



DECRYPTAGE

Reportage :

AXA France dévoile l'AXA Box

PAGE 6

L'essentiel de la semaine

Stratégie – page 8

Identités Mutuelle et Docapost BPO lancent Provéance

Systèmes d'information – page 14

ADP Courtage Plus retient les solutions Activ'Infinite en mode SaaS et iGestion

Stratégie – page 10

AXA France aborde la nouvelle année en fanfares

Systèmes d'information – page 16

Signature électronique : la solution de Cege-dim conforme au nouveau cadre réglementaire 2014

Stratégie – page 11

Suravenir et Primonial annoncent une performance de 4,15 % en 2013

Conjoncture – page 20

Parnasse Maif dévoile ses taux de rendement 2013 en assurance vie

1

L'ESSENTIEL DE LA SEMAINE

Identités Mutuelle et Docapost BPO lancent Provéance

La filiale du groupe La Poste et Identités Mutuelle dévoilent la solution Provéance destinée aux décideurs du secteur de l'assurance. Il s'agit d'un espace de gestion délégué de contrats de prévoyance et d'automatisation des processus associés.

(Lire page 9)

AXA France aborde la nouvelle année en fanfares

Malgré la crise qui sévit et les incertitudes sur différents fronts pouvant avoir un impact sur le management des risques, l'assureur reste optimiste. Sa formule : une forte dose d'innovation, le digital et une diversification poussée.

(Lire page 10)

Suravenir et Primonial annoncent une performance de 4,15 % en 2013

La bancassureur et la société de gestion de portefeuilles Primonial annoncent une performance de 4,15 % en 2013 sur le fonds euros SECURITE PIERRE EURO du contrat SERENIPIERRE. Cette performance s'entend net de frais de gestion, hors prélèvements sociaux et fiscaux et hors frais éventuels liés à la garantie décès.

(Lire page 11)

ADP Courtage Plus retient les solutions Activ'Infinite en mode SaaS et iGestion

Le courtier grossiste a choisi Activ'Infinite en mode SaaS et iGestion pour gérer ses activités de santé et de prévoyance. Démarrage opérationnel prévu courant 2014. Un projet qui s'inscrit dans le cadre du plan stratégique 2020 de ce distributeur.

(Lire page 14)

Signature électronique : la solution de Cegecim conforme au nouveau cadre réglementaire 2014

Global Information Services, la solution de signature électronique de Cegecim, est désormais déclarée conforme au nouveau cadre réglementaire 2014.

(Lire page 16)

Parnasse Maif dévoile ses taux de rendement 2013 en assurance vie

La filiale d'assurance vie de l'assureur militant annonce des taux de rendement de ses contrats d'assurance vie situés entre 3,10 % et 3,40 %. Des taux qui se maintiennent par rapport à 2012, sur un marché morose affichant des performances en demi-teinte.

(Lire page 20)

SOMMAIRE

DECRYPTAGE

|Stratégie|page 6

AXA France dévoile l'AXA Box



1 L'EDITO DE LA SEMAINE

AXA France dévoile l'AXA Box 6

2 STRATÉGIE & ACTUALITÉS

- 2.1 Stratégie Internet..... 8**
 - SOON prend son envol 8
- 2.2 Accords de partenariats..... 9**
 - Identités Mutuelle et Docapost BPO lancent Provéance 9
- 2.3 Résultats des sociétés..... 10**
 - AXA France aborde la nouvelle année en fanfares 10
 - Carac déclare des taux de rendement 2013 supérieurs à la moyenne du marché..... 11
 - Suravenir et Primonial annoncent une performance de 4,15 % en 2013 11

3 MARKETING

- 3.1 Communication.....12**
 - Linedata Compliance récompensé une nouvelle fois..... 12

4 SYSTEMES D'INFORMATION

- 4.1 Internet / Multimédia..... 13**
 - Mesure Web analytics de décembre 2013 : la mobilité avance 13
- 4.2 Logiciels & applications.....14**
 - ADP Courtage Plus retient les solutions Activ'Infinite en mode SaaS et iGestion 14
 - Delta RM, un nouvel acteur des SIGR..... 15
- 4.3 Ingénierie - Prestations intellectuelles – Formations..... 16**
 - Signature électronique : la solution de Cegedim conforme au nouveau cadre réglementaire 2014 16

5 DISTRIBUTION

- 5.1 Internet, Commerce électronique..... 17**
 - L'ACPR met en garde contre les agissements des escrocs 17
 - Mutuelle.fr souffle sa première bougie..... 17

6 CONJONCTURE ECONOMIQUE ET SOCIALE

6.1 Synthèse des marchés européens	18
Le marché de l'auto a chuté en 2013	18
6.2 Résultats des marchés	19
Les investisseurs abandonnent les dettes émergentes	19
Parnasse Maif dévoile ses taux de rendement 2013 en assurance vie	20

7 NOMINATIONS

7.1 Nominations	21
Chantal Carnel et Jérôme Olivier créent Delta Risk Management	21

L'EDITO DE LA SEMAINE

Par Emmanuel Mayega

Quand comparaison rime avec raison



Souriez, vous comparez. Et vous aurez raison. En ce début d'année plein d'incertitudes, vous avez tout intérêt à passer au crible toutes les offres de produits et de services avant de poser votre acte d'achat. Une aubaine, il paraît.

Ce n'est pas choisir.com qui me démentira. Profitant du grand Rush de la rentrée, la plateforme nous invite à comparer à tout va pour optimiser notre pouvoir d'achat. Et le jeu en vaut la chandelle qui peut aller jusqu'à plus de 2 000 euros d'économies par an. À l'heure de l'inflation sans retenue, mieux vaut faire jouer la concurrence à défaut de résister aux ponctions obligatoires des Pouvoirs publics qui n'hésitent plus à rogner y compris les derniers semblants d'avantages qui restent encore à certains (le bonus du PEL pourrait passer à la trappe bientôt). Confrontez les tarifs des assureurs y compris à travers le moteur de recherche de Google, géant qui vient pourtant de mordre la poussière sur ce terrain, dans l'assurance française. Au final, vous aurez raison. 250 euros d'économies sur votre prime d'assurance annuelle alors que le porteur de votre risque vous annonçait une flambée de 3 à 7 % d'augmentation sur votre contrat auto qui présente pourtant un résultat technique défendable. De quoi gagner en assurance. Et même peut-être en découvert bancaire. AUD fait, en la matière, combien vous prend votre banque ? Comparez, vous dis-je ! À l'arrivée, la somme des petites augmentations évitées pourrait agréablement vous permettre de vous acquitter du surplus d'impôts à payer en cette année 2014.

