

Supplément
GRATUIT

magazine assurances

Octobre
2013

Assureurs :
quels engagements
sociétaux ?



Table ronde :
quelles solutions aux
grands défis de demain ?

Trophées de
l'Assurance Vie
2013

Certaines épargnes rapportent plus que d'autres.

Chez AFER Europe, nous le prouvons depuis 25 ans.



3,45% nets*
Taux de rémunération 2012

3,78% 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 votre capital croître avec force et vigueur, sans prendre aucun risque. Nos résultats le prouvent : en 25 ans, une épargne déposée chez AFER Europe a été multipliée par 4 ! Et nos produits de Br 23 ont également bien progressé en 2012 et depuis le début de cette année. **Intéressé(e) ?**

Pour plus d'informations,
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

* Les rendements du passé ne constituent pas une garantie pour le futur. Les taux mentionnés concernent notre Fonds Garanti (Br 21). Le contrat d'assurance sur la vie multisupport AFER Europe est un contrat d'assurance sur la vie des Br 21 et 23 souscrit auprès d'AVIVA VIE et Aviva Epargne Retraite, compagnies d'assurance-vie établies en France - Succursales belges Avenue Lloyd George 6 - 1000 Bruxelles - FSMA 1479 et 1480. Fiche Info Financière disponible sur simple demande au 02.627.47.00, par e-mail à info@afer-europe.com ou sur le site www.afer-europe.com



L'engagement sociétal des assureurs

Les assureurs se montrent de plus en plus préoccupés par les grands défis majeurs de notre société. Ils le font savoir tout en apportant de vraies solutions.

Bien sûr, le rôle des assureurs est d'assurer toute une série de risques : un sinistre dans le cadre de son habitation (inondation, incendie...), un accident avec son véhicule, une rente en cas d'invalidité, un capital appréciable en vue de sa pension, un capital décès pour la famille de l'assuré, etc.

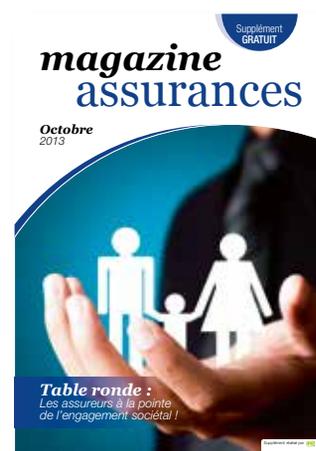
Mais une tendance de plus en plus claire se dessine en marge de leur métier : de plus en plus, les assureurs prennent des **engagements dits «sociétaux»** en vue de faire évoluer la société dans le sens de la solidarité et de l'engagement. Par exemple, en exerçant des actions de sensibilisation, vis-à-vis du grand public sur les impacts sociétaux de ces évolutions (par exemple : plate-forme de rencontres, plateforme en ligne qui fournit des informations et qui suscite le débat et un échange de nouvelles idées sur des thèmes entre les générations, etc.). Cet engagement peut également prendre la forme de mécénat scientifique (maladies rares), social (microcrédit) ou encore culturel (cinéma).

C'est que les problèmes sociétaux ne manquent pas :

- le **vieillessement** de la population : amélioration de l'espérance de vie, problèmes liés aux maisons de repos, etc.
- la **santé** (dans un sens large) et la Dépendance des personnes âgées (celles qui ne sont plus autonomes pour effectuer les gestes les plus simples : s'habiller, manger seul, se déplacer...);
- la **mobilité** : (covoiturage, mise à disposition de vélos au sein des entreprises, promotion de la mobilité et encouragement des employés à effectuer les déplacements domicile-travail à vélo...);
- la **prévention** des risques individuels et collectifs qui constitue un volet non négligeable du métier de l'assurance mais qui profite à l'ensemble de la collectivité;
- la **sécurité routière**;
- les **nouvelles technologies** (et l'impact sur la prévention, la santé, etc.);
- l'**éthique** : principes d'Investissement responsable (ensemble de règles de bonne conduite visant à promouvoir, au niveau de la gestion financière, des critères environnementaux, sociaux, gouvernance d'entreprise...);
- l'**écologie** : intégration de l'environnement dans la gestion de l'entreprise...
- la **diversité** : en regard des valeurs d'humanisme, gestion proactive et dynamique de matière liées à la diversité, à la lutte contre les discriminations, etc.

Introduite pour la première fois, un trophée récompense un assureur qui met l'accent sur certaines valeurs dites sociétales et qui traduit cet engagement dans ses produits. Nous avons sondé, dans le cadre d'une table ronde, les exemples pratiques de quelques assureurs en matière de pratique d'engagement sociétal. Intéressant à plus d'un titre...

Laurent Feiner



Sommaire

Table ronde

Les assureurs à la pointe de l'engagement sociétal !.....04-09

Paroles de vainqueurs 09-16

Assuralia, plateforme d'engagement sociétal18

De la Responsabilité Sociétale des Entreprises à l'engagement sociétal..... 20

Financepourlesfemmes.be aide le sexe dit faible à épargner..... 22

Fondements et utilité de l'assurance 23

Supplément gratuit à La Libre Belgique réalisé par **IPM ADVERTISING** 24 octobre 2013

IPM ADVERTISING
Rue des Francs, 79
1040 Bruxelles
Tél : 02.211.28.49
Fax : 02.211.28.70

EDITEURS RESPONSABLES :
Emmanuel Denis
Henry Visart

RÉDACTION :
Paul Grosjean

PUBLICITÉ & COORDINATION :
Daphné Mertens
02.211.29.85
daphne.mertens@IPMimmo.be

MISE EN PAGE :
Christophe Roelandts
Azurgraphic sprl

PHOTOS :
Shutterstock®

INTERNET :
www.lalibre.be



Table ronde

Les assureurs à la pointe de l'engagement sociétal !

S'il est un secteur qui est directement concerné par les questions de société, c'est bien celui des assurances. On peut même dire que l'engagement sociétal fait partie de l'ADN des compagnies. C'est tellement vrai que les Trophées de l'Assurance Vie épousent maintenant cette réalité. Pour la première fois, il s'agit également de récompenser un assureur qui met l'accent sur les valeurs sociétales et qui traduit cette philosophie dans ses produits. Ce trophée nous rappelle en fait que toutes les sociétés d'assurance sont concernées par la collectivité. C'est ce que révèle la table ronde que nous avons organisée dans les locaux de La Libre Belgique.

Pour introduire un débat sur le secteur de l'assurance et avant d'écouter les acteurs concernés, rien de tel que de donner la parole à Wauthier Robyns de Schneidauer. Il est la personne idéale pour « recadrer » la problématique. Surtout quand il s'agit d'engagement sociétal. « Le rôle des assureurs s'inscrit en complément du contrat social que nous propose la société, rappelle le responsable de la communication d'Assuralia. Ils procèdent eux sur le plan individuel ». Assurément mais quelles sont les contraintes des assureurs, particulièrement en assurance vie ? « Ils dépendent des revenus des ménages et de l'arbitrage que ces ménages effectuent entre épargne et consommation. Selon les derniers

chiffres de la Banque Nationale en ma possession, les actifs financiers des ménages belges représentent 1.000 milliards d'euros. Sur cette somme, 253 milliards sont consacrés à l'assurance et 243 milliards au livret d'épargne. Dans le montant dédié à l'assurance, on inclut les fonds de pension. C'est de l'assurance au sens large. Sur ce terrain, nous constatons justement que les ménages s'y prennent de plus en plus tôt. L'assurance vie est très bien cotée par les consommateurs belges. En tout cas, l'information des consommateurs semble être faite de manière adéquate ». Quel est le secret de cette politique informative ? « Nous ne parlons pas d'argent et de moyens de paiement comme

les banquiers. Notre objectif est de faire prendre conscience des risques que tel comportement peut induire et des protections que les assurances peuvent offrir. L'idéal est d'organiser cette conscientisation dès l'enseignement secondaire. A ce niveau, reconnaissons que le Sud est un peu en retard par rapport au Nord. En réalité, l'éducation est le premier engagement des assureurs vis-à-vis de la société. Evidemment, il y a plein d'autres expressions de cette responsabilité sociétale. Les campagnes Bob sont sans doute la manifestation la plus spectaculaire dans ce domaine. Écoutons donc comment les acteurs concernés concrétisent sur le terrain cet engagement sociétal ».



Nathalie De Heem

**Director Marketing & Academy /
ERGO**

L'engagement sociétal

De par notre statut d'assureur-pension, nous jouons de facto un rôle sociétal en aidant tout un chacun à se constituer un capital complémentaire à la pension. En dehors de ce rôle, sur le plan sociétal, on agit sur 4 axes. Le premier se situe par rapport à nos propres collaborateurs. Non seulement, nous encourageons nos salariés à l'engagement sociétal ; mais aussi, nous soutenons leurs initiatives en la matière. Un budget est d'ailleurs prévu à cet effet. Tous les 2 ans, chaque employé peut bénéficier d'un financement dans le cadre d'un projet qu'il porte. Notre deuxième axe concerne la santé. L'idéal, pour chaque assuré, est d'arriver en bonne santé à sa pension. Nous avons donc développé un concept qui s'appelle ERGO MUSEE UW CLASSIC TOUR. En fait, comme son nom l'indique, c'est une série de promenades cyclistes. Il y en a 8. On a plus ou moins 300 participants par promenade. Chaque randonneur bénéficie, grâce à notre website, de nombreux conseils en matière de nutrition et de santé. Ces balades sont ouvertes à tout le monde. Notre troisième axe repose sur les services gratuits que nous offrons à nos assurés. A titre d'exemple, nos conseillers ERGO remplissent chaque année

plus de 100.000 déclarations fiscales pour nos clients. Le 4ème axe est un projet qui est en cours. Il s'agit d'éducation financière. Nous sommes occupés à mettre la dernière main à un blog, lequel sera le pivot de notre projet éducatif. Il sera ouvert au grand public. Néanmoins, nous communiquerons d'abord vers nos assurés via nos outils de communication habituels.

