

COMMUNIQUE DE PRESSE – 28/10/2020 TROPHEES DE L'ASSURANCE VIE 2020

- Ce 28 octobre a été proclamée la 21^{ème} 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 de «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 2020, le jury était précisément composé des personnes suivantes :

- Pierre Devolder, Professeur UCL, Président du jury.
- Laurent Feiner, Journaliste, Administrateur délégué, Decavi.
- Gérard Vandenbosch, Deputy CEO, Addactis Belux.
- Philippe Muys, Président d'honneur, Feprabel.
- Albert Verlinden, Président, BZB-Fedafin.
- Marc Willame, Associate, Ensur.
- Erik Van Camp, Président, IABE.

Rendez-vous incontournable du secteur de l'assurance, les Trophées bénéficient en outre du soutien d'Assuralia et de partenaires de choix, notamment Axis, DPAM, Ensur, Comarch et Infront.

- 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) : 16
- Assurance vie liée à des fonds d'investissement Branche 23 (sans taux garanti) : ensemble du marché
- Gamme Multi-Support Branche 21/23 : 9
- Pension Libre Complémentaire pour Indépendants (PLCI) : 15
- Engagement individuel de pension (EIP) : 14
- Convention de Pension pour travailleur indépendants (CPTI) : 11
- Décès temporaire (capital décroissant de type solde restant dû) : 6 acteurs de niche
- Assurance Frais funéraires : 5 acteurs de niche
- Assurance Revenu Garanti : 7

- Decavi a développé, pour cette édition, une plateforme digitale qui reprend tous les produits des lauréats (decavi02.jobinar.com).

L'assurance au positif

En cette période délicate de crise sanitaire (Covid-19), le secteur de l'assurance est mis à rude épreuve. Assuralia a fait connaître toute une série de mesures de soutien aux assurés et les assureurs ont réagi en améliorant les garanties de leurs contrats existants.

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 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.

MA PENSION PARTICULIERS

Mon épargne

Formule à taux garanti : **Fédérale Assurance** (Vita Pension)

Mes investissements

Gamme Multi-supports Branche 21-23 : **Belfius Insurance** (Kite Mix)

Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23 : Medium Risk) : **Athora Belgium** (Athora FFG Global Flexible Sustainable)

Assurance-vie liée à un fonds d'investissement (Branche 23 : High Risk) : **Allianz Benelux** (Allianz Immo Invest)

MA PENSION INDEPENDANTS

Pension Libre Complémentaire pour Indépendants :

AG (P.L.C.I.)

Engagement individuel de pension (EIP) :

Fédérale Assurance (F-Manager VIP)

Convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI) :

Vivium (Capiplan CPTI)

MES RISQUES

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

NN (Hypo Care)

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

Assurance frais funéraires.

DELA (Nouveau Plan de Prévoyance obsèques)

Mon Revenu Garanti :

DKV Belgium (Plan RG Continuity+ Exo)

INNOVATION (SERVICES, GESTION DES SINISTRES, PRODUITS, ...)

Particuliers : **Athora Belgium** (Self Life/Profilife : 2 preneurs d'assurance et 2 assurés)

Entreprises : **Axa Belgium** (Essential for Life Plus)

DIGITAL

DELA

ENGAGEMENT SOCIÉTAL

Groupe P&V

PANDÉMIE

AG

Ethias

MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

Axa Belgium («Faites votre simulation pendant votre pause-café - Continuer à entreprendre»)

COURTAGE

AG

ANNEXE : Présentation détaillée de chaque produit

MA PENSION PARTICULIERS

- [Mon épargne : taux garanti - épargne](#)

Fédérale Assurance (Vita Pension)

La palme est revenue, cette année encore, à Fédérale Assurance pour son Vita Pension, avec avantage fiscal, qui affiche également d'excellents rendements sur base des 6 dernières années : 2,05 % en 2019, 2,30 % en 2018 et 2017, 2,40 % en 2016, 3 % en 2015 et 3,40 % en 2014.

Le produit est disponible à partir de min. 125 EUR par versement ou 50 EUR en cas de domiciliation. Le taux est garanti pour une durée de 1 an et s'élève actuellement à 0,75 %.

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

Belfius Insurance (Kite Mix)

Le produit KITE MIX, distribué par Belfius Banque, est un contrat d'assurance-vie multi-supports qui permet de diversifier son épargne, gérer son patrimoine tout en protégeant ses proches.

