



PERSBERICHT – 28/10/2020 LEVENSVZERKERINGSTROFEEËN 2020

- Op 28 oktober hebben de Levensverzekeringstroeëën DECAVI de verzekeraars beloond.

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 2020, bestaat de jury uit:
 - Pierre Devolder, Hoogleraar KUL, Voorzitter van de jury.
 - Laurent Feiner, Journalist, Gedelegeerd bestuurder, Decavi.
 - Gérard Vandenbosch, Deputy CEO, Addactis Belux.
 - Philippe Muys, Erevoorzitter, Fepabel.
 - Albert Verlinden, Voorzitter, BZB-Fedafin.
 - Marc Willame, Associate, Ensur.
 - Erik Van Camp, Voorzitter, IABE.

De Levensverzekeringssawards kunnen prat gaan op de steun van Axis, DPAM, Ensur, Comarch en Infront.

- Voor de verschillende verzekeringsproducten werd het volgende aantal spelers geanalyseerd:
 - Formules met vrije stortingen en afhalingen (met gewaarborgde rentevoet): 16
 - Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (zonder gewaarborgde rentevoet): de hele markt
 - Gamma Multi-support Tak 21/23: 9
 - Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ) : 15
 - Individuele pensioentoezegging (IPT): 14
 - Pensioenovereenkomst voor Zelfstandigen (POZ): 11
 - Overlijdensverzekering type schuldsaldoverzekering: 6 nichespelers
 - Uitvaartverzekering : 5 nichespelers
 - Verzekering gewaarborgd inkomen : 7

- Decavi heeft voor deze editie een digitaal platform ontwikkeld dat alle producten van de winnaars toelicht (decavi26.jobinar.com).

Verzekeringen: in het positief daglicht

In deze delicate periode van gezondheidscrisis (Covid-19) staat de verzekeringssector onder zware druk. Assuralia heeft een hele reeks maatregelen bekendgemaakt ter ondersteuning van verzekeringnemers en verzekeraars hebben hierop gereageerd door de garanties van hun bestaande contracten te verbeteren.

Het verzekeringsvak moet op communicatie berusten. De DECAVI Verzekeringstroeëën 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 distributiekanalen. 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 PENSIOEN PARTICULIEREN

Mijn spaargeld

Gewaarborgde interestvoet : **Federale Verzekering** (Vita Pensioen)

Mijn beleggingen

Gamma Multi-support Tak 21-23 : **Belfius Insurance** (Kite Mix)

Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23 : Medium Risk) : **Athora Belgium** (Athora FFG Global Flexible Sustainable)

Levensverzekering gekoppeld aan een beleggingsfonds (Tak 23 : High Risk) : **Allianz Benelux** (Allianz Immo Invest)

MIJN PENSIOEN ZELFSTANDIGEN

Vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ): **AG** (VAPZ)

Individuele pensioentoezegging (IPT) : **Federale Verzekering** (F-Manager VIP)

Pensioenovereenkomst voor zelfstandigen (POZ) : **Vivium** (Capiplan POZ)

MIJN RISICO

Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening (schuldsaldoverzekering)

NN (Hypo Care)

AFI ESCA, filiaal van een Franse maatschappij (Protectim)

Uitvaartverzekering

DELA (Nieuw DELA Uitvaartzorgplan)

Mijn Gewaarborgd inkomen

DKV Belgium (Plan GI Continuity+ Exo)

INNOVATIE (DIENSTEN, BEHEER VAN SCHADEGEVALLEN, PRODUCTEN, ...)

Particulieren: **Athora Belgium** (Self Life/Profilife: 2 nemers en 2 verzekerden)

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

TROFEE DIGITALISATIE

DELA

MAATSCHAPPELIJKE INZET ALS VERZEKERAAR

P&V Groep

PANDEMIE

AG

Ethias

BESTE PUBLICITEITCAMPAGNE

Axa Belgium («Doe de simulatie tijdens uw koffiepauze - Blijf ondernemen»)

MAKELAARS

AG

BIJLAGE : Gedetailleerde presentatie van elk product

MIJN PENSIOEN PARTICULIEREN

- [Mijn spaargeld: gewaarborgde intrestvoet - sparen](#)

Federale Verzekering (Vita Pensioen)

De palm wordt dit jaar opnieuw aan Federale Verzekering uitgereikt dat op basis van de laatste 6 jaar met haar Vita Pensioen (met fiscaal voordeel) excellente rendementen heeft: 2,05 % en 2019, 2,30 % in 2018 en 2017, 2,40 % in 2016, 3 % in 2015 en 3,40 % in 2014.

