

Supplément
GRATUIT

Magazine

octobre
2015

Assurances



Table ronde

*De la Branche 21
à la Branche 23
en passant
par le digital*

Trophées de l'Assurance

*Quelles solutions
aux taux bas ?*



Trophées **DECAVI** de l'Assurance Vie 2015

Ce 21 octobre, lors d'une soirée rassemblant plus de 250 personnalités du secteur, les Trophées de l'Assurance Vie 2015 ont récompensé les assureurs.

Les lauréats sont :

MA PENSION

Mon épargne

Formule à versements et retraits libres (Taux garanti - Epargne)

Generali Belgium: Self Life Dynamico



Mes investissements

Formule à versements et retraits libres (Taux garanti - Investissement)

FEDERALE Assurance: Vita Invest.2



Branche 23 : Fonds low & medium risk

KBC Assurances: KBC-Life Invest Plan : KBC-Life Dynamic



MA PENSION D'INDÉPENDANT

Engagement individuel de pension

FEDERALE Assurance : F-Manager VIP



Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI)

Belfius Insurance : gamme Pension libre complémentaire pour indépendants



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)

Axa Belgium : gammes think2protect, accidental cash, capital cash



Mon revenu garanti

VIVIUM : Revenu Garanti-Assurance Chiffre d'affaires



INNOVATION

Axa Belgium : pension plan



DIGITAL

Allianz Benelux : ProLink Life Plan



MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

NN : Lancement de la marque NN



COURTAGE

AG Insurance



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



Assurance-vie : la révolution est en marche...

Durant des années, l'assurance-vie était synonyme d'excellents rendements. La baisse persistante des taux d'intérêt rend actuellement ce postulat moins vrai, même si les rendements globaux sont encore tout à fait appréciables, surtout comparés à ceux des carnets de dépôt en banque. Il est vrai aussi que la fiscalité positive qui permet de récupérer jusqu'à 30 % des primes versées est un atout incontestable.

Les assureurs ont sans doute pêché par excès de confiance durant toutes ces années où les rendements étaient excellents. Ils ont trop communiqué sur les rendements, et peut-être pas assez sur les réels atouts de l'assurance-vie... Est-ce à dire que l'assurance-vie (dans son appellation la plus large possible : elle regroupe aussi bien des produits d'épargne que d'investissement, en vue de la pension ou non) est à exclure de tout patrimoine ? Certainement pas ! Bien au contraire, car l'assurance-vie, c'est n'est pas qu'un rendement ! C'est bien davantage... Il suffit de penser aux nombreuses situations délicates auxquelles elle apporte une solution : la constitution d'un capital en vue de sa pension, un capital ou une rente en cas d'invalidité ou d'accident, un capital décès octroyé à sa famille en cas de décès d'un proche (dans ce cas, on parle d'assurance décès), etc.

Le digital va révolutionner le secteur !

Même si tout le monde s'accorde à dire que le digital est une évolution incontournable, les assureurs sont encore un peu à la traîne. Le chantier est déjà énorme, mais il s'agira surtout de forcer un changement de culture généralisé au sein de notre secteur. A n'en point douter... au bénéfice des assurés. Le «digital» offre des outils considérables pour éduquer le client, alléger les processus et réduire les temps de réponse. Il constitue une belle opportunité pour les assureurs de se montrer innovant.

La révolution du secteur est en marche... comme l'a démontré la table ronde rassemblant les assureurs. La digitalisation va révolutionner (ou révolutionne déjà) le secteur au niveau du service octroyé aux assurés. Il est déjà possible de souscrire un contrat de a à z grâce aux nouvelles technologies.

Cette table ronde a également été l'occasion de mettre en avant les solutions actuelles proposées, en termes de produits, par les assureurs compte tenu de la baisse des taux d'intérêt.

Enfin, preuve que les assureurs ont encore des solutions qui peuvent séduire plus d'un assuré, ce dossier vous dévoilera les lauréats de la 16^{ème} édition des Trophées de l'assurance-vie !

A tout stade de notre vie et dans toutes circonstances, l'assurance nous accompagne pour rendre notre quotidien plus confortable.

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.

Laurent Feiner



Sommaire

Assurance-vie: la révolution est en marche	3
TABLE RONDE : de la Branche 21 à la Branche 23 en passant par le digital	4-7
Les Trophées de l'Assurance	8
Digitalisation: quelles opportunités pour les assureurs vie et leurs clients?	8
Paroles de vainqueurs	9-14
Branche 23 et Generali Belgium : quels sont les points forts?	15



Table ronde

De la Branche 21 à la Branche 23 en passant par le digital

Chaque année, au mois d'octobre, les Trophées de l'Assurance fournissent l'occasion de faire le point sur l'Assurance Vie. Qu'en est-il donc en 2015 ? A court terme (et même plus longtemps), impossible de passer à côté de cette baisse des taux d'intérêt qui pose problème aux assureurs. La parade consiste à proposer des produits mixtes Branche 21 (avec taux garanti) et Branche 23 (sans taux garanti). Certains optent carrément pour la Branche 23 et la Bourse. En ce qui concerne les défis à moyen terme, on n'échappe pas à la digitalisation. Elle est incontournable. Les experts réunis par La Libre Belgique nous donnent leurs points de vue sur ces deux questions essentielles pour le devenir des compagnies et des consommateurs. Et ils nous donnent leur vision de l'Assurance-Vie en un seul mot ! Ou presque...



Geert Deschoolmeester

Head of Market
Management
Allianz

1. Un mot me vient à l'esprit par rapport à la baisse des taux d'intérêt : prudence. En tant qu'assureur, prudence dans notre politique d'investissements afin d'être capables de tenir nos engagements. Pour le client, du point de vue rentabilité, nous voulons vendre davantage de Branche 23, mais pas à tout prix. Les produits proposés doivent être à 100% en ligne avec le profil du client. Nous prévoyons, au niveau de notre portefeuille futur, que les assurés vont toujours souscrire de la Branche 21, mais avec une partie importante en Branche 23, vu les taux réduits en Branche 21. Nous comptons, à cet égard, promouvoir notre formule «Allianz Invest»,

laquelle prévoit une composante en Branche 23.

2. Le digital constitue avant tout un moyen plutôt qu'un canal de distribution. Par ailleurs, j'ai le sentiment que, sur le web, le client cherche d'abord à être conseillé, plutôt qu'à acheter des produits, surtout en Assurance-Vie. La base de notre stratégie est donc de développer des outils qui permettent au courtier d'expliquer et démontrer, via des simulations, les conséquences de certains choix. Nous avons, à ce titre, développé une application sur iPad qui permet au courtier de gérer une police de A à Z en Vie. Ces outils sont intuitifs à l'usage,

ce qui fait que pour certains cas, une déclinaison vers le client pourrait être une option. Les signatures électroniques et les paiements digitaux pour tous les produits constituent donc des opportunités pour le futur. «Big Data» peut nous aider à mieux connaître notre client, en respectant la «privacy». J'estime que le client final est de plus en plus prêt à partager avec le courtier certaines de ses données. C'est là, pour nous, en tant qu'assureur, une grande opportunité à laquelle nous nous attelons.

