



## COMMUNIQUE DE PRESSE – 12/11/2024 TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE 2024

- Ce 12 novembre a été proclamée la 25<sup>ème</sup> édition des Trophées DECAVI de l'Assurance Vie.

Ces trophées visent, au travers d'une analyse approfondie réalisée par un jury de spécialistes, à récompenser les meilleurs produits en contribuant ainsi à assurer la transparence du marché.

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

**C'est donc l'ensemble des produits du marché qui ont été analysés par catégorie (ou du moins la majorité du marché, sur base notamment de l'encaissement des compagnies considérées).**

- Pour 2024, le jury était précisément composé des personnes suivantes :

- Pierre Devolder, Professeur UCL, Président du jury.
- Laurent Feiner, Journaliste, CEO, Decavi.
- Sandra Lodewijckx, Partner, Lydian.
- Maxime Visart de Bocarmé, Membre Commission Vie Feprabel.
- Erik Van Camp, Insurance Risk & Actuarial Partner KPMG.
- Audrey Meganck, Vice-Présidente IA|BE.
- Dries Wouters, Secrétaire, membre du conseil d'administration, BZB-Fedafin.
- Marc Willame, Project manager Associate, Ensur.

**Rendez-vous incontournable du secteur de l'assurance, les Trophées bénéficient du soutien d'Assuralia, Canal Z, Comarch, DPAM, Ensur, Infront, Lincoln Group, Lydian, Scor et Wikitree.**

- Pour les catégories relatives aux produits, le nombre d'acteurs étudiés a été le suivant :

- Formule à versements et retraits libres (Branche 21 : taux garanti) : 12
- Assurance vie liée à des fonds d'investissement Branche 23 (sans taux garanti) : ensemble du marché
- Gamme Multi-Supports Branche 21/23 : 10
- Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI) : 15
- Engagement individuel de pension (EIP) : 12
- Convention de Pension pour travailleur indépendants (CPTI) : 11
- Assurance de groupe : 4
- Assurance soins de santé : 5 acteurs de niche
- Assurance Rente : 4
- Décès temporaire (capital décroissant de type solde restant dû) : 7 acteurs de niche
- Assurance Frais funéraires : 4 acteurs de niche

### L'assurance au positif

Le métier de l'assurance doit reposer sur la communication. Les trophées DECAVI de l'assurance constituent à ce titre un atout incontestable pour communiquer positivement sur un secteur qui fait souvent parler de lui en termes de problèmes, devant régler des sinistres, plutôt qu'en termes de solutions. Et pourtant, ce sont bien des solutions que l'assurance apporte pour tous les citoyens que nous sommes ! A ce titre, on constatera d'ailleurs une volonté au sein de ce secteur de développer davantage d'actions de prévention et de mettre l'accent sur l'assurance digitale.

Ces trophées mettent en lumière des produits et des solutions pour le plus grand bien des consommateurs qui ont souscrit ces produits, mais aussi des équipes internes qui ont pensé ces produits, des assureurs et de leurs réseaux de distribution. Comme on le voit, il n'y a pas que les lauréats qui sont gagnants. Ils permettent également d'anticiper l'évolution du marché. C'est ainsi que la catégorie «Innovation» (qui étudie le caractère innovant d'un service ou d'un produit) permet de découvrir des initiatives très prometteuses pour le marché. Ces trophées récompensent donc bien évidemment les lauréats, mais ils aident également l'assuré à opérer un choix, en fonction d'un profil bien spécifique.

Les produits gagnants afficheront toujours des caractéristiques très intéressantes. Même si l'on sait qu'en assurance, si un produit peut convenir pour un certain type de clientèle, il se peut qu'en fonction d'un profil très spécifique ce produit ne soit pas le «maître-achat». Tel est l'enjeu du conseil en assurance : c'est bien souvent le profil de l'assuré qui détermine le contrat à souscrire. Mais quoi qu'il en soit, ces produits pourront toujours servir de point de départ à la réflexion.



## Les lauréats

Force est de constater combien l'assurance accompagne le consommateur pour chacun de ses besoins et ce à chaque étape de sa vie. C'est pourquoi, nous annonçons les lauréats par catégorie de besoins. Nous mentionnons par catégorie les gagnants et le produit récompensé. Chaque produit est ensuite décrit plus en détail dans l'annexe ci-après.