Les produits sociétaux

Pour donner une dimension sociétale à nos produits, nous attachons une grande importance à l'accessibilité. Il faut savoir qu'on propose une assurance-pension à partir de 35 euros par mois. En fait, il s'agit pour nous de diminuer le seuil d'entrée. Nous pensons aussi qu'il faut offrir un niveau de protection minimal : c'est pour cette raison que nous intégrons des couvertures en cas de décès et en cas d'invalidité dans nos garanties de base. Il importe de préserver la qualité de vie de nos clients à court et à moyen terme. Nous offrons aussi la gratuité des frais de sortie sur nos produits d'épargne en cas d'investissement dans un bien immobilier. Précisons enfin que parmi les fonds offerts, nous proposons le FUNDS FOR GOOD. Il a pour objectif de réinvestir dans le sociétal.

Assurance Perte de revenu

DKV



Le plan RG Continuity + Exo, l'assurance Perte de revenu par excellence de DKV, remporte à nouveau le Trophée Decavi.

Les meilleurs soins. Pour toute la vie.

www.dkv.be



DECAVI 2013
LES TROPHÉES
DE L'ASSURANCE

a member of **MUNICH HEALTH**



Philippe Engelen

**Marketing Manager Life /
FÉDÉRALE ASSURANCE**

L'engagement sociétal

Les préoccupations sociétales sont inscrites dans les gènes de FÉDÉRALE ASSURANCE depuis sa création. Il y a plus de 100 ans, en effet, des entrepreneurs de la construction, soucieux de protéger leurs travailleurs contre les accidents du travail, s'allièrent pour mutualiser ce risque. Les fonds ainsi rassemblés étaient utilisés pour couvrir les sinistres. Quant aux excédents, ils étaient redistribués entre les membres, après en avoir réservé une partie pour constituer des réserves permettant de compenser les années déficitaires éventuelles. Notre principe de partage des bénéfices était né en même temps que la compagnie. Toute notre activité, y compris en assurance-vie, est guidée par cette dimension. Une telle philosophie implique une proximité avec le client. Ainsi, nous disposons de notre propre réseau de distribution. Nous pratiquons régulièrement le mécénat. Notre lien étroit avec le secteur de la construction nous amène, par exemple, à soutenir des jeunes qui terminent leurs études dans le secteur : nous avons notamment initié un partenariat avec « Skills Belgium ».

Les produits sociétaux

D'une manière très pragmatique, nous favorisons l'accès à la propriété par le biais de l'ensemble de nos produits d'épargne et d'investissement. Nous considérons, en effet, qu'être propriétaire de son logement, c'est préparer sa retraite. Ainsi, nous ne comptons pas de frais de sortie pour le client qui souhaite réinvestir la réserve de son assurance-vie dans l'achat ou la construction d'un bien immobilier. Nous accompagnons également le développement des entreprises en leur permettant d'accéder à toute une série de couvertures à partir d'un seuil extrêmement bas. Les entrepreneurs ne sont-ils pas le cœur de notre activité ? Signalons enfin que la gestion de l'assurance-vie et de l'assurance contre les accidents du travail chez FÉDÉRALE ASSURANCE est certifiée ISO 9001. Notre objectif est, en effet, d'offrir à nos clients un service à haute valeur ajoutée.



Pierre De Smet Van Damme

**Chief Marketing Officer /
BNP PARIBAS CARDIF**

L'engagement sociétal

Il faut savoir que les filiales de BNP PARIBAS CARDIF sont suivies en terme de bilan environnemental. C'est le cas, par exemple, au niveau de la consommation de papier. En effet, notre secteur en utilise énormément. Rien qu'au niveau des contrats remis aux assurés, c'est une

dizaine de pages au minimum. L'idéal serait d'avoir des contrats sous format PDF. Nous n'y sommes pas encore mais c'est une évolution vers laquelle nous tendons.

Les produits sociétaux

Comme vous le savez, nous sommes un assureur de niche. Nous sommes spécialisés dans toutes les couvertures nécessaires lorsqu'on sollicite un prêt. Précisément, j'aimerais vous parler de 2 aspects qui me semblent importants. Tout d'abord, il y a un programme international qui s'appelle le « Customer Centric Programme ». L'objectif principal est d'améliorer le service au client en repensant tous les processus en fonction de son parcours. Il s'agit de répondre aux besoins du consommateur. Il faut que les prix soient corrects et que les produits soient clairs. A cet effet, nous tenons compte notamment de la sinistralité. Nous voulons être proches de l'assuré. Il convient réellement de développer la culture du client au sein de notre société. Un bel exemple de cette attitude est le fait que nous traduisons les conditions générales en français usuel. Il importe que tous les textes soient compréhensibles par quelqu'un qui a le niveau du diplôme du secondaire inférieur. On reformule les clauses dans un langage qui n'est pas du jargon. Nous utilisons des phrases simples, des questions, des réponses... Idem pour les courriers...





Marc Mathijsen

**Membre du comité de direction /
ARGENTA ASSURANCES**

L'engagement sociétal

Rappelons qu'Argenta est d'abord une banque. C'est même la cinquième banque belge (après les « big four »). Argenta grandit bien ! Nous sommes environ le 10ème assureur belge. Bref, notre approche est celle de la bancassurance. C'est une approche globale du client. En ce qui concerne l'engagement sociétal, nous nous sommes livrés à un exercice l'année dernière.

On s'est demandé en quoi consiste l'engagement sociétal d'Argenta. Et la première valeur qui est ressortie, c'est la durabilité. Cela concerne



la pérennité de l'entreprise. Il s'agit d'avoir une vision à long terme. La question est dès lors la suivante : comment rétablir la confiance après la crise financière ? Notre premier engagement sociétal est donc la transparence. Chaque client doit comprendre ce qu'il achète. A long terme, nous devons également contribuer à l'éducation financière. A cet effet, nous possédons quelques incitatifs originaux. Par exemple, il y a le « jeu de l'investisseur ». C'est un genre de Monopoly avec des aspects « placements » et « assurances ». Votre maison Monopoly peut ainsi brûler. Il est diffusé essentiellement dans les écoles secondaires, particulièrement en Flandre. A côté de cela, sur le terrain sociétal, nos collaborateurs effectuent spontanément des actions bénévoles de récolte de fonds, comme pour la « Pommerie » à l'Hôpital des Enfants de l'UZ Brussel.

Les produits sociétaux

En fait, notre démarche est d'investir davantage dans les conseils que dans les produits. Cela implique de changer notre business model. Nous ne vendons plus des produits mais des conseils. Dans ce cadre, banque et assurance forment une approche intégrée. Il s'agit d'accompagner le client à travers toutes les étapes de sa vie. Ce sont les fameux « touch points » ou « points de contact » du cycle de vie de l'assuré : il se marie, il a un enfant, il déménage, il est confronté à une rupture, il y a décès dans sa famille,... Ce parcours correspond à tout un circuit au sein d'Argenta. Nous devons pouvoir répondre à tout moment à toutes les questions. Que faut-il faire ? Quel conseil donner ? Il faut réellement que le client comprenne que les assureurs réfléchissent à long terme et que la prévention - dans le sens du conseil - est le cœur de leur métier.



Gaëtan Smets

**Marketing Manager Collectivités /
Co-responsable de la RSE /
ETHIAS**

L'engagement sociétal

Il y a tout juste dix ans, lorsque nous avons formalisé nos démarches de responsabilité sociétale autour d'un projet encadré par les pouvoirs publics, nous nous sommes rendus compte, un peu comme Monsieur Jourdain, que nous avons toujours fait de la RSE sans nous en rendre compte. A cette époque, nous nous

sommes engagés dans une initiative de labellisation sociale garantissant le respect des principes fondamentaux de l'Organisation Internationale du Travail (liberté syndicale, interdiction du travail des enfants, etc...). Ce fut le point de départ d'une profonde dynamique visant à encadrer et piloter tous nos projets de développement durable autour de plusieurs axes tels la prévention, l'innovation et l'engagement citoyen. En tant qu'assureurs-pensions de collectivités, nous avons voulu soumettre toutes les réserves financières gérées par Ethias à un code d'investissement éthique strict dont la liste noire se base sur un référencement international des entreprises en violation des Droits de l'Homme. Actuellement, nous nous sommes engagés dans une dynamique de certification externe pour notre politique éthique de gestion d'actifs et de bilan carbone, répondant à une attente réelle auprès de nos parties prenantes. Nous nous sommes lancés aussi dans l'intégration croissante de critères durables dans les appels d'offres.

