

## PERSBERICHT – 12/11/2024 LEVENSVZERKERINGSTROFEEËN 2024

- Op 12 november hebben de Levensverzekeringstroeëen DECAVI de verzekeraars beloond (25<sup>e</sup> editie).

De trofeeën bekronen de beste levensverzekeringsproducten, die ter diepe analyse aan een jury worden voorgelegd, en dragen tot de zichtbaarheid van de markt bij.

Deze jury heeft de prestaties en de kwaliteit van de contracten gecontroleerd, op basis **van hun rendabiliteit, verzekeringskarakteristieken, communicatie en innovatie**. De prestaties van de fondsen van 'Tak 23' (levensverzekeringen gekoppeld aan een beleggingsfonds) werden door de groep Infront gevalideerd.

**De ganse markt (of minstens het grootste deel daarvan onder ander op basis van het incasso van de weerhouden verzekeraars) wordt geanalyseerd per categorie.**

- Voor deze editie 2024, bestaat de jury uit:

- Pierre Devolder, Hoogleraar KUL, Voorzitter van de jury.
- Laurent Feiner, Journalist, CEO, Decavi.
- Sandra Lodewijckx, Partner, Lydian.
- Maxime Visart de Bocarmé, Lid commissie Leven, Feprabel.
- Erik Van Camp, Insurance Risk & Actuarial Partner, KPMG.
- Audrey Meganck, Vice-Voorzitter IA|BE.
- Dries Wouters, Secretaris, lid van de raad van bestuur, BZB-Fedafin.
- Marc Willame, Project manager Associate, Ensar.

**De Levensverzekeringsawards kunnen prat gaan op de steun van Assuralia, Comarch, DPAM, Ensar, Infront, Kanaal Z, Lincoln Group, Lydian, Scor en Wikitree.**

- Voor de verschillende verzekeringsproducten werd het volgende aantal spelers geanalyseerd:

- Formules met vrije stortingen en afhalingen (met gewaarborgde rentevoet): 12
- Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (zonder gewaarborgde rentevoet): de hele markt
- Gamma Multi-support Tak 21/23: 10
- Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ) : 15
- Individuele pensioentoezegging (IPT): 12
- Pensioenovereenkomst voor Zelfstandigen (POZ): 11
- Groepsverzekering: 4
- Verzekering Gezondheidszorgen: 5 nichespelers
- Renteverzekering : 4
- Overlijdensverzekering type schuldsaldoverzekering: 7 nichespelers
- Uitvaartverzekering : 4 nichespelers

### Verzekeringen: in het positief daglicht

Het verzekeringsvak moet op communicatie berusten. De DECAVI Verzekeringstroeëen worden geapprecieerd omdat ze toelaten op een positieve manier te communiceren over een sector die te veel in termen van problemen spreekt (door het accent te leggen op schadegevallen) en te weinig in termen van oplossingen. Terwijl de verzekeraars oplossingen bieden voor alle burgers! Op dat vlak, ervaren wij de wil binnen de sector om meer acties in verband met preventie te ontwikkelen en het accent te leggen op de digitale verzekering.

De trofeeën zetten de producten en oplossingen in het licht ten voordele van de consumenten die ze hebben onderschreven, maar ook van de interne afdelingen van de verzekeraars die ze hebben bedacht en van hun distributiekanaalen. Zoals u ziet, zijn het niet alleen de laureaten die als winnaars uit de bus komen. De trofeeën laten eveneens toe om op de evolutie van de markt te anticiperen. Daarom is het mogelijk om dankzij de categorie 'Innovatie' (die het vernieuwende karakter van een dienst of product bestudeert) veelbelovende initiatieven voor de markt te ontdekken. Deze trofeeën belonen uiteraard de laureaten, maar helpen ook de verzekerde om een keuze te maken in functie van een specifiek profiel.

De winnende producten hebben steeds interessante kenmerken. Ook al is het wat verzekeringen betreft mogelijk dat een bepaald product goed bij een bepaald type klant past en toch niet als de beste keuze voor iedereen kan worden beschouwd. Bij verzekeringsadvies is het dikwijls het profiel van de verzekerde dat het te onderschrijven contract bepaalt. Maar de winnende producten kunnen in elk geval dienen als een aanzet tot nadenken.

## De laureaten

Het is duidelijk dat de verzekeringen de verbruikers voor elk van hun behoeften begeleiden, en dit op elke stap van hun leven. Vandaar het idee om de laureaten per categorie van behoeften te vermelden. We vermelden per categorie de winnaars met het beloonde product. Elk product wordt in bijlage in meer detail beschreven.