### MON EPARGNE - MES INVESTISSEMENTS

Branche 21 - Formule à taux garanti - Epargne : **DVV assurances** (Assurance Epargne DVV)  
Branche 21 - Formule à taux garanti - Investissements : **Athora Belgium** (Serenity II Prime by Athora)

Branche 23 : Low risk : **Allianz** (Eurazeo Private Value Europe 3)  
(Branche 23 : Medium risk : **Athora Belgium** (Athora Merclin II Patrimonium)  
Branche 23 : High risk : **Athora Belgium** (Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained)

Gamme Multi-supports Branche 21-23 :  
- **AXA Belgium** (AXA Invest4P)  
- **Afi Esca Luxembourg** (Quality Life) : produit proposé en libre prestation de services

### MA PENSION

[Pension libre complémentaire pour indépendants](#) :

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

[Engagement individuel de pension \(EIP\)](#) :

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

[Convention de pension pour travailleurs indépendants \(CPTI\)](#) :

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

[Assurance de groupe](#) :

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

### MA SANTE

[Assurance soins de santé](#)

**DKV Belgium** (Hospi Premium +)

### MA RENTE

[Rente](#)

**NN Insurance Belgium** (Lifelong Income)

### MON DECES

[Décès lié à un prêt hypothécaire \(assurance de type solde restant dû\)](#) :

**NN Insurance Belgium** (Hypo Care)

**AFI ESCA** (succursale d'une société française) (Protectim)

[Assurance frais funéraires](#) :

**DELA** (Plan de Prévoyance obsèques DELA)

### INNOVATION

**AG** (Reboost)

### DIGITAL

**Allianz** (Allianz Life Portal)

### ENGAGEMENT SOCIÉTAL

**NN Insurance Belgium**

### PREVENTION

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

### INVESTISSEMENT RESPONSABLE

**AG**



### CAMPAGNE PUBLICITAIRE

Vivium «Le bon d'assurance à 2,55 % : investir ensemble, c'est sûr»

### COURTAGE

AG

## ANNEXE : Présentation détaillée de chaque produit

### MON EPARGNE - MES INVESTISSEMENTS

#### Branche 21 - Formule à taux garanti – Epargne

##### **DVV assurances (Assurance Epargne DVV)**

Assurance Epargne DVV (depuis le 16/9/2024, cette dénomination remplace celle de Life Invest Protect) de l'assureur DVV assurances (marque de Belfius Insurance) est un produit d'épargne fort accessible : moyennant une domiciliation à partir de 25 EUR par mois (ou une prime de 2.500 EUR). Le taux garanti actuel est de 2 % et il est garanti sur une durée de minimum 8 ans.

En plus de ce rendement garanti, l'assureur peut octroyer une participation aux bénéfices : cette participation n'est pas garantie et évolue d'une année à l'autre. Le rendement affiché a été de 3 % en 2023, contre 2,55 % en 2022.

Il est possible de «sortir» du contrat gratuitement (maximum 10 % du montant total, avec un maximum de 25.000 EUR par an) où après chaque période de garantie d'un versement. En cas de vie ou décès, l'assureur reverse la valeur du contrat et les intérêts capitalisés garantis. Il est possible de souscrire une garantie complémentaire facultative en cas de décès.

- [Branche 21 - Formule à taux garanti - Investissements](#)

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

Serenity II Prime by Athora est une assurance d'épargne de type Branche 21. Le taux d'intérêt garanti est de 2,80 % (taux d'intérêt en vigueur le 07/10/2024) sur les primes nettes versées (nette : après déduction des éventuelles taxes et frais) et il est garanti pour une durée de 8 ans.

La possibilité de souscrire avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés est un des points forts de l'offre et une solution idéale pour la transmission de patrimoine. Le montant initial du premier versement s'élève à minimum 5.000 EUR : les versements libres complémentaires sont de min. 1.000 EUR.

Une garantie décès optionnelle est possible pour financer un capital décès pouvant s'élever jusqu'à 150 % de l'épargne constituée ou 130 % des versements. Le rendement global a été, en 2023, de 3 % (taux garanti de 3 %) et 2,50 % (taux garanti de 0,50 %).

- [Gamme Multi-supports Branche 21-23](#)

##### **AXA Belgium (AXA Invest4P)**

AXA Invest4P d'AXA Belgium est un contrat d'assurance-vie commercialisé dans le cadre du 4<sup>ème</sup> pilier. Il offre la possibilité d'investir en Branche 23, en Branche 21 ou une combinaison des deux. Le preneur d'assurance peut investir soit intégralement dans la Branche 21, soit dans la Branche 23, soit dans une combinaison des deux. Il bénéficie :

- d'un taux d'intérêt garanti en Branche 21 (2,50 %), valable pendant 8 ans;

- d'une gamme étendue de 28 fonds d'investissement internes en Branche 23, comprenant des fonds AXA IM, des fonds indiciels passifs et des fonds de gestionnaires de fonds externes. Chacun des fonds sélectionnés met l'accent sur l'intégration d'indicateurs de durabilité (écologiques, sociaux et de bonne gouvernance).