3. Mon mot-clé sur l'Assurance-Vie ? Stabilité !



Wauthier Robyns

Membre du Comité de Direction Assuralia

1. En matière d'épargne et de placement, le temps est révolu où la panoplie des Branches 21 ou 23 prospérait sans effort. Certes, les produits de Branche 21 marquent le pas mais le besoin de protection et de financement de la pension est plus réel que jamais. Notons qu'en matière de pension, justement, on assiste à une réelle prise de conscience des jeunes qui se préoccupent à la fois de leur prêt hypothécaire et de leur épargne-pension même si, à l'embauche, l'attention portée au volet «pension» ne pèse pas lourd par rapport à l'octroi, par exemple, d'une carte essence. Aux assureurs d'adapter leurs efforts de pédagogie vers l'assuré pour lui faire prendre conscience de toute la variété que l'on peut lui proposer sur base, notamment, des investissements sous-jacents d'un produit à l'autre.

2. Nous déplorons la législation actuelle, quand elle encourage encore la version «papier» et n'accepte la communication par voie électronique que par dérogation à cette préférence de l'imprimé. Nous poussons aux paiements électroniques, nous plaçons pour avoir accès au Registre National, par exemple pour retrouver des assurés perdus de vue : cela aiderait les assureurs à améliorer la valeur ajoutée délivrée aux clients. Nous écoutons les besoins du client et nous constatons la confiance grandissante du public dans l'utilisation des ressources digitales. Signalons, par exemple, que les gens aspirent à ce que le «tiroir» dans lequel ils rangent leurs assurances soit entièrement digitalisé.

3. Mon mot-clé sur l'Assurance-Vie ? Protection !



Pierre De Smet Van Damme

Chief Marketing & Partnerships Officer BNP Paribas Cardif Belgique

1. Je n'ai pas vraiment d'avis sur la question relative à la problématique des Branches 21 ou 23 car nous ne proposons pas ce type de produits sur le marché belge.

2. Dans le secteur de l'assurance, comme dans beaucoup d'autres, la digitalisation est une réalité que nous intégrons dans notre approche «produit» et «process». L'aventure digitale a commencé chez BNP Paribas Cardif en 2001 déjà avec le lancement d'un extranet qui permettait à nos courtiers de remettre un contrat finalisé. A l'heure actuelle, près de 60% de notre production nous est acheminée par voie électronique. Sans cette digitalisation précoce, BNP Paribas Cardif n'aurait pas pu absorber la forte croissance que connaît son activité depuis une

décennie. Et nous avons poursuivi dans la voie de la digitalisation avec le lancement, voici quelques mois, de «Medical Scoring» : si, lors de la souscription par le courtier, les conditions ne permettent pas une acceptation immédiate (à cause du rapport capital/âge ou de problèmes de santé par exemple), le client final reçoit par e-mail un lien lui permettant de compléter les données médicales nécessaires à l'acceptation. Ce qui nous permet de réduire le délai d'acceptation de plusieurs semaines. Nous comptons également intégrer prochainement dans notre système la signature électronique, ce qui permettra aux courtiers de finaliser une souscription sans aucun document papier. En B to C, sans passer par le courtier, l'évolution est plus lente. L'assurance n'étant ni simple ni sexy, le client final a, pour l'instant, besoin de conseils qu'il va chercher auprès d'un intermédiaire en assurances ou de la compagnie. Mais il est clair que les «digital natives» - nos assurés de demain - seront à la recherche de solutions «assurance» entièrement en ligne. Le défi pour notre secteur est de pouvoir répondre à cette demande avec, à la fois, des produits et des modes de souscription adaptés. Et le succès passera par une approche intégrée mêlant l'assureur et le distributeur.

3. Mon mot-clé sur l'Assurance-Vie ? Sécurité !



Philippe Engelen

Marketing Manager
Life
FEDERALE Assurance

1. Les Assureurs-Vie se sont adaptés à la problématique des taux bas. Leurs solutions sont aujourd'hui en phase avec la réalité des marchés financiers. La Branche 23 est certainement une réponse des assureurs à cette problématique mais chez Fédérale Assurance, nous aurions du mal à justifier notre qualité d'assureur en ne proposant que des formules de type Branche 23 et en disant au client : «Le rendement que vous aurez à terme n'est pas notre problème». Si les banquiers peuvent tenir un tel discours, il n'en va pas de même pour les Assureurs-Vie qui symbolisent la prévoyance et la sécurité. Chez Fédérale Assurance, la notion de garantie reste l'élément central des solutions proposées aux clients.

2. Le digital est un de nos grands chantiers. En voici un exemple. Disposant de son propre canal de distribution avec 60 Conseillers et 30 bureaux, Fédérale Assurance doit assumer intégralement les obligations précontractuelles imposées par MiFID (qui, ailleurs, sont du ressort des courtiers). Nous avons donc totalement digitalisé la fiche-conseil, ce questionnaire réglementaire qui doit permettre au collaborateur commercial d'apprécier le niveau de connaissances du client en matière d'épargne et d'investissement et de déterminer son profil de risque avant de lui conseiller le produit adéquat. Ce process étant digitalisé à 100%, c'est un programme qui établit le niveau et le profil du client et qui propose la solution adéquate parmi les produits que nous avons à offrir. Ce système nous a permis de constater qu'une large majorité des particuliers ont peu de connaissances et d'intérêt pour la problématique

financière et s'en remettent souvent au conseil qu'on leur donnera, d'où la nécessité de bien les informer. Signalons que si cette fiche-conseil digitale peut être signée via le code pin de la carte d'identité, très peu de clients connaissent ce code et, très souvent, ils privilégient la signature manuelle...

3. Mon mot-clé sur l'Assurance-Vie? Engagement !



Tom Vanham

Chief Distribution
Officer
Generali

1. En tant que leader sur le marché européen de l'Assurance-Vie, et assurance placement, nous sommes pratiquement agnostiques par rapport au choix entre Branches 21 et 23. Pour nous, cela fait partie de l'écosystème de l'assurance d'offrir des solutions avec et sans garanties absolues. Or, c'est l'assuré qui cherche à avoir plus de rendement, mais nous ne pouvons pas nous permettre de donner «aveuglément» des garanties qui se situent aujourd'hui clairement hors du marché. Pour tenir compte de ce besoin de l'assuré et des circonstances du marché actuel, nous avons diversifié notre offre en développant une nouvelle gamme d'assurance placement. Naturellement, chaque client doit écouter son conseiller et tenir compte de son profil de risques pour choisir entre Branches 21 et 23.

2. Le digital est une évolution incontournable qui fait totalement partie de notre vie. Certains font déjà tout leur business «on line». En tant qu'assureurs, nous sommes un peu à la traîne. Ce n'est pas toujours évident, car cela implique un changement généralisé au niveau de la culture d'entreprise. Nous mettons l'accent, aussi bien en Assurance-Vie que Non Vie, sur le développement d'outils qui permettront à l'intermédiaire de



gérer sa relation avec les assurés de manière plus efficace et plus flexible. Concrètement, nos courtiers doivent faire souscrire à notre fonds «Care Invest II» exclusivement via leur outil digital : les avantages sont nombreux pour le courtier et la compagnie, même si un back office humain est évidemment toujours présent.