Face aux bénéfiques escomptés qui, pour le moins plaident pour le trop de comparaison sans mettre à mal l'acte de libre-comparaison, les Français restent pourtant timorés. À la différence des pays anglo-saxons, où les consommateurs comparent systématiquement avant d'acheter, nos concitoyens font pâle figure. Certes, ils comparent de plus en plus, mais ils sont encore loin derrière beaucoup d'européens. Sur le marché de la finance et tout particulièrement celui de l'assurance, cela créé un microcosme fortement marqué par l'incertitude. Hormis Assurland, qui capitalise sur la prime du

premier venu, tous ses poursuivants sont à la recherche d'une improbable maturité. Pourront-ils l'acquérir à coup d'investissements publicitaires suicidaires qui ont pourtant une vocation défendable à savoir éduquer le marché ? En refusant de se jeter dans une telle stratégie, la plus expérimentée de tous apporte sa réponse : négative. Un rapide comparatif des budgets com de ces comparateurs met à nu une véritable course à l'investissement sans garantie de ROI. Au point que certains pourraient rendre l'âme, faute d'oxygène financier.

En cette nouvelle année, évitons de jouer les oiseaux de mauvais augures. Laissons ces opérateurs aller jusqu'au bout de leur logique économique. Peut-être, l'histoire leur donnera-t-elle gain de cause ? En attendant, les consommateurs ont tout intérêt à comparer pour avoir raison. S'il est un domaine où la comparaison est plus que jamais nécessaire, c'est bien celui de l'assurance des prêts bancaires. Malgré les coups de boutoirs de la loi Lagarde, rien n'y fait, certes les banques s'arcbutent sur leurs privilèges d'organisme de crédit pour exercer le chantage sur leurs clients mais le consommateur ne fait pas grand chose pour disséquer les offres en présence et statuer. Tel un taureau mené à l'abattoir, il avance face aux offres des banques, sans regimber. Après tout, le principal est d'obtenir le prêt, l'accessoire étant l'assurance associée. Pourtant, plusieurs études ont montré la nécessité de prendre le temps d'opérer le choix. La loi Hamon ne s'y est pas trompée, qui s'achemine vers cette logique. Un point pour les assureurs qui dénoncent pourtant la mise à mal de la clause de tacite reconduction des contrats autos et MRH ; une position plébiscitée par les comparateurs. Et pour cause, elle devrait galvaniser le recours à la comparaison. Vous le voyez, même l'Etat vous y invite. Comparez en 2014. Sans modération. Il ne vous en coûtera pas davantage.

Très bonne année 2014

EMMANUEL MAYEGA
Rédacteur en chef

DECRYPTAGE

Une exclusivité CAPA Hebdo

AXA France dévoile l'AXA Box

Originale ? Inattendue. Innovante ? Différenciante. Mais pour combien de temps sur un marché de la banque/assurance particulièrement marqué par un déficit d'idées oxygénantes ? Qu'importe la réponse. Le plus grisant est ailleurs. L'Histoire retiendra AXA France comme l'Assureur qui a su récupérer l'idée de coffret cadeau pour la décliner dans l'assurance. Si elle ne bénéficie pas du privilège d'une appellation d'origine contrôlée, Amélie Oudéa-Castéra (AOC) et son équipe ont su, par ces temps de crise, proposer une solution de vente d'assurance inédite. Grâce à une Box, concept 2.0 généralisé dans les telecoms, les loisirs et le tourisme, l'assureur matérialise un service désormais à offrir par un proche. Décryptage.

ANALYSE DE EMMANUEL MAYEGA

L'AXA Box a été dévoilée lors de la présentation des vœux à la presse. Avec en toile de fond un message résolument optimiste de Nicolas Moreau, son PDG, l'assureur a, à juste titre, souligné le caractère « *singulier* » de cette innovation, première du genre sur le terrain de l'assurance. " L'AXA Box nous offre l'opportunité d'inaugurer une nouvelle approche de distribution de l'assurance, un service pour le moins abstrait. À travers l'image collective de ce concept, le contrat d'assurance bascule dans le concret. Ce qui va certainement contribuer à faciliter sa distribution", pronostique Amélie Oudéa-Castéra, Directrice Marketing, Service et Digital d'AXA France. Actuellement en test dans la région Sud-est, ce concept devrait faire sa plongée en apnée dans le monde de l'opérationnel dans les trois prochains mois. Entre-temps, il faudra finaliser son contenu et les modalités de sa commercialisation". Mais au fait, de quoi s'agit-il ?



Amélie Oudéa-Castéra

Directrice Marketing, Service et Digital d'AXA France

grand-mère voire un ami, peut offrir un contrat d'assurance auto et/ou MRH sans passer le bénéficiaire final. Ce dernier reçoit ensuite un coffret cadeau. À la place d'un voyage, il a droit à une solution d'assurance. Est-il déjà équipé ? Pas de souci, "il peut affecter le montant prépayé de son présent à une autre offre AXA France", rassure Amélie Oudéa-Castéra.