Het product is beschikbaar vanaf een storting van min. 125 EUR of 50 EUR per domiciliëring. De intrestvoet is gewaarborgd voor een duur van 1 jaar en bedraagt op vandaag 0,75%.

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

Belfius Insurance (Kite Mix)

Het product KITE MIX, aangeboden door Belfius Bank, is een multi-fondsen levensverzekering die toelaat om het spaargeld te diversifiëren, het vermogen te beheren en tegelijkertijd de nabestaanden te beschermen.

Dit contract biedt het voordeel om zekerheid, via de kapitaalsgarantie van het luik Tak 21 (KITE Safe), te combineren met dynamisme, via het luik Tak 23 (KITE Bold). Het dynamische deel van het product (contract KITE Bold) geeft de mogelijkheid om de tegoeden in alle flexibiliteit te beleggen in meer dan 40 fondsen, verdeeld over meerdere activaklassen, diverse sectoren, regio's en thema's. Bovendien is het mogelijk om flexibel en 1 keer per jaar gratis te arbitreren tussen de verschillende beschikbare fondsen. De perfecte beleggingsoplossing voor elk type spaarder en belegger, van de meeste defensieve tot de meest dynamische.

Het contract is zeer toegankelijk, vanaf 1.000 EUR voor de eerste storting en 25 EUR voor alle volgende stortingen. Een ideale oplossing om zijn projecten op middellange of lange termijn te financieren, de studies van de kinderen te betalen of zijn pensioen voor te bereiden. Bovendien is de klant in staat, dankzij de bijkomende overlijdensdekking en de begunstigingsclausule van het contract, zijn naasten te beschermen en zal hij gemakkelijk in alle vrijheid zijn kapitaal kunnen overdragen aan de mensen van zijn keuze.

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

Athora Belgium (Athora FFG Global Flexible Sustainable)

Athora Belgium biedt beleggers toegang tot kwalitatieve fondsen van gerenommeerde beheerders binnen haar tak 23-verzekeringen.

Funds For Good (FFG) verdeelt duurzame en kwalitatieve beleggingsfondsen en heeft als doel haar impact te maximaliseren door de helft van haar winst (met een minimum van 10% van haar omzet) te doneren aan een sociaal project (Funds For Good Impact). Het fonds Athora FFG Global Flexible Sustainable stelt op deze manier beleggers in staat om deel te nemen aan de ondersteuning van jonge ondernemers in België, zonder verlies van inkomsten. Eveneens het vermelden waard zijn het Towards Sustainability-label en de correcte rendementen van dit medium risk fonds : 16,27 % tijdens kalenderjaar 2019, -1.27% tijdens het mindere beursjaar 2018 en dit jaar 2,46% (berekend op 31/7/2020).

Het gamma van Athora biedt dus toegang tot een duurzame beleggingsportefeuille en dit vanaf 37,5 EUR per maand. Hierbij richten zij zich niet op 1 specifiek label, wel op beheerders die het effectief doen. Beleggers die 10.000 EUR of meer wensen te investeren in een tak 23 van Athora kunnen hun risico beperken door gebruik te maken van de kostenloze financiële opties. Alle niet-fiscale formules zijn beschikbaar met 2 verzekeringnemers en 2 verzekerden (zie trofee innovatie)

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

Allianz Benelux (Allianz Immo Invest)

Allianz Immo Invest is een fonds dat investeert in de Belgische beursgenoteerde Gereguleerde Vastgoedvenootschappen (GVV). Dit gebeurt grotendeels in lijn met de marktkapitalisatie van deze aandelen. De Belgische GVV's bieden toegang tot een gediversifieerde vastgoedbelegging, vooral in de sectoren logistiek, gezondheidszorgen maar ook kantoren, kleinhandel, studentenkoten, ... en dit tegen aantrekkelijke voorwaarden en zonder het beheer dat hoort bij verhuur.