Ce contrat offre l'avantage de combiner la sécurité, en profitant de la garantie du capital grâce au volet de la Branche 21 (KITE Safe), et le dynamisme, lié au volet de la Branche 23 (KITE Bold) qui donne accès à une multitude de fonds internes de placement. Le volet dynamique du produit (contrat KITE Bold) permet d'investir ses avoirs en toute flexibilité, avec plus de 40 fonds disponibles, répartis sur plusieurs classes d'actifs, zones géographiques ou thématiques différentes. En outre, il est possible de revoir la répartition de l'épargne entre les différents fonds disponibles gratuitement 1 fois par an. Une solution d'investissement parfaite pour tous les profils d'investisseurs, des plus prudents ou plus dynamiques.

Le contrat est accessible à tous, à partir d'un montant de 1.000 EUR pour le 1^{er} versement et 25 EUR pour les versements suivants. Une solution idéale pour financer ses projets à moyen ou long terme, financer les études de ses enfants ou préparer sa retraite. De plus, grâce aux couvertures complémentaires en cas de décès et la clause bénéficiaire du contrat, le client aura la possibilité de protéger les personnes qui lui sont chers et lui permettra aisément de transmettre son capital aux personnes de son choix, en toute liberté.

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

Athora Belgium (Athora FFG Global Flexible Sustainable)

Athora Belgium permet aux investisseurs d'accéder à des fonds de qualité de gestionnaires renommés via ses assurances en Branche 23.

Funds For Good (FFG) distribue des fonds d'investissement durables et qualitatifs et a pour objectif de maximiser son impact en reversant la moitié de ses bénéfices (avec un minimum de 10 % de son chiffre d'affaires) à un projet social (Funds For Good Impact). Ainsi, le fonds Athora FFG Global Flexible Sustainable permet aux investisseurs de participer au soutien de jeunes entrepreneurs en Belgique, sans perte de revenus. Il convient également de mentionner le label Towards Sustainability ainsi que les rendements corrects de ce fonds Medium Risk : 16,27 % pendant l'année calendrier 2019, - 1,27 % pendant l'année boursière moins favorable que fut 2018 et 2,46 % cette année (calculé le 31/7/2020).

La gamme Athora permet ainsi de constituer un portefeuille d'investissement durable, et ce à partir de 37,5 EUR par mois. Ils ne se concentrent pas sur un label spécifique, mais sur les gestionnaires qui constituent des fonds durables. Les investisseurs qui souhaitent investir 10.000 EUR ou plus dans une formule en Branche 23 d'Athora peuvent limiter les risques en activant les options financières gratuites. Toutes les formules non fiscales sont disponibles avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés (voir, à ce sujet, la rubrique Trophée de l'innovation).

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

Allianz Benelux (Allianz Immo Invest)

Allianz Immo Invest est un fonds qui investit dans les sociétés immobilières belges réglementées (SIR) essentiellement en ligne avec la pondération de ces sociétés dans la capitalisation boursière. Les SIR belges donnent accès à un investissement immobilier diversifié dans principalement la logistique et les soins de santé mais aussi les bureaux, le commerce de détail, les kots d'étudiants, ... à des conditions attrayantes et sans la gestion immobilière liée à la location directe.

Sur une période de 3 ans (du 30/06/2017 au 30/06/2020), le fonds a réalisé une performance de 30,15 % ou 9,18 % par an. Allianz Immo Invest est géré localement et vendu exclusivement dans l'offre d'investissement d'Allianz Excellence, Allianz Invest et la gamme pension Plan for Life + d'Allianz

Benelux ainsi que dans la gamme Flex Select de Deutsche Bank. Allianz Excellence comporte une gamme plus large de fonds et est orientée vers les courtiers qui sont spécialisés dans les assurances de placement.

MA PENSION INDEPENDANTS

- [Pension Libre Complémentaire pour Indépendants](#)

AG (P.L.C.I.)

Outre un bon rendement - parmi les meilleurs du marché - (2% en 2019, 2,10% en 2018, 2,15% en 2017 et 2,25% en 2016), la gamme liée à la pension libre complémentaire pour indépendants d'AG offre une panoplie de possibilités au niveau de son volet social avec différentes prestations de solidarité : une exonération de prime en cas d'incapacité de travail totale, une intervention versée sur le contrat en cas de maternité et, en cas de décès, une rente de survie pendant 10 ans pour le bénéficiaire du contrat.

