

Ascento news

N° 24 | Décembre 2019

**NOTRE PRIORITÉ EST DE BIEN
DIVERSIFIER NOS ACTIFS
TOUT EN PRIVILÉGIANT
LA SÉCURITÉ ET
LE RENDEMENT**

HEIDI DELOBELLE,
MANAGING DIRECTOR
EMPLOYEE BENEFITS &
HEALTH CARE CHEZ AG

P 2

► Interview
d'Heidi Delobelle

P 5

► AG Health Partner
et la prévention

P 6

► L'assurance-vie : idéale
pour une succession !

P 8

► Le saviez-vous ?



NOTRE PRIORITÉ EST DE BIEN DIVERSIFIER NOS ACTIFS TOUT EN PRIVILÉGIANT **LA SÉCURITÉ ET LE RENDEMENT**



Heidi Delobelle a succédé à Jean-Michel Kupper le 1^{er} mai 2019. Ce dernier a dirigé AG Ascento pendant près de 20 ans [lire l'interview dans notre édition précédente]. À son tour, nous avons rencontré Heidi Delobelle et nous lui avons demandé comment elle concevait AG Ascento dans notre monde en pleine évolution.

Heidi, en quelques mots, qui êtes-vous et quel est votre parcours ?

J'ai 49 ans, je suis mariée et maman de trois enfants. Je suis actuaire de formation. J'ai commencé ma carrière en 1998 chez AG Employee Benefits où j'ai occupé plusieurs fonctions jusqu'en 2009. J'ai dirigé entre autres la mise en œuvre de la LPC [Loi sur les Pensions complémentaires]. Ensuite, je suis devenue directrice du service Health Care et en 2012, j'ai rejoint le comité de direction d'AG comme Chief Risk Officer. Depuis le 1^{er} mai de cette année, je suis responsable d'AG Employee Benefits & Health Care. Je peux vous assurer qu'avec

tous nos collègues, nous sommes déterminés à rester un partenaire fiable et solide pour nos clients. Comme nous l'avons toujours été par le passé.

Comment s'intègre AG Ascento dans la vision d'AG Employee Benefits

Nous avons décidé de développer AG Ascento parce que les contrats des affiliés qui arrivaient à terme représentaient une sortie de capitaux significative pour notre compagnie, et ce, alors que nous étions bien placés pour leur permettre de poursuivre leurs placements dans la continuité. En tant qu'assureur, nous estimions logique de saisir cette opportunité et de proposer des services après l'âge de la pension. Nous connaissions en effet déjà la plupart des futurs clients d'AG Ascento : nous avons géré leur assurance de groupe tout au long de leur carrière. Par ailleurs, il était évident qu'un certain nombre d'entre eux ne savaient pas très bien comment ils allaient placer leur capital. De là, notre préoccupation de les conseiller au mieux sur des opportunités d'investissement. Je pense que cela collait à notre mission d'assureur qui est de répondre également aux attentes de nos clients. De plus, en 2003, de nouvelles législations sont apparues, comme la LPC, qui a contraint les employeurs à informer leurs affiliés au moment de la mise à la retraite, notamment en ce qui concerne leur droit de convertir leur capital en rente viagère. Dans ce sens, AG disposait d'un atout supplémentaire pour dire aux futurs retraités que nos produits AG Ascento répondaient, en plus des obligations des assureurs, aux exigences légales dans ce domaine. AG Ascento, c'est aussi une approche commerciale spécifique qui est fort appréciée de nos clients ; en réalité une équipe de conseillers dédiés aux futurs pensionnés et dont la mission est de les accompagner au mieux dans le processus de leur retraite.

Comment se porte actuellement AG Ascento ?

Qu'il s'agisse d'un premier investissement chez AG Ascento lors du départ à la pension ou d'un réinvestissement d'un ancien contrat AG Ascento vers un nouveau, le taux de souscription affiche un bon score. Cela confirme que la qualité de ce service correspond aux besoins de bon nombre de nos clients. Ceci dit, il faut capitaliser sur ces résultats tout en pensant à offrir des services supplémentaires à nos clients.