3. Mon mot-clé sur l'Assurance-Vie? Avenir !



Karel Coudré

Head of Offer Retail
& Corporate Life
AXA

1. La distinction entre épargne et placement est mince, même si dans les deux cas, il s'agit de se créer les moyens de vivre dans le futur. Actuellement, il n'y a plus de formule qui offre à la fois un rendement élevé et une sécurité entière. Nous avons donc développé des offres hybrides qui combinent Branches 21 et 23. Force est de constater qu'il y a de plus en plus d'intérêt de la part des particuliers pour ces solutions, ce qui explique le succès d'Oxylife chez AXA. Nous gardons une valeur ajoutée en prévoyant une sécurité du capital, en cas de décès ou de dévalorisation du marché, via une série d'options qui octroient une protection. Nous conservons ainsi notre mission

de base, en tant qu'assureur, qui consiste à protéger nos assurés.

2. L'enjeu digital est d'enrichir l'expérience du client. Aujourd'hui, en Vie, la priorité se situe au niveau de l'information. Nous avons, par exemple, développé un site de contenu entièrement dédié à la pension : www.laventurepension.be. Le consommateur peut y trouver des réponses à ses questions concrètes. Le digital n'est pas l'investissement le plus cher en soi, le plus lourd étant la récolte et le traitement de l'information. Actuellement, la digitalisation est plus développée, car plus intégrée dans la vie quotidienne, tandis que les gens ne vont pas examiner chaque jour l'évolution de leur épargne. AXA a développé des applications et des outils qui permettent au client une interactivité permanente avec le site web. Même si les besoins évoluent, on constate que les clients ne sont pas encore prêts à vouloir tout gérer par le digital. Et, last but not least, il faut que l'évolution légale suive l'évolution de la société, permettant un usage efficace du digital.

3. Mon mot-clé sur l'Assurance-Vie ? J'en propose 5 : réponse aux besoins du consommateur.





Eric Kleijnen

Chief Executive
Officer
Belfius Insurance

1. Grâce à l'excellent équilibre de son bilan, BELFIUS ne court pas ou peu de risques face aux taux d'intérêt bas. Ses assurés pas davantage. Les taux bas et les marges d'intérêt historiquement basses imposent aux Assureurs-Vie de revoir leur offre. En cette matière, la protection relève de l'essence-même de notre métier. Nous adaptons donc nos assurances Décès, Maladie, Invalidité, etc. aux besoins actuels du client. En épargne, BELFIUS propose avec succès la «Branche 44», alliant pour partie la sécurité des produits garantis traditionnels (Branche 21) et le rendement des produits d'investissement (Branche 23). Le besoin de pension complémentaire devient chaque jour plus évident. Comme bancassureur, BELFIUS met à disposition du public l'ensemble des véhicules possibles de constitution de capital pension, tant bancaires que d'assurance. De leur combinaison variable en fonction de la proximité de la prise de pension, résulte une diversification accroissant la maîtrise du risque financier et du rendement de l'investissement. Il conviendra encore de proposer des produits autorisant, après prise de la pension, une flexibilité entre le paiement de rentes, temporaires ou viagères, et le paiement d'un capital à des moments prédéterminés ou en cas de décès prématuré.

2. Le digital va changer la nature des interactions entre les intervenants à la police d'assurance. Les besoins des clients seront mieux compris et leurs risques mieux appréciés. Il en résultera une plus grande personnalisation des primes et conditions. Des procédures ressenties comme lourdes seront facilitées. Les temps de réponse seront réduits. Des connexions «image et son» augmenteront la fréquence des

contacts. Elles faciliteront l'explication directe, verbale, de nos actions et procédures. Nous utiliserons des plateformes de style YouTube pour expliquer nos conditions générales. Les assurances usuelles seront largement souscrites et payées en ligne, en une seule opération : notre filiale CORONA Direct est la première en Belgique à offrir cette possibilité en assurance automobile. Des défis d'implémentation se poseront. Des questions fondamentales se posent aussi quant à l'accès aux données et à leur utilisation. De même quant à la limite de la personnalisation des primes. Elle est fortement demandée mais réduit d'autant la solidarisation du coût du risque qui constitue le cœur-même de l'assurance.

3. Mon mot-clé sur l'Assurance-Vie ? Soci(ét)ale !



Francis Colaris

Administrateur
VIVUUM

1. VIVUUM offre essentiellement des solutions de pension complémentaire. Notons que le critère fondamental de constitution d'une pension complémentaire est d'empêcher l'érosion du pouvoir d'achat. Au moment de la retraite, à long terme, le capital constitué par cette épargne doit encore représenter quelque chose de conséquent. C'est pourquoi, nous proposons des solutions combinées en Branches 21 et 23. Nous commercialisons davantage de produits à taux garantis. Nous savons que les produits de type Branche 23 sont plus volatils. Par contre, ils offrent, sur le long terme, un meilleur rendement. Nous sommes actuellement «plus à l'aise» pour commercialiser ce type de produit, car le professionnalisme des intermédiaires s'est amélioré. De plus, il y a un encadrement au niveau réglementaire qui conduit à une analyse précise des besoins du client et à une bonne pédagogie.

2. Il y a une obligation pour les assureurs d'être présents sur le web avec des informations claires et utiles, puisque les nouvelles générations, qui sont nées avec Internet, les «Digital Natives», l'utilisent, par réflexe, pour se renseigner, même si, in fine, ils n'y achètent pas leur contrat. Quand on développe un produit, on se pose tout de suite la question de savoir ce qu'on met à disposition du client final. Notre entreprise subit une transformation profonde. Nous cherchons à moderniser nos outils informatiques de back-office et à les intégrer totalement dans les nouvelles technologies. Nous développons de manière phasée, sur 3 ans, une nouvelle plateforme Non Vie; en Assurance Vie, on en est encore au stade de la pré-étude. En parallèle, les assureurs ont un beau défi à relever avec le concept de «Big Data». Le cœur de notre métier repose sur la capacité à bien évaluer les risques. Cette évaluation nécessite des informations fiables que nous accumulons patiemment au fil du temps. C'est une masse d'informations très importante. Celle-ci peut évidemment s'avérer précieuse pour évaluer plus rapidement et plus précisément les risques à couvrir.

3. Mon mot-clé sur l'Assurance-Vie ? Il y en a quatre : plus que jamais indispensable !



Michel De Bolle

Chief Commercial
Officer
NN Belgium

1. Dans l'environnement actuel (et durable) de faiblesse des taux d'intérêt, les assurances investissement de la Branche 23 semblent être une bonne solution pour les assurés. Leur rendement potentiel (mais non garanti) est, en effet, sensiblement plus élevé que celui des produits d'épargne classiques, sans oublier l'attractivité fiscale de la Branche 23. Dans ce contexte, chez NN, nous

avons développé Lifelong Income, une solution flexible et innovante pour les clients qui recherchent un complément garanti pour leur pension. Unique sur le marché belge, elle combine la garantie d'une rente tout au long de la vie de l'assuré avec l'accès, à tout moment, à la valeur du contrat ainsi qu'un potentiel de rendement intéressant dans le cadre d'un régime fiscal attractif. Cette solution permet donc aux assurés de profiter d'un complément de retraite appréciable pour le restant de leurs jours.