### MIJN SPAARGELD - MIJN BELEGGINGEN

Tak 21 : Formule met gewaarborgde intrestvoet - Spaargeld : **DVV verzekeringen (DVV Spaarverzekering)**

Tak 21 : Formule met gewaarborgde intrestvoet – Beleggingen : **Athora Belgium** (Serenity II Prime by Athora)

Tak 23 : Low risk : **Allianz** (Eurazeo Private Value Europe 3)

Tak 23 : Medium Risk : **Athora Belgium** (Athora Merclin II Patrimonium)

Tak 23 : High Risk : **Athora Belgium** (Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained)

Gamma Multi-support Tak 21-23 :

- **AXA Belgium** (AXA Invest4P)

- **Afi Esca Luxembourg** (Quality Life) : product aangeboden in het kader van de vrijheid van dienstverlening

### MIJN PENSIOEN

[Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen \(VAPZ\)](#) :

**P&V Groep (P&V Verzekeringen en Vivium)** (VAPZ)

[Individuele pensioentoezegging \(IPT\)](#) :

**AXA Belgium** (Pension Plan Pro IPT)

[Pensioenovereenkomst voor zelfstandigen \(POZ\)](#) :

**AXA Belgium** (Pension Plan Pro POZ)

[Groepsverzekering](#) :

**AXA Belgium** (Essential for Life Plus)

### MIJN GEZONDHEID

[Verzekering Gezondheidszorgen](#)

**DKV Belgium** (Hospi Premium +)

### MIJN RENTE

[Renteverzekering](#)

**NN Insurance Belgium** (Lifelong Income)

### MIJN OVERLIJDEN

[Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening \(schuldsaldoverzekering\)](#)

**NN Insurance Belgium** (Hypo Care)

**AFI ESCA**, filiaal van een Franse maatschappij (Protectim)

[Uitvaartverzekering](#)

**DELA** (DELA Uitvaartzorgplan)

### INNOVATIE

**AG** (Reboost)

### DIGITALISATIE

**Allianz** (Allianz Life Portal)

### MAATSCHAPPELIJKE INZET

**NN Insurance Belgium**

### PREVENTIE

**AG** (Free Medical Check-up)

### VERANTWOORD BELEGGEN

**AG**

### PUBLICITEITSCAMPAGNE

**Vivium** «De verzekeringsbon 2,55 % : samen investeren, zeker van elkaar»

**MAKELAARS**  
**AG**

**BIJLAGE : Gedetailleerde presentatie van elk product**

**MIJN SPAARGELD - MIJN BELEGGINGEN**

- [Tak 21 : Formule met gewaarborgde intrestvoet - Spaargeld](#)

**DVV verzekeringen (DVV Spaarverzekering)**

DVV Spaarverzekering (sinds 16/9/2024 vervangt deze naam die van Life Invest Protect) van DVV verzekeringen (een Belfius verzekeringsmerk) is een zeer toegankelijk spaarproduct: met een domiciliëring vanaf EUR 25 per maand (of een premie van 2.500 EUR). De huidige gegarandeerde intrestvoet is 2% en is minimum voor 8 jaar gegarandeerd.

Naast de gegarandeerde intrest kan de verzekeraar een winstdeelname toekennen: deze winstdeelname is niet gegarandeerd en varieert van jaar tot jaar. Het geboekte rendement was 3% in 2023, tegen 2,55% in 2022.

Het is mogelijk om kosteloos uit het contract te stappen (maximaal 10% van het totale bedrag, met een maximum van 25.000 euro per jaar) of na elke garantieperiode van een storting. Bij leven of overlijden keert de verzekeraar de waarde van het contract en de gegarandeerde gekapitaliseerde rente uit. Het is mogelijk om een optionele extra overlijdensuitkering af te sluiten.

- [Tak 21 : Formule met gewaarborgde intrestvoet – Beleggingen](#)

**Athora Belgium (Serenity II Prime by Athora)**

Serenity II Prime by Athora is een tak 21-spaarverzekering. De gewaarborgde intrestvoet bedraagt 2,80% (intrestvoet van kracht op 07/10/2024) op de netto betaalde premies (netto: na aftrek van eventuele belastingen en kosten) en is gegarandeerd voor een periode van 8 jaar.

De mogelijkheid om met 2 verzekeringnemers en 2 verzekerden onderschrijven is één van de sterke punten van het aanbod en een ideale oplossing voor vermogensoverdracht. Het bedrag van de eerste storting bedraagt minstens 5.000 EUR: bijkomende vrije stortingen zijn mogelijk vanaf 1.000 EUR.

Een optionele overlijdensdekking is mogelijk om een overlijdenskapitaal te financieren tot 150% van het opgebouwde spaarbedrag of 130% van de stortingen. Het globale rendement in 2023 was 3% (gewaarborgde rentevoet van 3%) en 2,50% (gewaarborgde rentevoet van 0,50%).

- [Gamma Multi-support Tak 21-23](#)

**- AXA Belgium (AXA Invest4P)**

AXA Invest4P van AXA Belgium is een levensverzekering dat gecommmercialiseerd wordt in het kader van de 4<sup>e</sup> pijler. Het biedt de mogelijkheid aan de verzekeringsnemer om zowel volledig in tak 21 of tak 23 te beleggen, als in een combinatie van beiden. Hierbij beschikt de klant over:

- een gewaarborgde rentevoet in tak 21 (2,50 %), die geldig is tot het einde van het 8<sup>ste</sup> jaar;

- een uitgebreid aanbod van 28 interne beleggingsfondsen in het luik tak 23, dat bestaat uit fondsen van AXA IM, passieve indexfondsen en fondsen van een aantal gerenommeerde, externe fondsbeheerders. Elk van de geselecteerde fondsen heeft een belangrijke focus op de integratie van duurzaamheidsindicatoren (ecologisch, sociaal en goed bestuur).