Op een looptijd van 3 jaar (van 30/06/2017 tot 30/06/2020) heeft het fonds een rendement van 30,15% behaald of 9,18% per jaar. Allianz Immo Invest wordt lokaal beheerd en exclusief verkocht in het beleggingsaanbod Allianz Excellence en Allianz Invest en het Pensioengamma Plan for Life + van Allianz Benelux en wordt ook verkocht in het Flex Select gamma van Deutsche Bank. Allianz Excellence bevat een ruimer gamma fondsen en is gericht naar makelaars die gespecialiseerd zijn in beleggingsverzekeringen.

MIJN PENSIOEN ZELFSTANDIGEN

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

AG (VAPZ)

Naast een mooi rendement - dat behoort tot de beste op de markt met 2% in 2019, 2,10 % in 2018, 2,15% in 2017 en 2,25% in 2016 - biedt AG met zijn aanbod in vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen een ruime waaier aan mogelijkheden op sociaal vlak, met verschillende solidariteitsprestaties: een premievrijstelling in geval van volledige arbeidsongeschiktheid, een tussenkomst gestort op het contract in geval van moederschap en, in geval van overlijden, een overlevingsrente gedurende 10 jaar voor de begunstigde van het contract.

AG voorziet bovendien een maandelijks rente gedurende één jaar in geval van volledige arbeidsongeschiktheid, een eenmalige forfaitaire tussenkomst in geval van zware ziekte tijdens de beroepsloopbaan en een bedrag van 100 euro voor de pasgeborene op de rekening van de moeder.

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

Federale Verzekering (F-Manager VIP)

Met F-Manager VIP, een product voor zelfstandige bedrijfsleiders, biedt Federale Verzekering haar klanten een hoger globaal rendement (gegarandeerde intrestvoet + winstdeelnames) zonder te raken aan haar solvabiliteit (2,05 % in 2019, 2,30 % in 2018 en 2017, 2,40% in 2016, 3 % in 2015, 3,40 % in 2014 en 2013). En dan mogen we niet vergeten dat de kosten bij de laagste van de markt zijn en dat een competitieve intrestvoet gewaarborgd is. De huidige gewaarborgde intrestvoet bedraagt 0,75%.

Het is voor de 7de maal op rij dat dit product laureaat is in deze categorie.

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

Vivium (Capiplan POZ)

In deze categorie wordt het product genomineerd dat zelfstandigen zonder vennootschap toelaat een bijkomend pensioen in 2e pijler op te bouwen, in aanvulling op hun VAPZ. Vivium wordt genomineerd voor zijn Capiplan POZ. In 2019 en in 2018 bedroeg het totale rendement 2,10% voor de 0%-rentegarantie in tak 21.

De verzekeringnemer heeft de keuze tussen een mooi aanbod in tak 23 en 2 tariefgaranties in tak 21 (0,45% en 0%).

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

- een kapitaal bij overlijden of bij volledige en blijvende invaliteit ten gevolge van een ongeval;
- premievrijstelling en een rente bij arbeidsongeschiktheid ten gevolge van ziekte of ongeval (constante rente, klimmend of ideaal klimmend);
- ernstige aandoeningen : uitkering van een kapitaal bij diagnose van een ernstige aandoening of een blijvende en volledige fysiologische invaliteit

MIJN RISICO

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

- NN (Hypo Care)

Hypo Care is één van de oplossingen van NN die een antwoord biedt op een cruciale beschermingsbehoefte van onze klant, mede dankzij de interessante aanvullende waarborgen in geval van kanker en arbeidsongeschiktheid.

Hypo Care bezit de volgende kenmerken:

- a) een scherpe tarifiering;
- b) de mogelijkheid om een verzekering op 2 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 maandelijks 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 1ste 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).