Pour activer son contrat, rien de plus simple. Un appel téléphone auprès d'un membre du réseau traditionnel de l'assureur (agent général) lui offre la possibilité de bénéficier de la prestation qui lui

est offerte. En fait, la compagnie a décidé d'associer ses plus de trois milliers d'agents généraux à cette stratégie. Pourtant, force est de constater que le concept de Box est plutôt lié à l'assurance de masse et, de ce point de vue, sied parfaitement bien aux méthodes de vente de l'ère de la distribution 2.0. En clair, l'AXA Box pourrait bien être distribuée dans les bacs de la FNAC, sur Amazon voire sur les rayons de la grande distribution. AXA pourrait-il franchir ce cap ? Rien ne permet à ce jour d'apporter une réponse sérieuse à une telle interrogation qui, sans conteste, ferait rougir, voire bondir certains intermédiaires. Ce qui pourrait être compréhensible quand on sait qu'une telle initiative mettrait le réseau traditionnel du groupe entre deux feux, sur le marché de l'assurance grand public : d'un côté le net et ses exigences ; de l'autre les coffrets d'assurance de nouvelle génération. Quoi qu'il en soit, associés à cette nouvelle stratégie, les agents généraux

L'AXA Box revisite l'art de la distribution de l'assurance de masse

L'AXA Box s'inspire du concept de coffret cadeau proposé dans d'autres secteurs d'activité. Il a contribué à accélérer la vente de voyages et de bouquets de services Internet, par définition difficiles à distribuer. Concrète, la Box revisite l'art et la méthode de vente d'un contrat d'assurance par définition acquis directement par l'assuré. Avec ce nouveau concept destiné aux 18-29 ans principalement, un oncle, une

d'AXA France ont entre leurs mains une carte marketing formidable qui leur confère une image de modernité et de singularité sur un marché qui cherche à se renouveler.



Un contenu plein de prestations à valeur ajoutée...

Au-delà de cette analyse, le contenu de l'AXA Box souligne son étendue et sa solidité. Un montant prépayé donne le ton. Cette somme donne droit à un contrat d'une première assurance auto émaillée de prestations exceptionnelles, à commencer par le service Joker. Il s'agit d'un service permettant à l'assuré qui n'est pas en mesure de prendre son volant, quelle que soit la cause de l'incapacité de conduite, de bénéficier d'un taxi gratuit, ce, cinq fois dans l'année. Cette garantie est réservée aux moins de 25 ans et soumise à conditions. A cela s'ajoute le service dépannage en moins d'une heure : cette garantie d'assistance est activée en cas d'accident, de panne, de vol, de tentative ou d'incendie sur la voiture de l'assuré. AXA s'engage à dépanner le détenteur de la Box en moins d'une heure, quelle que soit sa localisation en France. Le cas échéant, il bénéficiera d'un chèque de 30 euros. Autre prestation, le service auto à domicile. En cas de sinistre couvert, lorsque le véhicule du client est accidenté mais reste en état de marche, l'assureur s'engage le récupérer chez l'assuré et lui propose, en contrepartie, une voiture de remplacement le temps des réparations. Celles-ci terminées, l'automobile est retournée à son propriétaire sur le lieu de son choix, nettoyée. Enfin, un stage de bonne conduite est également proposé à l'assuré moyennant une participation de 15 euros au lieu des 250 euros facturés pour une telle prestation. A l'instar de

la BOX auto, celle dédiée à la MRH bénéficie également d'avantages spécifiques. Toutes ouvrent la porte au programme Switch du groupe dédié aux 18-29 ans, la fameuse génération Y (cf. Encadré).

... mais quelques travers subsistent

Bien saluée par le marché si l'on en juge à travers les réactions aux (re)Tweets que notre rédaction a envoyée (adresse mayega20), l'AXA Box devrait bousculer les us et coutumes sur le marché de l'assurance. La concurrence devrait donc réagir très rapidement. A elle de tutoyer voire de franchir le niveau où AXA a hissé la barre, en évitant la recopie, sport désormais pratiqué sans modération par tous les acteurs. En attendant, un reproche peut être formulé à cette offre : si elle prend le tournant du Web 2.0, elle n'a pas totalement abandonné l'une des faiblesses des contrats classiques, à savoir les conditions particulières assorties d'astérisques qui renvoient souvent à des restrictions rendant caduques les garanties générales.

Le Pass Swith, un passeport pour les loisirs

En obtenant son AXA Box, le jeune assuré hérite également de la carte Swith offerte par l'assureur. Après inscription sur la plate-forme dédiée, en l'occurrence pass-switch.fr, le client bénéficie d'une palette d'avantages : réductions jusqu'à 60 %, plus de 20 avantages dans tout le pays telle qu'une réduction de 60 % pour l'accès au Futuroscope et 50 % pour un accès à Disneyland, etc.

E.M

2

STRATÉGIE & ACTUALITÉ

2.1 Stratégie Internet

SOON prend son envol

La version totalement mobile d'AXA Banque a déployé officiellement ses ailes dans la foulée des vœux à la presse présentés par Nicolas Moreau, président directeur général d'AXA France.

Dans le sillage de Hello Banque !, son concurrent immédiat dévoilé au premier semestre dernier par BNP Paribas, SOON, la banque 100 % mobile revisitée par la filiale de l'assureur est désormais opérationnelle. Elle se caractérise par sa mobilité complète. De ce point de vue, elle est accessible exclusivement à partir d'un Smartphone. Pour faciliter les interactions avec les utilisateurs, le design et l'ergonomie de ses outils ont été adaptés à un contexte mobile. Un exemple, SOON bénéficie d'un moteur de recherche en langage naturel. « SOON a tout des nouvelles applications mobiles qui ne nous quittent plus. Elle intègre les dernières innovations technologiques du monde bancaire : paiement sans contact NFC, partage des dépenses avec ses proches via Paypal », rappelle-t-on volontiers, chez AXA France. L'une des singularités de cette nouvelle banque est la possibilité qu'elle offre à ses clients d'associer à chaque transaction un souvenir (photos, humeur du moment, géolocalisation, etc.), voire un document utile (facture, garantie, relevé...), et d'être capable de conserver ces éléments dans un espace privé, confidentiel et toujours accessible depuis un Smartphone. Par ailleurs, SOON entend revisiter le rapport de ses clients à l'argent et permet d'optimiser sa gestion et la façon de dépenser. Grâce à la fonction « Reste