De klant kan zelf het beheer voor z'n rekening nemen of overlaten aan AXA Belgium. Dit laatste heet "kan-en-klaar"-beheer, waarbij hij beschikt over een defensieve, neutrale of dynamische beleggingsstrategie. Hierdoor heeft hij de zekerheid dat z'n contract regelmatig wordt opgevolgd en steeds aangepast is aan de actuele economische omstandigheden. Beide types van beheer zijn toegankelijk vanaf 2.500 EUR voor de eerste storting, en bijkomende stortingen zijn al mogelijk vanaf 1.000 EUR.

- **AFI ESCA Luxembourg (Quality Life)** : product aangeboden onder het stelsel van Vrije Dienstverlening

Het contract Quality Life wordt aangeboden door de verzekeraar AFI ESCA Luxembourg : de enige Luxemburgse speler die een contract aanbiedt dat Tak 21 (met een gewaarborgde rentevoet) en Tak 23 (rendement afhankelijk van de aandelenmarkten) combineert. Het betreft een Luxemburgs multi-fondsen levensverzekeringscontract (aangeboden in België onder Vrije dienstverlening).

Sterke punten van het product :

- toegang tot het contract vanaf 5.000 EUR (uniek in Luxemburg);
- actueel gegarandeerde brutorente: 3,50% (tot eind 2026);
- uitstekende resultaten voor Tak 21: 3,80% in 2023, 2,80% in 2022 en 1,90% in 2021;
- mogelijkheid tot 2 gratis arbitrages per jaar;
- gratis automatische arbitrage opties : Stop loss (verliesbeperking met drempel bepaald door de klant), Take Profit (veiligstelling van meerwaarden met drempel bepaald door de klant) en Drip feeding (geleidelijke investering in één of meerdere fondsen over een periode van maximaal 24 maanden);
- mogelijkheid om een optionele overlijdensdekking af te sluiten om de begunstigen te beschermen met de uitbetaling van een vast kapitaal bovenop de waarde van het contract.

- [Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds \(Tak 23 : Low Risk\)](#)

#### **Allianz (Eurazeo Private Value Europe 3)**

Het Eurazeo Private Value Europe 3 fonds wordt aangeboden in de tak 23-beleggingsverzekering Allianz Xcellence en is ontworpen om te beleggen in private schuld (60%) en in private equity-strategieën (40%). Dat gebeurt via secundaire transacties, in systematische co-investering met de institutionele fondsen van de Eurazeo-groep. Het naast elkaar bestaan van deze twee strategieën biedt particuliere beleggers een robuuste beleggingsstrategie die normaal is voorbehouden aan institutionele beleggers.

Eurazeo Private Value Europe 3 belegt in schulden van kleine en middelgrote ondernemingen in Europa en de OESO, die door de beleggingsteams van Eurazeo worden beoordeeld als winstgevend, met een solide bedrijfsmodel en een aanzienlijk groeipotentieel in unitranche schuldtransacties. Eurazeo is actief in een marktsegment waarin groeiende bedrijven geen alternatieven hebben voor bankleningen.

Dit fonds biedt daarom toegang tot private equity, maar met een zekere mate van liquiditeit. Private equity houdt in dat er over een periode van 3 tot 10 jaar wordt geïnvesteerd in niet-beursgenoteerde bedrijven in verschillende stadia van hun ontwikkeling, met als doel ze te ontwikkelen en/of hun prestaties te verbeteren. De netto jaarlijkse rendementen over 1, 3 en 5 jaar waren respectievelijk 7,78%, 7,39% en 6,44%.

- [Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds \(Tak 23 : Medium Risk\)](#)

#### **Athora Belgium (Athora Merclin II Patrimonium)**

Het onderliggende fonds, waarin het interne fonds Athora Merclin II Patrimonium is belegd, is een gemengd fonds dat voornamelijk belegt in een gediversifieerde portefeuille van aandelen (49,90 %) en obligaties (37,77 %) van bedrijven uit de hele wereld (met vooral Europa en Noord-America), inclusief opkomende markten. Het fonds kan direct beleggen in aandelen of obligaties, of indirect via deelnemingsrechten van andere beleggingsfondsen of depositocertificaten.

Het gemiddelde rendement op jaarbasis over 1, 3 en 5 jaar was respectievelijk 16,67%, 4,74% en 5,89%.

Athora Belgium geeft beleggers die willen investeren toegang tot de kwaliteitsfondsen van gerenommeerde beheerders via zijn tak 23-beleggingsverzekeringen. Beleggers die 10.000 EUR of meer willen investeren in een tak 23-formule kunnen de risico's beperken door de gratis financiële opties te activeren. Ook zijn alle niet-fiscale formules beschikbaar met 2 verzekeringnemers en 2 verzekerden; een ideale oplossing voor vermogensoverdracht.