Lesquels par exemple ?

Nous avons permis aux clients d'AG Ascento de découvrir

d'autres services actuellement proposés par AG. Je voudrais mentionner en premier *Phil at Home*. C'est une combinaison de services et de technologies intelligentes destinée à créer un écosystème autour des personnes plus âgées afin de leur permettre de vivre le plus longtemps possible chez elles. Un autre service intéressant est *So Simply*. Il consiste pour le client à pouvoir demander de l'aide en vue d'effectuer des

réparations à la maison (par exemple une fuite d'eau) sans que ce soit lié à un sinistre couvert par une assurance existante.

Notre stratégie d'investissement a porté ses fruits, principalement grâce au cashflow matching

S'agissant du contexte financier actuel des taux bas, voire négatifs, comment peut-on convaincre de l'intérêt des produits Ascento ?

Notre stratégie d'investissement a porté ses fruits, principalement grâce au cashflow matching. En d'autres termes, tous nos engagements passés sont couverts par des actifs parallèles. Nous pouvons envisager l'avenir en toute sérénité. Les rendements octroyés aux produits AG Ascento restent très attractifs. Bien sûr, nous sommes préoccupés par les taux d'intérêt bas, voire négatifs, mais les contrats AG Ascento sont conclus sur le long terme. Nous surveillons de près les marchés financiers et si nécessaire, nous ajustons nos produits. Dans ce contexte où les rendements sont faibles, nos clients doivent aussi savoir que les produits AG Ascento ne ressortent pas uniquement de la branche 21. S'ils souhaitent prendre un peu plus de risques et obtenir un return potentiellement plus élevé, ils peuvent se tourner vers la branche 23.

Nos clients optent-ils déjà pour la branche 23 ?

Dans une certaine mesure. Nous remarquons en effet une légère tendance à la hausse.

Quels sont les investissements d'AG qui permettent d'espérer un rendement intéressant à long terme ?

Dans notre asset mix, à côté des obligations, une partie de nos actifs est investie dans l'immobilier, dans les infrastructures et les prêts hypothécaires pour lesquels nous avons des rendements acceptables, voire attractifs. Une autre partie est placée dans des actions. Notre politique est bien entendu de poursuivre une bonne diversification de nos actifs tout en privilégiant la sécurité et le rendement.



Pour moi, il n'y a pas vraiment d'alternatives susceptibles de donner des taux très supérieurs à ceux que nous offrons

Le paysage international de la finance reste néanmoins préoccupant ...

Oui, le principe est avant tout pour un assureur de tenir ses engagements. Tant que nos résultats suivent, nous pouvons garantir de bons produits. Le fond du problème est de tenir la comparaison avec des produits alternatifs qui, eux aussi, sont tributaires de la situation financière actuelle. Pour moi, il n'y a pas vraiment d'alternatives susceptibles de donner des taux très supérieurs à ceux que nous offrons. Nous pouvons être fiers de notre connaissance approfondie du marché, de nos investissements et de la diversification de notre portefeuille. Nous recherchons également des opportunités. De cette façon, nous pouvons offrir de meilleurs rendements que d'autres qui ont moins d'atouts. Cependant, chez le client, une prise de conscience apparaît et se renforce : celle qui consiste à envisager de prendre plus de risques s'il veut placer son argent et obtenir un rendement acceptable. Dans ce contexte, notre mission est d'être présent pour le conseiller au mieux au niveau de la branche 23. Et là aussi, nous disposons de nombreuses solutions dans la gamme des produits AG Ascento.

AG Ascento se révèle également un outil très intéressant de planification successorale...