AG prévoit en plus une rente mensuelle durant un an en cas d'incapacité de travail totale, une intervention forfaitaire unique en cas de maladie grave au cours de la carrière professionnelle et une somme de 100 EUR pour le nouveau-né sur le compte de la maman.

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

Fédérale Assurance (F-Manager VIP)

Avec F-Manager VIP, produit destiné aux dirigeants d'entreprise, Fédérale Assurance offre à ses clients un taux global (taux garanti + participation bénéficiaire) plus élevé sans porter atteinte à sa solvabilité (2,05 % en 2019, 2,30 % en 2018 et 2017, 2,40 % en 2016, 3 % en 2015, 3,40 % en 2014 et 2013). Sans oublier des frais parmi les plus bas du marché et un taux garanti compétitif. Le taux garanti actuel s'élève à 0,75 %.

C'est également la 7^{ème} année consécutive que ce produit est désigné lauréat de cette catégorie.

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

Vivium (Capiplan CPTI)

Cette catégorie permet à un indépendant sans société de souscrire - à côté d'une PLCI - une assurance supplémentaire dans le cadre du 2^{ème} pilier. Vivium a été nommée pour son Capiplan CPTI (en 2019 et 2018, le rendement a été de 2,10 % pour un taux garanti de 0 %).

Outre le choix entre une belle offre en Branche 23, avec possibilité d'opter entre deux taux garantis (0 % et 0,45 %), l'assureur propose plusieurs garanties décès et de nombreuses garanties complémentaires :

- versement d'un capital en cas de décès ou d'invalidité permanente et totale des suites d'un accident;
- exonération de prime et versement d'une rente en cas d'incapacité de travail pour cause de maladie ou d'accident (rente constante, rente croissante ou rente croissante idéale);
- affection grave : versement d'un capital après diagnostic d'une affection grave ou d'une invalidité physiologique permanente et totale.

MES RISQUES

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

- NN (Hypo Care)

Hypo Care est l'une des solutions de NN qui offre une réponse à un besoin de protection crucial du client, avec notamment des garanties complémentaires intéressantes en cas de cancer et d'incapacité de travail.

Hypo Care de NN affiche les caractéristiques suivantes :

- a) un tarif des plus concurrentiels;
- b) la possibilité de souscrire l'assurance sur 2 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).

Le client peut souscrire jusqu'à 80 ans.

- [Assurance frais funéraires.](#)

DELA (Nouveau Plan de Prévoyance obsèques)

DELA est le spécialiste funéraire par excellence. Depuis 1989, il organise les funérailles en Belgique. DELA Assurances est spécialisé dans un seul produit : l'assurance obsèques avec octroi d'une assistance étendue pour les proches. Le nouveau Plan de Prévoyance obsèques DELA est une assurance de capitaux qui permet de constituer un capital (de type vie entière, mais avec une durée de paiement limitée), avec une assistance administrative octroyée après le décès du défunt.

L'avantage de ce produit réside dans le fait qu'il offre non seulement une solution financière, mais également l'assistance d'un conseiller en formalités après funérailles : celui-ci assiste, après le décès, les proches dans le règlement des questions d'ordre pratique et administratif.

Les proches sont en effet souvent confrontés à de nombreux aspects pratiques à régler. Le conseiller en formalités après funérailles de DELA les accompagne et les conseille quant aux démarches à réaliser auprès des fournisseurs d'utilité publique, comme le gaz, l'électricité, l'eau, le téléphone, internet, etc. Les proches peuvent faire appel à une assistance large : rapatriement de et vers l'étranger, retour anticipé des membres de la famille pour assister aux funérailles ou encore une assistance psychologique.

Grâce à leur compte personnel et protégé MaDELA, les clients ont également aussi la possibilité de consulter et de gérer leur police online facilement et en toute sécurité. Ils peuvent adapter leurs données à caractère personnel et leurs préférences. Les clients et non-clients peuvent, en outre, gérer, conserver et mettre à jour leurs dernières volontés, sans engagement, dans un registre de volontés électroniques sur dela.be. Enfin, les prospectus qui souhaitent devenir client peuvent compléter leur demande de proposition de manière digitale à 100 % et la signer avec eID, itsme ou un code SMS via dela.be.