- [Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds \(Tak 23 : High Risk\)](#)

#### **Athora Belgium (Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained)**

Het onderliggende fonds, waarin het interne fonds Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained is belegd, is een wereldwijd aandelenfonds (Noord-Amerika: 48,79%; Azië: 31,95%; Europa: 19,28%) dat belegt in bedrijven met een hoog groeipotentieel. Het richt zich op structurele thema's zoals nieuwe technologieën en de luxesector. Er kan belegd worden in grote, middelgrote en kleine kapitalisaties. Alle aandelen worden belegd over een tijdshorizon van ongeveer 5 jaar. Op deze manier, kan er strategisch deelgenomen worden aan de lange-termijn ontwikkelingen van de geselecteerde bedrijven. Het gemiddelde rendement op jaarbasis over 1, 3 en 5 jaar was respectievelijk 33,85 %, 4,11 % en 14,79 %.

Athora Belgium geeft beleggers die willen investeren toegang tot de kwaliteitsfondsen van gerenommeerde beheerders via zijn tak 23-beleggingsverzekeringen. Beleggers die 10.000 EUR of meer willen investeren in een tak 23-formule kunnen de risico's beperken door de gratis financiële opties te activeren. Ook zijn alle niet-fiscale formules beschikbaar met 2 verzekeringnemers en 2 verzekerden; een ideale oplossing voor vermogensoverdracht.

## MIJN PENSOEN

- [Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen \(VAPZ\)](#)

### **P&V Groep (P&V Verzekeringen en Vivium) (VAPZ)**

In deze categorie wordt het product genomineerd dat zelfstandigen met of zonder vennootschap toelaat een bijkomend pensioen in 2e pijler op te bouwen. Vivium wordt genomineerd voor zijn VAPZ met een totaal rendement in 2023 van 2,30 %, tegen 2 % in 2022 (voor de 0%-rentegarantie in tak 21).

De P&V Groep (Vivium en P&V Verzekeringen) is de enige speler die een luik Tak 23 in VAPZ aanbiedt, tot 25% van de premies in het Dynamic Multi Fund, gecombineerd met de garantie van 0% in tak 21.

Daarnaast kan de zelfstandige zijn pensioenplan uitbreiden met een overlijdensgarantie en andere aanvullende waarborgen:

- ongevallen: de storting van een kapitaal in geval van overlijden of permanente en totale fysiologische invaliditeit door de gevolgen van een ongeval;
- premierugbetaling bij arbeidsongeschiktheid (niet mogelijk bij sociaal VAP(Z)): teruggave van de premie van de hoofdwaarborg, van de eventuele aanvullende waarborg ongevallen in geval van arbeidsongeschiktheid ten gevolge van een ziekte of een ongeval;
- arbeidsongeschiktheidsrente: storting van een rente in geval van arbeidsongeschiktheid ten gevolge van een ziekte of ongeval (formules: constante rente, klimmende rente of ideaal klimmende rente).

- [Individuele pensioentoezegging \(IPT\)](#)

### **AXA Belgium (Pension Plan Pro IPT)**

Pension Plan Pro IPT van AXA Belgium is een gamma van 2e pijler producten voor zelfstandigen (dat zowel in tak 21 als in tak 23 kan worden onderschreven, in een en hetzelfde hybride contract). Het innovatief karakter uit zich op 2 niveaus:

- een verticale garantiestructuur in tak 21: net zoals bij een spaarrekening zal de verzekerde eventuele toekomstige rentestijgingen kunnen genieten. De verzekeraar past in voorkomend geval de nieuwe rentevoet toe en dit zowel op de nieuwe stortingen als op de reeds gedane stortingen, zelfs indien in het verleden een lagere rentevoet van toepassing was;
- de levenscyclusstrategie: deze investeringsstrategie heeft als doel om zowel de stortingen als de opgebouwde reserve van het contract af te stemmen op de leeftijd en de risicobereidheid van de zelfstandige. Deze strategie bepaalt de optimale verdelingspercentages voor zowel de stortingen als de opgebouwde pensioenreserve over meer en minder risicovolle beleggingen.

De verzekerde kiest zijn risicobereidheid, en AXA beheert op een automatische manier de premie- en reservetoe wijziging. Op specifieke vooraf bepaalde momenten worden de gestorte premies in minder risicovolle beleggingen geïnvesteerd: aandelenfonds, obligatiefondsen, ... (= Life Cycle Invest). De gewaarborgde rentevoet bedraagt 1,60% en het globale rendement bedroeg 2,50 % in 2023, 2,25 % in 2022, 1,90 % in 2021 en 2 % in 2020, 2019 en 2018.

- [Pensioenovereenkomst voor zelfstandigen \(POZ\)](#)

### **AXA Belgium (Pension Plan Pro POZ)**

De Pensioenovereenkomst voor Zelfstandigen (POZ) is uitsluitend voorbehouden aan zelfstandigen zonder vennootschap (in tegenstelling tot de Individuele Pensioentoezegging). Het is een levensverzekering 2e pijler die wordt afgesloten door een zelfstandige zonder vennootschap.

Voor de rest verwijzen we naar wat we hebben gezegd over AXA Pension Plan Pro EIP: het is hetzelfde product met een andere doelgroep (gewaarborgde rentevoet, geafficheerde rendementen, filosofie, enz.)