à dépenser », qui anticipe les dépenses futures, l'utilisateur peut beaucoup plus facilement respecter son budget au quotidien. D'autre part, SOON permet de créer des « enveloppes-projet » (voyage, ordinateur, etc.) que l'on peut gérer avec souplesse (Stop and go), à son rythme, de manière ludique et motivante. Enfin, cette banque est totalement dématérialisée et propose une fonction chat'. Zéro paperasse et zéro timbre pour bénéficier de l'offre SOON : la souscription se réalise entièrement à partir d'un Smartphone (y compris la signature) en moins de 10 minutes. Pour poser ses questions au quotidien, des conseillers bancaires sont disponibles par Chat' et e-mail, 6J/7 et 24h/24. Cette nouvelle offre vient compléter celle proposée par AXA Banque. On le sait, cette filiale de l'assureur a déployé une offre de services en multi accès : le réseau physique des 3 500 agences et des 2 500 commerciaux salariés AXA, des conseillers disponibles par téléphone et par e-mail 24h/24 et 6 j/7, un site Internet et des applications disponibles sur mobiles et tablettes et permettant d'effectuer les opérations courantes 24h/24 et 7J/7.

2.2 Accords de partenariats

Identités Mutuelle et Docapost BPO lancent Provéance

La filiale du groupe La Poste et Identités Mutuelle dévoilent la solution Provéance destinée aux décideurs du secteur de l'assurance. Il s'agit d'un espace de gestion délégué de contrats de prévoyance et d'automatisation des processus associés.

A l'heure où la prévoyance apparaît comme une des branches les plus porteuses, les deux acteurs ont décidé d'unir leurs forces et compétences en vue de proposer une usine de gestion de gestion déléguée émaillée de solutions et technologies dédiées aux activités de la prévoyance. Cet accord vient sceller l'alliance entre un expert métier et un spécialiste des technologies au service de la prévoyance. L'objectif étant de garantir au marché des solutions innovantes. Cet environnement de Business Process Outsourcing(BPO) permet de créer et de « déployer de nouveaux produits de prévoyance en quelques semaine », indique le communiqué de presse publié dans la foulée de l'annonce de ce partenariat. En complément, Provéance permet d'automatiser et de dématérialiser les processus-clés : arrêts de travail,

questionnaires médicaux, etc., tout en fluidifiant, grâce à une plate-forme d'intermédiation, les transactions avec différents organismes parmi lesquels ceux de la santé. Ce qui évite les ressaisies sachant que l'information est transmise en temps réel. Côté front-office, cette solution offre la possibilité aux assureurs de bénéficier de tous les leviers cross-canal (mailing, e-mailing, etc., réseaux sociaux, téléphonie, mobilité) en vue de prospecter et de communiquer avec leur écosystème.

2.3 Résultats des sociétés

AXA France aborde la nouvelle année en fanfares



Malgré la crise qui sévit et les incertitudes sur différents fronts pouvant avoir un impact sur le management des risques, l'assureur reste optimiste. Sa formule : une forte dose d'innovation, le digital et une diversification poussée.

« N'eut été les récentes déclarations du Président de la République sur les changements qu'il promet, je me serais probablement présenté devant vous avec moins d'optimisme. Il me semble que 2014 va démarrer sur de bonnes bases », a, d'emblée, déclaré Nicolas Moreau, PDG, lors de ses vœux à la presse. Revenant immédiatement sur 2013, le patron du premier assureur français l'a qualifiée de bonne année pour AXA France. Il est vrai, la société affiche des chiffres positifs sur différents fronts. Une réussite qui rime souvent avec le digital, un des axes de développement majeur pour le groupe. « Nous investissons massivement sur le numérique afin d'aller de l'avant. Cette stratégie embarque totalement notre réseau de distribution traditionnel dans une logique gagnant-gagnant. En Assurance auto, sur les 600 000 nouveaux contrats engrangés l'an dernier, 10 % sont venus du Web. Un résultat qui confirme la pertinence de notre stratégie en la matière », observe Nicolas Moreau. Sur le front de l'assurance vie fortement chahutée en 2013 par un contexte réglementaire mouvant et des performances en dents de scie, le PDG a affirmé l'optimisme d'AXA France. Un optimisme résultant de la « consolidation » du régime associé et du lancement d'un nouveau produit, en l'occurrence l'Euro croissance. Bien entendu, l'assureur va profiter clairement de cette innovation pour mettre l'accent sur la diversification et renforcer son positionnement sur ce terrain. Corollaire, il pourra davantage jouer pleinement son rôle d'acteur du financement de l'économie nationale. Sur ce point, le PDG a rappelé l'effort consacré l'an dernier par l'assureur, en termes de financement des PME ; AXA France y a consacré 700 millions d'euros. En retraite individuelle et collective, l'assureur poursuit également sa percée et prévoit de

réaliser « 40 % de croissance en 2014 ». Un des principaux acteurs de la santé et de la prévoyance, la compagnie dirigée par Nicolas Moreau entend profiter du nouvel accord national interprofessionnel pour davantage pousser ses pions sur ce segment de marché qui s'attend à des chambardements stratégiques et commerciaux. Et veut également jouer un rôle plus important sur le terrain de la GAV où il a engrangé de bons résultats, sans oublier l'assurance emprunteur. Dans un environnement économique qui voit arriver des innovations multiples sur le plan réglementaire comme technologique, AXA France entend donc capitaliser sur ses atouts pour se développer davantage. Plongé dans cette mutation que l'on pourrait qualifier de « troisième révolution industrielle », l'assureur mise sur l'imagination pour se différencier et continuer de « réinventer son métier ». Pour lui, la voiture sans conducteur est une aubaine pour l'assurance sachant que sa mise sur le marché devrait se traduire par une baisse du volume de sinistres. En attendant, le conducteur occupe toujours une grande place dans la stratégie lard de l'assureur. Témoin il vient de lancer la AXA BOX, sorte d'assurance à offrir, à l'instar des coffrets cadeaux valables dans différents domaines (voyages, thalasso, etc.). Ce concept déborde le cadre de l'auto pour s'appliquer également à d'autres domaines comme la MRH (c. Décryptage). Lumineux. Enfin, 2014 marque également le démarrage officiel de la marque SOON, l'autre idée de la banque portée par le digital. Emmanuel Mayega

Carac déclare des taux de rendement 2013 supérieurs à la moyenne du marché

A l'heure où elle célèbre ses 90 ans, cette mutuelle d'épargne distribue des taux de rendement qu'elle estime « favorables à ses adhérents ».