Les produits sociétaux

Notre comité de RSE, transversal et pluridisciplinaire, se compose de spécialistes qui ont pour mission de relier le développement de produits

et services aux besoins sociétaux. Par exemple, nous avons entamé une réflexion sur les enjeux du vieillissement et sur les solutions qu'un assureur engagé socialement se devra de générer. Face à cette réalité sociétale, nous essayons modestement de poser les bonnes questions et de partager nos idées avec l'ensemble des parties prenantes. Nous allons d'ailleurs mettre sur pied une série de colloques avec les acteurs concernés, en collaboration avec deux autres partenaires mutualiste et coopératifs, en vue d'établir le diagnostic du vieillissement en Belgique et de réfléchir ensemble à des thèmes tels que la dépendance, les soins de santé et, bien sûr, les pensions. Telle est la vocation de l'assureur : trouver des réponses aux problèmes concrets de ses assurés. Dans notre chef, nous ressentons l'obligation morale de contribuer à un futur durable et acceptable pour tous. Les domaines à aborder sont dès lors multiples, du vieillissement à la prévention des risques, en passant par la sécurité et l'engagement citoyen. Quel que soit le sujet, il s'agit d'identifier les pistes et d'anticiper les besoins. Et au-delà de toutes les options, il est primordial de donner le conseil approprié afin de prendre la bonne décision dans une relation où l'avantage mutuel est toujours mis en avant.



Thierry Brisack

**Directeur-Adjoint /
DKV BELGIUM**

L'engagement sociétal

La santé et le vieillissement sont devenus les préoccupations majeures de notre population. Sur ce plan, le rôle naturellement sociétal de l'assurance maladie privée n'est plus à démontrer. Elle complète l'intervention légale ou la remplace. Le citoyen l'a bien compris. En effet, aujourd'hui, plus de 8 millions de Belges bénéficient d'une assurance hospitalisation, soit auprès d'une mutualité ou d'un assureur privé. Cependant, il faut savoir que les prestations ambulatoires (par exemples, médecins, dentistes, soins à domicile, verres de lunettes,...) représentent aujourd'hui le premier poste des dépenses restant à charge du patient, directement suivi par les frais pharmaceutiques. Or, beaucoup de citoyens ignorent que ces frais peuvent être couverts par des assurances complémentaires. Idem pour la mise à disposition des soins d'encadrement informels (solidarité intergénérationnelle) et résidentiels (maison de repos, résidence-services). Dans leur mission sociétale, les assureurs se doivent donc d'anticiper ces glissements structurels dans les différents types de soins ainsi que l'évolution de l'offre et de la demande. Il leur appartient de suggérer des solutions qualitatives et sur mesure et ce, à chaque étape de la vie. Hélas, l'offre des assureurs pour toutes ces couvertures est encore insuffisamment répandue actuellement. Ce n'est pas le cas chez DKV Belgium.

Les produits sociétaux

Notre rôle de pionnier dans l'assurance complémentaire soins de santé se reflète dans notre offre de garanties sur mesure pour répondre aux défis sociétaux. Notre plan Horizon propose à un assuré collectif la garantie de pouvoir continuer l'assurance hospitalisation à titre individuel en conservant son âge initial de souscription et sans devoir remplir de nouvelles formalités

médicales d'acceptation. Notre plan Soins Dentaires octroie un remboursement préférentiel aux assurés qui font preuve de prévention. Notre plan RG Continuity + Exo prévoit une rente mensuelle et un budget spécifique pour les frais de revalidation pendant la durée de l'incapacité de travail, mais également le transfert automatique à 65 ans en assurance dépendance et ce, à vie. Enfin, notre plan Assurance Dépendance garantit une prise en charge financière en cas de perte d'autonomie et des services d'assistance (organisation, coordination et paiement). Ces produits démontrent clairement notre capacité d'assumer notre responsabilité d'assureur maladie spécialiste et reflètent les valeurs sociétales que porte notre entreprise.



Marnic Speltdoom

**Directeur Public & Press Relations /
P&V**

L'engagement sociétal

Le Groupe P&V a la responsabilité sociétale dans son ADN. Notre valeur de base est la solidarité dont nous faisons preuve dans nos relations avec nos clients, le personnel, les réseaux commerciaux et la société qui nous entoure. P&V a pratiqué la responsabilité sociétale bien avant que cela devienne un terme à la mode : dès le moment où notre activité a créé des bénéfices (à la fin des années 20 du siècle dernier), nous avons consacré une grande partie de nos profits à des initiatives sociales. A travers le temps, notre engagement a évolué et a pris d'autres formes. Aujourd'hui, nous consacrons toujours des moyens importants pour contribuer activement à une citoyenneté responsable et à une société plus solidaire, entre autre via la Fondation P&V. Il s'agit d'une fondation d'utilité publique qui lutte contre l'exclusion des jeunes et encourage la participation citoyenne des jeunes et leur participation à la construction d'un monde solidaire. Les actions de la Fondation P&V reposent sur quatre principes issus des valeurs propres à l'économie sociale : la solidarité, l'émancipation, la citoyenneté et la participation. Chaque année, la Fondation attribue le Prix de la Citoyenneté à

des personnes ou à des organisations, belges ou internationales, qui se sont investies de manière exemplaire, dans la construction d'une société ouverte, démocratique, tolérante et solidaire. Parmi les lauréats, citons Stéphane Hessel ou les frères Dardenne. Outre sa Fondation, le Groupe P&V soutient d'autres organisations qui œuvrent en faveur d'une société solidaire, que ce soit en Belgique ou dans le monde. Par exemple, via des ONG, le Groupe P&V soutient le développement du mouvement coopératif en Amérique centrale. Au niveau de l'économie sociale, le Groupe P&V soutient des centres d'incubation et d'autres entreprises qui visent à aider les travailleurs moins qualifiés à trouver un travail à part entière. En outre, par solidarité avec les générations futures, la sauvegarde de l'environnement occupe aujourd'hui également une place importante dans notre stratégie. Le Groupe P&V essaie de limiter autant que possible son empreinte écologique. Les actions que nous menons se situent principalement dans les domaines suivants : les déplacements domicile-travail, les bâtiments, la consommation énergétique, l'achat de matériel de bureau et de biens de consommation ainsi que la limitation et le tri des déchets.

Les produits sociétaux

Le Groupe P&V est resté fidèle à l'idée qui était à la base de sa création en 1907 : la solidarité avec les assurés et avec la société. Notre objectif est donc d'offrir une bonne protection aux meilleures conditions à un maximum de personnes. Les bénéfices que nous réalisons sont réinvestis principalement dans nos différentes compagnies d'assurances afin de garantir leur solidité financière, gage de sécurité pour nos assurés, ainsi que la qualité de nos produits et de notre service. Mais nous avons une vision à long terme. Nous investissons aussi dans des partenariats durables avec nos intermédiaires et nos clients. Nous impliquons nos intermédiaires et nos clients dans ce que nous faisons, dialoguons avec eux et tenons compte de leurs remarques dans nos réflexions stratégiques.

Paroles de vainqueurs

Les Trophées de l'Assurance : montrer les valeurs de l'assurance au positif.

Lancés il y a 14 ans par Laurent Feiner (DECAVI) et Muriel Storrer (Aimes & Co), les Trophées DECAVI de l'Assurance ont acquis une notoriété incontestable dans le secteur de l'assurance.



Ces Trophées de l'assurance visent à relever deux principaux défis : étudier le marché et mettre en avant les atouts de ce secteur.

- a) Pour rendre l'étude des produits la plus complète et objective possible, c'est la quasi-totalité du marché qui est analysée. Cette analyse reprend des produits sélectionnés sur base des parts de marché (sur base des chiffres d'Assuralia), complétée 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.
- b) Il s'agit aussi d'accentuer la communication de ce secteur en mettant ses atouts au premier plan. Le secteur de l'assurance est un secteur 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 est bien là pour solutionner les problèmes (les engagements sociétaux des assureurs sont d'ailleurs de plus en plus fréquents : voir éditorial à ce sujet).

Plutôt que de voir, comme c'est trop souvent le cas, l'assurance comme un mal nécessaire, rendons 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 d'informer le grand public sur les conséquences qu'elles engendrent en termes d'assurance est indispensable.

Un jury a vérifié les performances et la qualité des contrats sur base de leur rentabilité, caractéristiques d'assurance et innovation. Les performances des produits de «Branche 23» (assurance-vie liée à des fonds d'investissement, sans rendement garanti) ont, en outre, fait l'objet d'une validation par Morningstar.

Ce jury était composé des personnes suivantes :

- Pierre Devolder, Professeur UCL, Président du jury.
- Patrick Cauwert, CEO, Feprabel.
- Laurent Feiner, Journaliste, Administrateur délégué Decavi.
- Karel Goossens, Partner, Towers Watson.
- Gérard Vandenbosch, Directeur, Actuaris Belgium.
- Johan Guelluy, Partner, CSC Belgium.

Rendez-vous incontournable du secteur de l'assurance, les Trophées bénéficient en outre du soutien d'Assuralia et de partenaires de choix, notamment PwC, CSC, SCOR Global Life, Axis et Open Golf Club.

Les catégories suivantes ont été étudiées :

- MA PENSION PARTICULIERS
 - mon épargne : Formules à versements et retraits libres (de type Universal Life).
 - mes investissements : Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23), de type low & medium risk et high risk.
- MA PENSION à titre d'indépendant
 - Pension Libre Complémentaire pour Indépendants.
 - Engagement individuel de pension (EIP).
- MES RISQUES
 - mon décès lié à un prêt hypothécaire (assurance de type solde restant dû).
 - mon décès non lié à un prêt hypothécaire (assurance capital constant : primes uniques successives).
 - mon Revenu Garanti.
- INNOVATION (pour les particuliers et les entreprises).
- ENGAGEMENT SOCIÉTAL DE L'ASSUREUR.
- TROPHÉE DU COURTAGE.