- [Groepsverzekering](#)

### **AXA Belgium (Essential for Life Plus)**

AXA biedt een zeer compleet 'defined contribution' product aan (een percentage van de premie wordt aangewend om een kapitaal voor het pensioen op te bouwen): het biedt een goed evenwicht tussen standaardisatie en flexibiliteit via keuzemogelijkheden. Essential for Life Plus laat toe om te kiezen voor een groepsverzekering in Tak 23 (waarbij de rendementen de evolutie van de financiële markten volgen) of via een hybride formule die een mix is van Tak 23 en Tak 21 (gegarandeerd rendement van momenteel 1,75 %). Dit is een echt collectief product, inclusief een ingenieus systeem voor het afvlakken en verdelen van het rendement, uniform voor alle aangeslotenen dankzij de implementatie van een "vrije reserve".

Wat tak 23 betreft, biedt de verzekeraar de keuze uit een beperkt aantal fondsen met een duidelijke asset allocatie en een historiek van interessante rendementen.

Sinds 1 januari 2016 wordt de wettelijke minimumgarantie die van toepassing is op de op die datum gestorte bijdragen berekend op basis van één enkele formule, ongeacht de oorsprong van de bijdragen (persoonlijk of werkgever). Deze wettelijke minimumgarantie bedraagt momenteel 1,75 %, en zal stijgen naar 2,50% vanaf 1 januari 2025. Als de verzekeraar er niet in slaagt een dergelijk rendement te bieden, zal de werkgever het saldo moeten aanvullen bijvoorbeeld bij uitdiensttreding of pensionering. Met Essential for Life Plus, zal de werkgever kunnen genieten van de potentiële

rendementen op de financiële markten door de optimalisatie van de mix tussen Tak 21 en Tak 23 evenals de keuze van de asset-mix (obligaties/aandelen) in Tak 23.

AXA heeft uiteraard een zeer gedegen ervaring in groepsverzekeringen en beschikt bovendien over een digitaal systeem dat een referentie is in de markt (het DAIL-systeem, oorspronkelijk ontworpen voor grote bedrijven, waarvan dit product profiteert).

## **MIJN GEZONDHEID**

### Verzekering Gezondheidszorgen

#### **DKV Belgium (Hospi Premium +)**

DKV kan een compleet aanbod van gezondheidsverzekeringen aanbieden. Het aanbod voor particulieren omvat hospitalisatieverzekeringen (DKV Hospi), tandzorgverzekeringen (DKV Smile) en verzekeringen ambulante zorgen (DKV Daily). Elk gamma bestaat uit 3 producten: Essentieel, Comfort en Premium. Zo kan iedereen de verzekering kiezen die het beste bij hem of haar past.

Hospi Premium + heeft een aantal sterke punten:

- geen opties (alles-in-één product);
- volledige terugbetaling van de medische hospitalisatiekosten met overnachting & daghospitalisatie;
- geen eigen bijdrage of franchise bij dag- of nachthospitalisatie;
- geen algemeen plafond voor de gedekte bedragen, op enkele uitzonderingen na (zware ziekten: 50.000 EUR per jaar per verzekerde);
- terugbetaling van ereloon-, materiaal- en kamersupplementen;
- wereldwijde bijstand en repatriëring;
- volledig geautomatiseerde acceptatie;
- specifieke aangeboden diensten:
  - a) Medi-Card@: rechtstreekse betaling door DKV van de ziekenhuisfactuur aan het ziekenhuis;
  - b) AssurPharma: geautomatiseerde verzending van de apotheekbriefjes door een erkende apotheker naar DKV.

## **MIJN RENTE**

- Renteverzekering

#### **NN Insurance Belgium (Lifelong Income)**

Met Lifelong Income biedt NN een uniek product op de markt. Het product biedt een levenslang gegarandeerd aanvullend inkomen (een rente). De klant investeert een eenmalige premie in een gediversifieerd Tak 23 fonds. Het regelmatig inkomen kan maandelijke, driemaandelijke, halfjaarlijkse of jaarlijks worden uitgekeerd. Bij iedere rentebetaling vermindert de waarde van het fonds.

Het bedrag van de levenslang gegarandeerde rente wordt berekend bij de ondertekening van het contract, op basis van de leeftijd van de verzekerde en de hoogte van de eenmalige premie (minimaal 50.000 EUR). Het rentebedrag wordt vervolgens levenslang gewaarborgd door de verzekeraar. Na een jaarlijkse evaluatie kan deze rente stijgen als het onderliggende Tak 23 fonds goed presteert. De rente kan nooit dalen, zelfs als de reserve in het onderliggende fonds daalt tot 0 euro (= verzekeringsaspect). Daarenboven wordt de oorspronkelijke rente niet belast.

Dit product is uiterst innovatief. Er bestaat op de Belgische verzekeringsmarkt geen andere oplossing die de levenslange rente (lijfrente) combineert met het behoud van de reserves.

