



ERGO
LIFE

ERGO

Une force internationale, une présence locale

ERGO Life fait partie du groupe ERGO, un des principaux assureurs sur le marché européen. Le groupe ERGO est en effet implanté dans plus de 30 pays d'Europe et d'Asie. Il est numéro 1 en Europe dans le segment des risques santé et protection juridique.

À ce jour, 40 millions de clients ont accordé leur confiance aux entreprises du groupe ERGO. Avec un encaissement total de primes de 17,7 milliards d'euros pour 2008, tous ces clients peuvent compter sur un partenaire financier solide et stable. Pour preuve: l'agence de notation Standard & Poor's a attribué à ERGO la note A.

Le groupe ERGO fait quant à lui partie du groupe Munich Re, l'un des principaux assureurs au niveau mondial.


En Belgique, le groupe ERGO a plusieurs filiales importantes:

- ERGO Life
- D.A.S.
- DKV Belgium

Renforcées par l'envergure internationale du groupe, ces filiales offrent des solutions d'assurances adaptées aux besoins du marché belge. Chacune dans leur domaine, ces compagnies font partie du gratin de l'assurance en Belgique.

ERGO en bref

- 40 millions de clients
- Un encaissement total de primes de 17,7 milliards d'euros en 2008
- Numéro 1 en Europe en matière d'assurances soins de santé et protection juridique
- Des investissements pour plus de 100 milliards d'euros
- 31.000 salariés et 21.000 représentants à temps plein



De jolis rendements grâce à de solides performances

ERGO Life constitue la garantie d'une politique commerciale solide et d'une stratégie d'investissement prudente et calculée, ce qui nous permet d'accorder à nos clients un joli rendement sur leur produit de la branche 21. Sans parler bien sûr d'une intéressante participation bénéficiaire. Car quand ERGO Life se porte bien, ce sont nos clients qui en profitent.

L'importance que nous accordons à la participation bénéficiaire ressort clairement du tableau avec les rendements de 2008 ci-dessous

Produit ¹	Taux d'intérêt garanti	Participation bénéficiaire ²	Total
ERGO Life Optimix (fiscal)	0,00 %	5,50 %	5,50 %
	3,00% (*)	2,00 %	5,00 %
Assurance-placement ERGO Life	0,00%	5,50%	5,50%
	3,75% (*)	0,75%	4,50%
Assurance rentier ERGO Life	3,00%	2,00%	5,00%
Rente 8 ans ERGO Life	3,00%	2,00%	5,00%

(*) jusqu'en 2015

Comment ERGO Life parvient-il à assurer de tels rendements pour ses clients?

N'y voyez en aucun cas une quelconque extravagance commerciale, pas plus que le fruit du hasard. Nous les devons au contraire aux excellents résultats d'exploitation d'ERGO Life, du groupe ERGO et de Munich Re d'une part, et à la cohérence ainsi qu'à la prudence de notre stratégie d'investissement réfléchi d'autre part.

Des chiffres solides

ERGO Life s'est parfaitement comporté en 2008 et a clôturé l'année sur un bénéfice de € 8,6 millions, ce qui correspond à une hausse de 28 % par rapport à 2007. Voici quelques chiffres-clés pour vous.

- Encaissements de primes: € 280 millions
- Capital assuré: € 7.743 millions
- Équipements techniques: € 1 743 millions
- Placements: € 1 779 millions
- Fonds propres: € 75 millions
- Bénéfice de l'exercice: € 8,6 millions

Une stratégie d'investissement prudente

À l'inverse de bon nombre d'autres acteurs financiers, Munich Re, auquel ERGO Life appartient, a clôturé 2008 sur un bénéfice de 1,5 milliard d'euros. Le n°1 mondial de la réassurance n'a pas été confronté à des scénarios catastrophes au niveau de son portefeuille de placements et a pu dès lors accorder à ses actionnaires un dividende aussi élevé qu'en 2007. Ainsi, Munich Re a fait beaucoup mieux que son grand concurrent Swiss Re, qui a enregistré une perte de € 700 millions et a dû acter pour € 4 milliards de réductions de valeur sur des placements toxiques!

