



L'essentiel de la semaine

Stratégie – page 8

La mobilité durable pour tous : l'engagement de la Macif

Systemes d'information – page 17

La biométrie cherche sa voie sur le terrain

Stratégie – page 12

Solvabilité 2 : l'étude d'impact sur les « branches longues » est lancée

Conjoncture – page 19

Assurance vie : la collecte replonge en novembre

Stratégie – page 13

Vente de produits d'épargne : encore une recommandation

Conjoncture – page 20

Le Crédit Municipal de Paris généralise son Prêt Santé

1

L'ESSENTIEL DE LA SEMAINE

La mobilité durable pour tous : l'engagement de la Macif

Se déplacer devient un enjeu social essentiel : se rendre à son travail, bénéficier de soins de santé, faire ses courses... Or, tous les Français ne peuvent prétendre à une même qualité de transports, ni même à son accès pur et simple.

(Lire page 8)

Solvabilité 2 : l'étude d'impact sur les « branches longues » est lancée

L'étude pour mesurer l'impact de Solvabilité 2 sur les produits de long terme débutera fin janvier et durera deux mois. Tout en se félicitant de cette initiative, les assureurs déplorent, toutefois, la période choisie et la non-publication par EIOPA de critères techniques pour sa conduite.

(Lire page 12)

Vente de produits d'épargne : encore une recommandation

L'Autorité des marchés financiers (AMF) et l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP) viennent de publier chacune une nouvelle recommandation rappelant les bonnes pratiques en matière de commercialisation de produits d'épargne. Les professionnels ont jusqu'au 1er octobre pour s'y conformer.

(Lire page 13)

La biométrie cherche sa voie sur le terrain

Les moyens de paiement électroniques se multiplient dans un contexte économique marqué par la cybercriminalité. Si les dispositifs de sécurité se renforcent jour après jour, ils ne freinent pas les abus. La biométrie semble constituer un rempart efficace. En environnement opérationnel, Natural Security la teste à Angoulême, en synergie avec le Crédit Agricole Charente-Périgord.

(Lire page 17)

Assurance vie : la collecte replonge en novembre

Novembre a été un mois de transition pour l'assurance vie. Certes, après son net redressement en octobre, la collecte nette est redevenue légèrement négative, mais la collecte brute a continué de progresser et les prestations se sont fortement contractées.

(Lire page 19)

Le Crédit Municipal de Paris généralise son Prêt Santé

Le Crédit Municipal de Paris (CMP) a décidé de rebondir sur son expérience Prêt Santé à taux zéro, lancé en 2010 et uniquement dédié aux agents de la Fonction publique. En effet, l'établissement bancaire donne la possibilité à tous les publics de souscrire à un Prêt Santé au taux fixe de 2,95 %.

(Lire page 20)

SOMMAIRE

DECRYPTAGE

| Systèmes d'information | page 5

Reportage :
Les dépenses informatiques devraient enregistrer une embellie en 2013



2 STRATÉGIE & ACTUALITÉS

2.1 Fusions - Acquisitions	7
Generali se renforce à l'Est	7
2.2 Accords de partenariats	8
La mobilité durable pour tous : l'engagement de la Macif	8
2.3 Actualités des sociétés	9
Aviva France remercie son directeur général	9
La réforme bancaire déborde sur l'assurance	10
L'ACP sanctionne lourdement un cabinet de courtage	11
Solvabilité 2 : l'étude d'impact sur les « branches longues » est lancée	12
Vente de produits d'épargne : encore une recommandation	13

3 MARKETING

3.1 Innovations Produits/Service	14
Assurance auto : Matmut introduit dans son contrat deux éco-réductions	14
MAAF Assurances contre la déprime automobile	14
Mondial Assistance coache les entrepreneurs indépendants	15

4 SYSTEMES D'INFORMATION

4.1 Internet / Multimédia	16
April International Voyage : vers la dématérialisation fiscale des factures	16
4.2 Logiciels & applications	17
La biométrie cherche sa voie sur le terrain	17

5 CONJONCTURE ECONOMIQUE ET SOCIALE

5.1 Perspectives de croissance économique	18
Marché automobile : les ventes de voitures neuves au plus bas depuis quinze ans	18
5.2 Résultats des marchés	19
Assurance vie : la collecte replonge en novembre	19

5.3 Santé	20
Adrea Mutuelle veut se doter d'un réseau de soins	20
Le Crédit Municipal de Paris généralise son Prêt Santé	20
5.4 Épargne / Retraite / Prévoyance	21
Assurance vie : Aviva dope son fonds en euro avec Bonus 2013	21
Diversification d'activité : Arca Patrimoine lance une GAV	21
Livret A : plafond relevé, mais baisse probable de la rémunération.....	22

DECRYPTAGE

Une exclusivité CAPA Hebdo

Reportage :

Les dépenses informatiques devraient enregistrer une embellie en 2013

Chaque début d'année est l'occasion pour les analystes d'annoncer les projections pour les douze mois futurs. Sur le plan technologique, Gartner est l'un des cabinets à se consacrer à cet exercice qui comporte quelques risques d'erreurs. Strategy Analytics y va également de ses prévisions. Le premier vient de publier, comme les années précédentes, une tendance des dépenses informatiques pour 2013. Si ce tableau constitue une projection cartographique à l'échelle mondiale, elle ne permet pas de disposer d'une vision claire des tendances en matière d'investissements dans les différents secteurs d'activité parmi lesquels la banque et l'assurance, de grands consommateurs de technologies IT. Il n'empêche, ce travail est une bonne référence pour les acteurs des technologies. Décryptage des grandes lignes d'investissements technologiques pour l'année qui démarre.

PAR EMMANUEL MAYEGA

Un exercice pour le moins courageux. Établir des prévisions en matière d'investissements technologiques pour l'année 2013 relève de l'exploit, tant l'incertitude prédomine. Dans le monde de la banque et de l'assurance confronté à une succession de crises persistantes (crise des dettes souveraines, difficultés boursières, baisse des rendements en assurance vie, etc.), difficile de dire comment vont se comporter les directions des systèmes d'information en matière d'achats informatiques et télécom. Car dans un contexte économique délétère, certaines parmi elles se crispent et allongent leur processus décisionnel quand elles n'annulent pas tout simplement certaines de leurs réalisations. D'autres, plus réalistes, et ils sont de plus en plus nombreux, profitent de cette situation pour cibler leurs dépenses sur des actions stratégiques, l'objectif étant de se différencier sur le terrain et surprendre la concurrence grâce à des outils novateurs. Au-delà de cette dichotomie qui évacue à tort les acteurs jouant de ces deux positions, le regard de Gartner permet de présenter une première tendance des investissements technologiques pour 2013. À contre-courant de l'ambiance morose de ce début d'année, le cabinet annonce un nouveau cru plutôt prometteur en matière de dépenses IT.

Selon Gartner, 2013 devrait être une meilleure année que celle qui vient de s'écouler si l'on s'en tient aux prévisions en matière d'investissements technologiques. Ces derniers devraient enregistrer une embellie de 4,2 %, passant de 3 588 Mds USD à 3 737 Mds USD. À

titre d'exemple pour illustrer cette embellie, la croissance en investissements était de 1,2 % en 2012, rapportée à 2011. A en croire Gartner, plus d'une incertitude devrait s'évanouir rapidement, ce qui permettrait aux investissements IT de repartir sensiblement à la hausse.