2. La digitalisation est un vecteur important de l'innovation dans le secteur de l'assurance, en Vie comme en Non Vie. Depuis quelques années, il y a une montée en puissance du digital que NN a intégrée dans sa stratégie. Internet permet au client de prendre la main à chaque étape du cycle (comparateurs en ligne, demandes d'informations, souscription multicanal). Grand avantage: le numérique peut améliorer la qualité de l'expérience client tout en réduisant drastiquement le temps entre la prise de contact sous toutes ses formes et la souscription. NN propose déjà, depuis 2009, une souscription en ligne pour ses produits d'épargne, même pour une couverture décès complémentaire: l'acceptation médicale se fait en ligne via le portail d'ING Banque. L'identification et l'authentification du client via la signature numérique est un des défis de base de la digitalisation. C'est un challenge, non seulement technologique et juridique, mais aussi en matière de sécurisation de l'identification et de protection des données. Dans ce contexte, la simplicité et la transparence dans la communication vis-à-vis des assurés sont capitales. L'entrée récente des objets connectés dans le monde des assurances nous apporte également de nouveaux champs de possibilités. Concrètement, NN est en train de développer une offre liée à la conduite de véhicule. Un projet-pilote a été initié tout dernièrement: un simple boîtier télématique permet de connaître le style de comportement routier des conducteurs concernés et de revoir leurs tarifs et conditions d'assurance en fonction des données récoltées !

3. Mon mot-clé sur l'Assurance-Vie ? J'en vois quatre : complément de pension appréciable !

Les Trophées de l'Assurance



Muriel Storrer (Aimes & Co)
et Laurent Feiner (DECAVI)

Participer à la promotion du secteur et récompenser différents produits sur base d'éléments quantitatifs et

qualitatifs soumis à l'analyse d'un jury d'experts, tels sont les objectifs des Trophées de l'Assurance Vie,

organisés par Laurent Feiner (DECAVI) et Muriel Storrer (Aimes & Co).

Pour rendre l'étude des produits la plus complète et objective possible, le jury analyse la quasi-totalité du marché sur base des parts de marché des assureurs (chiffres d'Assuralia), complétée par des produits de niche présents dans les différentes catégories.

Les critères retenus sont la rentabilité, les caractéristiques d'assurance et l'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 est composé des personnes suivantes :

- Laurent Feiner, Journaliste, Administrateur délégué, Decavi.
- Nicolas Georlette, Manager, CSC Belgium.
- Karel Goossens, Directeur, Institut des Actuairens en Belgique (IABE).
- Aline Michel, Manager, PwC.
- Gérard Vandenbosch, Deputy CEO, Addactis Belux.
- Luc Vermeylen, Président de la Commission Vie, Feprabel.

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

Nous vous livrons dans les pages qui suivent les lauréats par catégorie.

- Pierre Devolder, Professeur UCL, Président du jury.

Digitalisation: quelles opportunités pour les assureurs vie et leurs clients?

Le secteur de l'assurance est à un point charnière de son évolution car à l'intersection des impacts des nouvelles technologies, de nouveaux modèles de distribution, de changement de comportement des consommateurs sans compter les réglementations locales, régionales et globales.

Prenons le cas des nouvelles technologies. Beaucoup d'assureurs-vie travaillent encore, pour

des raisons historiques, avec des produits complexes. Cela signifie des produits moins transparents, nécessitant l'aide d'un conseiller et souvent une structure de coût plus élevé, limitant ainsi la clientèle à des personnes relativement aisées et d'âge mûr. Une autre explication au fait que les plus jeunes et/ou moins aisés soient aujourd'hui moins concernés par ces produits est qu'il est plus difficile d'intéresser les jeunes à travers les canaux de distribution traditionnelle et aussi par le fait qu'ils ne croient pas que les produits vie sont pertinents pour eux.

Une solution possible repose sur la réorientation des modèles mettant l'accent sur les bénéfices des produits vie vers des modèles promouvant la santé, le bien-être et la qualité de vie. Les nouvelles technologies peuvent être une des clés du succès. En effet, des détecteurs



Monique Mariamé,
Director - Actuarial
Services - PwC
Reviseurs
d'Entreprises sccr

de plus en plus sophistiqués permettent de suivre en temps réel la fréquence cardiaque, le taux de sucre dans le sang et d'autres signes potentiels de maladie. Ce

suivi peut alerter les assurés des menaces sur leur santé et la nécessité de traitement. Grâce à cela les assureurs peuvent développer une relation plus personnelle avec les clients en promouvant la santé et le bien-être à travers des services alliant conseils pour une vie saine et abonnements à des salles de fitness (chaque passage diminue la prime). Des offres se focalisant sur la santé peuvent viser spécifiquement les plus jeunes qui ne pensent pas encore à l'assurance-vie.

En permettant entre autres un échange d'informations, une meilleure compréhension des risques et des coûts, les nouvelles technologies permettront d'étendre le marché de l'assurance-vie à des segments aujourd'hui peu touchés et offriront aux assurés une valeur ajoutée plus personnalisée, variée et flexible que ce que font actuellement les produits vie classiques.



> Tom Vanham,
Chief Distribution Officer
Generali Belgium

Mon Epargne : Formule à versements et retraits libres (taux garanti - épargne)

Generali Belgium : Generali Self Life Dynamico

Self Life Dynamico est une assurance-vie à versements libres (Branche 21) qui permet d'épargner en toute sécurité grâce à un taux d'intérêt annuel garanti. Cette assurance-vie affiche d'excellents rendements parmi les meilleurs du marché sur base des 3 dernières années (3,10 % en 2014, 3,10 % en 2013 et 3 % en 2012 *) : ce sont les rendements globaux nets appliqués à l'épargne du contrat) et offre une sécurité absolue aux clients.

Aujourd'hui, le taux d'intérêt garanti est de 0,50 % et il est revu chaque année. Grâce à la participation bénéficiaire, il est possible de profiter d'un rendement supplémentaire qui n'est ni garanti, ni obligatoire mais qui s'ajoute au taux d'intérêt annuel garanti. Generali Belgium offre depuis longtemps des excellents rendements en Branche 21 et l'assureur veut maintenant aussi poursuivre cette stratégie dans la Branche 23.

A partir de 37,50 EUR par mois

Self Life Dynamico propose de nombreuses couvertures décès afin de garantir les meilleures conditions aux proches. Si l'assuré(e) décède avant l'échéance du contrat, Generali s'engage à verser la valeur du contrat aux bénéficiaires. En cas d'accident ou d'invalidité et afin de minimiser les efforts financiers du client, Generali s'engage à payer les primes ou encore à verser une rente invalidité.