La stratégie d'investissement d'ERGO Life joue elle aussi résolument la carte de la sécurité. Notre portefeuille de placements a ainsi progressé de 13 % en moyenne ces dix dernières années. ERGO Life a un cash-flow positif et n'a donc absolument pas de problèmes de liquidités. En tant que filiale d'ERGO et faisant partie du groupe Munich Re, ERGO Life respecte des directives extrêmement strictes en matière de placements. Notre portefeuille n'abrite dès lors pas la moindre obligation adossée à des prêts hypothécaires pourris ni de titres reconditionnés garantis par des banques financièrement aux abois aux États-Unis.

(1) Vous pouvez retrouver la fiche informative financière de ces produits sur www.ergolife.be. Vous pouvez également en faire la demande via info@ergolife.be ou par la poste à l'adresse ERGO Life, Boulevard Bischoffsheim 1-8, 1000 Bruxelles.

(2) Les participations aux bénéfices du passé sont la preuve d'une bonne gestion, mais n'offrent aucune garantie pour l'avenir. Les participations aux bénéfices d'ERGO Life sont sous réserve de l'approbation de l'Assemblée des actionnaires.

Une offre de produits très solide

ERGO Life met à la disposition des courtiers une très large gamme de produits innovants. Cette gamme créative couvre quatre domaines:

- pension et prévoyance (avec avantage fiscal)
- assurance rentier
- assurance-risque
- assurance-placement

Pension et prévoyance (Optimix = mix optimal)

Il n'est plus un secret pour personne que la pension légale de votre client ne suffira pas à maintenir son niveau de vie lorsqu'il sera à la retraite. ERGO Life tient dès lors à tirer le meilleur parti des limites et des faiblesses du système de pension légale. Vous pouvez faire appel à ERGO Life pour toute solution de pension complémentaire pour les particuliers et les indépendants, avec notamment l'épargne-pension et l'épargne à long terme, la PLCI et l'engagement individuel de pension (EIP) et les contrats Inami. L'élément important est que nous pouvons réunir toutes ces formes d'épargne dans un seul et même contrat. Dans ce cas, les couvertures de risque sont automatiquement assurées en vertu du système le plus avantageux d'un point de vue fiscal. Grâce à notre logiciel, vous pouvez calculer le mix idéal pour votre client.

Les autres atouts d'Optimix:

- Possibilité de souscrire à de très nombreuses garanties supplémentaires, comme une couverture-décès de l'assuré principal et/ou de son partenaire, le décès en cas d'accident, un revenu de remplacement ou d'attente ou une exonération de prime.
- Choix pour votre client entre la branche 21 et la branche 23 pour la constitution de sa pension. Possibilité également de passer d'un système à l'autre (switch).
- Recours possible à l'épargne-pension et l'épargne à long terme d'une manière fiscalement avantageuse dans la

branche 23. ERGO Life a été la première compagnie sur le marché à proposer une telle offre.

- ERGO Life dispose d'un tarif très concurrentiel dans le cadre du décès et de la rente pour incapacité de travail pour non-fumeurs.
- Pour les sociétés (engagement individuel de pension et assurance chef d'entreprise), pas de rapport minimum obligatoire entre la prime d'incapacité de travail et la prime pour la constitution de pension. Cela est très intéressant pour les jeunes indépendants qui souhaitent intégrer une rente et une couverture-décès sans avoir trop de soucis à se faire pour la constitution d'une pension complémentaire.
- Les primes de risque sont gérées distinctement, avec l'avantage que les couvertures de risque restent encore maintenues un certain temps en cas d'exonération de la prime. Du moins tant qu'il existe une certaine réserve.