► **Kathleen Van den Eynde**,
Head of Life,
Investment & Asset
Management Benelux Allianz

Ma Pension *Mon épargne : formule à versements et retraits libres (0%)*

ALLIANZ :
Invest for Life Dynamic_{3A}

Invest for Life Dynamic_{3A} d'Allianz profite de la solidité et de la stabilité du Groupe Allianz avec la capitalisation boursière la plus élevée et le meilleur rating Standard & Poor's (AA) du marché européen de l'assurance.

Invest for Life Dynamic_{3A} offre aux investisseurs prudents un capital garanti de 100% à terme et une participation aux bénéfices basée sur la gestion active (_{3A} = Active Asset Allocation).

Cette gestion active et prudente a permis d'obtenir, depuis plusieurs années, un des meilleurs rendements du marché en alliant sécurité et performance : 3,60 % en 2012, 3 % en 2011, 4,20 % en 2010 et 5 % en 2009.

Invest for Life Dynamic_{3A} est devenu un des produits les plus convoités du marché actuel des produits d'investissement sans risque.

Invest for Life Dynamic_{3A} est également utilisé pour la partie Branche 21 du nouveau produit de placement mixte Allianz Invest. Cette approche offre au client un investissement plus dynamique basé sur sa situation patrimoniale et son appétit pour le risque. Allianz Invest permet de sécuriser partiellement ou totalement la mise investie au départ et de suivre les évolutions boursières avec une prise de risque sur mesure.

Les fiches info financières sont à votre disposition chez votre courtier en assurances.

Allianz vous assure de A à Z par l'intermédiaire des courtiers en assurances.



► **Marc Vrijman**,
Président AFER Europe

Ma Pension *Mon épargne : formule à versements et retraits libres (taux majoré)*

AFER Europe :
Compte à versements et retraits libres

Le Compte à Versements et Retraits Libres AFER Europe s'adresse à tout épargnant quel que soit son âge, sa situation familiale et patrimoniale.

Pour vous qui désirez épargner, faire fructifier un capital, préparer l'avenir de vos enfants, vous constituer un capital pension, disposer d'un " réceptacle fiscal " idéal pour l'assurance pension, groupe ou dirigeant d'entreprise que vous toucherez un jour, organiser votre succession, ... vous recherchez une solution simple, souple et transparente s'adaptant facilement à vos besoins et à vos objectifs... AFER Europe répond, avec son contrat multi support (Br 21 et Br 23), à l'ensemble de vos préoccupations financières.

Comme son nom l'indique, vous êtes libres de verser et de retirer ce que vous voulez, quand vous le voulez, en respectant simplement un montant de 825€ à l'ouverture et des versements complémentaires de 150€. Avec un rendement de 3,45% nets en 2012, une moyenne de 3,78% sur les 5 dernières années, ce n'est pas pour rien que nous venons de remporter pour la 9ème année un Trophée dans la même catégorie. Un record !

Et dans un contexte où les taux obligataires sont à des niveaux historiquement bas, la diversification d'une partie de votre épargne vers les supports en Branche 23 mérite votre attention. Cette diversification a pour objectif, en cohérence avec votre profil d'épargnant et en acceptant une certaine prise de risques, de dynamiser votre rendement global sur le long terme. A cet effet, nous proposons différentes approches qui font référence à leur niveau de risque et de volatilité, en rappelant également que nos produits de Branche 23 bénéficient d'une garantie plancher en cas de décès avant 75 ans. En 2012, les performances de nos produits de Branche 23 ont été comprises entre 5 et 22% !

AFER Europe, c'est une épargne simple, souple, transparente et rentable qui a sa place dans tout patrimoine, ceci dans un cadre fiscal favorable.



► **Eric Monsieur,**
Directeur Distribution
Generali

Ma pension

*Mes investissements :
Assurance-vie liée à un
fonds d'investissement
(Branche 23) - Fonds de
type low & medium risk*

GENERALI : Real Estate Securities

C'est un cliché mais les Belges sont nés avec une brique dans l'estomac.

La brique est synonyme de stabilité. La plupart des Belges sont propriétaires de leur propre maison, sans oublier ceux qui investissent dans des appartements ou des maisons à louer. Mais choisir une telle option n'a pas que des avantages : le coût élevé pour acheter un 2ème bien, les problèmes éventuels avec les locataires, les tracas liés à la maintenance, la non-diversification etc.

Pour éviter ces points faibles, une alternative d'épargne est d'investir dans un fonds d'immobilier. Generali vous offre le fonds Real Estate Securities, un fonds qui investit via des sicafis, des actions et des certificats immobiliers dans l'immobilier.

Real Estate Securities recherche une stabilité maximale ainsi qu'un rendement optimal sur le long terme du capital investi par le biais de marchés immobiliers et obligataires. Ce fonds investit au minimum à 50 % dans le secteur immobilier au sens large (surtout belge); sicav, actions d'entreprises immobilières ou en développement immobilier, certificats immobiliers,... Un maximum de 50 % est octroyé au gestionnaire pour intervenir sur d'autres marchés (obligations, actions et liquidités) en vue de rendements élevés.

Accessible à partir de 37,5 EUR par mois

Acheter un bien immobilier demande un investissement énorme. Le fonds Real Estate Securities est déjà accessible à partir d'un montant de 37,5 euros par mois.



► **Marc Mathijssen,**
COO Argenta

Ma pension

*Mes investissements :
Assurance-vie liée à un
fonds d'investissement
(Branche 23) -
Fonds de type high risk*

ARGENTA : Actions Pharma-Chimie

Argenta Assurances a commencé, en 2000, à mettre à disposition des fonds ouverts de la Branche 23. Argenta Fund Plan était composé d'une gamme initialement limitée à quelques fonds mixtes, reflétant les profils d'investissement et allant de défensif à dynamique.

En 2006, à la suite des lancements réussis chez Argenta Banque d'Épargne, la gamme des fonds d'assurance internes a été étendue, d'une part, avec un certain nombre de fonds d'obligations et, d'autre part, avec des fonds d'actions sectoriels. Aujourd'hui encore, ces fonds spécifiques jouent un rôle unique de par leur capacité d'accentuer certains aspects sur mesure pour le preneur d'assurance, en fonction du profil de celui-ci.

Le fond d'assurance interne Argenta Fund Plan Actions Pharma-Chimie, avec un rendement de 23 % en 2013 et de plus de 10 % en moyenne les trois dernières années, peut très certainement être utilisé à cette fin. De plus, ce fond investit dans des sociétés européennes de qualité appartenant à l'industrie pharmaceutique ou chimique.

Les nombreux avantages de nos assurances constituent également un élément important pour nos clients qui peuvent, à tout moment, désigner librement un bénéficiaire en cas de vie ou de décès. En outre, Argenta ne réclame pas de frais d'entrée ni de sortie et il est toujours possible de changer gratuitement de fonds pendant la durée du contrat. Ainsi, Argenta Fund Plan permet d'ajuster continuellement le portefeuille d'investissement au profil du preneur d'assurance.



► **Jean-Christophe Vanhuysse,**
Directeur de BKCP
Administrateur NELL



► **Diederik Moris,**
Directeur Commercial
Allianz

Ma pension

*Mes investissements :
Assurance-vie
liée à un fonds
d'investissement
(Branche 23) -
Fonds de type
high risk*

NELL : BL Global Equities*

Le fonds BL Global Equities de Banque de Luxembourg Investments, disponible dans les contrats d'assurance vie de NELL, affiche le meilleur rendement des participants de sa catégorie à 3 ans (+ 31,99 %) et à 5 ans (+ 41,61 %). En tant que fonds d'actions généralistes, il s'adresse de préférence à des investisseurs qui souhaitent s'exposer aux marchés boursiers avec une approche «value» sans s'impliquer dans les choix géographiques et sectoriels.

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 automatique sans frais («Take profit», «Stop Loss» et «Rebalance»). Le client a par ailleurs la possibilité de réaliser un arbitrage gratuit par an.

Ma pension

*Mes investissements :
Assurance-vie
liée à un fonds
d'investissement
(Branche 23) -
Fonds de type
low & medium risk*

NELL : Arty*

Le fonds Arty de la Financière de l'Echiquier, disponible dans les contrats d'assurance vie de NELL, affiche d'excellents rendements à 3 et 5 ans (+ 35,21 % à 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. Soulignons de plus que le fonds ARTY vient d'obtenir la cotation 5 étoiles chez Morningstar.

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.

Trophée du Courtage Allianz

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.

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

► **Geert Deschoolmeester,**
Head of Market
Management Allianz



Ma pension d'indépendant

Pension libre complémentaire pour indépendants (PLCI)

ALLIANZ : Plan for Life+

Depuis le lancement de la nouvelle plateforme ProLink Life Plan en 2010, l'offre Prévoyance d'Allianz a fort évolué. Le produit Plan for Life+ en Prévoyance offre la possibilité de combiner, en un seul contrat, tous les régimes fiscaux disponibles pour le client.