De klant mag onderschrijven tot en met 80 jaar oud.

- [Uitvaartverzekering](#)

DELA (Nieuw DELA Uitvaartzorgplan)

DELA is dé uitvaartspecialist. Deze bijzondere organisatie met de medewerkers als het kloppend hart verzekert en verzorgt uitvaarten sinds 1989 in België. DELA Verzekeren is gespecialiseerd in één product: de uitvaartverzekering met uitgebreide bijstand voor nabestaanden. Het Nieuw DELA Uitvaartzorgplan is een kapitaalverzekering (van het levenslange type, maar met beperkte betaaltermijn) met hulp op vlak van administratieve afhandelingen na de uitvaart. Het voordeel van dit product is dat het niet alleen een financiële oplossing biedt. De consultant nabestaandenzorg van DELA begeleidt de nabestaanden ook bij de praktische en administratieve besommeringen na het afscheid.

Nabestaanden stuiten vaak op allerlei zaken die nog geregeld moeten worden na het afscheid. De consultant nabestaandenzorg begeleidt en adviseert hen over de administratieve afwikkelingen met leveranciers van nutsvoorzieningen zoals gas, elektriciteit, water, telefoon, internet, enz. De nabestaanden kunnen ook beroep doen op een waaiër aan bijstand waaronder repatriëring van en naar het buitenland, vervroegde terugkeer van de gezinsleden om de uitvaart bij te wonen en psychologische bijstand.

Dankzij hun persoonlijke en beschermde MijnDELA account raadplegen en beheren klanten eenvoudig én veilig hun polis online. 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. 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.

Genieten van het leven en van vandaag door af en toe stil te staan bij morgen. DELA wil er immers zijn voor mensen: voor, tijdens en na de uitvaart. Want iedereen heeft recht op een waardig afscheid.

- [Mijn Gewaarborgd inkomen](#)

DKV Belgium (Plan GI Continuity+ Exo)

Het Plan GI Continuity+ Exo van DKV beschermt het inkomen tijdens de loopbaan (uitkering van een aanvullend inkomen, bovenop de wettelijke ziekteverzekering in geval van een arbeidsongeschiktheid ten gevolge van een ziekte of een ongeval) en biedt een levenslange dekking tegen zorgbehoefte

dankzij de automatische omschakeling naar het Plan DKV Home Care op de leeftijd van 65 jaar. De automatische omschakeling gebeurt zonder nieuwe medische acceptatie, zonder wachttijd of karentie en met behoud van de initiële instapleeftijd voor de berekening van de premie.

Daarnaast is er vanaf 65 jaar ook een vrijstelling van premiebetaling voorzien voor het plan DKV Home Care in geval van zware zorgbehoefte in residentiële zorg.

INNOVATIE (DIENSTEN, BEHEER VAN SCHADEGEVALLEN, PRODUCTEN, ...)

- Particulieren: Athora Belgium (Self Life/Profilife: 2 nemers en 2 verzekerden)

De niet-fiscale formules van Self Life (tak 21-product met regelmatige premies) en Profilife (tak 23-product met regelmatige premies) kunnen voortaan, naast de gewone formules met één verzekeringnemer en één verzekerde, ook onderschreven worden met 2 verzekeringnemers en 2 verzekerden. Deze mogelijkheid vervolledigt het bestaande aanbod: de mogelijkheid om te onderschrijven met 2 verzekeringnemers en 2 verzekerden bestond al in de niet-fiscale tak 21- en tak 23-formules met eenmalige premies. Een Self Life- of Profilife-contract kan al afgesloten worden vanaf 37,5 EUR/maand.

Athora Belgium was al één van de weinige maatschappijen in België die de mogelijkheid aanbiedt om een tak 21- en een tak 23-formule met eenmalige premies te onderschrijven met 2 verzekeringnemers en 2 verzekerden en is de enige die deze optie met regelmatige premies aanbiedt.