Le preneur d'assurance peut gérer lui-même ses avoirs ou les confier à AXA Belgium. Cette dernière option est appelée "gestion clé en main", offrant une stratégie d'investissement défensive, neutre ou dynamique. Ainsi, le client a l'assurance que son contrat est suivi régulièrement et est constamment adapté aux conditions économiques actuelles. Les deux types de gestion sont accessibles à partir de 2.500 EUR pour le premier versement, et des versements supplémentaires sont possibles à partir de 1.000 EUR.

- **AFI ESCA Luxembourg (Quality Life)** : produit proposé en Libre prestation de services

Le contrat Quality Life est proposé par l'assureur AFI ESCA Luxembourg : le seul acteur luxembourgeois à proposer un contrat qui combine Branche 21 (avec un taux garanti) et Branche 23 (le rendement varie en fonction des marchés boursiers). Il s'agit d'un contrat d'assurance-vie multisupports luxembourgeois (proposé en Belgique en Libre prestation de services).



Les points forts du produit :

- contrat accessible dès 5.000 EUR (unique au Luxembourg);
- taux brut garanti actuellement : 3,50 % (jusqu'à fin 2026);
- excellents rendements affichés en Branche 21 : 3,80 % en 2023, 2,80 % en 2022 et 1,90 % en 2021;
- possibilité d'effectuer 2 arbitrages gratuits par an;
- options financières gratuites : Stop loss (limitation des pertes avec détermination du seuil de déclenchement par le client), Take Profit (sécurisation des plus-values avec détermination du seuil de déclenchement par le client) ou encore Drip feeding (investissement progressif dans un ou plusieurs fonds sur une période de maximum 24 mois);
- possibilité de souscrire une garantie décès optionnelle, afin de protéger les bénéficiaires en prévoyant le paiement d'un capital défini en plus de la valeur du contrat.

- [Assurance-vie liée à un fonds d'investissement \(Branche 23 : Low Risk\)](#)

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

Le fonds Eurazeo Private Value Europe 3, proposé via Allianz Xcellence, a vocation à investir en dette privée (60 %) et dans des stratégies de Private Equity (40 %), via des opérations secondaires, en co-investissement systématique avec les fonds institutionnels du groupe Eurazeo. La coexistence de ces deux stratégies permet d'offrir aux investisseurs particuliers une stratégie d'investissement robuste, classiquement réservée aux investisseurs institutionnels.

Eurazeo Private Value Europe 3 investit en dette dans des sociétés de petite et moyenne taille, en Europe et dans l'OCDE, jugées par les équipes d'investissement d'Eurazeo comme rentables, dotées d'un business model solide et d'un potentiel de croissance important dans des opérations de dette unitranche. Eurazeo évolue dans un segment de marché dans lequel les entreprises en croissance manquent d'alternatives au prêt bancaire.

Ce fonds donne donc accès à du private equity, mais avec une certaine liquidité. Le Private Equity consiste à investir sur un horizon de 3 à 10 ans dans des sociétés non cotées à différents stades de leur développement dans le but de les développer et/ou d'améliorer leur performance. Les rendements sur 1, 3 et 5 ans ont été respectivement de 7,78 %, 7,39 % et 6,44 %.

- [Assurance-vie liée à un fonds d'investissement \(Branche 23 : Medium Risk\)](#)

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

Le fonds sous-jacent, dans lequel est investi le fonds interne Athora Merclin II Patrimonium, est un fonds mixte qui investit principalement dans un portefeuille diversifié d'actions (49,90 %) et d'obligations (37,77 %) de sociétés du monde entier (avec un accent en Europe et en Amérique du Nord), pays émergents y compris. Le fonds peut investir directement dans des actions ou obligations ou indirectement en prenant des parts d'autres fonds d'investissement ou via des certificats de dépôt.

Les rendements moyens annualisés sur 1, 3 et 5 ans ont été respectivement de 16,67 %, 4,74 % et 5,89 %.

Athora Belgium permet aux investisseurs d'accéder à des fonds de qualité de gestionnaires renommés via ses assurances-placements en Branche 23. Les investisseurs qui souhaitent investir 10.000 EUR ou plus dans une formule de type Branche 23 peuvent limiter les risques en activant les options financières gratuites. Toutes les formules non fiscales sont également disponibles avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés, une solution idéale pour la transmission de patrimoine.