## **MIJN OVERLIJDEN**

- Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldaldoverzekering)

#### **- NN Insurance Belgium (Hypo Care)**

Hypo Care is een van de belangrijkste producten in het beschermingsaanbod van NN. Deze verzekering voldoet aan een cruciale behoefte van de klant: ervoor zorgen dat zijn naasten een dak boven hun hoofd behouden door hen te behoeden voor een aanzienlijke schuld die moet worden terugbetaald. Het biedt ook interessante aanvullende garanties in geval van kanker en arbeidsongeschiktheid.

Hypo Care bezit de volgende kenmerken:

- a) een scherpe tarifiering;
- b) de mogelijkheid om een verzekering op twee hoofden af te sluiten;
- c) "Relax": de mogelijkheid om de premie te betalen op de volledige duur van het contract (niet enkel op 2/3 van de duur): het bedrag van de premie is zo lager;
- d) interessante aanvullende waarborgen:



- kanker: deze aanvullende dekking keert een éénmalig bedrag uit wanneer de verzekerde (en de partner) of een minderjarig kind getroffen wordt door kanker (max. 50.000 EUR en wachttijd van 6 maanden);
- arbeidsongeschiktheid: in een periode van arbeidsongeschiktheid keert deze aanvullende dekking tijdelijk een maandelijkse rente uit (gedurende max. 24 maanden).

- **AFI ESCA**, filiaal van een Franse maatschappij (**Protectim**)

AFI-ESCA is een Franse maatschappij die sinds 2008, via haar Belgische filiaal, aanwezig is op de Belgische markt. Deze aanwezigheid wordt gehandhaafd via een nauwe samenwerking met een netwerk van onafhankelijke makelaars. Het Protectim contract is een schuldsaldoverzekering bestemd voor klanten die een hypothecaire lening willen aangaan en hun gezin te dekken in geval van overlijden.

Deze maatschappij biedt zeer competitieve tarieven aan haar klanten (met onder meer een gewaarborgd tarief over de gehele duur van het contract of een gewaarborgd tarief gedurende de eerste 3 jaar). Zonder bijpremie krijgt de klant een bijkomende overlijdenswaarborg van 3.000 EUR voor de kosten in verband met het overlijden en betaald aan de wettelijke erfgenamen. Een online onderschrijving is mogelijk met een elektronische handtekening (op basis van de identiteitskaart of per sms).

De klant mag onderschrijven tot en met 80 jaar oud.

- **Uitvaartverzekering**

**DELA (DELA Uitvaartzorgplan)**

Als uitvaartspecialist ontzorgt DELA mensen op één van de moeilijkste momenten van hun leven: het afscheid van een dierbare. DELA verleent passende voorzorg, steun en oplossingen vóór, tijdens en na de uitvaart. Het DELA Uitvaartzorgplan is een uitvaartverzekering met uitgebreide bijstand voor nabestaanden. Het gaat om een kapitaalverzekering (van het levenslange type, maar met beperkte betaaltijd) met uitgebreide ondersteuning na de uitvaart.

Dankzij hun persoonlijke en beveiligde MijnDELA account kunnen klanten eenvoudig en veilig hun polis online raadplegen en beheren. Ze passen zelf hun persoonsgegevens en polisvoorkeuren aan. Bovendien kunnen klanten en niet-klanten hun uitvaartwensen vrijblijvend beheren, bewaren en aanpassen in een digitale wilsbeschikking op [dela.be](http://dela.be). Tot slot kunnen prospecten die klant wensen te worden hun aanvraag tot polisvoorstel volledig digitaal afhandelen en ondertekenen met eID, itsme of sms code via [dela.be](http://dela.be).

Het grote voordeel van deze verzekering is dat ze meer dan alleen een financiële oplossing biedt. De 26 consultants nabestaandenzorg van DELA begeleiden de nabestaanden ook bij de praktische en administratieve besommingen na het afscheid. Nabestaanden worden na het afscheid belast met allerlei administratieve zaken. De consultant nabestaandenzorg begeleidt en adviseert hen over de administratieve afwikkelingen met bijvoorbeeld leveranciers van nutsvoorzieningen, financiële instellingen, mutualiteiten... De nabestaanden kunnen ook beroep doen op een waaier aan diensten waaronder repatriëring van en naar het buitenland, vervroegde terugkeer van de gezinsleden om de uitvaart bij te wonen en psychologische bijstand.

DELA is vooral gekend als uitvaartverzekeraar, maar heeft ook een 70-tal hooggekwalificeerde uitvaartcentra op meer dan 130 locaties in België. Daarnaast heeft DELA ook 3 crematoria en een repatriëringscentrum op de luchthaven van Zaventem. DELA verzorgt ongeveer 80% van de repatriëringen en begraaft 1 op de 10 Belgen.

DELA ontzorgt mensen niet enkel met raad en daad rondom overlijden, maar wil vanuit haar coöperatieve waarden en maatschappelijke betrokkenheid ook helpen om thema's rondom overlijden bespreekbaar te maken.

**INNOVATIE**

**AG (Reboost)**

AG Reboost is een gratis re-integratieprogramma voor zelfstandigen met een stressgerelateerde ziekte. De dienst bestaat uit een re-integratietraject waarbij AG de verzekerde ondersteunt om gezond en duurzaam weer aan het werk te gaan. De verzekerde ontvangt een aanbod op maat waaraan de zelfstandige op vrijwillige basis kan deelnemen. Deze service is opgenomen in producten met een dekking bij arbeidsongeschiktheid (in het kader van een verzekering gewaarborgde inkomen of een aanvullende arbeidsongeschiktheidsrisicoverzekering).