Cette année comme celles passées, la Carac a décidé de récompenser l'effort de son adhérent en attribuant un rendement supérieur à Entraid'Épargne Carac, son contrat d'assurance-vie de partage. Ainsi, Entraid'Épargne Carac offre une performance à 3,70 %. Quant à ses trois autres produits (Compte Épargne Carac, Compte Épargne Famille, Carac Profiléo qui est un support Sécurité libellé en euros) ils proposent un rendement fixé à 3,50 %. Ces taux sont nets de frais sur épargne gérée, hors prélèvements sociaux. Et s'appliquent aux garanties en cours au 31 décembre de l'exercice concerné.

Selon Claude Tarall, président de cette mutuelle, « dans un contexte économique morose, la Carac prouve cette année encore la pertinence de ses choix de gestion. Les rendements de nos produits d'épargne sont le fruit de nos bons résultats financiers, lesquels témoignent

d'une gestion sans faille et de la confiance que les adhérents nous accordent. »

Ces performances sont le fruit d'une stratégie réfléchie. Comme l'explique le groupe, « depuis le début de l'année, les investissements ont été orientés principalement vers les obligations d'États et celles d'émetteurs du secteur privé. L'exposition aux actions a été renforcée, ce qui a contribué positivement à la performance du portefeuille. Par ailleurs, la diversification dans les autres classes d'actifs (prêts aux entreprises et aux collectivités, en immobilier d'habitation ou de commerce au travers de fonds et fonds d'infrastructures) a été maintenue en accompagnant la croissance du portefeuille par de nouveaux investissements.

Suravenir et Primonial annoncent une performance de 4,15 % en 2013

La bancassureur et la société de gestion de portefeuilles Primonial annoncent une performance de 4,15 % en 2013 sur le fonds en euros SECURITE PIERRE EURO du contrat SERENIPIERRE. Cette performance s'entend net de frais de gestion, hors prélèvements sociaux et fiscaux et hors frais éventuels liés à la garantie décès.

Bis repetita. Pour la deuxième année consécutive, le fonds en euros SECURITE PIERRE EURO du contrat SERENIPIERRE affiche une performance de 4,15 %. Et renforce la réserve constituée en 2012.

Selon le communiqué de presse adressés par le bancassureur, SECURITE PIERRE EURO est investi à 92 % (au 31.12.13) en immobilier tertiaire (bureaux et commerces via un OPCI dédié et à travers des supports immobiliers collectifs, SCPI et OPCI). L'an dernier, la stratégie d'investissements en bureaux et commerces est restée identique, avec une conviction forte sur l'île de France et les grandes métropoles régionales.

Selon Laurent Fléchet, Directeur général délégué de Groupe PRIMONIAL en charge de l'activité immobilière, « nous investissons dans des immeubles de commerces de proximité et de bureaux récents, intégrant les nouvelles normes environnementales et un aménagement

adapté aux nouveaux modes de vie en entreprise, sécurisés par des baux fermes et longs signés avec des entreprises de grande qualité, gage d'une grande stabilité des revenus locatifs, et donc de la performance. » De son côté, Bernard Le Bras, Président du Directoire de SURAVENIR, précise : « Grâce à la qualité des investissements réalisés sur l'année, la collecte brute réalisée sur le contrat SERENIPIERRE s'établit à plus de 400 millions d'euros en 2013 pour un encours multiplié par 3 en 1 an : une activité qui nous permet de délivrer aujourd'hui un taux de rendement du fonds euros SECURITE PIERRE EURO parmi les plus élevés du marché, tout en constituant une réserve de 100 points de base, un gage de rendement futur pour les assurés. Autant de facteurs qui confortent notre confiance dans l'immobilier, classe d'actifs pertinente à privilégier pour une perspective de rendement attractif ».

3

MARKETING

3.1 Communication

Linedata Compliance récompensé une nouvelle fois

Comme l'an dernier, le magazine Global Custodian vient de récompenser la solution Linedata Compliance de l'éditeur de solutions globales pour les professionnels de l'asset management, de l'assurance et du crédit.

Cette année, ce support d'information a innové en ajoutant des catégories de prix destinées à récompenser les sociétés de conseil, les prestataires informatiques et les cabinets juridiques. L'objectif étant de mettre à l'honneur les sociétés qui apportent de réelles innovations aux dépositaires, aux courtiers, aux administrateurs de fonds et à leurs clients. « Linedata est reconnue pour l'automatisation toujours plus sophistiquée de ses processus de suivi de la conformité et pour sa capacité à signaler les incidents dès qu'ils se produisent, ce qui permet à ses clients de s'adapter plus facilement aux évolutions réglementaires », commente Janet DuChenne, rédactrice en chef du Global Custodian.

Linedata a reçu le prix d'excellence pour sa solution Linedata Compliance qui apporte aux dépositaires, aux administrateurs internationaux et aux gérants d'actifs tous les modules opérationnels nécessaires à la gestion complexe du processus de suivi de conformité. Cet outil est utilisé par plus de 85 clients dans le monde. Et propose une approche globale de la conformité, qui repose sur une expertise à la fois internationale et locale. Les exigences des différentes réglementations ont élargi le

spectre des services que les professionnels financiers doivent assurer et ont favorisé l'émergence d'une nouvelle génération d'outils de suivi de conformité. Disponible en solution intégrée, Linedata Compliance s'interface avec des systèmes de gestion front et back office tant internes qu'externes, ou en complément d'autres produits de Linedata. « Nous sommes très heureux d'avoir obtenu le prix d'excellence pour le suivi de conformité attribué par Global Custodian, » déclare Anvaraly Jiva, fondateur et Président du Directoire de Linedata. « Dans le contexte actuel, les dépositaires et les administrateurs doivent non seulement comprendre les nombreuses réglementations qui s'appliquent à leurs clients mais aussi les aider à s'y adapter. Cette seconde récompense en quelques semaines pour Linedata Compliance confirme notre approche éditoriale innovante et l'excellence de notre plate-forme en termes de flexibilité, de qualité des contrôles et d'automatisation indispensables aux acteurs de l'industrie buyside. »