La formule offre une épargne rentable à partir de 37,50 euros par mois. L'assurance peut également être souscrite dans le cadre de l'Epargne pension ou de l'Epargne à long terme.

Veuillez trouver plus d'informations sur : <https://www.generali.be/fiches-info-financiere.html>.

* Les rendements du passé ne constituent ni une garantie ni une limite pour le futur.



> Philippe Engelen,
Manager Marketing Vie
FEDERALE Assurance

Mes Investissements : Formule à versements et retraits libres (taux garanti - investissement)

FEDERALE Assurance : Vita Invest.2

Avec Vita Invest.2, Fédérale Assurance offre à ses clients une double sécurité, qui porte à la fois sur la conservation du capital et sur le taux d'intérêt. Le capital est garanti pendant toute la durée du contrat (maximum 25 ans); quant au taux d'intérêt, la garantie joue pendant une période initiale de 8 ans. Au terme de cette période, le client peut choisir entre 2 formules :

- Continuity : dans laquelle un nouveau taux d'intérêt long terme sera garanti pour 8 ans, au terme desquels le client pourra à nouveau faire son choix;
- Flexibility : dans laquelle un taux d'intérêt court terme et un taux de fidélité sont garantis annuellement. Le placement est alors totalement liquide : le bénéficiaire est libre de prélever le montant qu'il souhaite à tout moment, sans aucun frais ni même précompte mobilier.

Le client profite de surcroît d'une politique de frais maîtrisés et d'une qualité de service certifiée ISO 9001.

Mais Fédérale Assurance ne se repose pas sur ses lauriers... et a déjà élargi sa gamme de solutions avec Vita Invest Dynamic, qui ambitionne d'offrir des rendements encore plus attractifs, exclusivement axés sur les participations bénéficiaires (*).

Participations bénéficiaires plus élevées

En qualité d'assureur mutualiste sans actionnaires externes à rémunérer, Fédérale Assurance offre des participations bénéficiaires généralement plus élevées que celles attribuées par les autres entreprises d'assurances. Ainsi, c'est le client qui profite des bons résultats de Fédérale Assurance.

(*) Les participations bénéficiaires évoluent avec le temps en fonction des résultats de l'entreprise et de la conjoncture économique. Elles ne sont pas garanties pour l'avenir et varient pour chaque produit. Les règles relatives à l'octroi des participations bénéficiaires sont définies dans les statuts de l'Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie. Ceux-ci peuvent être consultés sur www.federale.be.



> Werner Van Steen,
Directeur Vie et Santé
KBC Assurances

Mes Investissements : Assurance-Vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23) - Fonds Low & Medium Risk

KBC-Life Invest Plan : KBC-Life Dynamic

Le fonds de la Branche 23 KBC-Life Dynamic de la gamme KBC-Life Invest Plan a remporté le Trophée de l'Assurance vie 2015 dans la catégorie «Branche 23 - risque faible et moyen».

Ce produit combine un investissement et une assurance, avec tous les avantages d'une assurance-vie, tels que la désignation d'un bénéficiaire en cas de décès et la protection de la famille par le biais d'une garantie décès complémentaire. Et cela à partir de 25 euros par mois.

Fonds mixte

KBC-Life Dynamic est un fonds mixte qui suit totalement la stratégie d'investissement de KBC. Investir n'est pas chose aisée ! Pour avoir une vision complète de cette réalité complexe, KBC AM procède tous les mois à une analyse approfondie, de manière à élaborer une stratégie d'investissement étayée. Cette approche disciplinée passe en revue l'évolution économique, l'actualité, la vision des experts en actions et obligations, les valorisations, les résultats des entreprises, les risques,...

Les événements, à première vue peu pertinents, mais qui peuvent se révéler importants font également l'objet d'un suivi. Ce processus débouche sur la stratégie d'investissement KBC, laquelle prévoit une répartition optimale entre les actions, les obligations et les autres instruments et met l'accent sur certains thèmes et valeurs individuelles. Et cela dans un cadre de risque strict.

KBC est un bancassureur et peut, par conséquent, faire appel en interne à la compétence d'un assureur-vie et d'un gestionnaire de biens qui collaborent étroitement entre eux. La reconnaissance de l'expertise de KBC nous réjouit. En outre, ce trophée démontre que les investisseurs ont fait le bon choix en optant pour ce fonds qui a généré un solide rendement.



> Tom de Troch,
Directeur Vie
FEDERALE Assurance

Engagement individuel de pension

FEDERALE 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 de type Engagement individuel de pension (EIP). C'est par son rendement qu'elle fait la différence : 3,40 %* en 2014, tout comme en 2013 (il s'agit de rendement bruts globaux, soit le taux d'intérêt garanti+ la participation bénéficiaire; les rendements du passé ne constituent ni une garantie, ni une limite pour l'avenir).

En plus d'un taux d'intérêt compétitif garanti et révisable annuellement (actuellement 2,15 %), F-Manager VIP offre la perspective de participations bénéficiaires (*) élevées. 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 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 entreprises d'assurances. Chez Fédérale Assurance, c'est le client qui profite des bons résultats.

Nombreux atouts

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

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 réellement sur mesure pour la pension complémentaire du dirigeant d'entreprise.

La certification ISO 9001 garantit aux clients qui ont souscrit un F-Manager VIP une qualité de gestion à haute valeur ajoutée.

(*) Les participations bénéficiaires évoluent avec le temps en fonction des résultats de l'entreprise et de la conjoncture économique. Elles ne sont pas garanties pour l'avenir et varient pour chaque produit. Les règles relatives à l'octroi des participations bénéficiaires sont définies dans les statuts de l'Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie. Ceux-ci peuvent être consultés sur www.federale.be.



> Wim Gepts,
Executive Manager
Bancassurance
Belfius

Pension libre complémentaire pour indépendants

**Belfius Business Future et Business First des AP :
les solutions de pension libre complémentaire pour
indépendants de Belfius Insurance**

Les indépendants qui veulent profiter d'une retraite confortable savent qu'ils ne peuvent pas compter uniquement sur la pension légale pour leurs vieux jours. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : par mois, un indépendant à la pension touche en moyenne 840 EUR, mais un quart des indépendants reçoit moins de 500 EUR. C'est pourquoi de nombreux indépendants se tournent vers la pension libre complémentaire, d'autant plus que celle-ci est intéressante sur le plan fiscal.

La gamme liée à la pension libre complémentaire pour indépendants (PLCI) de Belfius Insurance offre une panoplie de possibilités. Tant Belfius Business Future (vendu via le réseau Belfius Banque) que Business First (vendu via le canal des AP assurances) proposent différentes variantes (niveau de rendement fixé à 0 % et 2 %, PLCI sociale et INAMI) et une multitude d'options.

Nombreux avantages

Les avantages de la PLCI sont multiples. Les produits PLCI de Belfius Insurance offrent l'un des meilleurs rendements du marché, d'autant plus qu'il s'agit d'un rendement garanti. Il est possible d'y rajouter une couverture décès optionnelle, ou encore de cumuler la PLCI avec l'Engagement Individuel de Pension (EIP), l'épargne-pension et l'assurance vie individuelle. Le volet solidarité de la PLCI sociale prévoit, en cas d'incapacité totale de travail, la continuation du paiement des versements et un revenu garanti égal à 3 fois la moyenne des primes versées durant les 3 dernières années.