Quels sont les postes appelés à entraîner cette reprise de couleurs ? Selon le cabinet, les progiciels sont en première ligne et devraient tenir la corde tout au long de cette année qui démarre. Avec une embellie de près de 6,5 %, ce poste est en tête de la croissance constatée. Cela s'explique par la nécessité pour les acteurs du marché d'investir dans l'acquisition de composants liés à la sécurité, la gestion de la relation client et le stockage de données. Rapportée à l'aune du secteur banque/assurance, cette prévision devrait facilement être conforme aux réalités de terrain tant les acteurs de la finance sont confrontés à des exigences en matière de sécurité et de gestion de la relation client. Celles-ci deviennent même quasi-existentielles à l'heure de la cybercriminalité généralisée et de la nécessaire maîtrise de l'interaction client. L'utilisation de réseaux sociaux et de plateformes Web nécessitent des investissements gourmands en baies de stockage ainsi que des dispositifs de sécurité. Tout comme l'exploitation de progiciel de gestion de la relation client. Sans oublier les Smartphones. Gartner ne s'y est pas trompé, qui prévoit une embellie de 6,3 % en la matière en 2013. Cette projection vient toutefois en contradiction avec celle de Strategy Analytics, qui pronostique une

baisse de l'écoulement des stocks de ces objets nomades avec une croissance mondiale à 27 %, en recule de 14 points par rapport à 2012. Cette baisse va probablement galvaniser l'animosité entre les deux protagonistes, en l'occurrence Apple et Samsung. Sur le terrain, ce changement ne devrait pas freiner l'engouement des entreprises de la banque et de l'assurance pour les applications de M-Banking et de M-Assurance. Désormais, chaque structure ou presque du monde de la finance, compte au moins une application mobile. Beaucoup en sont même à des outils de nouvelle génération assortis de fonctions plus avancées (géolocalisation, paiement en ligne, etc.).

La généralisation de ces systèmes permet aux télécommunications d'afficher des couleurs brillantes pour l'année 2013. C'est en tous les cas ce que prévoit Gartner qui constate que ce poste devrait rester le plus grand consommateur de dépenses IT pour l'année en cours : 1 742 Mds USD, ce qui représente une hausse de 1,2 %.

Enfin, dans les dépenses informatiques, les services occupent généralement une place significative. Une réalité entérinée par Gartner. Le volet prestations informatiques devrait totaliser 927 Mds USD, en progression d'un peu plus de 5 % là où elles affichaient une prévision d'embellie timide pour 2012 de 1,8 %.

Que valent ces projections ? Il serait judicieux d'établir un bilan en la matière à chaque début voire fin d'année, l'objectif étant de souligner les marges d'erreurs à la hausse comme à la baisse. Quoi qu'il en soit, dans la banque comme dans l'assurance, les investissements IT devraient se poursuivre malgré la crise ambiante. Avec un criblage sur des priorités parmi lesquelles la sécurité informatique, la gestion de la relation client qui passe désormais par une prise en compte des réseaux sociaux restant à penser sérieusement au-delà des premiers balbutiements.

2

STRATÉGIE & ACTUALITÉ

2.1 Fusions - Acquisitions

Generali se renforce à l'Est

Le géant de l'assurance italienne et troisième assureur européen annonce le rachat de la totalité du capital de la joint venture qu'il a créée en 2007 avec le groupe financier tchèque PPF. Une opération qui lui permet de renforcer sa position dans les pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO).

Le groupe Generali a annoncé avoir conclu un accord avec le groupe financier tchèque PPF pour lui racheter la participation de 49 % qu'il ne détenait pas encore dans leur coentreprise Generali PPF Holding (GPH). L'opération, dont le montant s'élève à 2,5 Mds d'euros, se déroulera en deux phases. Generali rachètera d'abord une participation de 25 % d'ici à mars 2013 pour 1,286 Md d'euros, tandis que les 24 % restants seront repris fin 2014 pour 1,234 Md d'euros. Parallèlement, PPF va reprendre pour 80 M d'euros les activités d'assurance de GPH en Russie, Ukraine, Biélorussie et Kazakhstan.

L'accord prévoit, par ailleurs, un échange d'actions qui permettra à Generali de porter à 38,5 % sa participation dans l'assureur russe Ingosstrakh, en reprenant la part de PPF. En retour, ce dernier va reprendre la participation de Generali (27,5 %) dans deux fonds de capital-investissement détenus par PPF.

Cette transaction « élimine toutes les incertitudes liées à notre stratégie de développement

en Europe Centrale et Orientale, et aux ressources requises de la part du groupe », commente le PDG Mario Greco, dont c'est la principale opération depuis sa nomination à la tête de Generali en août 2012. Generali entend, en effet, financer la première phase du rachat en puisant dans les liquidités levées lors d'une récente émission d'obligations à 30 ans. L'assureur compte également se séparer de certains actifs non stratégiques, notamment la banque privée suisse BSI et une activité de réassurance aux Etats-Unis, pour lesquelles le groupe s'apprête à recevoir des offres non contraignantes. « *Ces opérations se déroulent comme prévu* », a déclaré Alberto Minali, le directeur financier du groupe.

Generali n'aura pas besoin de ressources extérieures pour financer la deuxième tranche du rachat de GPH en 2014, a assuré de son côté Mario Greco.

MOHAMED FADILI

2.2 Accords de partenariats

La mobilité durable pour tous : l'engagement de la Macif

Se déplacer devient un enjeu social essentiel : se rendre à son travail, bénéficier de soins de santé, faire ses courses... Or, tous les Français ne peuvent prétendre à une même qualité de transports, ni même à son accès pur et simple. Handicap, situations socio-économique sont des freins à la mobilité que la Macif souhaite lever grâce notamment à deux programmes : « Bougez vers l'emploi » et « Autocool ».

Permettre aux usagers de devenir autonomes en matière de mobilité, tel est l'objectif commun de la Macif et de l'association Voiture and Co. En relation depuis 1998, les deux acteurs d'une mobilité durable ont signé une convention de partenariat en novembre 2012. Pour Emmanuel Soulias, directeur de la Responsabilité Sociale et Environnementale (RSE) du groupe Macif : « Nous assurons un des véhicules et nous commençons à proposer des services de mobilité pour nos sociétaires mais nous souhaitons étoffer notre offre. D'où notre partenariat avec Voiture & Co mais aussi France Autopartage, Deways ou encore avec des collectivités locales. »



EMMANUEL SOULIAS, DIRECTEUR DE LA RESPONSABILITE SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE (RSE) DU GROUPE MACIF

« La prise en compte des besoins de l'ensemble de nos sociétaires nous pousse donc à innover... »

Crédit Photo Jérémy Bembaron_In Visu

Si la Macif peut offrir un soutien financier, des solutions assurantielles, ou encore un ancrage dans un territoire, l'association Voiture and Co est en contact direct avec les publics fragiles et a développé une structure capable d'identifier leurs problématiques et de les accompagner dans la durée. Ainsi, les plateformes « Bougez vers l'emploi » permettent à des personnes au chômage de bénéficier de moyens de transports à des moments où ils en ont besoin afin de leur permettre de se réinsérer professionnellement. Un regard particulier a été donné aux personnes victimes de handicap. Le directeur de la RSE indiquant que : « Les enjeux de mobilité durable englobent un grand nombre de dispositifs qui ne s'adressent pas qu'aux populations fragiles. Par exemple, les jeunes retraités sont concernés, mais encore les jeunes, les familles, etc. Posséder une voiture ne les intéresse pas forcément. En revanche, se déplacer reste une nécessité. Nous sommes également attentifs aux enjeux de prévention des risques et aux personnes souffrant de handicap. Il est donc question de développer des programmes qui

excluent le moins de profils de sociétaires possibles, populations fragiles comprises. »

L'accessibilité au cœur des préoccupations de la mutuelle

Autopartage, covoiturage, etc., le groupe s'est positionné en leader depuis 2006 sur ces solutions et a fait le pari du changement des comportements. Les plateformes permettent de vérifier qu'il n'y a pas qu'une catégorie de population qui soit intéressée par ces mutations. D'autant plus que cette mobilité centrée sur le service répond à des préoccupations en termes d'économie, de praticité et peut se décliner au cas par cas grâce à la combinaison de différents modes de transports existants.

