

SECUREX NEW LIFE

2006



securex 
Social Management®

Agenda

securex 
Social Management®

- Le groupe Securex
- Les tendances actuelles du marché
- Les préoccupations des seniors
- Le produit New Life
- Exemples
- Discussion

New Life

2

Agenda

- Le groupe Securex
- Les tendances actuelles du marché
- Les préoccupations des seniors
- Le produit New Life
- Exemples
- Discussion

New Life

3

Le Groupe Securex

- Securex est un groupe **belge, apolitique, financièrement indépendant et sans actionnaires.**
- 1350 collaborateurs enthousiastes et dévoués
- 23 bureaux en Belgique, 7 en France et 1 au Luxembourg
- 75.000 entreprises
- 102.000 indépendants
- 58.000 particuliers affiliés
- 4500 intermédiaires
- 185 millions d'EUR de chiffre d'affaires
- 7% de croissance annuelle



New Life

4

Agenda

- Le groupe Securex
- Les tendances actuelles du marché
- Les préoccupations des seniors
- Le produit New Life
- Exemples
- Discussion

New Life

5

Les tendances actuelles du marché: Les seniors, une population importante et croissante

NIS/INS population		réel 2000	projection 2010	index %	% population 2000	% population 2010
Belgique	total	10.280.670	10.529.690	102,4%	100,0%	100,0%
	60-64	518.665	649.030	125,1%	5,0%	6,2%
	65 et +	1.730.746	1.854.864	107,2%	16,8%	17,6%
	tot. 60et+	2.249.411	2.503.894	111,3%	21,9%	23,8%

- D'ici 4 ans, la population de 60 ans+ représentera presque 1 quart de la population belge. Le vieillissement de la population de l'Occident est considéré comme la plus grande évolution démographique jamais constatée.

New Life

6

Les tendances actuelles du marché: Moyens financiers à l'âge de la pension

- Depuis des années le gouvernement belge favorise activement les pensions complémentaires:
 - Assurance de groupe pour salariés
 - Epargne Pension
 - Pension Libre Complémentaire pour Indépendants
 - ...
 - ➔ Capitaux disponibles à l'âge de la pension
- La population belge est connue comme étant parmi les meilleurs 'épargnants' en Europe
 - Succès des comptes d'épargne
 - La 'Brique dans le ventre' existe vraiment!
 - à l'âge de la pension **75%** possède son propre logement!

New Life

7

Agenda

- Le groupe Securex
- Les tendances actuelles du marché
- Les préoccupations des seniors
- Le produit New Life
- Exemples
- Discussion

New Life

8

Les préoccupations des Seniors

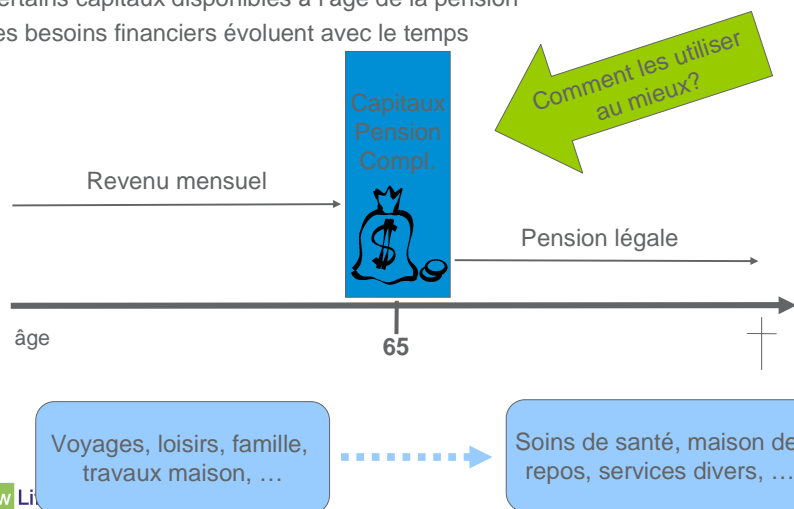
- Lé Senior n'existe pas!
- Les activités, intérêts, besoins, ... évoluent avec l'âge.