En outre, les avantages fiscaux de la PLCI sont nombreux : possibilité de déduire les versements effectués à titre de «cotisations sociales», c'est-à-dire comme charges professionnelles dans les limites du plafond légal; diminution des cotisations sociales grâce à la diminution de la base imposable; les primes versées ne sont pas taxées et enfin, l'imposition à terme, sous la forme de la rente fictive, est très favorable.



> Christophe De Longueville,
CEO
BNP Paribas Cardif Belgique

Mon décès : Assurance décès liée à un prêt hypothécaire

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.

Perte d'emploi

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 Classic est un produit simple, souple, complet et en plus très concurrentiel. En plus de la couverture «décès» de base, Hypo Protect Classic 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 d'une protection optimale d'un crédit hypothécaire contre les conséquences financières d'un décès, d'un arrêt de travail dû à une maladie ou un accident ou d'une perte d'emploi. Quoi qu'il arrive, le remboursement du prêt hypothécaire est toujours protégé. Ainsi, Hypo-Protect Classic offre aux emprunteurs la couverture «solde restant dû» la plus complète du marché au meilleur prix.

(www.bnpparibascardif.be - <http://srd.cardif.be>).



> Aimée Van Eersel,
Director Offer Retail
AXA Belgium

Mon décès : Assurance décès non liée à un prêt hypothécaire

AXA Belgium : think2protect, accidental cash, capital cash

De multiples événements imprévus sont constamment susceptibles de bouleverser le quotidien de chacun d'entre nous et d'entraîner des conséquences financières importantes auxquelles nous et/ou notre famille seront confrontés.

Afin de pouvoir y faire face, AXA Belgium propose différentes assurances décès innovantes, permettant au client de bénéficier d'une protection sur mesure, adaptée à sa situation personnelle et ses besoins.

Notre produit capital cash prévoit ainsi, quelle que soit la cause du décès, maladie ou accident, à la fois le versement d'un capital (montant au choix de l'assuré, jusqu'à 100.000 EUR) et différents services d'assistance, garantissant aux proches, un soutien psychologique et une aide concrète dans ces moments difficiles (garde d'enfants, accompagnement dans les démarches administratives, etc.).

Le produit accidental cash couvre lui, non seulement les accidents de la vie privée pour un montant forfaitaire, au choix de l'assuré (jusqu'à 100.000 EUR) mais comporte également une couverture en cas d'invalidité permanente et totale et un forfait journalier en cas d'hospitalisation. Une assistance élargie en cas d'accident à l'étranger, d'hospitalisation et d'invalidité garantit à l'assuré une couverture complète.

Capital en cas de cancer

Last but not least, think2protect est une assurance temporaire décès à capital constant, dont la spécificité est de prévoir également, en sus des garanties classiques, le versement d'un capital en cas de diagnostic d'un cancer. Think2protect offre donc 3 couvertures : en cas de décès, quelle qu'en soit la cause, les proches reçoivent le capital choisi par l'assuré. En cas de décès accidentel, ce capital est doublé.

En cas de diagnostic d'un cancer durant le contrat, un capital correspondant à 50 % du capital décès est versé à l'assuré : un complément bienvenu pour compenser une éventuelle perte de revenu ou alléger les frais médicaux restant à sa charge. Il sera en effet libre d'utiliser ce montant à sa guise et pourra ainsi se concentrer sur sa guérison. Ce qui est quand même essentiel.



> Paul Vanderveken,
Directeur Vie
Groupe P&V

Mon Revenu Garanti

VIVIUM : Assurance Chiffre d'Affaires

Cette année encore, cet assureur voit son produit primé.

Cette formule - souscrite par une société - vise avant tout à protéger l'entreprise (avec pour cible le dirigeant d'entreprise) en octroyant une rente mensuelle déterminée en fonction du chiffre d'affaires.

VIVIUM propose une gamme assez complète. Outre l'assurance Revenu garanti traditionnelle qui octroie un revenu de remplacement en cas d'incapacité de travail et l'assurance Chiffre d'Affaires, mentionnons le Non-Stop Plan permettant d'assurer la continuité de l'entreprise. En cas d'incapacité de travail, le bénéficiaire reçoit, durant 2 ans, un versement mensuel qui couvre jusqu'à 80 % des frais.

Le Non-Stop Plan s'applique aussi aux indépendants sans société.



► Aimée Van Eersel,
Director Offer Retail
AXA Belgium

Trophée de l'Innovation

AXA Belgium : pension plan

Nous affichons une plus longue espérance de vie et nous restons aussi, généralement, dynamiques et en bonne santé plus longtemps. Comme nous le savons tous, la pension légale future sera cependant insuffisante pour réaliser nos projets à l'heure de la retraite. D'autre part, le maintien à des niveaux planchers des taux à long terme ne permet plus de faire fructifier l'épargne de manière satisfaisante.

Flexibilité à l'honneur

Un produit flexible, permettant d'augmenter le potentiel de rendement et proposant des solutions «all in one» simplifiant la vie du client, répond donc à un besoin bien réel.

La gamme Pension plan d'AXA Belgium est constituée de 4 assurances qui permettent, grâce à une épargne régulière, la constitution d'un complément de pension, ciblé et sur mesure, avec ou sans avantage fiscal.

Avec pension plan, le client bénéficie au sein d'un seul et même contrat de la flexibilité grâce à la répartition entre les Branche 21 et 23, de la possibilité de poursuivre la constitution du capital-pension même en cas d'incapacité de travail ou de perte d'emploi (une exclusivité du marché) : quoiqu'il arrive, la constitution de son capital ne sera donc jamais compromise. Il bénéficie aussi de la possibilité d'offrir à ses proches une protection financière en cas de décès, à la suite ou non d'un accident.

Au sein de cette gamme, pension plan fisc épargne pension s'adresse à tous les clients mais en particulier aux jeunes disposant de revenus imposables et désireux de se constituer un complément pension en profitant des incitants fiscaux. Le choix de l'épargne à long terme est plutôt réservé aux clients qui ont déjà remboursé leur crédit-logement et qui veulent encore profiter des possibilités d'optimisation fiscale.

Avec pension plan free et pension plan focus, même si le client a déjà constitué une pension complémentaire en profitant des avantages fiscaux, il a encore la possibilité, via ces produits sans avantages fiscaux, de combler le mieux possible le «gap» entre la pension légale et le niveau de vie auquel il aspire.



► Diederik Moris,
Directeur Commercial
Allianz Benelux

Trophée Digital

Allianz Benelux : ProLink Life Plan

La digitalisation est pour la compagnie d'assurances Allianz une priorité. La vitesse et la manière avec lesquelles les initiatives digitales sont implémentées au sein de l'organisation et en harmonie avec les courtiers sont impressionnantes.