Cela présente plusieurs avantages :

- L'optimisation des cadres fiscaux en fonction de tous les éléments (exemple : le capital pension d'une PLCI dans le cadre de la règle des 80 % pour un Engagement Individuel de Pension).
- L'attribution des couvertures à la fiscalité optimale présente dans le dossier.
- L'optimisation du capital décès en fonction de la réserve globale des différents cadres fiscaux.

A cette flexibilité s'ajoute la possibilité, pour le courtier, d'émettre des contrats en STP (Straight Through Processing), y compris des contrats avec la fiscalité PLCI ou INAMI. Ainsi, le client indépendant peut être servi de façon efficace.

Pour les médecins, dentistes, kinésithérapeutes et pharmaciens, Allianz offre des contrats INAMI comportant un volet social parmi les plus intéressants du marché. Ce volet prévoit une exonération du paiement des primes en cas de congé de maternité et en cas d'invalidité, le paiement d'une rente de survie durant une période de 10 ans en cas de décès ou encore le paiement d'une rente pour une durée de 10 ans en cas d'invalidité totale et permanente.

Avec un beau rendement à la clé : 3,25 % en 2012 et 2011 et 3,15 % en 2010.

► **Tom Meeus,**
Administrateur-délégué,
CEO FEDERALE Assurance



Ma pension d'indépendant

Engagement individuel de pension

FÉDÉRALE ASSURANCE : F-Manager VIP

F-Manager VIP de Fédérale Assurance est la solution optimale pour les dirigeants d'entreprise indépendants qui veulent souscrire une assurance d'engagement individuel de pension. Elle figure également parmi les plus performantes du marché : 3,55 % en 2011 et 3,45 % en 2012 (rendements bruts globaux : taux d'intérêt garanti + participation bénéficiaire).

En plus d'un taux d'intérêt compétitif garanti annuellement (actuellement 2,50 %),

F-Manager VIP offre la perspective de participations bénéficiaires élevées. En effet, si le niveau de ces dernières est toujours tributaire de l'évolution des marchés financiers et des résultats de l'entreprise d'assurance, un assureur mutualiste n'a, vu sa forme juridique, pas d'actionnaires externes à rémunérer. Il peut dès lors octroyer des participations bénéficiaires généralement plus élevées que celles attribuées par la plupart des autres compagnies d'assurance. Chez Fédérale Assurance, c'est le client qui profite des bons résultats.

La politique de frais maîtrisés menée par Fédérale Assurance constitue un élément supplémentaire qui influence positivement la rentabilité des contrats F-Manager VIP.

La certification ISO 9001, obtenue il y a une dizaine d'années par le département en charge notamment de la gestion des contrats F-Manager VIP, garantit aux clients une qualité de service à haute valeur ajoutée. Citons, à titre d'exemple, un contrôle annuel sans frais de la règle fiscale dite «des 80 %».

Avec ses garanties complémentaires de prévoyance telles que la couverture du décès prématuré ou l'assurance d'un revenu en cas d'incapacité de travail, F-Manager VIP est un contrat sur mesure pour la pension complémentaire du dirigeant d'entreprise.

Enfin, Fédérale Assurance, c'est de surcroît une structure financière solide dont les marges de solvabilité dépassent largement les exigences légales en la matière.

► **Christophe De Longueville,**
General Manager
BNP Paribas Cardif
Belgique



Mes risques

*Mon décès :
assurance vie liée
à un prêt hypothécaire
(assurance de type solde
restant dû)*

**BNP PARIBAS CARDIF :
Hypo Protect Classic**

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. Des conditions claires et un support de gestion efficace constituent la base du service aux intermédiaires et aux assurés.

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 liées à un décès, un arrêt de travail dû à une maladie ou un accident ou une perte d'emploi. 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. (www.bnpparibascardif.be).

► **Johnny Verwimp,**
CEO ZA Assurances



Mes risques

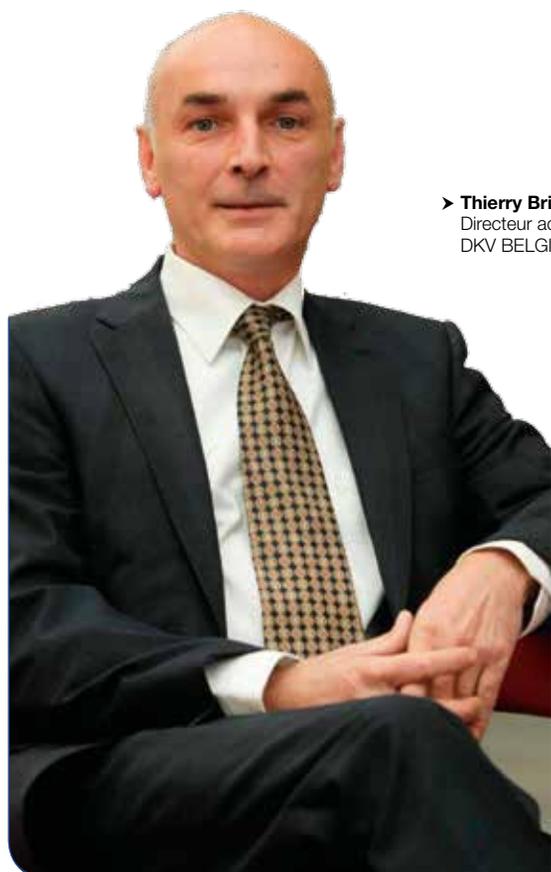
*Mon décès :
assurance vie non liée
à un prêt hypothécaire
(primes uniques
successives)*

ZA ASSURANCES : Flexi Cover T2

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 T2, 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 donateurs d'organe (seule condition : être officiellement enregistré comme donneur d'organe) et aux clients fidèles; l'octroi, tous les 3 ans, à chaque nouvel assuré de 40 ans et +, d'un chèque santé de 30 EUR (pour favoriser la prévention); la possibilité d'assurer les diabétiques (quelque 450.000 en Belgique), sans surprime (moyennant certaines conditions).



► **Thierry Brisack**,
Directeur adjoint
DKV BELGIUM

Mes risques Mon revenu garanti

DKV : 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.



► **Damien de Laminne de Bex**,
CEO DKV Belgium

Engagement sociétal

DKV

Chacun d'entre-nous connaît les défis auxquels notre société ainsi que les générations futures seront confrontés. Le vieillissement, la santé, la sécurité alimentaire, les changements climatiques et la disponibilité des ressources énergétiques en sont quelques exemples.

Depuis près de 50 ans, DKV Belgium est exclusivement actif dans le domaine de la santé par le biais de l'assurance maladie privée en totalisant aujourd'hui près de 2 millions d'assurés.

Nous exerçons un rôle majeur dans l'assurance complémentaire soins de santé, invalidité et dépendance en offrant une gamme complète de garanties sur mesure, tant pour les particuliers que pour les entreprises.

'Les meilleurs soins. Pour toute la vie' reflète parfaitement nos valeurs sociétales : apporter des solutions qualitatives et concrètes dans les domaines du vieillissement, de l'accès aux soins de santé, des traitements innovants ainsi que de la prévention.

Notre activité de Manager de la santé devient multidisciplinaire. Avec les séjours hospitaliers de plus en plus courts et le vieillissement de la population, de nouveaux besoins de couvertures financières et de services émergent (soins à domicile, aide aux personnes, maison de repos), pour lesquels le public accorde une importance accrue. Les assurés de demain seront encore plus sensibles à la qualité de l'offre des assureurs et à une approche globale de la prise en charge qui combine intervention financière- assistance et services.

Grâce à la qualité de ses produits, son expérience et sa continuité, DKV Belgium affirme son rôle sociétal, partenaire fiable et attrayant tant pour ses clients que ses intermédiaires.



Trophée de l'innovation Innovation Particuliers

GENERALI : Care Invest

Care Invest, le produit phare des épargnants

Notre pays est confronté à un vieillissement sans précédent de sa population : en 2030, 2,7 millions de Belges auront plus de 65 ans. En 2050, trois fois plus de seniors vivront en maison de repos qu'aujourd'hui. Pour faire face au vieillissement de la population et à l'allongement de l'espérance de vie, il faudrait ouvrir une nouvelle maison de repos tous les mois.

Anticipant la donne, Generali a créé Care Invest. L'idée ? Investir dans des maisons de repos. Ce secteur, en pleine expansion, a un bel avenir devant lui. Cet investissement immobilier innovant, 100 % belge, est géré par Generali, réputé pour son expertise. Le groupe Generali gère plus de 28 milliards d'euros investis en immobilier dans le monde.

Care Invest répond à la demande des personnes à la recherche d'une alternative dans un marché morose de taux bas. C'est un investissement stable à long terme, qui n'est pas tributaire des fluctuations boursières. Il a réalisé un rendement de 3 % après seulement 9 mois d'activité.

Il permet de répondre aux besoins de différents types d'épargnants. En effet, il peut être souscrit en tant que formule fiscalisée sous forme d'épargne-pension ou d'épargne à long terme, avec des avantages fiscaux significatifs à la clé. Il est également possible de souscrire sous forme d'épargne long terme non-fiscale. Vous déterminez librement quand et combien vous versez (à partir de 50 € par mois).

Pour les investisseurs qui souhaitent diversifier leurs placements, il est également possible de souscrire sous forme de prime unique. La prochaine période de souscription sera ouverte du 12/11/2013 au 15/12/2013. L'essor des maisons de repos vous offre l'opportunité unique d'investir dans un produit d'avenir au potentiel de rendement élevé. Vous cherchez la stabilité et le retour à la croissance ? Epargnez avec Care Invest.