- [Assurance-vie liée à un fonds d'investissement \(Branche 23 : High Risk\)](#)

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

Le fonds sous-jacent, dans lequel est investi le fonds interne Athora Mainfirst Global Equities Unconstrained, est un fonds d'actions mondial (Amérique du Nord : 48,79 %; Asie : 31,95 %; Europe : 19,28 %) investissant dans des sociétés à haut potentiel de croissance. Il se concentre sur des thématiques structurelles comme les nouvelles technologies ou le secteur du luxe. L'investissement peut être réalisé dans des grandes, moyennes et petites capitalisations. Toutes les actions sont investies sur un horizon d'environ 5 ans afin de participer stratégiquement au développement à long terme des sociétés sélectionnées. Les rendements moyens annualisés sur 1, 3 et 5 ans ont été respectivement de 33,85 %, 4,11 % et 14,79 %.

Athora Belgium permet aux investisseurs d'accéder à des fonds de qualité de gestionnaires renommés via ses assurances-placements en branche 23. Les investisseurs qui souhaitent investir 10.000 EUR ou plus dans une formule de type branche 23 peuvent limiter les risques en activant les options financières gratuites. Toutes les formules non fiscales sont également disponibles avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés, une solution idéale pour la transmission de patrimoine.



## **MA PENSION**

- [Pension Libre Complémentaire pour Indépendants \(PLCI\)](#)

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

Cette catégorie permet à un indépendant, avec ou sans société, de souscrire une assurance supplémentaire dans le cadre du 2<sup>ème</sup> pilier. Vivium a été nommée pour sa PLCI avec, en 2023 un rendement de 2,30 % (pour un taux garanti de 0 %), contre 2 % en 2022. Le Groupe P&V (Vivium et P&V Assurances) est le seul acteur à proposer un volet Branche 23 en PLCI, jusqu'à 25 % des primes en Dynamic Multi Fund, combiné avec la garantie de 0 % en Branche 21.

L'assureur propose une garantie décès et des garanties complémentaires :

- accidents : le versement d'un capital en cas de décès ou d'invalidité physiologique permanente et totale des suites d'un accident;
- remboursement de prime en cas d'incapacité de travail (pas possible pour la PLCI sociale) : restitution de la prime de la garantie principale, de l'éventuelle garantie complémentaire accidents en cas d'incapacité de travail à la suite d'une maladie ou d'un accident;
- rente d'incapacité de travail : versement d'une rente en cas d'incapacité de travail suite à une maladie ou un accident (formules : rente constante, rente croissante ou rente croissante idéale).

- [Engagement individuel de pension \(EIP\)](#)

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

Pension Plan Pro EIP d'AXA Belgium est une gamme de produits du 2<sup>ème</sup> pilier pour indépendants (qui peut être souscrite aussi bien en Branche 21 que 23 dans un seul contrat hybride). L'innovation se marque à 2 niveaux :

- structure de taux verticale en Branche 21 : l'assuré bénéficie, tel un carnet de dépôt, des futures hausses de taux. L'assureur applique un nouveau taux sur l'ensemble des primes versées et constituées, même si les taux du passé étaient inférieurs;
- stratégie basée sur le cycle de vie : cette stratégie d'investissement a pour but de faire coïncider la répartition des versements et de l'épargne constituée avec l'âge et l'appétit du risque de l'indépendant. Elle détermine les ratios optimaux des versements et de l'épargne sur des placements risqués et moins risqués.

L'assuré choisit un niveau de risque maximal et c'est AXA qui gère de manière automatique les primes et l'épargne constituée. A différents moments déterminés à l'avance, les primes sont reversées dans des fonds moins risqués : fonds en actions, fonds obligataires, ... (= Life Cycle Invest). Le taux garanti est de 1,60 % et le rendement global a été de 2,50 % en 2023, 2,25 % en 2022, 1,90 % en 2021 et 2 % en 2020, 2019 et 2018.

- [Convention de pension pour travailleurs indépendants \(CPTI\)](#)

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

La Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI) reste exclusivement réservée aux indépendants sans société (à la différence de l'Engagement individuel de pension). Il s'agit d'une assurance-vie du 2<sup>ème</sup> pilier souscrite par un indépendant en personne physique, sans société.

Pour le reste, nous renvoyons à ce qui a été dit pour AXA Pension Plan Pro EIP : il s'agit du même produit avec une cible différente (taux garanti, rendements affichés, philosophie...).