C'est certainement un de ses atouts importants. La rente et la clause bénéficiaire sont les instruments privilégiés de cette planification et ce, par le biais d'un contrat d'assurance

vie [voir notre article en page 6]. Dans ce contexte, il faut savoir que les taux de droits de succession sont plus élevés que ceux des droits de donation. Les droits de succession sont progressifs. En ligne directe, ils peuvent grimper jusqu'à 30 % en fonction du montant de la succession et de la région. Par contre, pour les donations de biens mobiliers en ligne directe ou entre partenaires, un taux uniforme de 3 % est d'application à Bruxelles et en Flandre et de 3,3 % en Wallonie.

Ces dernières années, la réglementation a pas mal évolué. Je pense notamment au RGPD et au MiFID. Prévoit-on de nouvelles évolutions dans ce domaine ?

À ma connaissance, il n'y a pas de grands projets de cet ordre prévus à court terme. Je dois dire que tout est déjà fortement réglementé. Ces législations, issues de directives européennes, sont bonnes et toujours en rapport avec la protection du consommateur : transparence, protection de la vie privée, lutte contre le blanchiment d'argent. Le revers de la médaille est la lourdeur administrative, en même temps qu'une incompréhension légitime de la part des clients sur le bien-fondé de ce surcroît de contrôles et de vérifications...

Que pensez-vous de la conversion du capital de l'assurance de groupe en rente ? À votre avis, cela pourrait-il devenir une option à terme ?

C'est un débat, sur le plan politique, qui revient de temps en temps sur le devant de la scène. Mais si j'entends les partenaires sociaux, je ne constate que peu d'enthousiasme pour rendre un jour la rente obligatoire. Il est difficile de prédire ce qui se passera au niveau législatif.

Et convertir à un moment de sa vie une partie de son capital pension en rente ?

Je pense que sur ce plan chacun est responsable de sa propre décision. Au moment du départ à la pension, on constate que les retraités acceptent tout au plus une rente financière. En général, ils sont rarement prêts à abandonner leur capital. Pour les personnes plus âgées qui prolongent leur investissement, il n'est pas exclu qu'au bout de huit années par exemple, ils puissent à un certain moment souhaiter convertir tout ou partie de leur capital en rente viagère. Une autre piste serait, lorsqu'une personne devient dépendante, de convertir une partie du capital en rente viagère. Mais il faut au préalable contrôler les besoins du marché.

AG HEALTH PARTNER : DU « RETURN-TO-WORK » À LA PRÉVENTION

AG s'intéresse de plus en plus au concept « beyond insurance ». De quoi s'agit-il ? De proposer des services qui vont au-delà de l'assurance classique. Dans notre numéro précédent, nous avons abordé le sujet en donnant deux exemples : *Yongo* et *Phil at Home*. Aujourd'hui, nous nous intéressons de plus près aux nouvelles initiatives d'AG Health Partner en matière de prévention. Ces solutions sont destinées à endiguer le nombre de malades de longue durée au cours de la carrière professionnelle et maintenir les personnes actives épanouies et en bonne santé.



Quelques chiffres...

Les études mettent en lumière des chiffres assez inquiétants concernant le bien-être physique, mental et social des travailleurs belges. En effet, 426.000 Belges sont en arrêt-maladie depuis plus d'un an et un tiers de ces absences sont dues à des maladies liées au stress comme le burn-out.

Depuis 2017, AG propose un trajet de soins « return-to-work ». Celui-ci permet aux travailleurs en incapacité de travail de longue durée de reprendre petit à petit le travail dans de bonnes conditions.

Du « return-to-work » à la prévention

Aux chiffres précédents viennent s'ajouter ceux-ci : 28 % des travailleurs ne se sentent pas heureux au travail et 34 % éprouvent des difficultés à gérer leur stress professionnel.

Ceci atteste de la nécessité de trouver d'une part des solutions pour limiter l'incapacité de travail de longue durée, et d'autre part des moyens permettant de favoriser le bien-être au travail. Les employeurs sont en général conscients de cette réalité et font souvent preuve de bonnes intentions

pour améliorer la situation. Par contre, leurs initiatives sont souvent isolées faute de cadre global.