4

SYSTEMES D'INFORMATION

4.1 Internet / Multimédia

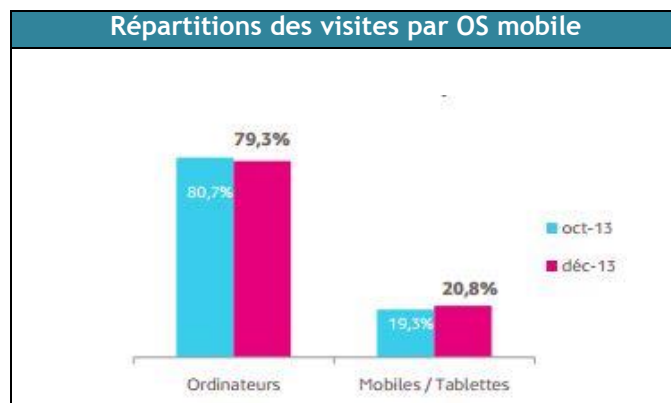
Mesure Web analytics de décembre 2013 : la mobilité avance

Selon les chiffres-clés de la mesure web analytics de Médiamétrie (eStat'Web) en décembre 2013, l'accès au Web est toujours réalisé majoritairement via les terminaux fixes. Pour autant, les composants mobiles gagnent du terrain.

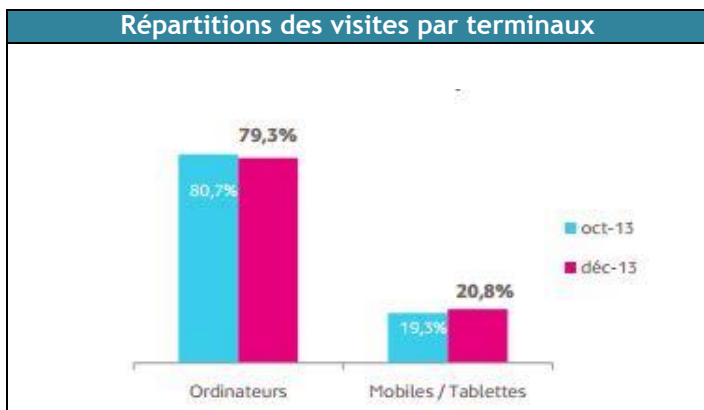
Fondés sur les performances des clients souscripteurs à la solution eStat'Web de Médiamétrie, qui mesure la fréquentation des sites web, les résultats de la répartition des accès Internet par terminal montrent que les systèmes d'exploitation fixes ont toujours la faveur des internautes. Cela dit, la mobilité gagne du terrain. Ainsi, plus d'une visite sur 5 (20,8 %) est issue de mobiles ou tablettes soit 1,5 point de plus par rapport à octobre 2013. Cette avancée des terminaux mobiles varie en fonction des systèmes d'exploitation. Android continue à gagner des parts de marché parmi les sites mesurés par eStat'Web avec 41,4 % des visites mobiles s'effectuant sous le système d'exploitation de Google, soit près d'un point de plus en 2 mois. Tandis que l'OS d'Apple, iOS, conserve sa pôle-position avec 53,4 % des visites des sites Internet. Tous terminaux confondus, Google Chrome s'arrose la part du lion avec 30,6 % des visites et une progression de 1,4 point en 2 mois. Quant à Firefox et Internet Explorer ils se classent respectivement au deuxième et troisième rang. Ils perdent respecti-

vement 0,3 et 0,9 point. A l'arrivée, les 3 premiers navigateurs représentent près de 70 % des visites.

Répartitions des visites par OS mobile



Répartitions des visites par terminaux



4.2 Logiciels & applications

ADP Courtage Plus retient les solutions Activ'Infinite en mode SaaS et iGestion

Le courtier grossiste a choisi Activ'Infinite en mode SaaS et iGestion pour gérer ses activités de santé et de prévoyance. Démarrage opérationnel prévu courant 2014. Un projet qui s'inscrit dans le cadre du plan stratégique 2020 de ce distributeur.

Dans une perspective de réinternalisation de la gestion de ses contrats et prestations de santé et de prévoyance, ADP Courtage Plus a fait confiance à l'offre technologique de Cegedim Assurances, à savoir Activ'Infinite en mode SaaS et iGestion. Il s'agit d'un package composé d'un volet de délégation de gestion et de solutions logicielles. Cette acquisition devrait permettre au courtier grossiste, qui protège plus de 100 000 personnes, de se développer davantage tout en maîtrisant le management de ses flux. En attendant, place à un vaste projet d'envergure à conduire dans un environnement informatique déjà émaillé de certains composants (une technologie de lecture ICR et OCR). Retenu pour la richesse de son offre et sa capacité à répondre aux attentes spécifiques de son client Cegedim Assurances mobilise à la fois une expertise en délégation de gestion, via sa filiale iGestion, et une offre progicielle avec Cegedim Activ. « Nous avons été convaincus par l'expérience et l'expertise de Cegedim Assurances dans la conduite de grands projets informatiques, nous permettant de mener à bien et dans des délais contractuels les travaux de cadrage et d'intégration. Ce projet lancé en novembre 2013 va nous permettre de démarrer la délégation de gestion pour les nouveaux contrats dès le début de l'année 2014 », explique David Cassagne, DG d'ADP Courtage Plus. Pour la conduite de ce chantier, ADP Courtage Plus a souhaité une trajectoire consistant à renforcer son expertise d'ores et déjà acquise en matière de souscription de gestion. Le projet se déroule en plusieurs étapes, partant de l'externalisation métier jusqu'à l'installation d'une solution progicielle en mode SaaS, dès 2015 chez le courtier grossiste. En 2014, iGestion, entité de Cegedim Assurances spécialisée dans la délégation de gestion en marque blanche de portefeuilles individuels et collec-



