

Le Monde de l'Assurance

INTERVIEWS

Vie

15

Fédérale Assurance

> Avec Vita Flex 44, l'épargnant/investisseur peut à tout moment modifier le mix Branches 21 et 23. Si le moteur de performance a des ratés, un mécanisme de limitation du risque dynamique intervient.

Tom De Troch

> Avant, le client optait pour un rendement. Aujourd'hui, il s'attache beaucoup plus aux caractéristiques d'un produit.

Courtiers

18

Le Britannique Howden débarque en Belgique avec des assurances pour les entreprises

> Howden: Une assurance n'est que le dernier filet de sécurité. Avant de couvrir les risques, il faut d'abord voir comment les éviter. Si nous savons exactement quelle est la situation du client et quelles mesures de protection il a mises en place, nous pouvons aller voir l'assureur et lui expliquer clairement à qui il a affaire.

Bien-être financier

26

Wim Meuleman, à propos de Comfortplan:

> Les clients ont une vision plus claire de leur situation, savent si leurs rêves sont réalistes et connaissent les mesures à prendre pour les concrétiser.

> Il est possible d'établir un lien au départ des logiciels de gestion d'assurances. Mais Comfortplan ne se contente pas de montrer aux clients les couvertures dont ils bénéficient déjà, il leur indique également celles qu'ils peuvent encore souscrire.

COMPTES RENDUS

Revue

6

#KnowYouCan

> Avec le nouveau slogan #KnowYouCan, AXA Belgium veut donner à chacun le sentiment que tout est possible. Pour incarner cet état d'esprit, la société a choisi Nafi Thiam, athlète belge détentrice de multiples records et championne olympique d'heptathlon en 2016.



06

Nous avons fait plus ample connaissance à l'occasion d'un entretien informel organisé par AXA lors d'un Live Chat.

Distribution

8

KBC Groupe opte résolument pour le digital first.

> Le bancassureur KBC s'engage sur une nouvelle voie: il veut passer d'un modèle de distribution omnicanal à un modèle de distribution digital first. A partir de novembre 2020, chaque client disposera sur son application KBC d'une assistante intelligente: Kate

Europe

11

Forum financier: "Quelles perspectives l'UE entrevoit-elle pour la Belgique?"

> Le plan de relance de l'UE associe aides et objectifs. Son but: une Union plus verte, plus numérique et plus résiliente au sortir de la crise.

POINTS DE VUE

Distribution

22

Du gain de temps, voilà ce que nous vendons

> Wim Thielemans: "Apaiser les angoisses des gens pour leur permettre d'avoir l'esprit tranquille est une des grandes missions du monde de l'assurance, et cette tranquillité d'esprit n'a jamais été aussi nécessaire.

> Les clients qui apprécient les services de votre agence ne vous tourneront pas le dos parce que les entretiens se déroulent davantage en ligne pour l'instant. Les clients qui apprécient avant tout le rapport qualité/prix testeront en revanche plus facilement les plateformes numériques."

Tous les clients sont prêts à payer pour gagner du temps et savoir que leurs assurances sont entre de bonnes mains. Ce qu'ils veulent, c'est gagner du temps... pour prendre du bon temps!

22



Investir dans le stockage de l'énergie

30

> D'importants investissements s'imposent pour permettre le passage des combustibles fossiles aux énergies alternatives. De plus en plus de décideurs politiques sont conscients qu'il est grand temps d'agir. Et comme les choses n'ont pas avancé aussi vite qu'elles auraient dû, il est probable que la réglementation donne un coup de pouce au secteur. Aux investisseurs de saisir leur chance d'avoir une part de gâteau

Plus

34

Assuralia a 100 ans

Cette année, à l'occasion de son centième anniversaire, Assuralia commémore chaque jour sur son site web des événements importants qui ont eu une incidence sur la manière dont fonctionne le secteur. Le Monde de l'Assurance les réunit pour vous dans un rapport mensuel. Etant donné que nous n'avons pas publié de numéro en juillet, vous retrouverez dans celui que vous avez sous les yeux les moments clés pour la période du 16 juin au 15 août inclus.



Articles principaux

11 Plan de relance européen

"Comment se relever de la crise du coronavirus?"

Le Forum financier belge organise régulièrement des séminaires avec le soutien de la Banque nationale. En juin, il a ainsi proposé un webinar consacré au plan de relance élaboré par l'Union européenne afin de sortir de la crise du Covid-19. A cette occasion, Veerle Nuyts et Xavier Vanden Bosch ont fait le lien entre les objectifs de la Commission européenne et les opportunités pour notre pays. Intitulé Next Generation EU, ce plan de relance s'élève à 750 milliards d'euros. Ce montant inclut une facilité pour la reprise et la résilience d'un montant de 560 milliards d'euros, qui permettra aux Etats membres d'obtenir de l'aide en vue de réaliser des investissements et des réformes à long terme, et ce, en phase avec le pacte vert pour l'Europe et la transition numérique.

15 Vie

Vita Flex 44, une sorte de couteau suisse

Avec Vita Flex 44, Fédérale Assurance entend apporter une réponse aux taux proches de zéro et aux livrets d'épargne qui ne protègent plus l'épargnant. "Un produit que vous pouvez moduler librement tout au long de votre vie, entre l'épargne défensive et les placements à risque, c'est un peu comme un couteau suisse", explique Tom De Troch. "Tout le monde n'a pas toujours besoin des différents outils, mais ils sont disponibles au cas où. Si le moteur de performance a des ratés, un mécanisme de limitation du risque dynamique intervient. La flexibilité est notre principal argument. Le caractère unique et libérateur des frais d'entrée est un autre avantage."

18 Courtiers

Howden Belgique: "Les entreprises d'assurances peinent à se renouveler."

Le courtier indépendant Howden Broking Group Limited fait partie du Hyperion Insurance Group et dispose d'un réseau international de 15.000 spécialistes répartis dans plus de 90 pays. Ce dernier nourrit de grandes ambitions sur le marché belge. La compagnie souhaite en effet offrir aux entreprises de notre pays davantage de choix en termes de courtiers et d'assurances. La consolidation qu'a connue le marché a trop limité l'offre et l'empêche d'être sain. Howden Belgique entend donc changer la donne. Le mouvement entamé par Herman Kerremans (CEO) et Wouter van den Daele (Executive Director Marine) est donc une conséquence de cette consolidation.

26 Bien-être financier

Wim Meuleman, à propos de Comfortplan

Il y a deux ans, Wim Meuleman a lancé sur le marché un outil permettant de faire le point et d'assurer le suivi du bien-être financier des clients dans le domaine bancaire et de l'assurance: *De Financiële Spiegel* (Le Miroir Financier). Le succès ne s'est pas fait attendre. A tel point qu'il a revendu au début de l'année dernière l'agence bancaire et d'assurance qu'il avait ouverte en 1985, afin de pouvoir se consacrer pleinement au développement de son fils spirituel. En parallèle, fort de plusieurs décennies d'expérience, il a conçu des séances de coaching qu'il propose sous le même nom que son logiciel de conseil: Comfortplan.



De gauche à droite: Les responsables du semestre européen, Xavier Vanden Bosch et Veerle Nuyts, aux côtés de la modératrice Charlotte Gugenheim, responsable du Forum financier.



Herman Kerremans (à gauche) et Wouter Van den Daele, respectivement CEO et Executive Director Marine chez Howden Belgium S.A.