- [Assurance de Groupe](#)

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

AXA présente un produit très complet de type « contributions définies » (un pourcentage de la prime est affecté pour constituer un capital à la pension) permettant de trouver un bon équilibre entre la standardisation et la flexibilité au travers d'options. Essential for Life Plus permet de gérer les contrats d'assurance de groupe soit en Branche 23 (rendements liés à l'évolution des marchés financiers), soit via une formule hybride, c'est-à-dire un mixte entre la Branche 23 et la Branche 21 (taux d'intérêt garanti actuel de 1,75%). Il s'agit d'un vrai produit collectif, comprenant notamment un système ingénieux de lissage et de répartition des rendements financiers, uniformes pour l'ensemble des affiliés, grâce à l'implémentation d'une « réserve libre ».

En ce qui concerne la Branche 23, l'assureur propose un choix parmi un nombre limité de fonds présentant une allocation d'actifs claire et un historique de rendement attrayant.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2016, la garantie de rendement minimum légale appliquée sur les contributions versées à cette date se calcule sur la base d'une formule unique, quelle que soit l'origine des contributions (personnelle ou patronale). Le niveau de cette garantie est actuellement de 1,75 %, et passera à 2,50 % dès le 1<sup>er</sup> janvier 2025. Si l'assureur ne parvient pas à octroyer un tel rendement, l'employeur devra alors suppléer le solde pour combler le déficit en cas de sortie de l'affilié ou lors de sa mise à la retraite par exemple. Avec Essential for Life Plus, l'employeur peut bénéficier des rendements potentiels des marchés financiers en optimisant la combinaison entre la Branche 21 et la Branche 23 tout en choisissant également la répartition entre obligations et actions au sein de la Branche 23.

AXA est un des leaders de l'assurance de groupe avec une très solide expérience et dispose, par ailleurs, d'un système digital de référence sur le marché (système DAIL conçu au départ pour les grandes entreprises et dont profite également le produit).



## MA SANTE

### Assurance soins de santé

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

DKV est en mesure d'offrir une gamme complète d'assurances soins de santé. L'offre à destination des particuliers se compose d'assurances hospitalisation (DKV Hospi), soins dentaires (DKV Smile) et soins ambulatoires (DKV Daily). Chaque gamme se décline en 3 produits : Essential, Comfort, Premium. Ainsi chacun peut choisir l'assurance qui lui correspond le mieux.

Hospi Premium + se distinguent par différents points forts :

- absence d'options (produit tout en un);
- remboursement total des frais médicaux d'hospitalisation avec nuitée & hospitalisation de jour;
- aucune contribution personnelle ou franchise en cas d'hospitalisation de jour ou avec nuitée;
- pas de plafond général au niveau des montants couverts, sauf quelques exceptions (maladies graves : 50.000 EUR par an et par assuré);
- remboursement des suppléments d'honoraires pour le matériel et la chambre;
- assistance mondiale et rapatriement;
- souscription entièrement automatisée;
- services spécifiques proposés :
  - a) Medi-Card® : paiement direct de la facture d'hospitalisation à l'hôpital par DKV;
  - b) AssurPharma : envoi automatisé à DKV des attestations par un pharmacien reconnu.

## MA RENTE

- Assurance rente

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

Lifelong Income de NN est un produit unique sur le marché. Ce produit prévoit un revenu supplémentaire sous forme de rente garantie à vie. Le client investit une prime unique dans un fonds de type Branche 23 diversifié. La rente peut être versée de façon mensuelle, trimestrielle, semestrielle ou annuelle. Tout paiement de la rente a pour conséquence une diminution de la valeur du fonds.

Le montant de la rente garanti à vie est calculé au moment de la souscription du contrat sur base de l'âge de l'assuré et de l'importance de la prime unique (minimum de 50.000 EUR). Le montant de la rente est ensuite garanti à vie par l'assureur. Après une évaluation annuelle, la rente peut augmenter si les prestations du fonds sous-jacent en Branche 23 sont bonnes. La rente ne diminue jamais, même si la réserve du fonds sous-jacent passe à 0 EUR (principe d'assurance). De plus, la rente d'origine n'est pas taxée.

Ce produit est particulièrement innovant. Il n'existe aucune autre solution sur le marché des assurances en Belgique qui combine une rente viagère avec le maintien des réserves.

## MON DECES

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

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

Hypo Care est un produit phare de l'offre de protection de NN. Cette assurance répond à un besoin crucial pour le client : s'assurer que ses proches garderont un toit, en évitant de les laisser avec une dette importante à rembourser. Elle propose aussi des garanties complémentaires intéressantes en cas de cancer et d'incapacité de travail.