Bij complexe gezinssituaties (nieuw samengestelde gezinnen, kinderen uit meerdere huwelijken enz.) maakt dit type verzekering een successieplanning mogelijk die de rechten van de overlevende partner beschermt (zonder afbreuk te doen aan de rechten van de reservataire erfgenamen).

Een levensverzekeringsovereenkomst met twee verzekeringnemers en twee verzekerden biedt voordelen op het vlak van successieplanning. De rechten van de erfflater op het contract komen inderdaad niet toe aan zijn erfgenamen, maar wordt automatisch overgedragen aan de overlevende medeverzekeringnemer.

- Bedrijven: Axa Belgium (Essential for Life Plus)

Essential for Life Plus is een product dat gecommmercialiseerd wordt in het kader van groepsverzekeringen van werknemers met vaste bijdragen en/of bonusplannen. Het biedt de mogelijkheid om in Tak 23 of een combinatie van Tak 21 en Tak 23 te beleggen.

Een bijkomende overlijdensdekking, evenals een dekking invaliditeit, is steeds mogelijk in dit kader. Deze oplossing wordt uitsluitend aangeboden onder collectief beheer waarbij de werkgeversbijdragen van alle werknemers belegd worden in één en dezelfde gezamenlijke pot, waardoor alle



aangesloten jaarlíjks hetzelfde rendement ontvangen op hun "pensioenreserve". Het voorzien van een vrije reserve heeft tot doel om de schommelingen op de financiële markten op te vangen enerzijds en een bijkomend rendement op de pensioenreserve toe te kennen anderzijds.

Op de Belgische markt bestaat tot op heden geen gestandaardiseerd product met collectief beheer dat zich richt tot kleine -en middelgrote bedrijven waarbij hybriditeit (combinatie Tak 21 en 23) en flexibiliteit centraal staan. De focus op ESG (Maatschappelijk verantwoord investeren) en de lage kosten zijn eveneens een bijkomende troef op de Belgische markt. Bovendien kan de werkgever dankzij de mogelijkheid om de "vrije reserve" te beleggen in Tak 23 moeilijkere periodes overbruggen. Hij kan zo een eventueel tekort van de wettelijke rendementsgarantie aanvullen of een bijkomend rendement aan het contract toewijzen. Alle elementen zijn afzonderlijk beschikbaar op de Belgische markt maar al deze elementen in één en dezelfde oplossing, gericht naar het ganse segment van de "2^{de} pijler"-markt voor werknemers, is vernieuwend.

TROFEE DIGITALISATIE

DELA

De aanvraag tot polisvoorstel voor het Nieuw DELA Uitvaartzorgplan verloopt 100% digitaal voor klanten en distributiepartners (makelaars). Hierdoor wordt de financiële en praktische bescherming die de DELA uitvaartverzekering biedt nog toegankelijker. De online aanvraag is heel organisch opgebouwd, gebruiksvriendelijk en verlaagt de doorlooptijd tussen polisvoorstel en polis. Bovendien ondertekenen de klanten meteen digitaal via eID, itsme of SMS code.

Via www.digitalewilsbeschikking.be kunnen klanten en niet-klanten ook hun uitvaartwensen (begrafenis, crematie, kist, urne, rouwbloemen, rouwdrukwerk, sprekers, muziek, koffietafel, genodigden, ...) voor een gepersonaliseerd afscheid bepalen, beheren, opslaan en afdrukken in hun persoonlijke en beschermde MijnDELA account. De uitvaartwensen van klanten kunnen meteen gekoppeld worden aan hun polis. Zo is de kans het grootst dat ze later de mooie uitvaart krijgen die ze voor ogen hebben. Niet-klanten raden we aan deze wensen te laten registreren op het gemeentehuis.