Si les plateformes sont spécifiquement dédiées à des personnes en situation de précarité, la Macif a également soutenu le projet « Autocool » de France Auto Partage sur la Communauté Urbaine de Bordeaux. Ce projet vise à permettre aux personnes en situation de handicap de pratiquer elles aussi l'autopartage par l'octroi de véhicules adaptés.

Autant d'expériences qui bénéficient à l'ensemble des sociétaires, comme le souligne Emmanuel Soulias : « La prise en compte des besoins de l'ensemble de nos sociétaires nous pousse donc à innover, avec ce souci de ne pas créer des offres vertueuses qui ne seraient ni intéressantes ni accessibles à tous comme cela pourrait être le cas de la mobilité durable à première vue. »

Une façon de les fidéliser aussi, puisque la Macif se met en situation de répondre à une large palette de besoins et d'attentes en anticipant les changements de situations de vie de ses sociétaires. La mutuelle doit donc être en mesure de maintenir les dispositifs de solidarité déjà en place (comme c'est le cas avec sa prestation solidarité chômage qui bénéficie déjà à 6 960 personnes) ou de proposer des solutions ad hoc à des populations fragiles ou a priori exclues des circuits classiques.

Afin de se donner un peu de souplesse pour faire face à ces questions sociétales en constante évolution, le groupe agit soit par la déclinaison de l'existant, soit par la création de garanties ex nihilo. Selon Emmanuel Soulias, il s'agit avant tout de donner une valeur sociale ajoutée aux produits, ce qui procure au groupe un SROI (Social Return On Investment) qui ne se réfère pas uniquement à des critères financiers comme « *la fidélisation des sociétaires, la solidarité développée, les apports de la R&D, les partenariats contractés, etc.* »

Encore en phase de démarrage, ces deux dispositifs devraient à la longue devenir de formidables terrains de recueil d'usages permettant à la Macif d'affiner son positionnement et son offre sur le secteur de la mobilité durable pour tous.

Yael Bouvier

2.3 Actualités des sociétés

Aviva France remercie son directeur général

L'instabilité, qui affecte le management au niveau du siège, se propage aux filiales du groupe d'assurance britannique. Nommé il y a à peine dix-huit mois, le directeur général d'Aviva France vient ainsi d'être remercié, sans raison officielle.

Le 27 décembre 2012, Philippe Maso y Guell Rivet a « démissionné » de son poste de directeur général d'Aviva France. Il a été remplacé avec « effet immédiat » par Nicolas Schimel, jusque là président-directeur général d'UFF, la filiale de l'assureur spécialisée dans la gestion du patrimoine. Nicolas Schimel avait déjà assuré l'intérim de la direction générale d'Aviva France pendant sept mois, après le départ de Jean-Pierre Menanteau en novembre 2010 et avant l'arrivée de Philippe Maso.

Selon la Lettre de l'Assurance, qui a rapporté l'information, les administrateurs auraient démis Philippe Maso de ses fonctions lors du conseil d'administration du 19 décembre. Même si aucun motif n'est avancé pour la justifier, elle est sans doute liée à l'instabilité du management au niveau du siège, en particulier le renvoi de la direction qui l'a nommé. Le départ précipité du directeur général, Andrew Moss, en mai 2012, avait, en effet, obligé John McFar-

lane, le président du groupe, à assurer l'intérim jusqu'à la nomination de Mark Wilson, l'ancien patron de l'assureur AIA, ex-filiale asiatique du groupe américain AIG.

Le discrédit d'Andrew Moss, en raison de ses prétentions salariales jugées excessives, mais aussi de doutes sur sa stratégie, ont donc pu fragiliser la position de Philippe Maso à la tête d'Aviva France. D'autres éléments ont également pu jouer. D'une part, la filiale française a réalisé au premier semestre 2012 des performances plutôt décevantes, après une année 2011 également difficile. D'autre part, selon la Lettre de l'Assurance, Philippe Maso s'était lancé dans un projet ambitieux de rachat de certains courtiers de l'Afer, l'association d'épargnants dont Aviva France est le partenaire. Baptisé « Anémone », ce projet pourrait se révéler trop coûteux pour la filiale française.

Mohamed Fadili

La réforme bancaire déborde sur l'assurance

Le projet de loi portant sur la réforme bancaire comporte plusieurs articles qui concernent directement l'assurance, dont l'un est spécifique à la gouvernance de Groupama.

Curieusement, le projet de loi de « séparation et de régulation des activités bancaires », présenté le mercredi 19 décembre 2012 au conseil des ministres, est mâtiné d'assurance, dans la mesure où plusieurs articles du texte concernent directement le secteur.

Il en est ainsi de l'article 16 de la loi, spécifiquement dédié à Groupama et visant à centraliser la gouvernance du groupe mutualiste agricole afin de lui donner les moyens de son redressement. Le texte prévoit, en effet, la création d'un organe central Groupama SA doté de pouvoirs renforcés sur les Caisses régionales, sur le même modèle que le Crédit Agricole, BPCE ou le Crédit Mutuel. « L'autorité de contrôle prudentiel a souhaité, en particulier, que la responsabilité de la solvabilité et du respect des engagements du groupe ne soit pas diluée entre les différentes entités et soit attribuée à une entité juridique unique », lit-on dans l'exposé des motifs.

Ce contrôle de Groupama SA sur les Caisses régionales passera par l'approbation de la nomination des dirigeants et la capacité à les révoquer. Celles-ci disposeront du même pouvoir sur les Caisses locales. Un décret en Conseil d'Etat viendra préciser le contenu de l'article 16.

Cette notion d'organe central est issue du droit bancaire et se trouve en vertu de cet article 16 transposée dans le droit des assurances, mais, étrangement, pour l'unique bénéfice de Groupama.

Un autre article du projet de loi concerne l'assurance emprunteur et vise à compléter la

« déliaison » entre le crédit et l'assurance, en introduisant des mesures approuvées dans le cadre du Comité consultatif du secteur financier. L'article 18 du projet interdit ainsi aux banques de facturer au client des frais de délégation ou d'analyse d'un autre contrat d'assurance emprunteur. Il leur interdit également de majorer le taux du crédit en cas de souscription d'un contrat d'assurance à l'extérieur. Il les oblige, en outre, à afficher le prix réel et total de la garantie sous la forme d'un taux annuel effectif d'assurance (TAEA), afin de permettre la comparaison avec le taux effectif global du crédit (TAEG). L'entrée en vigueur de l'article est prévue six mois après la promulgation de la loi.

Un autre article vise à transposer dans le droit français la jurisprudence Test Achats de la Cour européenne de justice. Il met fin à la dérogation ouverte en 2007 aux assureurs de pouvoir différencier les tarifs (et donc les prestations) en fonction du sexe en assurance accidents, maladie, RC auto, vie et décès. Il ne s'appliquera, cependant, qu'aux contrats souscrits après le 20 décembre 2012.