New Life

Les préoccupations des Seniors

- La pension légale est inférieure au revenu professionnel
- Certains capitaux disponibles à l'âge de la pension
- Les besoins financiers évoluent avec le temps



New Li

Les préoccupations des Séniors

- DESIRS:
 - bénéficier d'un revenu garanti adapté aux circonstances de la vie
 - ne pas dépendre financièrement des enfants (ou d'autres tiers)
 - laisser quelque chose aux enfants,
 - Eviter de payer trop de droits de succession

- INCERTITUDES:
 - Quelle est ma durée de vie ?
 - Quels seront mes besoins futurs (assistance de tiers? Dépendance? Frais médicaux? Maison de repos,...?)

Agenda

- Le groupe Securex

- Les tendances actuelles du marché

- Les préoccupations des seniors

- Le produit New Life

- Exemples

- Discussion

Le produit New Life

- Objectif: répondre au mieux aux besoins financiers (changeants) des seniors



- Dès l'âge de 50 ans

New Life

13

Le produit New Life

- 3 phases pour répondre au mieux aux besoins des seniors
 - Phase 1: capitalisation
 - Phase 2: rente avec maintien du capital
 - Phase 3: rente avec consommation du capital



- Flexibilité totale pour le client
 - Choix du moment de passage d'une phase à l'autre

New Life Combiner phase 2 et 3

14

Le produit New Life

- Phase 1: capitalisation
 - = Période de placement, New Life fonctionne comme un **compte d'épargne à long terme** (branche 21)
 - **Rendement** très avantageux, composé de:
 - Taux d'intérêt garanti
 - Majoré d'une participation bénéficiaire annuelle (Securex partage son bénéfice avec ses clients)



- Utilisable dans le cadre de **planning de succession**: en cas de décès le capital sera versé au bénéficiaire choisi
- Choix flexible du moment de passage vers phase 2 ou 3

New Life

15

Le produit New Life

- Phase 2: Rente avec maintien du capital
 - Rente mensuelle à vie + Participation bénéficiaire annuelle (Securex partage son bénéfice avec ses clients)
 - Le capital restera intact
 - Utilisable dans le cadre de **planning de succession**: en cas de décès le capital sera versé au bénéficiaire choisi.
 - Choix flexible du moment de passage vers phase 3
 - Option: **assurance 'dépendance'**
 - Versement du capital directement à l'assuré EN PLUS du maintien de la rente garantie
 - Condition: Etre dans l'impossibilité physique totale et permanente d'effectuer indépendamment au moins 3 des 4 actes ordinaires de la vie quotidienne
 - Se déplacer – s'habiller – se laver – s'alimenter
 - Si dépendance d'ordre **mental**: le capital sera transformé automatiquement en rente complémentaire

New Life

16

Le produit New Life

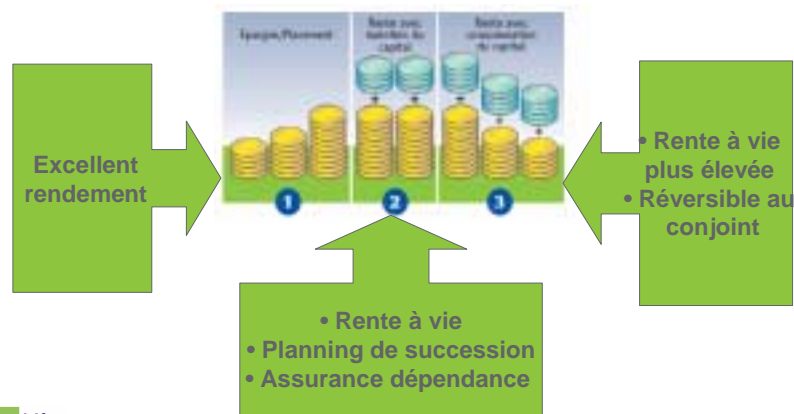
- Phase 3: Rente avec consommation du capital
 - Rente mensuelle à vie **plus élevée** qu'en phase 2 + Participation bénéficiaire annuelle (Securex partage son bénéfice avec ses clients)
 - Le capital sera consommé.
 - Possibilité d'opter pour une phase 3 'partielle', càd combinée avec phase 2
 - Possibilité de protéger son conjoint: **réversibilité**

New Life

17

Le produit New Life

- Par rapport aux besoins financiers (changeants) des seniors, New Life offre une **sécurité financière totale**



New Life

18

Les préoccupations des Séniors → Securex New Life

DESIRS:

- bénéficier d'un revenu garanti adapté aux circonstances de la vie
- ne pas dépendre financièrement des enfants (ou d'autres tiers)
- laisser quelque chose aux enfants,
- Eviter de leur faire payer trop de droits de succession

New Life
Phases 2-3

New Life
Phases 2-3

New Life
Phase 2

INCERTITUDES:

- Quelle est ma durée de vie ?
- Quels seront mes besoins futurs (assistance de tiers? Dépendance? Frais médicaux? Maison de repos,...?)