Sinds de Covid-19 pandemie communiceert DELA via haar sociale netwerken en corporate website www.dela.be uitgebreid over hoe nabestaanden op een mooie en warme manier afscheid kunnen nemen van hun overleden dierbare. Uiteraard rekening houdend met de geldende 'social distance' maatregelen. Zo biedt DELA bruikbare tips en relevante steun aan nabestaanden in een emotioneel moeilijke periode die door corona nog zwaarder is om te dragen. #voorelkaar

MAATSCHAPPELIJKE INZET ALS VERZEKERAAR

P&V Groep

De P&V Groep heeft altijd al een deel van haar winsten terug geïnvesteerd in de samenleving. Zo levert de P&V Groep een actieve bijdrage aan een meer solidaire samenleving via maatschappelijke en ecologische projecten. Onderstaand enkele voorbeelden. Blikvanger is de Stichting P&V die actief burgerschap ondersteunt en opkomt tegen de sociale uitsluiting van jongeren.

- De Stichting P&V wil bij iedereen, zonder uitsluiting, het gevoel van eigenwaarde stimuleren. Ze spoort mensen aan om voor hun idealen op te komen en op die manier bij te dragen tot een rechtvaardigere samenleving. De Stichting P&V ondersteunt de maatschappelijke betrokkenheid van jongeren en laat ze actief meebouwen aan een solidaire wereld. De acties en de werking van de Stichting P&V zijn gebaseerd op vier principes die voortvloeien uit de waarden van de sociale economie: solidariteit, emancipatie, burgerzin en participatie. Op die manier wil de Stichting actief burgerschap ondersteunen en opkomen tegen de uitsluiting van jongeren in onze samenleving.

Voorbeelden van thema's waar de Stichting P&V zich actief voor inzet: vroegtijdig schoolverlaten en jeugdwerkloosheid, collectieve actie bij jongeren, de toekomst van werk voor jongeren, de invloed van de robotisering en automatisering op de arbeidsmarkt. In 2020 werd 1 miljoen euro vrijgemaakt voor projecten die de onderwijskloof voor kwetsbare jongeren trachten te verkleinen, een kloof die door de coronacrisis nog verder werd verdiept.

- Via het project P&V BOOST leggen een 50-tal collega's van P&V vrijwillig hun competenties ten dienste van maatschappelijke (jongeren) organisaties, die door de Stichting P&V worden ondersteund, om hun werking te versterken (competentiemeecenaat).

- Jaarlijkse Burgerschapsprijs: deze prijs wordt jaarlijks uitgereikt aan personen in België of het buitenland die zich op een voorbeeldige manier inzetten voor een open, democratische en tolerante samenleving.

- Als mede-oprichter (in 1922) en actief lid (de CEO van de Groep P&V, Hilde Vernaillen, is voorzitter) van ICMIF (International Cooperative & Mutual Insurance Federation) is P&V ook zeer nauw betrokken bij het ICMIF-project 5-5-5, in het bijzonder het luik in Kenia (microverzekering voor Keniaanse veehouders).

PANDEMIE

Hoewel de hele sector moet worden belicht vanwege zijn beleid in termen van maatregelen die in deze periode van gezondheids crisis zijn genomen, waren twee dossiers bijzonder aantrekkelijk voor de jury.

- AG

In deze crisisperiode (Covid-19) toont AG zich een waardige leider op de Belgische markt, en een trouwe supporter van zijn klanten én van de Belgische economie in het algemeen. AG heeft bijvoorbeeld als eerste de werkgevers vrijgesteld van de verplichting om de verzekeraar in te lichten in geval van tijdelijke werkloosheid. Die vrijstelling werd nadien opgenomen in het [sectorakkoord](#).



Maar het was vooral het initiatief 'Allen tegen eenzaamheid' van AG dat de jury wist te bekoren (www.allentegenzaamheid.be). Eenzaamheid is een belangrijk maatschappelijk probleem. Veel mensen lijden eronder en tijdens de lockdown is dat nog verergerd. Maar de jaarlijkse enquête van UGent toont aan dat 46% van de Belgen zich al voor de coronacrisis (af en toe) eenzaam voelde... En 53% van de zogenaamde Generatie X zou lijden aan eenzaamheid, wat meer is dan bij de ouderen. Het is dus een fenomeen dat aanwezig is in alle lagen van onze samenleving.

Met dit initiatief heeft de verzekeraar het taboe rond eenzaamheid doorbroken door erover te communiceren, en ook door informatie te geven om eenzaamheid tegen te gaan.