ProLink Life Plan App en est une illustration. Cette solution digitale couronnée du trophée Decavi permet aux courtiers partenaires d'établir et de gérer en ligne, d'une manière rapide et efficace, les pensions complémentaires de leurs clients indépendants ainsi que leurs garanties assurées en cas de décès prématuré et d'incapacité de travail.

Données intégrées

Le jury a notamment salué la complète et parfaite intégration des données et ce quel que soit le support informatique utilisé. Un exemple vaut mieux qu'un discours :

- le courtier prépare au bureau, depuis son PC, une offre sur base des données du client puis se rend chez son client muni de son iPad;
- chez le client, il ouvre ce même dossier sur son iPad, discute de l'offre avec son client, l'adapte si nécessaire en modifiant les données, en adaptant les garanties, ...
- sur place, le courtier fait signer le formulaire de souscription sur l'écran de l'iPad;
- si toutes les informations sont rassemblées, le courtier peut conclure le contrat et adresser immédiatement une version électronique à son client.

Les solutions Prévoyance d'Allianz offrent une protection étendue contre la perte des revenus à la pension, le décès prématuré et l'incapacité de travail. Ces solutions sont disponibles aussi bien dans le 2ème pilier (pensions complémentaires dans le cadre d'une activité professionnelle) et le 3ème pilier (pensions complémentaires volontaires sur base individuelle).

Avec ProLink Life Plan, Allianz offre la possibilité de combiner les avantages pour les particuliers et les indépendants (épargne-pension, épargne à long terme, Pension Libre Complémentaires pour les Indépendants et Engagement Individuel de Pension) dans une solution globale.



> Michel De Bolle,
Chief Commercial Officer
NN Belgium

Trophée de la meilleure campagne publicitaire

NN : lancement de la marque NN en Belgique

NN, le nouveau nom d'ING assurances, se présente comme un assureur avec une approche "fraîche", nouvelle, tout en étant bien ancré (depuis plus de 100 ans) sur le marché belge.

Chez NN, nous nous efforçons chaque jour de rendre l'assurance plus simple et plus compréhensible pour nos clients afin qu'ils puissent mener leur vie comme ils l'entendent, bien protégés et en toute confiance, aujourd'hui et dans le futur.

Offrir un excellent niveau de service aux clients figure au centre de nos préoccupations. Aujourd'hui, c'est déjà le cas pour les assurances auto et habitation, mais également pour les assurances épargne et pension distribuées via ING Belgique et Deutsche Bank.

Le caractère novateur de NN s'exprime aussi au travers de ses nouveaux bureaux à Diegem, où nos 400 collaborateurs bénéficient quotidiennement des principes du "New way of working" au service d'environ 1 million de clients.

Dans la communication relative au lancement de notre marque, nous avons utilisé un ton nouveau pour notre secteur d'activités, clair, maniant un peu l'autodérision. A l'avenir, nous voulons aussi mettre en avant notre volonté de promouvoir des mesures qui permettent d'éviter les sinistres, de réduire le nombre et la gravité des accidents ou encore d'encourager chacun à bouger et à vivre de manière saine.

Dans ce contexte, NN a fait de la course à pied le fer de lance de son sponsoring sportif. Les NN Urban Trails® constituent des événements uniques qui cherchent avant tout à proposer une expérience fantastique.

Tout cela cadre donc parfaitement avec le caractère innovant de NN ainsi qu'avec l'excellente expérience que nous voulons offrir à nos clients, jour après jour.



> Edwin Klaps,
Directeur du Canal du Courtage
et membre du Comité
de Direction
AG Insurance

Trophée du Courtage

AG Insurance récompensée à nouveau par les courtiers.

Cette année encore, AG Insurance, leader en Belgique, est très honorée d'avoir reçu le Trophée du Courtage, décerné par les courtiers eux-mêmes.

AG Insurance investit, année après année, dans sa collaboration avec les courtiers, mais aussi dans des produits et services qui font la différence pour leurs clients. Une formule qui a fait ses preuves !

Edwin Klaps, Directeur - Administrateur AG Insurance : «L'attribution de ce prix par les courtiers confirme que la stratégie que nous poursuivons avec nos partenaires de distribution est une réelle réussite.

Les courtiers sont en effet les professionnels les plus adéquats pour conseiller nos clients, en fonction de leur situation et de leurs réels besoins. Nous mettons tout en œuvre pour leur donner la possibilité d'affûter sans cesse leur expertise Vie par le biais de formations, de séminaires professionnels, d'un encadrement juridique et d'un accompagnement commercial. Nous investissons également beaucoup de temps et de moyens dans leur développement digital et marketing. Ces initiatives renforcent les atouts des courtiers, que sont la proximité, l'écoute, l'accessibilité et l'expertise. Toujours dans le but de répondre au mieux aux exigences des clients.

De véritables partenaires

Les courtiers savent qu'ils peuvent compter sur les qualités de nos produits et de notre service, pour la plus grande satisfaction de leurs clients. À titre d'exemple, nos gammes AG Protect+ et AG Fund+, accessibles à un large public, allient tous les avantages d'une assurance et d'un placement. De même, grâce à nos solutions en 2^{ème} et 3^{ème} piliers, nous visons la stabilité et la rentabilité à long terme. Nos courtiers sont de véritables partenaires et conseillers auprès de nos clients».

Branche 23 et Generali Belgium : quels sont les points forts?



**Tom Vanham, Chief
Distribution Officer
GENERALI Belgium**

Vu la baisse actuelle des taux garantis en assurance-vie, de nombreux clients sont tentés de souscrire un contrat de type Branche 23 (assurance-vie liée à la Bourse, sans taux garanti) à rendement potentiellement élevé. A ce titre, Generali a sensiblement modifié sa gamme Branche 23.

Afin de répondre aux besoins des clients et courtiers dans un environnement caractérisé par un rendement très faible, Generali Belgium a renouvelé sa Branche 23 par l'ajout d'options financières maîtrisant les risques et par l'enrichissement de la gamme de fonds. Generali Belgium offre depuis longtemps des excellents rendements en Branche 21 (assurance-vie à taux garanti) et l'assureur veut maintenant aussi poursuivre cette stratégie dans la Branche 23.

En Branche 23, Generali propose sa gamme Fortuna di Generali, un produit d'assurance à versements libres. Le client investit dans un ou plusieurs fonds d'investissement via un seul et unique contrat. Le rendement est déterminé selon le choix des fonds. Fortuna di Generali s'adresse à ceux qui souhaitent investir de manière performante grâce à des fonds d'actions, d'obligations, des fonds mixtes ou encore des fonds spécialisés. On y retrouve des fonds gérés par les meilleurs gestionnaires de fonds. Le client peut faire sa propre sélection

- en tenant compte de son profil - et ainsi adapter le produit à ses préférences personnelles. Le client peut également profiter des possibilités de planification successorale.

Options financières gratuites et combinables

Récemment, cet assureur a ajouté plusieurs options financières qui augmentent la flexibilité et la sécurité pour les clients. Plusieurs assureurs belges offrent des options financières, mais souvent payantes et avec la restriction d'une seule option activée à la fois. Fortuna di Generali propose ainsi 3 options financières gratuites et toutes combinables.