Signalons, enfin, que l'idée de soumettre à l'aval de l'ACP la nomination des dirigeants d'organismes d'assurance, prévue dans l'article 20 du projet initial, a été abandonnée, notamment sous la pression des fédérations mutualistes du secteur. L'article 14 qui le remplace, réserve désormais cette prérogative de l'ACP aux seuls dirigeants d'entreprises d'investissement et de crédit.

M.F.I.

L'ACP sanctionne lourdement un cabinet de courtage

L'Autorité de contrôle prudentiel (ACP) a prononcé un jugement particulièrement sévère à l'encontre du cabinet de courtage Innocent Assurances et de ses deux cogérants. L'Autorité leur reproche plusieurs manquements à leurs obligations professionnelles.

A la suite d'une vérification sur place, effectuée le 10 octobre 2011, le sous-collège sectoriel de l'assurance de l'ACP a décidé d'ouvrir une procédure disciplinaire à l'encontre de la SARL INNOCENT ASSURANCES, de Jean-Claude Innocent et de Marie Odette Innocent, cogérants de ce cabinet spécialisé dans le courtage en assurances, finances et recherche pour des projets immobiliers.

A l'issue de l'audience publique, tenue le 30 novembre 2012 par la commission des sanctions de l'ACP, le cabinet de courtage est frappé d'une interdiction d'exercice de la fonction d'intermédiation en assurance pour une période de dix ans. Cette interdiction s'applique aussi à Jean-Claude Innocent, assortie d'une sanction pécuniaire de 20 000 euros. Marie Odette Innocent s'est également vu infliger la même interdiction d'exercer, mais, comme elle n'a pas de

fonction opérationnelle dans le cabinet, sa sanction pécuniaire est réduite à 5 000 euros.

L'ACP reproche notamment aux cogérants un manquement à l'obligation d'immatriculation au registre de l'Orias et de souscription d'un contrat de responsabilité civile professionnelle, ainsi que le non-respect des devoirs d'information et de conseil des clients.

Rappelons que le 1er février 2012, le tribunal de commerce de Paris a de son côté prononcé à l'encontre de Jean-Claude Innocent une interdiction de « diriger, gérer, administrer ou contrôler toute entreprise commerciale, artisanale et toute personne morale » pendant une période de dix ans.

M.F.I

Solvabilité 2 : l'étude d'impact sur les « branches longues » est lancée

L'étude pour mesurer l'impact de Solvabilité 2 sur les produits de long terme débutera fin janvier et durera deux mois. Tout en se félicitant de cette initiative, les assureurs déplorent, toutefois, la période choisie et la non-publication par EIOPA de critères techniques pour sa conduite.

L'European Insurance & Occupational pensions Authority (EIOPA) - l'autorité européenne de régulation de l'assurance - a donné, le 19 décembre 2012, le coup d'envoi de l'étude visant à évaluer l'impact des nouvelles normes prudentielles européennes sur les branches à déroulement long. L'exercice, dénommé The Long-term Guarantee Assessment (LTGA), débutera le 28 janvier 2013 et se prolongera sur deux mois. Au terme de cette période, EIOPA publiera, fin juin, un rapport analysant les résultats de l'étude.

Pour participer à cet exercice, l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP) a sélectionné trente-cinq organismes d'assurance représentatifs du marché français, à la fois en termes de parts de marché, de diversité de taille (plus ou moins exposés aux branches longues) et de structure juridique (sociétés d'assurance, mutuelles et institutions de prévoyance). La liste n'est, cependant, pas officielle.

L'objectif de l'étude sur le plan technique est de tester l'impact - du point de vue des assurés, des organismes d'assurance, des autorités de supervision et de la stabilité financière - des différentes mesures contra-cycliques envisagées, afin de corriger la volatilité actuelle de la formule pour le calcul du capital de solvabilité requis (SCR).

Par ailleurs, les résultats de l'étude conditionneront, dans une large mesure, la reprise au niveau du trilogue (Commission, Conseil et Par-

lement européens) des discussions sur Omnibus 2, la directive censée amender Solvabilité 2 version 2009.

Tout en se félicitant du lancement de cette étude qu'ils n'ont eu de cesse de réclamer, les assureurs européens déplorent, cependant, le timing choisi par EIOPA. L'exercice risque, en effet, d'être « bâclé » car il intervient dans une période où ces derniers sont fortement occupés par les travaux d'inventaire et la préparation des états comptables réglementaires. De plus, les assureurs reprochent à EIOPA de ne pas publier suffisamment à l'avance les « termes de référence » de l'étude, en particulier le type de mesures correctives (extrapolation de la ou des courbes des taux retenus, prime contra-cyclique en cas de crise, prime d'adossement pour les produits de durée élevée...) et de scénarios à tester.

Toutefois, l'objectif d'EIOPA est de faire en sorte que Solvabilité 2 s'applique dans les meilleurs délais possibles. Or, cette entrée en vigueur reste suspendue au déblocage des négociations au niveau du trilogue et au vote d'Omnibus 2 dans des délais raisonnables, c'est-à-dire de préférence avant les élections européennes de 2014. Sinon, l'application des nouvelles normes risque d'être renvoyée aux calendes grecques.

M.F.I.

Vente de produits d'épargne : encore une recommandation

L'Autorité des marchés financiers (AMF) et l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP) viennent de publier chacune une nouvelle recommandation rappelant les bonnes pratiques en matière de commercialisation de produits d'épargne. Les professionnels ont jusqu'au 1er octobre pour s'y conformer.

L'AMF et l'ACP ne sont toujours pas satisfaites des conditions dans lesquelles sont commercialisés l'assurance vie et d'autres produits d'investissement. En dépit de la réglementation déjà en vigueur, « *certaines professions ne sont pas encore au niveau* », rappelle Fabrice Pesin, secrétaire général adjoint de l'ACP.

Au cours des consultations et contrôles qu'elles ont menés pendant six mois, les deux autorités ont relevé une grande disparité dans les procédures et même des lacunes dans l'application de la réglementation existante. Parmi les insuffisances constatées, les deux autorités de régulations relèvent l'absence de questions sur l'horizon de placement du client ou sur son niveau d'acceptation du risque. Elles déplorent, en outre, la présence de questions inappropriées, reposant trop souvent sur l'auto-évaluation du client. Or, selon la réglementation actuelle, les conseillers financiers sont tenus de s'enquérir des exigences, des besoins, de la situation patrimoniale et des connaissances du client en matière financière.

Les deux autorités souhaitent donc renforcer et unifier les conditions dans lesquelles les professionnels recueillent les informations relatives au client lors de la vente d'un contrat d'assurance vie ou d'un instrument financier. A cet effet, l'AMF a publié une « position » destinée aux prestataires de services d'investissement, et l'ACP, une « recommandation » applicable aux contrats d'assurance vie. Dans les deux docu-

ments, les trois volets (modalités de recueil et traçabilité, contenu, exploitation des informations) ont fait l'objet d'une formalisation.

Ainsi, à compter du 1er octobre 2013, les nouveaux contrats et à chaque avenant impliquant un changement significatif des contrats antérieurs, les professionnels devront évaluer le degré de connaissance du client en matière financière, fixer ses objectifs et son horizon de placement et déterminer son profil à partir du rendement attendu et du niveau de risque qu'il est prêt à assumer.