C'est pourquoi AG Health Partner a développé une offre complète en matière de prévention. En collaboration avec des spécialistes triés sur le volet, AG Health Partner aide les employeurs à mettre en place une véritable stratégie de bien-être au sein de leur entreprise et leur fournit une série d'outils afin de piloter celle-ci.

Les trois fondamentaux d'AG Health Partner

Une stratégie globale de bien-être

Grâce au « Wellbeing Lab », AG Health Partner aide les employeurs à mettre en place une stratégie claire avec des objectifs mesurables.

Des prestataires qualifiés

AG Health Partner fait appel à des spécialistes du bien-être et elle établit, avec eux, des programmes adaptés aux besoins de l'entreprise.

Une plateforme digitale

Les employeurs peuvent gérer leur programme via la plateforme digitale d'AG Health Partner.

AG Health Partner démontre ainsi qu'AG est active dans le développement des services « beyond insurance », en créant des initiatives afin d'aider ses clients dans leur vie privée et professionnelle.

L'ASSURANCE-VIE : IDÉALE POUR PLANIFIER UNE SUCCESSION !

Dans cet article, focus sur tous les avantages de la clause bénéficiaire dans le cadre d'une planification successorale, ainsi que sur la combinaison d'une donation et d'un contrat d'assurance-vie.

Quels sont les choix possibles de la clause bénéficiaire ?

- un seul bénéficiaire qui recevra la totalité du capital
- plusieurs bénéficiaires qui percevront une part égale ou différente du capital
- plusieurs bénéficiaires selon un ordre préétabli, de façon que le bénéficiaire de 1^{er} rang touche le capital sauf s'il est déjà décédé. Dans ce cas, le montant serait alors versé au bénéficiaire du 2^e rang.

Si tout cela paraît simple, le choix de la clause bénéficiaire peut s'avérer lourd de conséquences. En effet, votre situation familiale peut évoluer. Il est donc conseillé de vérifier régulièrement que votre clause bénéficiaire reste bien adaptée à votre situation personnelle.

Quels sont les avantages d'une clause bénéficiaire ?

Un contrat d'assurance-vie facilite le paiement d'un capital. Grâce à la clause bénéficiaire, le capital sera versé directement aux personnes que vous aurez désignées.

Autre avantage : vous pouvez transmettre votre capital à la personne ou aux personnes de votre choix, le cas échéant en dérogation aux règles de la succession légale.

Exemple : si vous souhaitez faire bénéficier vos petits-enfants d'une partie de votre patrimoine, vous les désignez comme bénéficiaires en cas de décès dans votre contrat. Ainsi, ils recevront ce capital décès directement, sans que celui-ci ne transite par leurs parents.

Cet avantage peut être double :

- votre descendance ne paiera des droits de succession qu'à une reprise au lieu de deux
- votre succession est scindée en plusieurs parties. La « pression fiscale » au niveau des droits de succession peut s'avérer, le cas échéant, plus faible pour les héritiers, selon les tranches existantes.

Un dernier avantage - et non des moindres - de la clause bénéficiaire est de laisser au preneur d'assurance la possibilité de changer d'avis et de modifier la clause bénéficiaire à tout moment. Mais ceci à condition que le bénéficiaire n'en ait pas accepté préalablement le bénéfice.

En effet, lorsque le bénéficiaire accepte le bénéfice - via un avenant au contrat d'assurance - alors il devient impossible pour le preneur d'assurance de réaliser quelque opération que ce soit, sans l'accord du bénéficiaire acceptant.



Où puis-je consulter la clause bénéficiaire de mon contrat AG Ascento Free ?

- Dans les conditions particulières de votre contrat.
- Sur le site internet privé AG Ascento, dans la section clause bénéficiaire.
- Sur votre relevé annuel.

Autre méthode de planification successorale : une donation combinée à un contrat d'assurance-vie

Après votre décès, votre patrimoine sera cédé à vos héritiers, avec le cas échéant, des droits de succession élevés à payer. Une donation peut vous permettre d'échapper ou à tout le moins d'économiser des impôts.