tifs, en santé et en prévoyance, prendra en charge la gestion complète des nouveaux contrats ainsi que la reprise progressive du portefeuille des contrats d'ores et déjà externalisés chez d'autres délégataires de gestion. ADP Gestion bénéficiera également du tiers payant iSanté, pour l'ensemble du périmètre disponible. Le portail Assurances de Midiway, interfacé avec le back office, permettra aux adhérents d'accéder en ligne à leurs cotisations, décomptes, mises à jour administratives et sera accessible également depuis une application mobile. Le fait d'introduire le modèle SaaS est source de multiples avantages pour ADP Gestion à travers notamment : une facturation à l'utilisation, qui garantit souplesse et prédictibilité des coûts informatiques, des délais de mise en œuvre maîtrisés et rapides ; la mutualisation des évolutions réglementaires et évolutives ; la prise en charge des paramétrages du progiciel par l'éditeur ; l'hébergement de la solution en infogérance, sur le Data Center de Cegedim Activ, garantissant des niveaux de performance acceptables. Selon Philippe Simon, Vice-président de Cegedim Assurances, le choix d'ADP Courtage Plus « nous conforte dans notre stratégie de développement d'une offre unique sur le marché, allant de l'édition jusqu'à l'externalisation. Il est ainsi démontré que le mode SaaS et la délégation de gestion permettent de recourir à des solutions et services du marché, avec les bénéfices d'une grande mutualisation et industrialisation des investissements, tout en répondant aux besoins spécifiques et sur-mesure de chaque client ».

Delta RM, un nouvel acteur des SIGR

La société Delta Risk Management vient de déployer ses ailes sur le marché des systèmes d'information de gestion des risques (SIGR). Sa promesse entrepreneuriale est de mettre à la disposition des entreprises un nouvel outil de gestion de risques.

Lancée par Chantal Carnel et Jérôme Olivier (cf. nomination) Delta Risk Management propose une solution clé en main permettant aux entreprises d'identifier leurs risques, de les prioriser et de suivre l'efficacité des moyens d'atténuation de ces derniers. « Après quinze ans d'expérience en gestion des risques et système d'informations dans de grandes structures, nous avons décidé de créer Delta RM pour répondre aux besoins exprimés par nos interlocuteurs depuis toutes ces années : un outil d'aide à la décision de management des risques intuitif, méthodologique et surtout apportant des informations externes nécessaires pour une meilleure gestion et un suivi optimisé », indique Chantal Carnel.

Cette plate-forme combine des benchmarks sectoriels, la causalité des incidents, l'exposition aux catastrophes naturelles et politique. Elle propose un premier référentiel de risques à valider. A cette fin, elle s'appuie sur différents composants intégrés. Le module assurance permet de valider l'adéquation des cou-

vertures par rapports aux risques et de gérer toutes les informations inhérentes aux polices, programmes, primes, incidents et sinistres. De son côté, le module prévention sensibilise l'utilisateur et lui propose les bonnes pratiques et recommandations pour réduire ses risques. Quant à l'outil Risk, il permet de s'assurer de l'efficacité de la gestion des risques, de leur identification, etc. Cette palette de solutions s'adresse à toutes les entreprises, quelle que soit leur maturité en gestion des risques. Afin de proposer une démarche complète et d'offrir le service correspondant aux besoins des entreprises, Delta Risk Management a noué des partenariats stratégiques avec des acteurs partageant ses valeurs. Il s'agit de Théorème, Global Aerospace, ADN Techno, Thérorisk, Provadys, Wharf.

4.3 Ingénierie - Prestations intellectuelles – Formations

Signature électronique : la solution de Cegedim conforme au nouveau cadre réglementaire 2014

Global Information Services, la solution de signature électronique de Cegedim, est désormais déclarée conforme au nouveau cadre réglementaire 2014.

Cegedim, qui intervient sur le terrain de la dématérialisation en Europe, vient d'annoncer l'adaptation récente de sa solution de facturation électronique, Global Information Services (GIS), au nouveau cadre réglementaire en vigueur en 2014. Celui-ci est le fruit de la directive européenne du 13 juillet 2010 (Directive 2010/45/UE) relative au système commun de la TVA et aux règles de facturation. Le 18 octobre 2013, l'administration fiscale française avait publié un Bulletin Officiel des Impôts (BOI) précisant les conditions pratiques de mise en œuvre de ce nouveau cadre réglementaire. Sur le volet signature électronique dématérialisée fiscalement, trois approches sont reconnues : Le « mode Piste d'Audit » adossé à la mise en place de contrôles permanents et documentés permettant d'établir une piste d'audit fiable entre une facture et une livraison de biens ou de services (article 289 VII 1° / du CGI) ; le « mode Signé », qui implique la mise en œuvre d'une signature électronique avancée de la facture électronique, basée sur un certificat électronique qualifié et générée par un dispositif sécurisé de création de signature (article 289 VII 2° / du CGI) ; le « mode EDI », s'appuyant sur la mise en place d'un échange de données informatisées, et nécessitant notamment la constitution de listes récapitulatives et de fichiers des partenaires (article 289 VII 3° / du CGI cadre légal France).

En matière de signature électronique, le BOI a reconnu l'équivalence entre les certificats qualifiés et les signatures de type cachet serveur

RGS 2* ou 3*, afin de permettre une mise en œuvre de la signature en masse. L'administration fiscale a convenu d'un délai de tolérance pour adapter les solutions, avec une date butoir fixée au 31 décembre 2013. Face à ce cadre, Cegedim a répondu à ces nouvelles exigences en adaptant sa solution Global Information Services (GIS) afin d'offrir la gestion du « mode Piste d'Audit ». Plus généralement, le nouveau dispositif de signature électronique repose particulièrement sur un certificat Cachet Serveur RGS 2* délivré par un prestataire de service de certification ayant été qualifié par l'ANSSI (Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information) ; des boîtiers cryptographiques matériels (HSM - Hardware Security Module) ayant également reçu la qualification de l'ANSSI.

D'ores et déjà, les clients de Cegedim exploitant GIS bénéficient de ces nouvelles fonctionnalités.