Selon les deux autorités, ces recommandations arrivent au bon moment, soit quelques années après la mise en place de la directive européenne sur les marchés d'instruments financiers (MIF) et de la loi de modernisation de l'économie qui avait déjà renforcé l'obligation de devoir de conseil en assurance vie.

Les deux dispositifs entreront en vigueur le 1er octobre 2013, et tous les canaux de distribution ainsi que tous les intermédiaires devront s'y conformer. Ils ne viendront, cependant, pas se substituer aux obligations actuelles. « *Les exigences légales et réglementaires existent et restent passibles de sanctions* », rappellent Fabrice Pesin et Guillaume Eliet, directeur de la gestion d'actifs à l'AMF.

M.F.I.

3

MARKETING

3.1 Innovations produits/Services sur Internet

Assurance auto : Matmut introduit dans son contrat deux éco-réductions

L'offre d'assurance auto de Matmut évolue. Afin de tenir compte des comportements routiers de ses sociétaires, la mutuelle leur proposait l'usage Sérénité qui ouvrait droit à des remises tarifaires cumulables. En 2013, l'usage Sérénité est doté de deux nouveaux avantages : Petit Rouleur et Hiver 4 roues.

Au cours de ces dernières années, les comportements des automobilistes ont évolué. Certains sensibilisés à la protection de l'environnement, d'autres souhaitant réaliser des économies sur un budget de plus en plus important, ils parcourent donc de moins en moins de kilomètres. Des variables déjà introduites dans le contrat d'assurance auto de la Matmut avec l'usage Sérénité ouvrant à droit à des réductions tarifaires cumulables. Cet usage est doté en 2013 de deux nouveaux avantages : Petit Rouleur et Hiver 4 roues.

L'avantage Petit Rouleur s'adresse aux sociétaires parcourant moins de 5 000 kilomètres par an. Pour bénéficier d'une réduction de 5 %, ils doivent juste faire une déclaration à leur conseiller Matmut et s'engager à respecter la limite fixée.

L'avantage Hiver 4 roues offre également une remise supplémentaire de 5 %. Le sociétaire prenant cette option et l'avantage Petit Rouleur ne doit pas utiliser son véhicule en décembre, janvier et février, soit du 1er décembre à fin février. Sur cette période si la voiture subit un dommage (vol ou incendie), elle est assurée à la condition que le sociétaire est souscrit les garanties inhérentes.

Enfin, l'usage Sérénité permet à certains sociétaires (ceux utilisant les transports en commun pour aller au travail, retraités et demandeurs d'emploi) de bénéficier d'une réduction de 10 % en 2013. Le cumul de ces avantages permet d'obtenir une remise de 20 % au total sur la cotisation auto.

FLORENCE PEDRONI

MAAF Assurances contre la déprime automobile

Alors que le nombre d'immatriculation de voitures neuves est en baisse, MAAF Assurances propose du 7 janvier au 31 mars 2013 un crédit ainsi qu'une assurance auto très avantageux.

Les sociétaires assurés chez MAAF Assurances peuvent pendant trois mois bénéficier d'un prêt personnel de 12 à 36 mois sans frais de dossier à un taux fixe de 1,90 % TAEG pour l'achat d'un véhicule neuf ou d'occasion. A la condition qu'ils souscrivent une assurance Tous risques et un crédit auto d'un montant égal ou supérieur à 5 000 euros.

boursé en valeur d'achat pendant quatre ans. De plus, l'assurance Tous risques permettra aux sociétaires de bénéficier de trois options gratuites pendant trois ans : assistance panne 0 km, mise à disposition d'un véhicule de remplacement, la garantie des bagages et effets transportés.

YAEL BOUVIER

En souscrivant à l'option « indemnisation » du contrat d'assurance auto, le véhicule sera rem-

Mondial Assistance coach les entrepreneurs indépendants

Face à l'augmentation des travailleurs indépendants, Mondial Assistance a décidé de mettre en place un accompagnement spécifique tout au long de leur parcours professionnel. Un projet qui s'inscrit dans la mission du groupe, déjà bien positionné auprès des entrepreneurs.

Aujourd'hui, le nombre de travailleurs non-salariés représente entre 10 et 12 % de la population active. Un chiffre qui devrait augmenter encore face à un chômage menaçant, mais aussi, une évolution des attentes des individus qui peuvent être tentés par des emplois en « solo », plus souples que le salariat classique.

Cependant, devenir entrepreneur ne s'improvise pas et le manque de préparation peut causer bien des déconvenues à ceux qui se lancent dans ces projets, pouvant conduire à des cessations d'activité. Conscient de ces enjeux, Mondial Assistance a donc fait le choix de proposer à ses clients trois types d'accompagnements : « information & coaching au quotidien » qui délivre des informations générales, juridiques et fiscales ainsi qu'un coaching individuel ; un « accompagnement primo créateurs » qui est destiné plus spécifiquement

à ceux qui se lancent dans la création d'entreprise. Ils peuvent alors bénéficier de six mois d'accompagnement par un conseiller Emploi Mondial Assistance. Enfin, le groupe propose un « accompagnement primo créateurs et expérimentés » qui offre un soutien sur-mesure aux repreneurs ou créateurs expérimentés en plus de ceux qui démarrent leurs activités.

Une façon pour le groupe de valoriser ses acquis dans l'aide au retour à l'emploi des jeunes et des actifs salariés, mais aussi, de montrer que le secteur privé à tout intérêt à soutenir les efforts d'un service public débordé par l'ampleur du taux de chômage actuel.

Y.B.R.

4

SYSTEMES D'INFORMATION

4.1 Internet / Multimédia

April International Voyage : vers la dématérialisation fiscale des factures

La filiale du courtier grossiste a décidé de proposer à ses clients un accès dématérialisé de leurs factures. Une démarche qui s'inscrit dans une stratégie de développement durable et d'amélioration de la qualité de service rendu.

Faisant de la technologie un levier de productivité, de meilleure gestion de l'interaction avec son écosystème et désormais de croissance responsable, April qui a généralisé le Web dans ses processus métiers, proposera, à travers sa filiale April International Voyage, la dématérialisation fiscale des factures clients. Cette nouvelle approche est opérationnelle au courant de janvier 2013. Son mode opératoire est simple : après validation fiscale et édition par un organisme officiel qui peut être Seres ou Docapost, ces documents sous format électronique sont mis à la disposition de chaque client. Ce dernier reçoit préalablement un courrier électronique confirmant la mise à sa disposition d'un tel document.

Le service proposé est entièrement gratuit et permet de consulter en ligne, à tout moment de la journée ou de la nuit, les factures à partir de l'espace client. Ce qui introduit un gain de temps considérable et de place.

Devenue un des leviers de productivité au sein des processus des acteurs de l'assurance, la dématérialisation contribue également à la maîtrise de leur démarche écoresponsable. April joue pleinement sur cette fibre écodurable et économique.

EMMANUEL MAYEGA

4.2 Logiciels & applications

La biométrie cherche sa voie sur le terrain

Les moyens de paiement électroniques se multiplient dans un contexte économique marqué par la cybercriminalité. Si les dispositifs de sécurité se renforcent jour après jour, ils ne freinent pas les abus. La biométrie semble constituer un rempart efficace. En environnement opérationnel, Natural Security la teste à Angoulême, en synergie avec le Crédit Agricole Charente-Périgord.