De verzekeraar werkt samen met de externe partner Workplace Options, die beschikt over een uitgebreid netwerk van verschillende zorgverleners in heel België.

Er zijn al aanbiedingen op de markt om werknemers in loondienst te re-integreren bij stressgerelateerde aandoeningen. Maar dit is het eerste aanbod specifiek voor zelfstandigen. Het is een individueel aanbod op maat waaraan zelfstandigen op vrijwillige basis kunnen deelnemen: het aanbod bestaat uit persoonlijke begeleiding, vanaf de arbeidsongeschiktheidsverklaring tot aan de terugkeer naar het werk.

**TROFEE DIGITALISATIE**

**Allianz (Allianz Life Portal)**

Allianz heeft Allianz Life Portal ontwikkeld, een nieuw digitaal platform voor het afsluiten en beheren van beleggingsverzekeringen (Tak 21 of 23). Dit platform, waarmee polissen kunnen worden afgesloten, bekeken en beheerd, biedt een aantal voordelen:

- klantgegevens kunnen worden ingevoerd door het scannen van de identiteitskaart;

- het biedt elektronische handtekeningen;

- het verbetert de gebruikerservaring door beveiligde toegang te bieden via Portima of digipass.

De migratie van contracten van onze oude platformen is in werking, om in 2025 één tool te gebruiken waar alle contracten, nieuw en oud, beheerd kunnen worden.

De tool bevat ook een workflow voor een betere opvolging van de uit te voeren taken. De voordelen van dit platform zijn talrijk: eenvoud, gebruiksvriendelijkheid, tijdsbesparing en centralisatie van alle informatie in één enkel platform.

### MAATSCHAPPELIJKE INZET

#### **NN Insurance Belgium**

NN onderscheidt zich van haar concurrenten als “purpose driven” merk. Maatschappelijke betrokkenheid zit in de cultuur van de verzekeraar en uit zich via haar merkbelofte: jouw geluk, je leven lang.

- NN ondersteunt de financiële, fysieke en mentale gezondheid van haar (potentiële) klanten door het delen van kennis (bijv. geluksonderzoek), preventieve services (bijv. NN Wellbeing Services), vrijwilligerswerk (bijv. geluksdagen) en donaties aan organisaties die de gemeenschap gelukkiger maken.

- De verzekeraar geeft bijvoorbeeld financiële steun aan de vzw Missing You die kinderen en jongeren ondersteunt die te maken kregen met verlies van één of meerdere ouders/dierbaren. Ook vzw Wens Ambulance Zorg kan op de financiële hulp van NN rekenen: zij realiseren kosteloos een laatste wens van palliatieve patiënten. De verzekeraar heeft daarnaast ook een ruim partnership onderschreven met de Koning Boudewijnstichting die de giften in goede banen leidt aan een sterk groeiend aantal organisaties. Zo wil NN een maximale impact realiseren voor zoveel mogelijk mensen.

- Bij NN zet iedere medewerker zich graag in om de samenleving wat gelukkiger te maken. Een dag vrijwilligerswerk heet bij NN dan ook een geluksdag, want het Nationaal Geluksonderzoek heeft aangetoond dat een ander gelukkig maken, ook bijdraagt aan het eigen geluk. Elke medewerker kan tot 2 «geluksdagen» opnemen per jaar tijdens de werktijd. NN faciliteert dit aan de hand van centraal georganiseerde geluksdagen of door de medewerker vrij te kiezen geluksdagen via een platform in samenwerking met Give a day. Zo kan een medewerker bijv. vrijwilligerswerk doen in een rusthuis, een revalidatiecentrum of jongerenkamp voor kinderen van pas overleden ouders. Op deze manier ervaren de medewerkers de relevante, sociale rol van een verzekeraar en is het leveren van een actieve bijdrage aan de samenleving ingebed in de cultuur van het bedrijf.

### PREVENTIE

#### **AG (Free Medical Check-up)**

Als supporter van het leven van zijn klanten hecht AG veel belang aan preventie. Daarom biedt AG bepaalde klanten een gratis en vrijblijvende medische check-up aan. De resultaten worden uitsluitend aan de klanten verstrekt, zonder tussenkomst van AG.

AG biedt haar klanten die ouder zijn dan 50 jaar en die sinds meer dan 5 jaar een Premium Life Protection contract (overlijdensverzekering met vast kapitaal > 500.000 EUR) onderschreven hebben een gratis medisch onderzoek aan. Dit medisch onderzoek omvat een bloed- en urineonderzoek alsook een ECG. De resultaten van dit onderzoek worden enkel aan de klant meegedeeld en hebben geen enkele invloed op zijn premie. Enkel de factuur wordt door AG betaald.