Hypo Care affiche les caractéristiques suivantes :

- a) un tarif très concurrentiel;
- b) la possibilité de souscrire l'assurance sur deux têtes;
- c) "Relax": la possibilité de payer la prime sur toute la durée du contrat (et non pas seulement sur 2/3 de la durée) : le montant de chaque prime est ainsi plus faible;
- d) les garanties complémentaires intéressantes :
  - cancer : cette couverture complémentaire prévoit le versement d'un montant unique si l'assuré (ou le conjoint) ou un enfant mineur est atteint d'un cancer (max. 50.000 EUR et délai d'attente de 6 mois);
  - incapacité de travail : en période d'incapacité de travail, cette couverture complémentaire prévoit le versement d'une rente mensuelle provisoire (durant max 24 mois).



**- AFI ESCA, succursale d'une société française (Protectim)**

Présente sur le marché belge depuis 2008, AFI ESCA est une société française qui opère via sa succursale belge par le biais du courtage. Protectim est une assurance solde restant dû qui concerne tout type de public désireux de contracter un prêt hypothécaire et de couvrir sa famille en cas de décès.

Cette société affiche des tarifs très compétitifs (avec soit un tarif garanti pendant toute la durée du contrat, soit durant uniquement les 3 premières années du contrat). Sans supplément de prime, le client se voit octroyer un capital décès supplémentaire de 3.000 EUR pour les frais liés au décès et versé aux héritiers légaux. Une souscription en ligne est possible avec signature électronique (sur base de la carte d'identité ou sms).

Le client peut souscrire jusqu'à 80 ans.

- **Assurance frais funéraires**

**DELA (Plan de Prévoyance obsèques DELA)**

En tant que spécialiste funéraire, DELA soulage les gens dans l'un des moments les plus difficiles de leur vie : dire au revoir à un être cher. DELA fournit le service adéquat, le soutien et les solutions appropriés avant, pendant et après les funéraires. Le Plan de Prévoyance DELA est une assurance obsèques avec octroi d'une assistance étendue pour les proches. Il s'agit d'un contrat d'assurance de capitaux (de type viager, mais avec une durée de paiement limitée) avec une assistance étendue après les funéraires.

Grâce à leur compte MaDELA personnel et sécurisé, les clients peuvent facilement et en toute sécurité accéder à leur police et la gérer en ligne. Ils adaptent eux-mêmes leurs données personnelles et leur police. En outre, les clients et les non-clients peuvent gérer, sauvegarder et adapter leurs souhaits funéraires dans un outil numérique de dernières volontés sur dela.be (<https://www.dela.be/fr/organisation-de-funeraillles/avant-les-obseques/consignez-vos-souhaits-funeraillles>). Enfin, les prospects qui souhaitent devenir clients peuvent compléter et signer leur demande de proposition de police de manière entièrement numérique avec eID, itsme ou un code sms via dela.be.

Le grand avantage de cette assurance est qu'elle offre plus qu'une simple solution financière. Les 26 conseillers en formalités après funéraires de DELA guident également les personnes endeuillées au niveau des questions pratiques et administratives après l'adieu. Les proches sont accablés par toutes sortes de questions administratives suite au décès : dispositions administratives à prendre avec, par exemple, avec les fournisseurs de services publics, les institutions financières ou encore les mutualités. Les personnes endeuillées peuvent également faire appel à toute une série de services, notamment le rapatriement vers et depuis l'étranger, le retour rapide des membres de la famille pour assister aux funéraires ou encore une assistance psychologique.

DELA est principalement connu comme assureur funéraire, mais il possède également quelque 70 centres funéraires hautement qualifiés répartis sur plus de 130 sites en Belgique. En outre, DELA dispose également 3 crématoriums et un centre de rapatriement à l'aéroport de Zaventem. DELA traite environ 80 % des rapatriements et les funéraires de 1 Belge sur 10.

En plus de ses services pour soulager les familles autour du décès, DELA, fidèle à ses valeurs coopératives et son engagement social, s'efforce de faciliter le dialogue autour de la mort pour qu'il soit plus ouvert et serein.

**INNOVATION**

**AG (Reboost)**

AG Reboost est un trajet de réintégration gratuit pour les travailleurs indépendants souffrant d'une affection liée au stress. Le service consiste en un trajet de réintégration dans le cadre duquel AG soutient l'assuré pour qu'il reprenne le travail en bonne santé et de manière durable. L'assuré reçoit une offre sur mesure à laquelle l'indépendant peut participer sur une base volontaire. Ce service est compris dans les produits comprenant une couverture en cas d'incapacité de travail (dans le cadre d'une assurance revenu garanti ou d'une assurance complémentaire contre le risque d'invalidité).

Dans ce cadre, l'assureur collabore avec le partenaire externe Workplace Options qui dispose d'un vaste réseau de divers prestataires de soins répartis dans toute la Belgique.