Entre le 27 novembre 2012 et le 31 mars 2013, Natural Security est engagée dans une expérience inédite : l'évaluation d'un mode de paiement d'un genre particulier, la biométrie. Cette solution est testée pour le règlement des achats. À cette fin, les consommateurs impliqués dans cette opération n'ont plus à sortir leur carte de crédit. Il suffit de poser un doigt sur un petit lecteur installé dans les magasins mobilisés pour voir l'achat validé. Vingt-huit commerçants équipés d'un terminal de paiement fixe sont retenus pour cette phase pilote. Actionnaire de Natural Security à travers son fonds d'investissement et de recherche Fireca, le Crédit Agricole est également impliqué dans ce test en grandeur nature. Cette implication est effective à travers vingt-quatre de ses salariés testeurs et sa filiale CA Paiement mobilisée dans le pilotage global du projet.

L'une des singularités de cette technologie biométrique par rapport aux dispositifs étrangers est son fonctionnement qui exclut la constitution d'une base de données centralisée. Elle se limite à comparer une empreinte digitale avec celle enregistrée et stockée sur la carte

bancaire de l'acheteur. En fait, la solution de Natural Security introduit l'économie d'une identification et accorde la part belle à une authentification forte. Ce qui constitue une rupture technologique par rapport aux autres innovations.

D'ores et déjà, la société prévoit de conduire d'autres expériences de la même nature sur le terrain. Il faudra avant tout procéder à un premier bilan de satisfaction auprès des utilisateurs impliqués dans ce premier projet. En attendant, Natural Security mène une autre expérimentation inédite à Villeneuve-d'Ascq, celle-ci s'appuyant sur la reconnaissance du réseau veineux du doigt. Par ailleurs, cette société travaille également sur le paiement en ligne, un sujet fort brûlant pour les banques, les assurances et plus généralement tous les acteurs du e-commerce. Elle réfléchit également à une carte associant code secret traditionnel et biométrie. Toutes ces expérimentations devraient permettre de mettre au point une meilleure solution de paiement au doigt.

EMMANUEL MAYEGA

5

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

5.1 Perspectives de croissance économique

Marché automobile : les ventes de voitures neuves au plus bas depuis quinze ans

Les immatriculations de voitures particulières neuves ont enregistré en décembre leur neuvième mois consécutif de baisse, avec une chute de près de 15 % par rapport au même mois de l'année 2011. De ce fait, 2012 se présente comme la pire année du marché depuis 1997.

Selon le Comité des Constructeurs Français d'Automobiles (CCFA), 191 190 véhicules légers neufs (voitures particulières et véhicules utilitaires de moins de 5 tonnes) ont été vendus en décembre 2012. Ce qui, par rapport au même mois de l'année précédente, représente une chute de 15,8 % en données brutes, et de 7,4 % à nombre de jours ouvrables comparable (20 jours en décembre 2012 et 22 jours en décembre 2011).

Sur l'ensemble de l'année, 2 282 993 véhicules légers neufs ont été immatriculés, soit une baisse de 13,3 % aussi bien en données brutes qu'à nombre de jours ouvrables comparable (253 jours de janvier à décembre 2012, et 253 jours de janvier à décembre 2011).

Dans le détail, 160 426 voitures particulières neuves ont été vendues en décembre 2012, soit, par rapport au même mois de 2011, une baisse sensible de 14,6 % en données brutes, et de 6 % à nombre de jours ouvrables comparable. Sur l'ensemble de l'année, les immatriculations ressortent à 1 898 872 unités, soit une baisse de 13,9 %, aussi bien en données brutes qu'à nombre de jours ouvrables comparable, par rapport à l'année 2011. Du jamais vu depuis 1997.

Outre la crise économique, qui pousse les automobilistes à moins utiliser leur véhicule, et

les changements d'habitude de conduite, le marché a également subi le contrecoup du dispositif de prime à la casse, lancé en décembre 2008 et interrompu le 31 mars 2011. Cette mesure avait poussé les consommateurs à anticiper le renouvellement de leur véhicule, asséchant mécaniquement le marché à partir de 2011 et 2012, surtout en l'absence de rebond économique. « Le très faible renouvellement des flottes de sociétés explique aussi ce niveau historiquement bas du marché », assure-t-on au CCFA.

En 2013, les professionnels du secteur tablent au mieux sur une stabilisation du marché, au pire sur une nouvelle dégradation.

L'effondrement des immatriculations en décembre n'a pas épargné les véhicules utilitaires légers (VUL), dont les ventes sont tombées à 30 764 unités, soit une chute de 21,6 % en données brutes, et de 13,7 % à nombre de jours ouvrés comparable, par rapport au mois de décembre 2011. Avec 384 121 immatriculations sur l'ensemble de l'année, les VUL s'inscrivent en baisse de 10,5 % par rapport à l'année 2011. Cette chute des VUL est d'autant plus inquiétante qu'elle traduit en fait un ralentissement de l'activité économique.

MOHAMED FADILI

5.2 Résultats des marchés

Assurance vie : la collecte replonge en novembre

Novembre a été un mois de transition pour l'assurance vie. Certes, après son net redressement en octobre, la collecte nette est redevenue légèrement négative, mais la collecte brute a continué de progresser et les prestations se sont fortement contractées.

Selon les données publiées par l'Association française de l'assurance (AFA), qui réunit la FFSA et le GEMA, les cotisations collectées au titre des contrats d'assurance vie et de capitalisation au mois de novembre 2012 s'établissent à 8,664 Mds d'euros, soit une collecte brute en hausse de 3,6 %, par rapport au même mois de l'année 2011. C'est la deuxième fois depuis novembre 2011 que la collecte brute connaît une évolution positive.

Cette hausse du mois est tirée par les fonds en euro (+ 2,1 % à 7,650 Mds d'euros), mais surtout par les supports en unités de compte, dont la collecte a bondi de 16 % à 1,014 Md d'euros.

Contrairement au mois précédent, ce retour à une croissance positive est tiré par les réseaux traditionnels (+ 9 % à 3,424 Mds d'euros), tandis que les bancassureurs ont relativement marqué le pas avec une collecte restée quasiment stable (+ 0,3 %) à 5,24 Mds d'euros.

Pour le quatrième mois consécutif depuis décembre 2010, les prestations payées ont reculé en novembre (- 18,1 % à 8,905 Mds d'euros). Cette baisse sensible doit, cependant, être tempérée par la forte hausse enregistrée en novembre 2011 (+ 41 %).

En conséquence, bien que redevenue négative (- 241 M d'euros, après + 1,748 Md d'euros en octobre), la collecte nette du mois est restée proche de l'équilibre, en raison de l'effet conjugué de la hausse des cotisations et de la contraction des prestations. Pour le deuxième mois

consécutif, l'assurance vie ne semble pas affectée par la concurrence du Livret A dont la collecte nette a continué de progresser en novembre.

Toutefois, en cumul sur les onze premiers mois de l'année, la collecte brute continue de reculer en baissant de 9,8 % à 103,474 Mds d'euros. Cette baisse affecte aussi bien les fonds en euro (- 8,5 % à 90,42 Mds d'euros) que les supports en unités de compte (- 18,3 % à 13,054 Mds d'euros). La collecte brute est en repli de 10,6 % à 39,131 Mds d'euros pour les réseaux traditionnels, et de 9,3 % à 64,343 Mds d'euros pour les guichets bancaires.

Les prestations payées en cumul sur les onze premiers mois de l'année atteignent 107,104 Mds d'euros, soit une progression de 4,2 %, en net ralentissement par rapport à la tendance observée au cours de ces derniers mois.