Bij de uitnodigingsbrief zit ook een test om darmkanker op te sporen. Al enkele jaren werkt AG immers samen met de vzw Stop Darmkanker om Belgen bewust te maken van het belang van vroege detectie. Voor elke test die in het kader van deze campagne wordt gekocht, doneert het farmaceutische bedrijf dat de test produceert 1 euro aan de vzw Stop Darmkanker.

### VERANTWOORD BELEGGEN

#### **AG**

Als defensieve institutionele belegger voor de lange termijn ondersteunt AG de ontwikkeling van een inclusieve en duurzame economie, met het oog op het genereren van stabiele langetermijnrendementen voor de verschillende belanghebbenden, het beperken en diversifiëren van risico's en het ondersteunen van de overgang naar een duurzamere economie en wereld.

Bij het beheer van zijn investeringen hanteert AG een langetermijnvisie die gebaseerd is op voorzichtigheid, verantwoordelijkheid en duurzaamheid. AG's benadering van duurzaam en verantwoord investeren, toegepast op alle investeringen, is gebaseerd op drie pijlers:

- uitsluiting van controversiële activiteiten
- integratie van factoren op het gebied van milieu, maatschappij en goed bestuur (ESG) in investeringsbeslissingen;
- uitoefening van stemrecht en dialoog met bedrijven.

Dezelfde principes gelden voor beleggingen die aan beheerders worden toevertrouwd.

De verzekeraar heeft het 'Towards sustainability label' (kwaliteitsnorm voor duurzame en maatschappelijk verantwoorde financiële producten) verkregen voor 17 van zijn fondsen van tak 23, waaronder Climate Change, en 31 producten van tak 21. Om AG Life Climate Change als voorbeeld te nemen, belegt het fonds voornamelijk in aandelen van bedrijven die actief zijn in sectoren die de invloed van klimaatverandering proberen te beperken,





of sectoren die oplossingen bieden voor aanpassing aan klimaatverandering, zoals schone technologie, alternatieve energie, de landbouwindustrie, afvalbeheer, de waterindustrie, bosbeheer, enzovoort. Dit fonds is toegankelijk via het AG Fund+ product.

### PUBLICITEITSCAMPAGNE

**Vivium** («De verzekering 2,55 % : samen investeren, zeker van elkaar»)

In het kader van haar communicatiestrategie heeft Vivium vastgesteld dat gezinnen en mensen die hun pensioen naderen precies het soort mensen zijn dat op zoek is naar veilige en rendabele investeringsoplossingen om nu een project of droom te financieren, voor hun toekomst of die van hun kinderen/kleinkinderen.

Daarom positioneert de verzekeraar de verzekering 2,55 % als de ideale, veilige oplossing voor hun projecten. De belangrijkste boodschap en het hele concept van de campagne spelen in op het belangrijkste voordeel van de verzekering 2,55 %: veiligheid!

De verzekeraar benadrukt niet alleen de veilige investering die gemoedsrust garandeert, maar legt ook een directe link met zijn slogan "Samen is het veilig". Deze campagne doet meer dan alleen de verzekering 2,55 % presenteren: ze gaat verder door de identiteit van het merk Vivium te versterken. Het is een perfect voorbeeld van hoe een creatieve en goed doordachte communicatiestrategie niet alleen een product kan promoten, maar ook de positie van een merk in de markt kan verstevigen.

### MAKELAARS

#### **AG**

Deze award werd niet door de jury toegekend, maar door FVF (Federatie voor Verzekering- en Financiële tussenpersonen) en Feprabel (Fédération des Courtiers en assurances et Intermédiaires financiers de Belgique). Dat deden ze op basis van een enquête bij hun aangesloten makelaars.

De makelaars beoordeelden de verzekeringsmaatschappijen op verschillende punten zoals, de kwaliteit van de producten en de dienstverlening. En opnieuw is de verzekeraar AG de winnaar... voor het elfde opeenvolgende jaar.

Frédéric Van Dieren, commercieel directeur: "AG blijft continu investeren in de optimalisatie van het aanbod aan producten en diensten om te beantwoorden aan de veranderende behoeften van de klant, én om de makelaars te versterken in hun rol als adviseur en in de kwaliteit van hun advies. AG ging zij aan zij met de makelaars de uitdagingen aan, mét succes. De makelaars bevestigden hun vertrouwen in AG en onze samenwerking werd verder versterkt. AG viert dit jaar haar 200-jarig bestaan op de Belgische markt. AG blijft verder bouwen op een duurzame en stabiele strategie om zo samen met de makelaar een meerwaarde te kunnen blijven creëren voor onze klanten".

\*\*\*\*\*

**Voor meer informatie over de laureaten gelieve contact op te nemen met: DECAVI, Laurent FEINER, Duizend Mertelaan 84, 1150 Brussel (Sint-Pieters-Woluwe) - Tel : 0495/51 43 40 - E-mail : [laurent.feiner@decavi.be](mailto:laurent.feiner@decavi.be), [www.decavi.be](http://www.decavi.be)**

**Voor meer informatie over dit evenement, gelieve contact op te nemen met: AIMES & CO, Muriel STORRER, Drève de la Meute 5, 1410 Waterloo, Tel : +32(0)496/27.57.02, E-mail : [muriel.storrer@aimesco.net](mailto:muriel.storrer@aimesco.net)**