- Ethias

Bovenop de maatregelen van de verzekeringssector (FSMA) voor bedrijven en natuurlijke personen die tijdelijk werkloos zijn of in financiële moeilijkheden verkeren, heeft Ethias een breed ondersteuningsplan op poten gezet voor zowel haar klanten als de Belgische bevolking. Er waren tal van dekkinguitbreidingen voor de openbare sector, de gezondheids- en de onderwijssector. Een dergelijk beleid gold ook voor de klanten in de private sector.

Ethias heeft gezorgd voor de bescherming van haar personeel, haar verzekerden en van niet-klanten: financiële noodhulp, betalingsfaciliteiten, uitgebreide dekking voor eerstelijns personeel, schenking van materiaal (pc's, hydroalcoholische gelddispensers ...), innovaties om tegemoet te komen aan de behoeften (maskers, app voor vrijwilligerswerk ...).

In minder dan 3 weken tijd heeft de verzekeraar een online hulpplatform ontwikkeld: App4You is het nieuwe platform waarop vrijwilligers en mensen in nood elkaar kunnen ontmoeten én helpen. Vraag en aanbod worden automatisch gecombineerd, waarna de verschillende partijen een melding ontvangen. Het platform staat open voor iedereen en is volledig gratis, net als de bijbehorende verzekeringen voor burgerlijke aansprakelijkheid en lichamelijke ongevallen, waarvoor Ethias de premie betaalt.

BESTE PUBLICITEITCAMPAGNE

Axa Belgium («Doe de simulatie tijdens uw koffiepauze - Blijf ondernemen»)

Het doel van deze reclamecampagne was om de 'zelfstandige' klant die zeer weinig tijd heeft, in amper 5 minuten: 'de tijd van een koffietje', de kans te geven om na te gaan of hij voldoende gedekt is wat zijn professionele verzekeringen betreft. En dat via een geïntegreerde aanpak voor zowel zijn verzekeringen 'leven' als 'niet-leven'. De campagne inspireert zich op de inzichten die we verzameld hebben na marktonderzoek bij de doelgroep. Het creatief concept focust op hun voornaamste uitdaging, namelijk 'tijd maken voor méér dan alleen hun eigen zaak'. Vandaar de link met de snelle simulatie tijdens de koffiepauze.

De belangrijkste doelstellingen van deze campagne waren enerzijds de merkbekendheid van AXA als voorkeurspartner van zelfstandigen te vergroten en anderzijds bezoekers te leiden naar de webpagina's en de simulatietools. De campagne werd gewaardeerd voor haar creativiteit, originaliteit en relevantie.

MAKELAARS

AG

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

De makelaars beoordeelden de verzekeringsmaatschappijen over verschillende punten zoals de beschikbaarheid van de diensten, bereikbaarheid en responstijd, de kwaliteit en originaliteit van de verzekeringsproducten, de aangeboden IT-hulpmiddelen voor de verzekeringsmakelaar, de kwaliteit van de uitgegeven verzekeringsstukken, het respect voor de deontologische code en - last but not least - het respect voor de verzekeringsmakelaar.

Frédéric van Dieren, commercieel directeur : "AG blijft zichzelf bewijzen door zijn innovatie en creativiteit, en blijft jaar na jaar het favoriete bedrijf van onafhankelijke verzekeringsmakelaars. Onder het motto 'Supporter van de makelaar' ondersteunt AG haar makelaars dan ook proactief in hun rol als adviseur en expert. Ook tijdens de huidige Covid-19-pandemie - en de daarmee gepaard gaande lockdown eerder dit jaar - blijft AG zich meer dan ooit inzetten om een kwaliteitservice te bieden voor zowel de makelaar als de eindklant."

Voor meer informatie over de laureaten gelieve contact op te nemen met: DECAVI, Laurent FEINER, Lindekensweg 57, 1652 Alseberg, Tel : +32(0)2/520.72.24, E-mail : laurent.feiner@decavi.be, 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)2/354.93.81, Fax : +32(0)2/353.24.93, E-mail : muriel.storrer@aimesco.net