On retrouve déjà sur le marché des offres de réintégration en cas d'affection liée au stress pour les travailleurs salariés. Mais il s'agit de la première offre spécifiquement pour les travailleurs indépendants. C'est une offre individuelle sur mesure à laquelle l'indépendant peut participer sur une base volontaire : l'offre consiste en un accompagnement personnel, dès la déclaration de l'incapacité de travail jusqu'à la reprise du travail.

**TROPHÉE DIGITAL**

**Allianz (Allianz Life Portal)**

L'assureur Allianz a développé Allianz Life Portal, une nouvelle plateforme digitale permettant la souscription et la gestion de contrats d'assurance-vie de type Placement (en Branche 21 ou 23). Cette plateforme, permettant la souscription, la consultation et la gestion des contrats, offre différents avantages :

- elle permet l'insertion des données client au départ de la lecture de la carte d'identité;
- elle propose l'e-signature;
- elle améliore l'expérience utilisateur en proposant un accès sécurisé via Portima ou via digipass.



La migration des contrats des anciennes plateformes est en cours, afin d'arriver en 2025 à un outil unique où l'ensemble des contrats, nouveaux et anciens, pourront être gérés.

L'outil intègre par ailleurs un "workflow" permettant un meilleur suivi des tâches à accomplir. Les avantages liés à cette plateforme sont nombreux : simplicité, convivialité, facilité d'utilisation, gain de temps et centralisation de toutes les informations dans une seule plateforme.

### **ENGAGEMENT SOCIÉTAL**

#### **NN Insurance Belgium**

NN se distingue de ses concurrents en tant qu'entreprise portée par son identité intrinsèque. L'engagement sociétal fait partie de la culture de l'assureur et s'exprime à travers sa devise : votre bonheur, toute votre vie.

- NN soutient la santé financière, physique et mentale de ses clients (potentiels) en partageant ses connaissances (par exemple, la recherche sur le bonheur), en misant sur la prévention (par exemple, les NN Wellbeing Services), en promouvant le bénévolat d'entreprise (par exemple, via les Journées du Bonheur) et en faisant des dons à des organisations qui participent au bien-être et au bonheur de la communauté.

- L'assureur soutient, par exemple, financièrement l'asbl Missing You qui aide les enfants et les jeunes qui font face à la perte d'un ou plusieurs parents ou proche. L'asbl Wens Ambulance Zorg peut également compter sur l'aide financière de NN : elle réalise les dernières volontés des patients en phase terminale. L'assureur a également signé un vaste partenariat avec la Fondation Roi Baudouin qui centralise les dons vers un nombre croissant d'organisations. NN vise ainsi à avoir un impact maximal sur le plus grand nombre de personnes possible.

- Chez NN, les employés apprécient de consacrer du temps à apporter un peu de bonheur à la communauté qui nous entoure. Une journée de travail bénévole est donc appelée «Journée du Bonheur». L'Enquête Nationale sur le Bonheur a montré en effet que le fait de rendre quelqu'un d'autre heureux contribue également à notre propre bonheur. Chaque employé peut prendre jusqu'à deux «Journées du Bonheur» par an pendant les heures de travail. NN facilite cette démarche en permettant à ses collaborateurs de choisir librement des Journées du Bonheur sur la plateforme de Give a Day. Un employé peut, par exemple, faire du bénévolat dans une maison de retraite, un centre de réadaptation ou un camp de jeunes pour les enfants de parents récemment décédés. De cette manière, les collaborateurs de NN font l'expérience du rôle social d'un assureur en apportant une contribution active à la société, dans la droite ligne de la culture de l'entreprise.

### **PREVENTION**

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

En tant qu'acteur de la vie de ses clients, AG attache une grande importance à la prévention. C'est pourquoi AG propose à certains de ses clients un bilan de santé gratuit et sans engagement. Les résultats sont fournis exclusivement aux clients, sans intervention d'AG.

AG propose à ses clients âgés de plus de 50 ans et ayant souscrit un contrat Premium Life Protection (assurance-vie avec un capital fixe supérieur à 500.000 EUR) depuis plus de 5 ans un examen médical gratuit. Cet examen médical comprend une analyse de sang et d'urine ainsi qu'un ECG. Les résultats de cet examen sont uniquement communiqués au client et n'ont aucune incidence sur sa prime. Seule la facture est payée par AG.

La lettre d'invitation comprend également un test de dépistage du cancer du côlon. En effet, depuis plusieurs années, AG collabore avec l'asbl Stop Darmkanker pour sensibiliser les Belges à l'importance du dépistage précoce. Pour chaque test acheté dans le cadre de cette campagne, l'entreprise pharmaceutique qui produit le test fait don d'un euro à l'asbl Stop Darmkanker.