Assurance rentier

Le marché des rentes est un secteur florissant. C'est dans ce contexte que s'inscrit notre assurance rentier. Grâce à ce produit exceptionnel, vous pouvez garantir à votre client un rendement déterminé tout en lui assurant jusqu'à la fin de ses jours un revenu indexé. Et son capital de base reste intact. De plus, il peut toujours en disposer librement. Selon la couverture-décès choisie par votre

client, celui-ci perçoit chaque mois une rente plus ou moins élevée. Les clients qui le souhaitent peuvent aussi investir dans une formule de la branche 23.

La fiscalité est intéressante dans la mesure où votre client ne paie des impôts qu'au moment de sa déclaration et ce, uniquement sur le rendement de 3 %.

Une technologie de pointe en matière de fiscalité et d'assurance, pensez-vous? Pas du tout, nos spécialistes ont conçu ce produit avec soin pour vous. Un produit qui a tout pour vous plaire, ainsi qu'à vos clients!

Assurance-risque

Assurance solde restant dû

Lorsqu'un client souscrit à un crédit logement, il vaut mieux qu'il souscrive également à une assurance solde restant dû. L'organisme prêteur l'impose d'ailleurs souvent, tout en laissant néanmoins au client le choix de l'assureur et de la formule.

En tant que courtier, l'important est de choisir la formule d'assurance solde restant dû qui répond le mieux aux besoins (fiscaux et autres) de votre client. ERGO Life vous propose à cet égard non seulement des tarifs calculés au plus juste, mais aussi de très larges possibilités, pour vous comme pour votre client. Nous vous

proposons ainsi des assurances solde restant dû sur une tête ou sur deux têtes, ce qui permet au client de décider s'il souhaite ou non bénéficier d'un avantage fiscal. Votre client peut par ailleurs opter pour le paiement de primes pendant deux tiers seulement de la durée de l'emprunt, ou pour l'étalement des primes sur l'ensemble de la durée. Il est également possible d'associer le contrat à une rente couvrant la charge de l'emprunt. Les assurances chef d'entreprise et les engagements de pension individuels peuvent aussi parfaitement être intégrés dans une assurance solde restant dû. Un autre élément important est que vous pouvez rassembler différents régimes fiscaux dans un seul et même contrat. En tant que courtier, vous pouvez toujours utiliser pour cela notre logiciel qui calcule la meilleure solution pour chaque client.

Assurance-décès

ERGO Life propose dans ce domaine une solution dans le cadre d'un règlement de la succession: il est parfaitement possible de couvrir la période de trois ans dans le cas d'une donation avec une assurance-décès. Une assurance sur deux têtes constitue aussi dans ce cas une piste intéressante.

Les jeunes indépendants peuvent aussi souscrire à une assurance-décès assortie d'une garantie incapacité de travail supplémentaire (cf. Optimix). Les sociétés peuvent toutefois aussi le faire sous la forme d'une assurance key man (assurance chef d'entreprise).

Assurance-placement

Pour les clients qui souhaitent placer de l'argent sans souhaits fiscaux spécifiques, nous avons également plusieurs solutions à proposer.

Vos clients ont le choix, auprès d'ERGO Life, entre la branche 21 et la branche 23. Dans la branche 21, vos clients peuvent opter pour un produit à haut rendement garanti de 3,5 % et une participation bénéficiaire. Celui qui le souhaite peut toutefois aussi opter pour une formule avec garantie de capital et participation bénéficiaire.

Dans la branche 23, nous faisons notamment appel aux spécialistes en gestion de fortune de la Banque Degroof, de Petercam, de MEAG et de Merit Capital, de manière à ce que vous puissiez avoir l'assurance que l'argent de vos clients est entre de bonnes mains. En 2007 et 2008, la Banque Degroof, Petercam et MEAG ont décroché de nombreux prix en matière de gestion de fortune, tant à l'échelon national qu'au niveau international. Avec Merit Capital, nous avons accès à un choix indépendant de gestionnaires de fonds mondiaux.



Quels sont les points forts de notre assurance-placement pour vos clients?