Profitez de la vie et d'aujourd'hui en réfléchissant parfois à demain. Après tout, DELA veut être là pour les personnes : avant, pendant et après les funérailles.

Parce que chacun a droit à un adieu digne.

- [Mon Revenu Garanti](#)

DKV Belgium (Plan RG Continuity+ Exo)

Le plan RG Continuity+ Exo de DKV protège le revenu pendant la carrière professionnelle (paiement d'un revenu complémentaire à l'assurance maladie légale, en cas d'incapacité de travail suite à une maladie ou un accident) et offre une couverture à vie contre la perte d'autonomie grâce à la conversion automatique vers le plan DKV HOME CARE à l'âge de 65 ans. La conversion automatique s'opère sans nouvelle acceptation médicale, sans délai de stage ou de carence et en conservant l'âge d'entrée initial de souscription pour le calcul de la prime.

De plus, une exonération du paiement de la prime du plan DKV HOME CARE est prévue à partir de l'âge de 65 ans en cas de perte d'autonomie sévère en soins résidentiels.

INNOVATION (SERVICES, GESTION DES SINISTRES, ...)

- Particuliers : Athora Belgium (Self Life/Profilife : 2 preneurs d'assurance et 2 assurés)

Les formules non fiscales Self Life (produit de la Branche 21 à primes périodiques) et Profilife (produit de la Branche 23 à primes périodiques) peuvent désormais, en plus des formules habituelles avec un seul assuré et un seul preneur d'assurance, être souscrites avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés. Cette possibilité complète l'offre existante - la possibilité de souscrire avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés existait déjà dans les formules non fiscales en Branche 21 et 23 à prime unique. Un contrat Self Life ou Profile peut déjà être souscrit à partir de 37,5 EUR par mois.

Athora Belgium, déjà l'une des seules compagnies en Belgique à offrir la possibilité de souscrire une formule en Branche 21 et 23 à prime unique avec 2 preneurs d'assurance et 2 assurés, est la seule compagnie sur le marché à offrir cette option en primes périodiques.

Dans les situations familiales complexes (familles recomposées, enfants issus de plusieurs mariages, etc.), ce type d'assurance permet une planification successorale qui protège les droits du conjoint survivant (sans préjudice des droits des héritiers réservataires). Un contrat d'assurance vie avec deux preneurs d'assurance et deux assurés offre des avantages en termes de planification successorale. En effet, les droits du défunt sur le contrat ne reviennent pas à ses héritiers, mais sont automatiquement transférés au co-preneur d'assurance survivant.

- Entreprises : Axa Belgium (Essential for Life Plus)

Essential for Life Plus est un produit commercialisé dans le cadre des assurances de groupe pour salariés avec des cotisations fixes et/ou des plans bonus. Il offre la possibilité d'investir dans la Branche 23 ou dans une combinaison de la Branche 21 et de la Branche 23.

Dans ce cadre, une couverture complémentaire en cas de décès, ainsi qu'une couverture en cas d'invalidité, est toujours possible. Cette solution est exclusivement proposée dans le cadre d'une gestion collective, où les contributions patronales de tous les salariés sont investies dans un seul et même pot commun, de sorte que tous les affiliés reçoivent chaque année le même rendement sur leur «réserve de pension». La constitution d'une réserve libre a pour but, d'une part, d'absorber les fluctuations des marchés financiers et, d'autre part, d'accorder un rendement supplémentaire à la réserve de pension.



Sur le marché belge, il n'existe pas encore de produit standardisé avec gestion collective destiné aux petites et moyennes entreprises dans lequel l'hybridité (combinaison des Branches 21 et 23) et la flexibilité sont essentielles. L'accent mis sur l'ESG (investissement responsable) et les faibles coûts sont également un atout supplémentaire sur le marché belge. En outre, l'employeur a la possibilité de mettre de côté une partie du rendement issu de la Branche 23, également appelée «réserve libre», afin de surmonter les périodes difficiles. Il peut ainsi compléter toute insuffisance de la garantie légale ou affecter un rendement supplémentaire aux réserves des affiliés. L'ensemble de ces caractéristiques est certes disponible séparément sur le marché belge, mais le fait de les avoir rassemblés en une seule et même solution, destinée à l'ensemble du segment du marché du «2^{ème} pilier» pour les salariés, est innovant.