Pour plus d'informations, rendez vous sur www.generalibe.be/care-invest



► **Philippe Lallemand**
Membre du Comité de direction en charges des Collectivités et Entreprises
Président du Comité d'éthique d'Ethias

Trophée de l'innovation Innovation Entreprises

ETHIAS : Publi-Plan

Un concept novateur et unique

Répondant à une demande croissante sur le marché des collectivités, Publi-Plan consiste en un package de services intégrés qui permettent à toute institution d'obtenir une vision globale précise, innovante et à ce jour unique de ses coûts futurs en matière de salaires et d'engagements de pensions : étude des coûts intégrés, analyse par catégorie de personnel (collective ou individuelle), prise en compte de tous les régimes de pensions, etc. Publi-Plan est plus qu'un outil ou un seul service : c'est un concept total, unique sur le marché, qui combine vision, connaissances techniques et simulations afin d'optimiser la stratégie de toute collectivité soucieuse de planifier efficacement une politique durable en matière de ressources humaines et de retraites.

La planification optimale des pensions : un défi rendu possible

Bien consciente de la difficulté que représente la planification des coûts salariaux et des engagements de pensions, Ethias a imaginé le concept de Publi-Plan. Les diverses simulations réalisées et commentées par nos spécialistes et experts en pensions vont aider les clients à mieux estimer la charge financière que représentent les traitements et les retraites de leur personnel. Cette application est particulièrement attendue dans le secteur public, où l'innovation d'Ethias répond à un réel besoin : dorénavant, il est en effet possible d'estimer avec précision l'évolution de la masse salariale des employés, tant statutaires que contractuels. Il est également possible de prévoir les charges inhérentes à toute politique de nomination.

Parmi ses nombreux atouts, Publi-Plan facilite le calcul de l'évolution des charges de pensions et des engagements, la prime de régularisation (en cas de nomination), les cotisations des contractuels, sans oublier le coût d'un second pilier (pensions complémentaires). Ces calculs apportent des informations qui permettent une projection dynamique de la gestion des ressources humaines de l'organisation. Grâce à Publi-Plan, une collectivité peut à présent prendre des décisions optimales, en connaissance de cause et sur base d'éléments objectifs.



Trophées DECAVI de l'Assurance Vie 2013

Ce 23 octobre, lors d'une soirée rassemblant plus de 250 personnalités du secteur, les Trophées de l'Assurance Vie 2013 ont récompensé dix compagnies.

Les lauréats sont :

MA PENSION

Mon Epargne

- Formule à versements et retraits libres (0%)

Allianz : Invest for Life Dynamic 3A

- Formule à versements et retraits libres (taux majoré)

AFER Europe : Compte à versements et retraits libres

Mes Investissements

- Branche 23 : Fonds low & medium risk

Generali Belgium : Real Estate Securities

NELL : Arty (*)

- Branche 23 : Fonds high risk

Argenta : Actions Pharma-Chimie

NELL : BL Global Equities (*)

Allianz

afer europe

GENERALI
Assurances

NELL
NORD EUROPE LIFE LUXEMBOURG

ARGENTA

NELL
NORD EUROPE LIFE LUXEMBOURG

MA PENSION D'INDÉPENDANT

- Pension libre complémentaire pour indépendants (PLCI)

Allianz Belgium : Plan for Life+

- Engagement individuel de pension

FEDERALE Assurance : F-Manager VIP

Allianz

FEDERALE
ASSURANCE

MES RISQUES

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

BNP Paribas Cardif : Hypo Protect Classic

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

ZA Assurances : Flexi Cover T2

- Mon Revenu Garanti

DKV Belgium : Plan RG Continuity + Exo

BNP PARIBAS
CARDIF

ZA
L'UNIQUE ASSUREUR SURVIE

DKV

ENGAGEMENT SOCIÉTAL

DKV Belgium

DKV

INNOVATION

Particuliers : Generali Belgium : Care Invest

Entreprises : Ethias : Publi-Plan

GENERALI
Assurances

ethias

COURTAGE

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
J. de Colment

Hotels - Golf & Resorts
www.opengolfclub.com

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

Trophées de l'Assurance Vie

Assuralia, plateforme d'engagement sociétal

La responsabilité sociétale est bien sûr l'affaire de toutes les entreprises d'assurance. Il n'en demeure pas moins que la fédération professionnelle est en première ligne pour porter l'engagement du secteur, mesurer l'image sectorielle, évaluer l'ouverture aux médias. Rencontre avec Wauthier Robyns de Schneidauer, responsable de la communication d'Assuralia.



IPM : En quoi consiste l'engagement sociétal des assureurs ?

Wauthier Robyns : Répondre de leurs engagements, c'est le premier aspect du rôle des assureurs dans notre monde. Ils répondent en effet au besoin de sécurité et de protection qui permet aux particuliers, entreprises et institutions d'aller de l'avant en se sachant couverts. De ce fait, la maîtrise de calculs de probabilité d'une part et la solidité des capacités financières de l'autre sous-tendent une application responsable du « tous pour un, un pour tous » qui constitue la base du concept de mutualisation. Forts de l'expérience de milliers de situations vécues, les assureurs peuvent transformer ce qui est un aléa pour un individu en une garantie grâce à la constitution d'une communauté d'assurés.

Dans notre contrat social, l'assurance répond des accidents du travail des travailleurs salariés et joue un rôle complémentaire qui arrondit appréciablement les moyens d'existence des personnes atteignant l'âge de la retraite. De même, dans un monde où la santé est le souci numéro

un, l'assurance hospitalisation permet d'être plus tranquille encore que par la seule couverture légale des soins de santé.

Face à des risques naguère inassurables, comme le terrorisme et les tremblements de terre, des efforts associant l'assurance et l'Etat soulagent les finances publiques tout en offrant la garantie d'un secteur ouvert à la concurrence. En retour, les assureurs poussent à la prévention, en prescrivant des mesures contre le cambriolage autant que des cours pour former le personnel hospitalier à la meilleure manière de soulever un patient. Ce n'est donc pas par hasard si les campagnes Bob portent la signa-

“

La fonction de porte-parole d'une association professionnelle requiert des connaissances rationnelles et une capacité d'empathie ”

ture collective des assureurs, qui ne connaissent que trop bien les coûts de la traumatologie qui suit les accidents de retour de sorties. Ce n'est pas un hasard non plus si les assureurs sont par nature portés sur la précaution et aux aguets des risques liés à des questions de notre temps comme les rayonnements électromagnétiques, les nanotechnologies et les changements climatiques. Ceci ne les empêche pas d'étendre leur sphère de compétence dans des domaines nouveaux, du lancement de satellites à l'assurabilité de séropositifs.

Les instances qui œuvrent au développement de pays où l'existence est précaire ne s'y trompent pas : la micro-assurance est un acteur de progrès, qu'il s'agisse de protéger les mamans qui font tourner les marchés locaux en Afrique ou de couvrir les agriculteurs dans les Andes, et plusieurs assureurs de premier plan participent, avec des ONG et des agences gouvernementales, à des projets en ce sens.

Plus près de chez nous, les assureurs sont de ceux qui ont conscience des conséquences d'une société vieillissante ou de conditions financières difficiles, et ont une fonction d'avertisseurs à l'égard de la société pour faire comme eux : anticiper, se doter de réserves, et assumer leurs obligations sans fléchir.

IPM : Vous venez de l'expliquer, la responsabilité sociétale fait partie de l'ADN des assureurs. Cet engagement est-il perçu par l'opinion publique ? Quelle est l'image du secteur ?

WR : L'assurance est une grande idée à laquelle chacun souscrit. S'assurer, c'est être responsable et prévoyant. On ne pourrait pas vivre sans, et d'ailleurs nombre d'assurances ne sont-elles pas obligatoires ? Mais au moment d'ouvrir le portefeuille, on prend conscience du coût de la protection et revient alors un vague souci d'y retrouver son intérêt, au-delà de l'idée d'avoir contribué à un pot commun.

Les assureurs ont fait des progrès dans nombre de domaines, comme le calcul des prestations

dues et les délais de règlement, la prise en compte des réclamations, et les services dans l'urgence - l'assistance touristique reçoit plein de fanmails de personnes aidées à des moments précaires - ce qui leur vaut un score de satisfaction très appréciable (huit sur dix, environ), mais le secteur a encore des efforts à faire pour mieux communiquer, et faire en sorte que quoi qu'il arrive, le contrat soit à la hauteur des attentes : d'où l'engagement du secteur dans l'initiative d'éducation financière, relayée aussi par le site Wikifin des autorités. La confiance du consommateur n'atteint en effet qu'un score moyen de six sur dix, mais s'améliore en fonction d'expériences vécues.

Le secteur est aux prises aussi avec les conséquences de la connaissance exacte des risques : la concurrence incite à pratiquer le juste prix pour chacun, ce qui, quand les écarts menacent l'accès à l'assurance, incite à corriger parfois la technique dans un sens plus égalitaire, comme pour permettre à celui qui vit depuis toujours en zone inondable à s'assurer sans se ruiner, tout en décourageant l'idée d'encore construire à de tels endroits.

Les assureurs sont confrontés à une légère schizophrénie de la part du client, qui s'émeut par exemple du coût de l'assurance pour un

conducteur débutant, mais n'est pas prêt à ce qu'une part de sa prime soit affectée à une solidarité au bénéfice des « autres ».