- L'option Investissement Progressif permet au client d'investir la prime progressivement dans les fonds de son choix. La répartition de l'investissement peut se faire entre 1 et 24 mois, au choix du client.
- Afin de réduire les pertes possibles à un minimum, il y a l'option Stop-loss Dynamique. Lors d'une baisse de la valeur des fonds, l'investissement est automatiquement transféré vers le fonds cash Generali Euro Liquidity. Le seuil de protection est recalculé chaque jour et peut être choisi par le client (10 %, 15 %, 20 %, 25 % ou 30 %).
- Si l'argent doit être transféré suite à un stop-loss, il est évidemment important de le réinvestir graduellement. A cette fin, Generali Belgium propose l'option Réinvestissement Automatique. Cette option est unique en Belgique et permet de réinvestir l'argent petit à petit à un cours moyen, exactement comme avec l'option Investissement Progressif. La période de réinvestissement se situe entre 1 et 24 mois, au choix du client.

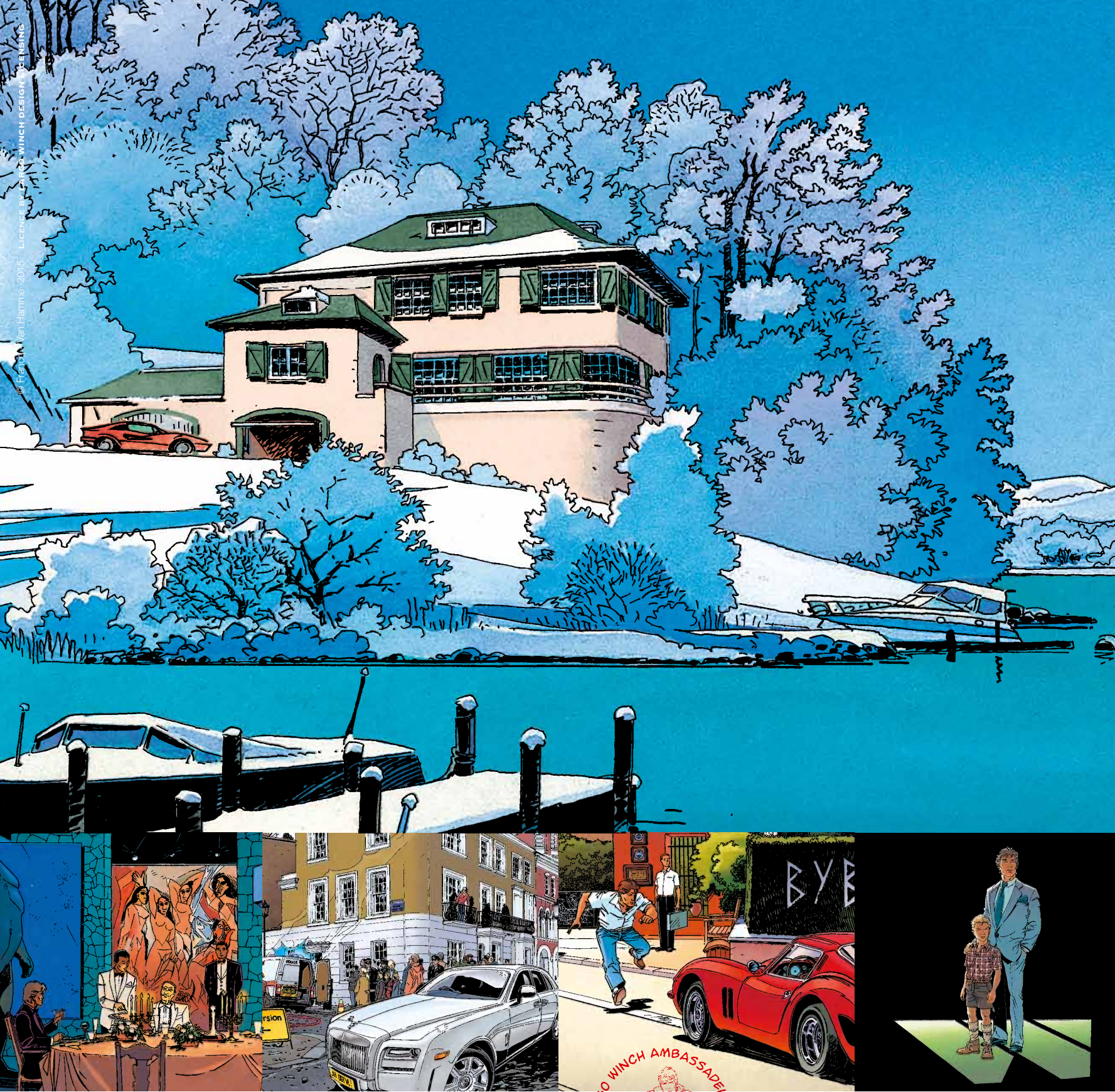
En sus, il est possible d'associer deux preneurs d'assurance et deux assurés pour offrir une solution pour la transmission de patrimoine. Cette nouveauté, actuellement encore rare sur le marché, est disponible depuis le mois d'octobre 2015.

Gamme de fonds diversifiée et renouvelée

Generali Belgium a également revu et diversifié sa gamme de fonds. Il a enrichi sa gamme de 5 nouveaux fonds de placement issus de maisons réputées comme M&G Investments, Carmignac et Edmond de Rothschild Asset Management : Generali Carmignac Global Bonds, Generali Carmignac Patrimoine, Generali Carmignac Portfolio Investissement Latitude, Generali M&G Dynamic Allocation et Generali Global Value.

Le client peut choisir jusqu'à 5 fonds de la gamme proposée. Le fonds M&G Dynamic Allocation de M&G Investments est proposé pour la 1ère fois par Generali en Belgique en Branche 23. Les fonds sous-jacents Carmignac Portfolio Global Bond, Carmignac Portfolio Investissement Latitude et Global Value, géré par Edmond de Rothschild Asset Management, sont disponibles en primeur via Generali. Ces fonds sont accessibles tant en épargne mensuelle qu'en prime unique. Tous les fonds de cette gamme sont dorénavant valorisés quotidiennement.

Generali Belgium commercialise ces fonds dans le cadre de l'assurance-placement Fortuna (pour les investissements à partir de 10.000 EUR) et Profilife (à partir de 37,50 EUR par mois), aussi bien dans le cadre de l'épargne pension que de l'épargne à long terme.



Depuis 20 ans, Vander Haeghen & C° vous offre les solutions qui vous correspondent pour protéger votre patrimoine.

Parce que chacun a son histoire...

Prestige Home Protection
Fine Art Insurance
Prestige Car Protection
Classic Car Protection
Donation Cover,...

Vander Haeghen & C°

Specific Insurance Underwriters

Contactez-nous par l'intermédiaire de votre courtier d'assurance pour recevoir une offre sur mesure.

Rue des Deux Eglises - 20 - Tweerkenstraat
Bruxelles 1000 Brussel
Tel : +32 (0)2 526 00 10
info@vdhco.be
www.vdhco.be