TROPHÉE DIGITAL

DELA

La demande de proposition de police pour un nouveau Plan de Prévoyance obsèques DELA s'opère de manière totalement digitale (à 100 %) pour les clients et partenaire de distribution (courtiers). En rendant ce processus totalement digital, il est possible de rendre encore plus accessible la protection financière pour les assurés. L'application en ligne est très structurée, conviviale et réduit le délai entre la proposition de la police et la police elle-même. De plus, les clients effectuent une signature digitale via eID, itms ou un code SMS.

Via un outil numérique (www.dernieresvolontes.be) convivial, les clients et non-clients peuvent également définir, gérer, conserver et imprimer leurs souhaits funéraires (funérailles, crémation, cercueil, urne, fleurs funéraires, papiers funéraires, conférenciers, musique, table basse, invités, ...) pour un adieu personnalisé. Ces desiderata peuvent être stockés sur un compte personnel et protégé MaDELA. Les desiderata funéraires des clients peuvent être incorporés à la police. De cette façon, le défunt bénéficiera de funérailles telles qu'il le souhaitait. Nous conseillons au non clients d'enregistrer leurs souhaits à la commune.

Suite à la pandémie liée au Covid-19, l'assureur communique davantage via les réseaux sociaux et son site "corporate" (www.dela.be) sur la façon dont les proches peuvent dire au revoir au défunt. Et ce en tenant compte des mesures liées à la distanciation sociale. De cette façon, DELA offre clarté et soutien aux proches dans une période qui est émotionnellement encore plus difficile à supporter en raison du Covid-19.

ENGAGEMENT SOCIÉTAL

Groupe P&V

Le Groupe P&V a toujours réinvesti une partie de ses bénéfices dans la communauté. Il contribue ainsi activement à une société plus solidaire via ses projets sociaux et écologiques. Entre autres via la Fondation P&V qui entend encourager la citoyenneté active et lutter contre l'exclusion des jeunes.

- La Fondation P&V veut encourager chez chacun, sans exclusion, une volonté de se battre pour ses idéaux et contribuer ainsi à la construction d'une société plus juste. La Fondation P&V encourage la responsabilité sociale des jeunes et leur participation active à la construction d'un monde solidaire. Les actions et le fonctionnement de la Fondation P&V se basent sur 4 principes, issus des valeurs propres à l'économie sociale : solidarité, émancipation, citoyenneté et participation. C'est ainsi qu'elle entend soutenir la citoyenneté active et lutter contre l'exclusion sociale des jeunes.

Les exemples de thèmes pour lesquels la Fondation s'implique activement sont le décrochage scolaire et le chômage des jeunes, l'action collective, le futur de l'emploi, l'influence de la robotisation et l'automatisation sur le marché de l'emploi,... En 2020, 1 million d'euros a été libéré pour soutenir des projets qui ont comme objectif de réduire le fossé éducationnel pour les jeunes fragilisés, un fossé encore accentué pendant la crise sanitaire.

- A travers le projet P&V BOOST, une cinquantaine de collaborateurs de P&V mettent volontairement leurs compétences au service des organisations sociales (jeunesse), soutenues par la Fondation P&V, afin de renforcer leur fonctionnement (mécénat de compétences).

- Prix annuel de la citoyenneté : ce prix est décerné chaque année à des personnes en Belgique ou à l'étranger qui se consacrent de manière exemplaire à une société ouverte, démocratique et tolérante.

- En tant que co-fondateur (en 1922) et membre actif (dont le CEO Hilde Vernailen est présidente) de l'ICMIF (International Cooperative & Mutual Insurance Federation) P&V est également très étroitement impliquée dans le projet ICMIF 5-5-5, notamment le projet au Kenya (micro-assurance pour les éleveurs de vaches).

PANDÉMIE

Si c'est tout le secteur qui doit être mis en avant pour sa politique menée aux niveaux des mesures prises en cette période de crise sanitaire, deux dossiers ont particulièrement séduit le jury.

- AG

Durant cette période de crise sanitaire (Covid-19), AG a assumé pleinement son statut de leader sur le marché belge et sa volonté d'être supporter de ses clients et de l'économie belge au sens large. AG a été, par exemple, la première compagnie à exempter les employeurs de l'obligation d'informer l'assureur en cas de mise en chômage temporaire, exemption qui a, par la suite, été reprise dans l'[accord sectoriel](#).