Le secteur gagnerait par ailleurs à faire valoir de manière concrète ses interventions « qui se sont passées près de chez vous » et les retombées positives des effets d'échelle auxquels il peut prétendre, que ce soit en garantissant le meilleur rapport qualité-prix des prestataires qu'il fait intervenir ou en gérant l'argent des assurés ou encore en intervenant sur des marchés financiers hors de portée de la veuve de Neufchâteau.

“

*S'assurer,
c'est être responsable
et prévoyant ”*

IPM : Face à l'opinion publique, le rôle du porte-parole est essentiel. Quelle est votre conception de cette fonction ?

WR : La fonction de porte-parole d'une association professionnelle requiert des connaissances rationnelles et une capacité d'empathie. Pour peu que l'on réunisse ces deux compétences, le métier se révèle passionnant et varié pour qui a la chance de représenter un secteur qui doit répondre à la fois de faits divers et d'enjeux financiers majeurs, de questions de consommation et de principes gravés dans le Code Civil. Même si le porte-parole assume seul les servitudes de parler pour un arrière-ban de quelques dizaines de milliers de professionnels de l'assurance, cette fonction repose sur un réseau de collaborateurs à même de prendre la relève et de sources d'information plus pointues.

La fonction constitue un réel interface puisque avant d'émettre des informations, il est indiqué de comprendre ce qui préoccupe les différents publics concernés par des éléments de fait et de veiller à communiquer en associant une bonne connaissance des dossiers à un esprit qui considère la vulgarisation comme une discipline respectable : l'art consiste à ce que le message soit compréhensible pour le citoyen lambda à son retour d'une journée de travail sans susciter de froncements de sourcils de professeurs d'université actifs dans le domaine dont il est traité.

 Ensemble, c'est sûr.



< **VIVIUM.be**
une réponse
à toutes
vos questions
en matière
d'assurances >

Découvrez **VIVIUM.be** >>



Les assurances : il n'est pas toujours aisé de s'y retrouver. Que vous soyez client VIVIUM ou non, cela n'a pas d'importance. Chacun pourra trouver sur VIVIUM.be les explications qu'il recherche concernant les assurances.

Des informations d'assurance claires, des réponses ciblées et un contact direct avec votre courtier : découvrez ce que VIVIUM.be peut vous apporter (et n'hésitez pas à revenir).

De la Responsabilité Sociétale des Entreprises à l'engagement sociétal

Business & Society Belgium est un réseau réunissant plus de 85 entreprises et fédérations d'entreprises de divers secteurs, qui souhaitent intégrer la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) dans leurs activités. Il s'agit de leur offrir une plateforme, un lieu d'échange de bonnes pratiques et de cocréation, ainsi qu'un support et des outils pour la concrétisation de la RSE. C'est l'organe de référence en la matière. Rencontre avec Sabine Denis, Change Executive Officer, de Business & Society Belgium.



IPM : Que signifie la Responsabilité Sociétale des Entreprises ?

Sabine Denis : En bref, la définition aujourd'hui de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (**#RSE**) au sens classique du terme, c'est pour une entreprise le fait d'accepter que ses actes de gestion aient des implications tant économiques que sociales et environnementales et d'endosser cette triple responsabilité dans toutes les dimensions entrepreneuriales, qu'elles soient stratégiques ou opérationnelles. Ce concept traduit la contribution des entreprises au développement durable. Il connaît différentes appellations : entreprise durable, l'éthique des affaires ou encore le triple bottom line (people, planet, profit).

En novembre 2010, ISO, l'Organisation Internationale de Normalisation, lançait l'ISO 26000, la première norme internationale définissant la Responsabilité Sociétale des Entreprises. ISO définit la RSE comme la responsabilité d'une organisation vis-à-vis de l'impact de ses décisions et activités sur la société et sur l'environnement, se traduisant par un comportement éthique et transparent. Cela signifie qu'elle contribue **au développement durable**, à la santé et au bien-être de la société ; qu'elle prend en compte les attentes des **parties prenantes** ; qu'elle respecte les lois en vigueur et est en accord avec les normes internationales de **comportement** ; qu'elle intègre ces préceptes dans l'ensemble de son organisation et les met en œuvre dans ses relations.

IPM : Mais concrètement ?

Sabine Denis : Permettez-moi de résumer cette notion en 5 caractéristiques. La **RSE est un engagement volontaire** de la part des entreprises. Elle ne se limite dès lors pas au simple respect des lois, mais concerne précisément les initiatives qui vont au-delà de la réglementation en vigueur. **La RSE est en lien direct avec la société**. L'entreprise ne constitue pas une entité isolée mais fait partie intégrante de la société. Au travers de sa RSE, l'entreprise tente de diminuer les effets négatifs de ses activités et recherche une contribution positive dans trois dimensions : les dimensions économique, sociale et environnementale. Cette approche est aussi qualifiée de « triple bottom line », c'est-à-dire que les résultats de l'entreprise en termes de « people », de « profit » et de « planet » sont pris en compte. **La RSE n'est pas « un projet »**, éloigné du cœur de

“
La démarche est de répondre à l'objectif de rentabilité de l'entreprise en générant une plus-value pour la société”

métier de l'entreprise mais fait partie intégrante de la stratégie de celle-ci. **La RSE, ce n'est pas de la philanthropie**. La démarche est de répondre à l'objectif de rentabilité de l'entreprise en générant une plus-value pour la société. **La RSE n'est pas un état ou un label**. C'est un processus d'amélioration continue. On ne parle pas d'une entreprise socialement responsable, mais bien d'une entreprise qui intègre sa responsabilité sociétale dans sa gestion. La RSE est basée sur les bonnes relations entre **l'entreprise et ses parties prenantes**. La transparence et le dialogue sont au cœur de la RSE.

IPM : OK mais pourquoi les entreprises sont-elles amenées à suivre la RSE ?

Sabine Denis : Le baromètre 2011 de la Responsabilité Sociétale de Business and Society Belgium montre que ce qui pousse les entreprises à s'investir dans la RSE, c'est l'impact positif qu'elles espèrent en obtenir en termes de réputation, de motivation de leurs employés, de relations avec les stakeholders et d'innovation de leurs produits et services. Si la RSE était considérée il y a encore une dizaine d'années comme une contrainte génératrice de coûts, on sait aujourd'hui qu'elle peut être un outil précieux dans la gestion de l'entreprise : en matière d'innovation et de croissance, de motivation du personnel et d'attraction des clients, de management du risque et de gestion opérationnelle.

IPM : Et quid des PME ?

Sabine Denis : Les PME pratiquent la RSE sans s'en apercevoir. De par leur taille, elles sont plus proches de leurs parties prenantes tels les travailleurs et les clients. Ce n'est donc pas

RESPONSABILITÉ

Sociétale

ENGAGEMENT

ENTREPRISES

“

Les actes des entreprises ont des implications tant économiques que sociales et environnementales ”

parce qu'elles ne communiquent pas sur leurs activités en la matière, qu'elles ne le font pas, bien au contraire.

IPM : On parle beaucoup de valeur partagée. De quoi s'agit-il ?

Sabine Denis : Pour souligner la contribution sociétale des entreprises, on parle aujourd'hui de « **valeur partagée** ». C'est Michael E. Porter, gourou de la stratégie d'entreprise, et Mark R. Kramer, qui sont à la base du concept de « Shared Value » ou valeur partagée. La Shared Value est la valeur créée par les entreprises en intégrant les défis sociétaux de manière proactive dans leur stratégie. Elles réalisent non seulement une valeur ajoutée économique mais mettent leurs talents, leurs forces et leurs compétences au service du changement sociétal. Il est dans l'intérêt

des entreprises de rapprocher l'économie et la société. C'est le nouveau capitalisme, une forme plus inclusive dans laquelle le profit n'occupe plus la place centrale et unique comme dans le capitalisme traditionnel. Dans l'ancien système, le bien-être économique reposait uniquement sur le capital. Maintenant, il faut faire place à une idée plus large, celle du **bien-être total, à la fois économique et social**. La pérennité des entreprises ne s'appuie donc plus uniquement sur l'idée de gain mais également sur une proposition de valeur (value proposition) sociétale claire et mesurable.

IPM : Concrètement ?

Sabine Denis : La valeur partagée peut être réalisée à plusieurs niveaux. Il y a d'abord la valeur partagée verte : en réinventant ses produits et ses marchés, l'entreprise contribue à la protection de

l'environnement. Exemple : le recyclage, l'énergie renouvelable, le partage de voitures. Il y a aussi la valeur partagée sociale : c'est quand l'entreprise intègre des besoins sociétaux dans son activité opérationnelle. Exemples : mise à l'emploi de publics fragilisés, soins de santé, formations techniques. Ajoutons que la valeur doit être partagée dans toute la chaîne de production. Pour redéfinir la productivité par rapport à la valeur, l'entreprise met en place des programmes qui ont un impact positif sur les fournisseurs. Exemples : chaîne alimentaire renforcée, collaboration dans la logistique. Enfin, j'aimerais parler de valeur partagée par une collaboration locale. En collaborant à l'échelon local avec des partenaires de terrain, des ONG, des autorités publiques, des représentants du monde académique, etc., l'entreprise développe des programmes qui

ont un impact positif sur les communautés locales. Exemples : zonings durables, partenariats entre les secteurs public et privé,...