New Life
Phases + option dépendance

New Life

19

Agenda

- Le groupe Securex
- Les tendances actuelles du marché
- Les préoccupations des seniors
- Le produit New Life

Exemples

- Discussion

New Life

20

Exemple

Securex New Life Formule Plus

▪ ANDERLECHT Date de naissance: 21/9/1941 (Homme)	
▪ 1. Compte d'épargne	
▪ Rendement contractuel	2,50%
▪ Participation bénéficiaire (PB) projetée à long terme	2,50%
▪ 2. Revenu mensuel avec maintien du capital	
▪ Somme versée le 1/10/2006	125.000,00
▪ Rente contractuelle jusqu'au 1/11/2014.	395,57
▪ Impôt annuel 148,79 ou 3,13% du revenu total	
▪ Capital contractuel en cas de décès ou dépendance disponible en cas de vie au 1/11/2014	106.250,00
▪ A tout moment, possibilité de transformation partielle ou totale de ce capital	
▪ Compte tenu du rendement brut prévu à long terme (5,00%)	
▪ Participation bénéficiaire estimée au terme	28.261,76
▪ 3. Revenu mensuel à vie	
▪ Somme versée le 1/10/2006	125.000,00
▪ Rente contractuelle (1)	518,66
▪ Impôt annuel	545,06
▪ Estimation de la rente au 1/11/2014	634,68

New Life

(1) Rente:

21

Exemple

Securex New Life Formule Classique

▪ ANDERLECHT Date de naissance: 21/9/1941 (Homme)	
▪ 1. Compte d'épargne	
▪ Rendement contractuel	2,50%
▪ Participation bénéficiaire (PB) projetée à long terme	2,50%
▪ 2. Revenu mensuel avec maintien du capital	
▪ Somme versée le 1/10/2006	125.000,00
▪ Rente contractuelle jusqu'au 1/11/2014.	209,66
▪ Avance mensuelle PB au taux :0,00%	,00
▪ Revenu mensuel total	209,66
▪ Impôt annuel 78,86 ou 1,42% du revenu total	
▪ Compte tenu de la PB prévue à long terme (2,50%)	
▪ le rendement net de la prime versée est	4,37%
▪ votre revenu annuel net prévu est	5.465,14
▪ Capital contractuel en cas de décès ou dépendance disponible en cas de vie au 1/11/2014	125.000,00
▪ A tout moment, possibilité de transformation partielle ou totale de ce capital	
▪ 3. Revenu mensuel à vie	
▪ Somme versée le 1/10/2006	125.000,00
▪ Rente contractuelle (1)	658,50
▪ Avance mensuelle PB au taux :	,00
▪ Impôt annuel	545,06
▪ Votre revenu annuel prévu (PB =2,50%)	10.930,08

New Life

22

Le produit New Life



DEMANDEZ-NOUS
UNE PROPOSITION
OU PLUS
D'INFORMATIONS.

Tél. : 02/729 94 99
Fax : 02/708 96 44
e-mail : newlife@securex.be
Site Web : www.securex.be

New Life

23

Agenda

- Le groupe Securex
- Les tendances actuelles du marché
- Les préoccupations des seniors
- Le produit New Life
- Exemples
- Discussion

New Life

24

Merci pour votre attention!



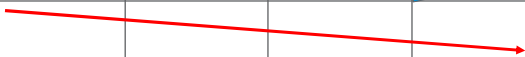
New Life

BACK UP SLIDES



Les préoccupations des Seniors

- Le Senior n'existe pas! Suivant l'âge, le degré d'activité et la problématique il y a différents groupes de Seniors. Chaque situation individuelle est unique, mais nous pouvons essayer de schématiser:

	"Baby boomers"	"Jeunes seniors"	"Seniors"	"Grands seniors"
Age	50-60	60-70	70-80	+80
Préoccupations	Vie active, Famille à charge	Transition vie active / pension	Pension 'active'	Gestion de la santé
Valeurs	Expressives		Défensives	
Besoins	Se réaliser		Sécurité	
Revenu disponible				

New Life