Malgré ce tassement des retraits, la collecte nette cumulée depuis le début de l'année reste négative à hauteur de 3,63 Mds d'euros, alors qu'à fin novembre 2011, elle était positive de plus de 12 Mds d'euros.

A fin novembre 2012, l'encours total de l'assurance vie s'établit à 1 385,5 Mds d'euros, soit une progression de 3 % aussi bien par rapport à fin décembre 2011 que sur un an.

M.F.I.

5.3 Santé

Adrea Mutuelle veut se doter d'un réseau de soins

Les adhérents d'Adrea Mutuelle pourront dans le courant de l'année 2013 avoir accès à un réseau de soins conventionné. Pour ce faire, la mutuelle va procéder à un appel d'offres afin d'intégrer l'un des réseaux existants puisqu'elle n'a pas la taille critique pour en créer un ex-nihilo.

Après Generali France qui avait annoncé fin novembre 2012 son intention de rejoindre un réseau de soins conventionné, c'est au tour d'Adrea Mutuelle d'emprunter ce chemin. En effet, formée de la fusion de huit mutuelles la composant au 1er janvier 2011, cette structure passe un nouveau cap en montrant sa volonté de faire bénéficier ses adhérents d'un réseau de soins conventionné. Pour ce faire, un appel d'offres va être lancé et ce nouveau service pourrait être disponible dès fin 2013.

Adrea Mutuelle protège un million de personnes et recense quelque 12 000 entreprises adhérentes pour un chiffre d'affaires 2011 en santé de 516 M d'euros, une manne qui ne manquera pas d'intéresser les réseaux de soins tels que Carte Blanche, Kalivia, Itelis, MGEN, Seveane ou encore Santéclair. La mutuelle voit dans la mise

à disposition d'un réseau de soins conventionné pour ses adhérents un « enjeu essentiel ». Elle vise un partenariat avec un réseau présent sur tout l'Hexagone, bénéficiant du tiers-payant, pour les soins en dentaire, optique et audio, dans un premier temps. A plus long terme, elle souhaite également adjoindre à ces prestations l'hospitalisation, la médecine spécialisée et les médecines douces. La première partie de ce dispositif devra être accessible pour ses adhérents dès la fin de l'année 2013.

Pour en informer ses adhérents, Adrea Mutuelle mettra en place une plateforme. Celle-ci aura également en charge l'analyse des devis de professionnels de santé et les demandes de prise en charge.

FLORENCE PEDRONI

Le Crédit Municipal de Paris généralise son Prêt Santé

Le Crédit Municipal de Paris (CMP) a décidé de rebondir sur son expérience Prêt Santé à taux zéro, lancé en 2010 et uniquement dédié aux agents de la Fonction publique. En effet, l'établissement bancaire donne la possibilité à tous les publics de souscrire à un Prêt Santé au taux fixe de 2,95 %.

En février 2010, CMP Banque avait inauguré un micro Prêt Santé à taux zéro pour la Fonction publique par le biais de partenariats avec la mutuelle Intériale, la MGAS et l'Agospap (oeuvre sociale pour les agents de la Fonction publique hospitalière). Fort de cette expérience, l'établissement bancaire a décidé pour 2013 de proposer un nouveau Prêt Santé ouvert à tous les plus publics. Celui-ci bénéficie d'un taux réduit et est uniquement réservé aux dépenses de santé imprévues.

En préambule de cette nouvelle offre de crédit santé, Jean-Pierre Rochette, directeur général de CMP Banque déclare : « Des études datant de 2009 montraient déjà que plus d'un quart des Français reporte une dépense de santé faute de moyens suffisants. La situation ne va pas en s'améliorant. [...] Les budgets fragilisés ne peuvent supporter ces dépenses additionnelles ». Pour y répondre, la banque propose Prêt Santé. L'emprunt pourra aller de 400 à

3 000 euros à un taux fixe et unique de 2,95 %, remboursables sur une période de six à trente-six mois. L'accord de celui-ci pourra être obtenu en 48 heures après étude de la situation de l'emprunteur. Le prêt doit être utilisé pour financer, par exemple, l'achat de prothèse dentaire ou auditive ou encore le financement de frais d'orthodontie ou d'optiques.

Le micro Prêt Santé à taux zéro (de 600 à 3 000 euros) élaboré en partenariat avec la mutuelle Intériale, la MGAS et l'Agospap de CMP Banque était réservé aux agents de la Fonction publique (jeunes, ménages, familles monoparentales, personnes isolées) ayant des revenus mensuels inférieurs à 1 500 euros net. Depuis son lancement, la banque a reçu cinq cents demandes de prêt par an, 70 % d'entre elles étaient destinées à financer des soins dentaires.

F.P.I.

5.4 Épargne / Retraite / Prévoyance

Assurance vie : Aviva dope son fonds en euro avec Bonus 2013

Afin de doper les performances de rendement du fonds en euro Aviva Actif Garanti, Aviva France propose Aviva Bonus 2013.

Les fonds en euro accusent une baisse de rendement. Les assureurs explorent différentes possibilités pour inverser cette tendance : certains lancent des fonds en euro dits dynamiques car investis sur l'immobilier, d'autres s'essaient aux bonus. Aviva France a emprunté ce dernier chemin avec le lancement d'Aviva bonus 2013. Sous conditions, l'assuré peut bénéficier d'une rémunération supplémentaire sur le taux 2013 du fonds en euro Aviva Actif Garanti.

Aviva bonus 2013 sera commercialisé du 2 janvier au 19 juillet 2013. Par le biais de ce dispositif, l'assuré pourra bénéficier d'une rémunération supplémentaire de + 0,70 % ou + 0,40 % net de frais sur le taux 2013 du fonds en euro Aviva Actif Garanti. Selon Christian Martin, directeur épargne et prévoyance Aviva France : « Avec Aviva Bonus 2013, nous allons plus loin dans notre démarche de Bon Conseil : nous donnons aux épargnants ayant une certaine appétence au risque la possibilité de bénéficier d'un rendement compétitif sur une partie de leur investissement en diversifiant leurs actifs et en profitant des opportunités des marchés financiers ».

L'épargnant a le choix entre deux options. La première, Option + 0,70 %, lui permet de bénéficier d'un bonus de 0,70 % sur la part du versement réalisé sur le fonds en euro de son contrat à la condition qu'il est investi 50 % minimum de celui-ci sur les unités de compte. La seconde, Option + 0,40 %, le bonus représente 0,40 % sur la part du versement effectué sur le fonds en euro du contrat, 30 % minimum de l'épargne devant être orientée sur les unités de compte.

Aviva Bonus 2013 est réservé aux affaires nouvelles et aux versements de 30 000 euros minimum sur les contrats Aviva éligibles à l'offre. Il s'appliquera à la date du 31 décembre 2013 sur le montant versé sur le fonds en euro Aviva Actif Garanti dans le cadre de l'offre au prorata de la durée d'investissement et sous réserve d'être toujours investi à la date d'attribution effective de la participation aux bénéfices.

F.P.I.

Diversification d'activité : Arca Patrimoine lance une GAV

Arca Patrimoine emprunte le chemin de la diversification d'activité et se lance sur le marché de la prévoyance individuelle. En partenariat avec Generali France, le courtier, spécialiste de l'assurance vie et de l'épargne, propose une garantie des accidents de la vie (GAV).