IPM : Pour conclure ?

On pourrait résumer la RSE en un seul mot, celui de la bienveillance. Et du respect. Du respect pour la loi, l'être humain, les partenaires, l'environnement et la société. J'invite toutes les entreprises, quelle qu'en soit la taille ou le secteur d'activité, à jouer un rôle actif dans notre société. A rechercher la valeur partagée (Shared Value) dans leur cœur de métier. Notre société doit faire face à de grands défis. Elle a besoin d'entreprises et d'entrepreneurs qui montent au créneau et rassemblent autour d'eux d'autres acteurs désireux de relever ces défis. Comme, par exemples, les entreprises d'assurances...

Financepourlesfemmes.be

aide le sexe dit faible à épargner



Les femmes savent économiser. Et lorsqu'elles veulent faire fructifier leur épargne par un investissement, elles posent généralement plus de questions que les hommes. Elles aiment savoir dans quoi elles s'engagent et privilégient, dans la mesure du possible, un investissement éthique et durable. Trop souvent, elles ne sont pas écoutées par les banques, qui, pour des raisons diverses, ne rencontrent pas leurs préoccupations. C'est en entendant cette frustration exprimée par sa clientèle que Michèle Herchuelz, consultante financière indépendante, a décidé de créer **Financepourlesfemmes.be**. C'est une plateforme de services et de conseils personnalisés, entièrement dédiés aux femmes. Conçu par une femme pour les femmes, ce site vise à apporter des réponses et à donner aux femmes confiance en leur capacité à faire les bons choix et à gérer leurs investissements de façon pertinente, même en étant novices.

Comment évaluer et optimiser son épargne, mettre en place une bonne planification financière lorsqu'on est une femme indépendante ? C'est la réponse qu'ambitionne de fournir le site de **Financepourlesfemmes.be**. Il montre, par des exemples très concrets, de quelle façon il est possible de matérialiser des projets, en tenant compte de son train de vie et des autres contraintes financières. « Les femmes font preuve d'une certaine humilité lorsqu'elles évoquent la finance, précise Michèle Herchuelz. Elles ont besoin d'être rassurées mais désirent aussi qu'on comprenne leurs at-

Constatant que les banques ont une approche trop masculine, une spécialiste de la finance a lancé un nouveau service appelé Financepourlesfemmes.be. Son objectif est de simplifier les rapports des femmes avec leur épargne et d'offrir des conseils tant à celles qui veulent se lancer dans l'épargne et l'investissement qu'à celles qui ont déjà mis le pied à l'étrier sans être satisfaites des conseils qui leur ont été prodigués.

“

Les femmes font preuve d'une certaine humilité lorsqu'elles évoquent la finance”

tentes et qu'on réponde à leurs préoccupations. Mon objectif consiste à établir le contact avec la clientèle féminine, en adoptant un ton particulier, en répondant à des questions spécifiques et en proposant une approche adaptée afin que les femmes puissent se prendre en mains. Par le biais du site, je les invite à définir leur profil, leurs besoins et projets avant de proposer, si elles le souhaitent, des pistes adéquates ».

Parmi les conseils proposés, **Financepourlesfemmes.be** indique notamment comment calculer sa capacité d'épargne et définir son profil. L'internaute peut, au choix, décider de garder ces informations pour elle-même ou de les envoyer à la conseillère de BBR Finance pour que celle-ci les analyse en vue d'une rencontre ultérieure. Décomplexé et pertinent, le site permet à l'épargnante de s'informer largement afin de préparer sa rencontre avec la conseillère. Un blog, régulièrement alimenté, a pour but de répondre aux questions que les femmes se posent à propos de fiscalité, de gestion financière, de nouveautés sur le plan légal et de les tenir au courant régulièrement sur toute actualité.



Fondements et utilité de l'assurance



Francis Vaguener

Directeur au groupe Towers Watson

Professeur à l'ICHEC Brussels Management School

Mobile : 0477 61 92 59

Courriel : francis.vaguener@towerswatson.com

Did you know?



Les économistes se sont intéressés aux fondements de l'assurance en lui accordant la même utilité que celle de la monnaie. Le sens de l'expression « utilité de la monnaie » doit s'entendre comme étant la détention et non pas la dépense monétaire. En effet, dans le cadre des risques purs que court une entreprise, en l'absence de couvertures d'assurances, l'entreprise devrait constituer, en prévision de sinistres probables, des réserves monétaires parallèles, équivalentes à la valeur de remplacement de l'outil industriel. Dans ce cas, bien sûr, l'entrepreneur exercerait, pour limiter le montant de ses encaisses, une discrimination entre ce qui est nécessaire et ce qui est accessoire à la poursuite de ses activités.

Il n'en demeure pas moins que ces réserves monétaires, quelle que soit leur dénomination, seraient taxables comme bénéfice, puisque prélevées sur celui-ci et ne constituant qu'une simple extension du capital. Fort heureusement, pour des risques importants tels que l'incendie, le bris de machines, la garantie de responsabilité,... des couvertures d'assurances existent et dispensent donc l'entreprise de geler des masses importantes de capitaux à rendement faible, puisque devant être disponible immédiatement en cas de sinistres. L'assurance joue ainsi non seulement un rôle social bien connu, mais un rôle économique catalyseur d'initiative et d'investissement industriel.

Dans ce contexte, l'assurance doit également être considérée comme un facteur de productivité. En effet, elle est à la fois un réducteur d'incertitude annulant pratiquement au niveau global les effets du hasard et un accélérateur du redémarrage de la production lors de la survenance d'un sinistre.

Au niveau d'un pays ou d'un point de vue macroéconomique, l'assurance contribue, sans

émarger au budget de l'état, au développement de la sécurité sociale. Elle favorise, par la compilation d'éléments statistiques, une meilleure approche d'un des fondements de la vie, l'existence de l'incertitude, et stimule l'initiative en matière de prévention.

L'assurance prend également une part importante à l'activité économique d'un pays. Sur le marché financier, la quasi-totalité de l'accumulation des réserves techniques constituées en contrepartie des engagements est injectée dans le circuit économique. Les profits financiers en résultant, pour autant qu'ils soient positifs, viennent partiellement en déduction de la prime demandée aux assurés. Les compagnies d'assurances fonctionnent donc comme des intermédiaires financiers non monétaires en émettant des créances conditionnées par la réalisation d'un sinistre et en utilisant l'argent perçu pour stabiliser les risques financiers des entreprises et des particuliers. Fondamentalement, l'assurance est donc un actif financier dans une économie d'incertitude dont le processus est comparable à celui de l'épargne, source de sécurité. En s'assurant, l'individu ou l'entreprise acquiert une créance par le paiement d'une somme monétaire certaine au cas un événement dommageable surviendrait.

Il est par ailleurs fort étrange de constater que la comptabilité nationale omet de reprendre la valeur réelle de l'assurance en tant que valeur ajoutée. L'augmentation de la richesse rendue possible par le contrôle des dommages futurs au moyen de l'assurance n'est pas valorisée. En effet, l'action de construire une maison relève du processus industriel. Cette action est considérée comme une valeur ajoutée et contribue à l'accroissement du produit intérieur brut. Par contre, le fait de rendre possible

cette construction, relevant du système d'assurance, est étrangement considéré comme non productif. La préférence est donc donnée à l'activité industrielle au détriment de l'activité du service d'assurance sans laquelle cette reconstruction ne serait sans doute pas possible. Bien sûr, l'idée n'est pas d'accorder la priorité au secteur de l'assurance sur les activités industrielles en matière de contribution à la réalisation du PIB, mais de reconnaître l'intégration des deux activités à la création de la richesse.

Egalement, on se méprend souvent sur le prix réel de l'assurance. Il faut savoir que la prime d'assurance est constituée essentiellement de trois parties : les taxes, la prime pure nécessaire au financement des sinistres et les frais destinés à la gestion des contrats et des sinistres. Prenons l'exemple de la couverture de la responsabilité civile automobile, couverture obligatoire pour tout détenteur d'un véhicule. Lorsque l'assuré paie 1000 € de prime, approximativement 212 € sont des taxes, directement versées par l'assureur à l'état, 550 € doivent être alloués au financement des sinistres et l'excédent, soit 288 € sert à la gestion des contrats et des sinistres, aux commissions de courtage ainsi qu'à la constitution par l'assureur d'un bénéfice qui partiellement alimente sa marge de solvabilité. Partant du principe bien évident, que tout individu paie en espérance ses propres sinistres, qu'il soit assuré ou qu'il ne soit pas assuré, la prime réelle de la couverture d'assurance est de 288 €, soit approximativement 30 % de la prime payée.

Nous devons, sans équivoque, conclure qu'en l'absence des institutions d'assurances, il n'existerait que très peu d'activités économiques et, si, quand bien même, elles existaient, leur pérennité serait à tout instant menacée.



Pensions et salaires. Y voyez-vous clair?



Publi - PLAN

DES SOLUTIONS UNIQUES ET SUR MESURE
POUR VOTRE INSTITUTION

Planifier efficacement et durablement les pensions de votre institution nécessite une vision globale et optimale. Concept unique à ce jour, **Publi-Plan** vous offre des solutions intégrées pour vous aider à prendre les meilleures décisions.

Pour en savoir plus : **04 235 84 78** ou **publi-plan@ethias.be**

Surfez sur www.ethiasservices.be

ethias
SERVICES