- Votre client peut choisir la formule la mieux adaptée à son profil
- Un "switch" gratuit par an ;
- Possibilité de souscrire à une assurance avec deux assurés et/ou deux preneurs d'assurance ;
- Structure de coûts fort réduite ;
- Votre client peut retirer gratuitement 15 % de l'avoir en compte sans frais de sortie ;
- Instrument idéal pour la cession de patrimoine avec bénéficiaire acceptant, la cession de droits, le retour conventionnel...



UTILISEZ NOTRE OUTIL DE CONSEILS UNIQUE

ERGO Life met à votre disposition un outil de conseils performant pour chiffrer des solutions sur mesure pour vos clients. Vous pouvez ainsi procéder à une optimisation fiscale dans le cadre de l'assurance solde restant dû et d'Optimix en ce qui concerne les garanties complémentaires. Vous pouvez établir des offres et définir des assurances. Vous pouvez consulter les réserves disponibles pour les assurances en cours. L'outil fonctionne entièrement en ligne, ce qui ne vous coûte absolument rien.

Service d'études La compétence en fiscalité: l'atout numéro 1 d'ERGO Life



Profitez au
maximum
de votre
déclaration d'impôts

ERGO Life et son **service d'études l'AICA**, des experts en fiscalité

ERGO
LIFE

Le Guide annuel Impôts & Placements, publié par les Éditions Pelckmans, est bien connu. C'est un ouvrage de référence indispensable pour celui qui veut maîtriser toutes les arcanes de la fiscalité.

Le Service d'études d'ERGO Life, l'AICA, joue un rôle crucial dans la rédaction de ce guide, auquel il collabore depuis plus de 20 ans. Notre service d'études en assure l'entière coordination rédactionnelle et rédige en outre la majeure partie des textes. Par ailleurs, ERGO organise chaque année l'élection du Taxman de l'année: le Taxman Award.

Cette expertise précieuse en matière fiscale, nous la mettons aussi au service des courtiers qui collaborent avec ERGO Life. Ainsi, plusieurs produits commercialisés par ERGO Life sont basés sur les opportunités fiscales dont peut bénéficier le preneur d'assurance ou l'assuré. Aidé par des logiciels de pointe, le courtier peut faire de ces avantages fiscaux un argument convaincant lors de l'entretien avec son client.



La plus-value du courtier

Les statistiques d'Assuralia, l'union professionnelle des (ré) assureurs belges, montrent que les courtiers ont gagné des parts de marché considérables en 2007*. Les résultats des courtiers dans la branche Vie sont ainsi excellents. Ces chiffres montrent l'énorme potentiel dont disposent les courtiers dans la branche Vie. Malgré les campagnes souvent agressives de marketing et de vente des banques, les courtiers ont consolidé leur position sur le marché.



ERGO Life est mieux que quiconque conscient des atouts des courtiers. Lorsqu'il s'agit de répondre aux besoins individuels des clients finaux, le rôle du courtier en assurances est essentiel. Il connaît parfaitement ses clients et recherche toujours la solution la mieux adaptée. Sa présence locale et ses compétences professionnelles font du courtier un conseiller des plus avisés.

ERGO Life tient dès lors à aider le courtier en lui proposant des produits et des formations de haute qualité lui permettant ainsi de conseiller ses clients le mieux possible. Nous mettons également à la disposition du courtier les logiciels indispensables à une mise en œuvre efficace de cette approche sur mesure.

En collaborant avec ERGO Life, le courtier peut compter sur un service de qualité. ERGO Life respecte le rôle que joue le courtier et a donc adopté le modèle de contrat d'agence de l'union professionnelle FVF. ERGO Life s'est également affilié à Brocom, qui s'attache à la promotion du métier de courtier.

* En septembre 2009, nous ne disposons pas encore de chiffres plus récents sur le marché.

ERGO Life S.A.
Boulevard Bischoffsheim 1-8
1000 Bruxelles, Belgique

Tél. +32/2/305.18.20
Fax. +32/2/305.18.21
info@ergolife.be

Bruxelles RPR 0414.875.829

Compte fin. 375-1008178-39

Entreprise d'assurances agréée sous le numéro de code 0735

www.ergolife.be