La donation peut ne pas se limiter uniquement à vos héritiers. Vous pouvez aussi faire un don à un tiers. Dans ce cas, la donation doit respecter les parts revenant légalement à certains héritiers [voir ci-dessous].

La donation peut s'accompagner de certaines modalités :

- Grâce à une 'clause de retour conventionnel' et en cas de prédécès du donataire, les sommes données vous seront reversées sans que vous n'ayez à payer de droits de succession.
- Grâce à une 'clause de charge', vous pouvez recevoir régulièrement un certain montant préalablement défini afin de vous assurer un revenu complémentaire à votre pension.

Pourquoi combiner une donation à un contrat d'assurance-vie ? Les modalités prévues dans la donation peuvent aisément être exécutées via un contrat d'assurance-vie, ce qui vous en garantit le respect.

**N'hésitez pas à prendre contact avec votre
Employee Benefits Consultant pour
en savoir plus.**

Attention à ne pas dépasser les limites !

Les sommes versées via une assurance-vie doivent être « proportionnées » au patrimoine du preneur d'assurance et de sa situation familiale. Veillez donc à respecter les règles successorales.

La loi a en effet voulu protéger les personnes les plus proches du défunt, à savoir le conjoint et les enfants, en leur garantissant un minimum appelé « part réservataire » ou « réserve ». Il s'agit de la part minimale d'héritage à laquelle ces héritiers ont droit.

De plus, vous pouvez transférer à la personne de votre choix la « quotité disponible », c'est-à-dire la part de patrimoine « non réservée ». Ces montants dépendent de l'ampleur de votre patrimoine et de votre situation personnelle.

Derniers conseils pratiques

La formulation d'une clause bénéficiaire doit faire l'objet de toute votre attention au niveau rédactionnel afin que le(s) bénéficiaire(s) puisse(nt) aisément être identifié(s) le moment venu.

Il existe plusieurs manières de prendre votre succession en mains, prenez donc le temps d'étudier les différentes possibilités en tenant compte de votre situation personnelle.



LE SAVIEZ-VOUS ?

LA SÉCURITÉ DE VOS DONNÉES EST NOTRE PRIORITÉ

Chez AG, nous mettons un point d'honneur à garantir la confidentialité et la sécurité de vos données. Dans ce contexte, nous avons obtenu la certification ISO 27001. Il s'agit d'une norme internationale qui établit des exigences à respecter en ce qui concerne la sécurité des systèmes d'information. AG est l'une des premières entreprises financières du Benelux à se voir attribuer cette certification.



NOUVELLE RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE EN BRANCHE 23

Jusqu'ici, la répartition géographique des actions contenues dans les fonds de la branche 23 disponibles dans le produit AG Ascento Free affichait une préférence aux actions européennes de l'Union économique et monétaire (UEM). Pour mieux répondre aux exigences des marchés en pleine évolution, ces investissements seront désormais répartis de manière plus diversifiée entre les secteurs rentables partout dans le monde.



Ce changement concerne les fonds de la branche 23 suivants :

- **Rainbow Indigo** [75 % obligations - 25 % actions]
- **Rainbow Green** [50 % obligations - 50 % actions]
- **Rainbow Orange** [25 % obligations - 75 % actions]
- **Rainbow Red** [100 % actions]

Plus d'infos sur <https://ascento.aginsurance.be>, rubrique « Quels sont nos fonds ? ».

Rédacteur en chef Alexandre Homez

Ont collaboré à ce numéro Frederik De Mol, Iris Deneut, Véronique Dufour, Anne Marie Dujardeyn, Benoit Halbart, Allison Lotens, Michel Moreau

Language services Karen Van den Branden & C°

Layout Brand Studio

Courrier des lecteurs ascento.employeebenefits@aginsurance.be

Ascento news est imprimé sur un papier issu de forêts bien gérées.