Le marché de la prévoyance attire les convoitises en ces temps difficiles traversés par les acteurs de l'assurance, notamment ceux spécialistes de l'assurance vie et de l'épargne. Arca Patrimoine a donc décidé de se lancer sur le marché de la prévoyance. En partenariat, avec l'Equité, filiale de Generali France, le courtier commercialise une GAV baptisée Bluetto.

Bluetto propose deux versions : Solo et famille. En cas d'accident de la vie courante, toutes les deux permettent à chaque assuré le versement d'une indemnité garantie (en dehors de toute recherche de responsabilité) pouvant atteindre 1 M d'euros ; des garanties à vie pour chaque assuré ayant moins de 66 ans à la date de souscription du contrat et une indemnisation corresponsable à la réalité du préjudice subi par l'assuré (toujours plafonnée à 1 M d'euros) ; la

couverture des accidents relatifs à la pratique d'un sport à risque (sans surprime). Le contrat ne réclame aucune formalité médicale ou le renseignement d'un questionnaire de santé.

Le contrat est complété par des prestations d'assistance fournies par Europ Assistance. En cas d'accident, le soutien de la société d'assistance intervient dès sa survenue ; puis un service de téléassistance ; à domicile, la garde des enfants, l'école à domicile, la livraison de repas et de médicaments. Après l'accident, l'assuré est accompagné dans le retour à sa vie active par des prestations telles que : l'adaptation du domicile ou l'aide au déménagement ; l'assistance psychologique et l'aide à la reconversion professionnelle.

F.P.I.

Livret A : plafond relevé, mais baisse probable de la rémunération

Comme prévu, le plafond du Livret A a été relevé de 25 % au 1er janvier 2013. L'afflux massif de dépôts, qui pourrait en résulter, risque cependant d'être atténué par la diminution attendue de son taux de rendement au 1er février.

Depuis le 1er janvier 2013, le plafond du Livret A a de nouveau été relevé de 25 % pour s'établir à 22 950 euros, contre 19 125 euros auparavant. Comme le précédent, ce nouveau relèvement devrait sans doute entraîner, au cours des prochains jours un afflux massif, de dépôts provenant pour l'essentiel des livrets bancaires fiscalisés. Lors du premier relèvement de 25 %, intervenu en octobre 2012, le Livret A avait, en effet, enregistré sur le mois une collecte nette exceptionnelle de 7,35 Mds d'euros. Soit un montant supérieur à la collecte nette cumulée sur les cinq mois précédant le relèvement (6,02 Mds d'euros).

Ce raz-de-marée attendu, voire redouté par les assureurs vie, risque, toutefois, d'être de moindre ampleur pour deux raisons essentielles. La première tient à la proportion nécessairement limitée d'épargnants disposant encore d'assez de liquidités pour bénéficier de ce nouveau relèvement. Un afflux massif de dépôts implique donc une nouvelle augmentation du plafond que le gouvernement ne semble pas pressé d'appliquer. Certes, celui-ci s'est engagé à procéder à un autre relèvement de 50 %, mais Bercy se donne trois ans au moins pour respecter sa promesse.

La seconde raison tient à la diminution prévisible de la rémunération du Livret A lors de la prochaine révision de son taux de rendement au 1er février 2013. La formule de calcul du taux

de rendement s'appuie, en effet, sur la moyenne des taux d'intérêt à court terme et l'inflation, d'une part, et sur le taux d'inflation (hors tabac), augmenté de 25 points de base, d'autre part. C'est le taux le plus élevé qui est retenu. Or, compte tenu du faible niveau des taux d'intérêt et de la baisse sensible de l'inflation depuis juin, la diminution du taux de rendement du Livret est quasiment inéluctable. Par conséquent, si le taux d'inflation en glissement annuel reste inchangé à 1,7 % en janvier, le taux de rendement du Livret A devrait tomber à 2 %. Ce taux pourrait même chuter à 1,75 % si l'inflation reculait à 1,5 %.

Rappelons que, selon la Caisse des Dépôts & Consignations (CDC), après avoir atteint un pic historique de 21,29 Mds d'euros en octobre, la collecte nette du Livret A et du Livret de Développement durable (LDD) est retombée à 5,23 Mds d'euros en novembre (2,4 Mds d'euros pour le premier et 2,82 Mds d'euros pour le second). La collecte nette cumulée sur les onze premiers mois de l'année, tous réseaux confondus, ressort à 43,93 Mds d'euros, dont 21,49 Mds d'euros pour le seul mois d'octobre, avec 25,46 Mds d'euros pour le Livret A et 18,47 Mds d'euros pour le LDD. L'encours total sur les deux produits atteint 330,8 Mds d'euros à fin novembre, dont 242,3 Mds pour le Livret A et 88,4 Mds pour le LDD.

MOHAMED FADILI

CAPA Conseil est une marque d'INSERVIO

Depuis plus de 50 ans, CAPA Conseil, aide les acteurs du secteur financier à appréhender, anticiper les évolutions de marchés et les nouveaux enjeux.

Une expertise reconnue

CAPA Conseil est un partenaire reconnu pour : son analyse indépendante et objective de l'actualité, pour la mise en perspectives des données pertinentes, le repérage des innovations et des évolutions clés de l'assurance et de l'épargne.

Des publications opérationnelles

CAPA Conseil, c'est une production de publications thématiques pour vous aider dans vos prises de décisions stratégiques, accroître votre performance et contribuer au développement de votre innovation.

Six domaines d'intervention : Stratégie, Marketing, Distribution, Système d'information, Conjoncture économique et sociale

Nos clients

De nombreuses sociétés nous font confiance : sociétés d'assurances, Mutuelles Sans Intermédiaires (MSI), Banques, Caisses de Retraite, Institutions de Prévoyance, Cabinets de Conseil...

Dernières publications

Observatoire Conso 2012 : La consommation des « précaires » en France

Point de Vue 2012 « Solvabilité 2 » : Solvabilité 2 : A quand l'entrée en vigueur ?

Point de Vue 2012 « Assurance auto » : La tarification à l'usage à l'épreuve du terrain

Panorama 2012 « Santé-Prévoyance » : L'actualité du marché des assurances santé et prévoyance au cours du 1^{er} semestre 2012

Point de Vue 2012 « Agents Généraux - Compagnies » : Un modèle économique à revoir

CAPA Conseil

Tour Montparnasse - 33 avenue du Maine - 75015 Paris
Tél : 01 44.10.41.87

E-mail : capa@capaweb.com - www.capaweb.com

Président et Directeur de la publication :
Nacer MECHRI - n.mechri@capaweb.com

Rédacteur en chef:
Emmanuel MAYEGA - e.mayega@capaweb.com

Equipe rédactionnelle :
Yaël BOUVIER - y.bouvier@capaweb.com
Mohamed FADILI - m.fadili@capaweb.com
Florence PEDRONI - f.pedroni@capaweb.com
Karine TOUYA - k.touya@capaweb.com

Contact commercial :
Karine Touya
k.touya@capaweb.com - 01 44.10.41.87



S'abonner au CAPA Hebdo

Un an (45 numéros) - 269,10 € TTC

Retourner ce document à CAPA Conseil :
Tour Montparnasse -33 avenue du Maine 75015 Paris

- Règlement par chèque bancaire ci-joint à l'ordre de CAPA Conseil
- Virement bancaire : Société Générale Niort
30003 01520 00025713284 21
- A réception de facture

Nom :Prénom :

Fonction :

Société :

Secteur d'activité :

Email :

Tél :Fax :

Adresse :