Ce qui a séduit le jury est la publicité développée par cet assureur : «Tous contre la solitude» (www.touscontrelasolitude.be). La solitude est un problème sociétal important : de nombreuses personnes en souffrent. Durant le confinement, ce problème s'est bien évidemment accru. Mais l'enquête annuelle UGent prouve qu'avant même la crise du coronavirus, 46 % des Belges déclaraient déjà se sentir seul... de temps en temps. Et 53 % de la génération appelée «X» souffrent de solitude, ce qui était plus que les personnes âgées. C'est donc un phénomène largement répandu dans toutes les couches de notre société.

Avec cette publicité, l'assureur a brisé le tabou de la solitude en communiquant à ce sujet, mais en donnant également des informations pour lutter contre la solitude.



- Ethias

Au-delà des mesures prises par le secteur des assurances (FSMA) pour les entreprises et les personnes physiques mises au chômage temporaire ou en difficultés financières, Ethias a mis en place un large plan de soutien, tant pour ses clients que pour la population belge. De nombreuses extensions de couverture ont été prévues pour le secteur public, de la santé et de l'enseignement. Une telle politique a également été de mise pour les clients privés.

Ethias a veillé à protéger son personnel, ses assurés et ses non-clients : aides financières d'urgence, facilités de paiement, élargissements de couverture pour le personnel en première ligne, don de matériel (PC, distributeurs de gels hydroalcoolique...), innovations pour répondre aux besoins (masques, app bénévolat...).

L'assureur a développé, en moins de 3 semaines, une plateforme d'entraide numérique : App4You est la nouvelle plateforme via laquelle les bénévoles et les personnes dans le besoin peuvent se rencontrer. L'offre et la demande sont automatiquement combinées, après quoi les différentes parties reçoivent une notification. La plateforme est ouverte à tous et est entièrement gratuite, tout comme les assurances correspondantes de responsabilité civile et d'accident corporel dont Ethias prend en charge la prime.

MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

Axa Belgium («Faites votre simulation pendant votre pause-café - Continuer à entreprendre »)

L'objectif de la publicité est de permettre au client "indépendant" de faire, en 5 minutes, son bilan d'assurances professionnelles afin de vérifier ses besoins de protection. Et ce via une approche intégrée en assurance non-vie et vie. La campagne s'inspire des insights collectés auprès des indépendants. Le concept créatif met l'accent sur leur challenge quotidien : le temps. Et répond à cette problématique par l'approche créative d'une simulation rapide pendant leur pause-café.

Cette campagne avait 2 objectifs majeurs : développer la notoriété d'AXA en tant que partenaire des indépendants et générer du trafic vers les pages du site internet et les outils de simulation. La campagne a été appréciée et évaluée crédible, originale et pertinente.

COURTAGE

AG

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

Les courtiers ont dû se prononcer sur base de nombreux indicateurs, appréciations et paramètres tels que l'accessibilité des services de l'assureur, son accueil, sa réactivité, la qualité et l'originalité de ses produits, l'efficacité de sa gestion des contrats d'assurances Vie tant en cours de contrat que lors de l'arrivée à terme, la pertinence des outils informatiques et digitaux mis à la disposition du courtage, la qualité de sa communication envers les clients et en particulier le respect et la mise en avant du courtier.

Frédéric van Dieren, directeur commercial : «AG continue de faire ses preuves de par son innovation, sa créativité et reste, année après année, la compagnie de prédilection des courtiers indépendants en assurances. Sous la devise «Supporter du courtier», AG soutient proactivement ses courtiers dans leur rôle de conseiller et d'expert. Même pendant la pandémie actuelle du coronavirus - et le lockdown qui en a découlé début d'année - AG reste, plus que jamais, engagé à offrir un service de qualité tant pour le courtier que pour le client final».

Pour plus d'informations sur les lauréats, contactez : DECAVI, Laurent FEINER, Lindekensweg 57, 1652 Alsemberg - Tél : +32(0)2/520.72.24,

E-mail : laurent.feiner@decavi.be, 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)2/354.93.81, Fax : +32(0)2/353.24.93, E-mail : muriel.storrer@aimesco.net