plan Assurance Dépendance.

MON REVENU GARANTI

Belfius Insurance – Les AP

AP Study Protect

Entreprendre des études supérieures ou universitaires coûte cher. L'inscription, le matériel, les syllabi, les frais de transport ou de location d'un kot, Internet,... représentent un budget conséquent

S'il arrivait quelque chose aux parents, comment l'enfant pourrait-il faire face à ces dépenses et poursuivre ses études ? Ne devra-t-il pas renoncer à son projet ?

La réponse à cette préoccupation : Study Protect des AP.

Study Protect est une assurance

décès unique sur le marché belge. En cas de décès d'un parent assuré, les AP versent à l'enfant bénéficiaire, au choix, un capital ou une rente mensuelle, ce qui lui permettra de poursuivre ses études supérieures.

Cette assurance (qui peut être souscrite sur une ou deux têtes) est particulièrement souple et taillée sur mesure :

- nous aidons les parents à déterminer le coût d'une année d'études choisies par leur enfant ;
- la durée du contrat correspond

à la durée des études. Il est possible de prévoir une année supplémentaire pour redoublement, Erasmus,... ;

- le capital de départ correspond donc au coût d'une année multiplié par la durée ;
- le capital couvert en cas de décès diminue à mesure que les études avancent.

Study Protect est disponible auprès des conseillers des AP. N'hésitez pas à les contacter pour toute question ou demande d'offre.



LUC RASSCHAERT

BELFIUS INSURANCE
MEMBER OF THE
MANAGING BOARD



DIRK WAUTERS

VIVIUM
DIRECTEUR MARKETING
GROUPE P&V

Vivium

www.votreassurancegroupe.be

Qui n'a pas été un jour confronté à la difficulté de comprendre certaines informations techniques transmises par une compagnie d'assurance ?

C'est fort de la constatation que de très nombreux clients assurés en assurance groupe ne parviennent pas à interpréter correctement les informations contenues dans leur aperçu annuel que VIVIUM a créé un petit film animé destiné à tous. Une source d'informations très précieuse, dans un contexte où les

nouvelles mesures gouvernementales peuvent avoir un impact direct sur les prestations assurées...

Le prix de la meilleure campagne publicitaire en assurance vie récompense cette année la démarche de VIVIUM qui, via le site internet www.votreassurancegroupe.be propose aux personnes bénéficiant d'une assurance de groupe une manière simple et conviviale pour apprendre à mieux maîtriser cette matière.

Au travers d'un film animé, VIVIUM permet de découvrir les éléments essentiels qui peuvent composer une assurance groupe. Dans sa partie questions/réponses, le site veut répondre aux situations les plus fréquemment rencontrées tout au long d'une carrière, y compris le changement d'employeur ou les cas de maladie ou d'accidents.

Certainement un site à découvrir ou à partager par l'entremise des media sociaux.

Allianz

Ce trophée est décerné non pas par le jury, mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers d'assurance membres de Feprabel à qui il était demandé quel était, selon eux, la

meilleure compagnie d'assurance Vie sur le marché, tenant compte à la fois de la qualité des produits et du service.

DIEDERIK MORIS

ALLIANZ
DIRECTEUR
COMMERCIAL



UN JURY INDEPENDANT

Ce jury était précisément composé des personnes suivantes :

- Pierre Devolder, Professeur UCL, Président du jury.
- Paul Baekeland, Président de la Commission Vie, FVF.
- Patrick Cauwert, CEO, Feprabel.
- Laurent Feiner, Journaliste, Administrateur délégué, Decavi.
- Karel Goossens, Partner, Towers Watson.
- Johan Guelluy, Partner CSC Belgium.
- Gérard Vandenbosch, Directeur, PwC.

**SUPPLÉMENT GRATUIT RÉALISÉ PAR IPM
ADVERTISING OCTOBRE 2012**

Éditeur responsable : Emmanuel Denis
Rédactionnel : Eric Wiertz (Riton s.a.)
Coordination : Daphné Mertens (Daphne.
Mertens@saipm.com) - Mise en page :
piknik Graphic Photos : Dreamstime.com
Impression : Sodimco - IPM ADVERTISING:
Rue des Francs 79 à 1040 Bxl - Internet :
www.la libre .be & www.dh.be

Trophées DECAVI de l'Assurance Vie 2012

Ce 24 octobre, lors d'une soirée rassemblant plus de 250 personnalités du secteur, les Trophées de l'Assurance Vie 2012 ont récompensé neuf compagnies.

Les lauréats sont:

Mon Epargne

- Formule à versements et retraits libres (Universal Life)

Allianz : Invest for Life 3A

Allianz 

Mes Investissements

- Branche 23 : Fonds low & medium risk

Axa Belgium : Piazza Invest-Piazza Carmignac Patrimoine

NELL : BKCP Opportunities-Carmignac Patrimoine (*)

réinventons /
la banque et l'assurance 

 **NELL**
NORD EUROPE LIFE LUXEMBOURG

- Branche 23 : Fonds high risk

**Allianz : Allianz Excellence/Allianz Invest-Oddo Sélection
Multi-Gérants Emergents**

Allianz 

Ma Pension à titre d'indépendant

- Pension libre complémentaire pour indépendants (PLCI)

VIVIUM : PLCI


VIVIUM

Mon Travail

- Assurance de groupe pour petites entreprises

FEDERALE Assurance : F-Benefit

FEDERALE
Assurance 

Mon Décès

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

BNP Paribas Cardif : Hypo Protect Classic

- non lié à un prêt hypothécaire (primes uniques successives)

ZA Assurances : Flexi Cover T1

 **BNP PARIBAS
CARDIF**



L'UNIQUE ASSUREUR SURVIE

Mon Revenu Garanti

DKV : Plan RG Continuity + Exo

DKV

Innovation

Belfius Insurance : Les AP Study Protect

 **les AP**
Toujours à vos côtés

Meilleure Campagne Publicitaire

VIVIUM : www.votreassurancedegroupe.be


VIVIUM

Courtage (sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers membres de Feprabel)

Allianz

Allianz 

Infos: www.decavi.be • laurent.feiner@decavi.be - Tél: 02-520.72.24
• muriel.storrer@aimesco.net - Tél: 02-354.93.81

La Libre BELGIQUE

AXIS
www.axis.jobs

CSC

MORNINGSTAR[®]

tendances
Trends

pwc

SCOR Global Life

CHAMPAGNE

F. de Felment

(*) Produit commercialisé dans le cadre de la libre prestation de services (LPS).

Trophées de l'Assurance Vie

DECAVI 2012
LES TROPHÉES
DE L'ASSURANCE



Qu'importe la conjoncture, votre épargne prospère en toute sécurité avec AFER Europe !

3,43% ^{nets *} **Taux de
rémunération 2011**

3,97% ^{nets *} **Moyenne sur les
5 dernières années**

**Vous aspirez à une épargne simple,
souple et mieux rémunérée, en toute
sécurité ?**

Rejoignez les épargnants gagnants d'AFER Europe et comme eux, regardez croître votre capital avec force et vigueur, sans prendre aucun risque. Nos résultats le prouvent : en 20 ans, une épargne déposée chez AFER Europe a plus que triplé. **Intéressé ?**



Contactez-nous gratuitement
et sans engagement au

0800 13 143

afer europe +



Les épargnants gagnants

Av. Lloyd George 6 - 1000 Bruxelles
Tél: 02.627.47.00 - Fax : 02.627.47.17
www.lesepargnantsgagnants.be
info@afer-europe.com