### **INVESTISSEMENT RESPONSABLE**

#### **AG**

En tant qu'investisseur institutionnel défensif à long terme, AG soutient le développement d'une économie inclusive et durable, dans l'optique de générer des rendements stables à long terme en faveur de ses différentes parties prenantes, de limiter et diversifier les risques, ainsi que de soutenir la transition vers une économie et un monde plus durable.

En termes de gestion de ses investissements, AG applique une vision à long terme basée sur la prudence, la responsabilité et la durabilité. L'approche de l'investissement durable et responsable d'AG, appliquée à tous les investissements, repose sur trois piliers :

- exclusion d'activités controversées;
- intégration de facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans les décisions d'investissement;
- exercice du droit de vote et l'engagement avec les entreprises.

Pour les investissements confiés à des gestionnaires externes les mêmes principes s'appliquent.





L'assureur a obtenu le «Towards sustainability label» (norme de qualité pour des produits financiers durables et socialement responsables) pour 17 de ses fonds en Branche 23 dont le Climate Change et 31 produits en Branche 21. Pour ne prendre l'exemple que du AG Life Climate Change, le fonds investit principalement dans des actions d'entreprises actives dans les secteurs qui tentent de limiter l'influence des changements climatiques ou les secteurs qui prévoient des solutions permettant de s'adapter aux changements climatiques comme la clean technology, les énergies alternatives, l'industrie agricole, la gestion des déchets, l'industrie de l'eau, la gestion forestière... Ce fonds est accessible via le produit AG Fund+.

### **CAMPAGNE PUBLICITAIRE**

**Vivium** («Le bon d'assurance à 2,55 % : investir ensemble, c'est sûr»)

Dans le cadre de sa stratégie de communication, l'assureur Vivium a identifié que les familles et les personnes proches de la retraite sont justement le type de personnes qui recherchent des solutions d'investissement sûres et rentables, afin de financer dès maintenant un projet ou un rêve pour leur avenir ou celui de leurs enfants/petits-enfants.

C'est pourquoi, l'assureur positionne le bon d'assurance comme la solution idéale et sûre à leurs projets. Le message principal et tout le concept de la campagne joue avec l'atout premier du Bon d'Assurance : la sécurité !

L'assureur souligne non seulement le placement sûr qui garantit la sérénité mais fait aussi un lien direct avec son slogan «Ensemble c'est sûr». Cette campagne ne se contente pas de présenter le bon d'assurance : elle va plus loin en renforçant l'identité de la marque Vivium. Elle illustre parfaitement comment une stratégie de communication créative et bien pensée peut non seulement promouvoir un produit, mais aussi solidifier la position d'une marque sur le marché.

### **COURTAGE**

#### **AG**

Ce trophée n'est pas décerné par le jury, mais par Feprabel (Fédération des Courtiers en assurances et Intermédiaires financiers de Belgique) et FVF (Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen), sur base d'une enquête réalisée auprès de leurs courtiers affiliés.

Les courtiers ont évalué les compagnies d'assurances selon différents critères tels que la qualité des produits et du service. Et le gagnant est encore une fois l'assureur AG... pour la 11<sup>ème</sup> année consécutive.

Frédéric Van Dieren, directeur commercial : «AG investit en continu dans l'optimisation de son offre de produits et services pour non seulement répondre aux besoins changeants du client, mais aussi renforcer le rôle des courtiers dans leurs conseils et la qualité de leurs prestations. AG a relevé avec succès les nombreux défis aux côtés des courtiers. Par ailleurs, ces derniers nous ont une fois encore confirmé leur confiance et notre collaboration s'est davantage renforcée. AG fête cette année ses 200 ans d'activités sur le marché belge. AG continue de construire une stratégie durable et stable pour, ensemble avec les courtiers, toujours créer de la valeur ajoutée pour nos clients».

\*\*\*\*\*

**Pour plus d'informations sur les lauréats, contactez : DECAVI, Laurent FEINER, avenue des Mille Mètres 84, 1150 Bruxelles (Woluwe-Saint-Pierre) - Tél : +32(0)495/51 43 40 - E-mail : [laurent.feiner@decavi.be](mailto:laurent.feiner@decavi.be), [www.decavi.be](http://www.decavi.be)**

**Pour plus d'informations sur l'événement, contactez : AIMES & CO, Muriel STORRER, Drève de la Meute 5, 1410 Waterloo - Tél : +32(0)496/27.57.02, E-mail : [muriel.storrer@aimesco.net](mailto:muriel.storrer@aimesco.net)**