5

DISTRIBUTION

5.1 Internet. Commerce électronique

L'ACPR met en garde contre les agissements des escrocs



L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) vient de publier un communiqué de presse afin de mettre en garde le public contre les agissements d'escrocs qui se présentent comme ses salariés, représentants ou partenaires.

Usurpation d'identité. L'ACPR attire l'attention du public sur le comportement de certaines personnes « se présentant comme ses salariés, représentants ou partenaires et qui proposent aux investisseurs français de réaliser des transactions avec des sites internet non autorisés de trading d'options binaires ou d'investissement sur le forex ». Cette mise en garde intervient à la suite de signalements de particuliers formulés auprès de cet organisme de tutelle. Ces derniers ont déclaré « avoir été démarchés par de telles personnes, dans le but prétendu de leur permettre de récupérer des sommes précédemment perdues sur de tels sites. En contrepartie, les investisseurs doivent effectuer un versement sur un compte bancaire ouvert à l'étranger, le plus souvent auprès d'une autre plateforme de trading d'options binaires ou d'investissement sur le forex. Les coordonnées de comptes bancaires sur lesquels l'opération

de virement est demandée leur sont parfois directement communiquées. » Selon l'ACPR, il s'agit d'une escroquerie : en aucun cas, un salarié, représentant ou partenaire de l'ACPR ne saurait demander le versement de l'argent pour ce type d'opérations. Corollaire, il est inutile de donner une suite à de telles sollicitations. Enfin, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) rappelle que son nom ne doit pas être utilisé de façon abusive. En synergie avec l'Autorité des marchés financiers (AMF), elle met régulièrement à jour la liste des sites internet non autorisés proposant des investissements sur le forex et l'AMF met régulièrement à jour la liste des sites internet non autorisés proposant du trading d'options binaires.

Mutuelle.fr souffle sa première bougie

La plate-forme de comparaison qui a placé la protection de la vie privée des internautes au cœur de sa stratégie vient de fêter son premier anniversaire.

Né à la fin de l'année 2012, le comparateur Mutuelle.fr, qui a décidé de singulariser en hisant la protection de la vie intime des visiteurs Internet au cœur de ses préoccupations, s'est fait progressivement une place au soleil de la comparaison. Selon ses managers, il se « positionne après un an d'activité parmi les leaders de la comparaison de mutuelles santé sur Internet. Les chiffres démontrent la progression du site : 100 000 visiteurs mensuels, soit 20 fois plus qu'en janvier 2013, et 14 mutuelles partenaires contre 6 au lancement ».

Pour cet acteur, les clés de cette réussite sont « à chercher dans son positionnement unique sur le marché : Mutuelle.fr est un comparateur vertueux dont le but est d'être le plus transparent, objectif et responsable vis-à-vis des consommateurs et des mutuelles partenaires. »

Pour information, Mutuelle.fr référence uniquement des offres de mutuelles régies par le livre II du Code de la mutualité. Cet environnement totalement mutualiste assure aux internautes qu'ils surfent sur un site dont les valeurs clé sont la solidarité, l'entraide et l'humanisme.

6

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

6.1 Synthèse des marchés européens

Le marché de l'auto a chuté en 2013



L'an dernier, le secteur de l'automobile français a dévissé de 5,7 % en données brutes. En revanche, le mois de décembre s'inscrit en faux par rapport à cette tendance en affichant une progression de 9,4 % en données brutes, selon le Comité des constructeurs français d'automobile (CCFA).

A l'image de l'économie nationale, le marché de l'automobile français a été marqué par une morosité manifeste. Témoin il a enregistré une baisse de ses ventes à concurrence de 5,7 % en données brutes et de 5 % à nombre de jours ouvrables comparable. Au total, sur les douze derniers mois, les ventes de voitures neuves ont atteint 1 790 473 unités. A contrario, le secteur a fini en beauté avec un mois de décembre affichant une progression de 9,4 % en données brutes et de 4,2 % à nombre de jours ouvrables comparable. 175 336 voitures neuves ont ainsi été immatriculées en décembre 2013, dans l'Hexagone. Selon les observateurs, la contre-performance annuelle de ce secteur lui permet de renouer avec ses plus mauvais chiffres observés, il y a quinze ans. Suivant cette chute, la part des véhicules diesel a fortement reculé en France en 2013 atteignant 67 %, son plus bas depuis une décennie. Selon le CCFA, cette part devrait descendre rapidement à 50 % du marché, un niveau qu'elle avait atteint en 2000.

Cet indicateur devrait dévisser à 30 % en 2020, faisant ainsi un retour au niveau de 1989. A contrario, la part des véhicules à essence a flambé à 29,7 % l'an dernier là où celle des automobiles hybrides et électriques a atteint 3,1 % du marché des voitures particulières (2,6 % et 0,5 %). Dans le détail, les infortunes des constructeurs ont été variables en 2013, selon les chiffres du CCFA : - 10,6 % pour Citroën, à 238 321 unités ; - 5,2 % pour Peugeot, à 289 593 unités ; - 1,7 % pour Renault, à 337 611 unités ; + 11,2 % pour Dacia, à 89 844 unités). Quant aux constructeurs étrangers, ils sont également dans la même tendance baissière et ont vu leurs ventes diminuer de 7,4 % en 2013, à 834 197 unités.

6.2 Résultats des marchés

Les investisseurs abandonnent les dettes émergentes

C'est en tout cas la dernière conclusion des données livrées par Morningstar. A la place, ils préfèrent les actions.

Changement. Les dernières données sur les flux de fonds recueillies par Morningstar révèlent que les investisseurs ont délaissé les fonds de dette émergente en novembre ; témoin ils ont retiré 3,1 milliards d'euros de cette catégorie. Au sein de l'univers obligataire, la décollecte a atteint 2,1 milliards d'euros sur le mois. En revanche, les fonds d'obligations privées en dollars ont clôturé leur cinquième mois de collecte, avec 1,3 milliard d'euros en novembre. Quant aux fonds actions, ils ont reçu 8,4 milliards d'euros. Au total, les fonds de long terme ont collecté 13,9 milliards d'euros en novembre. Selon Ali Masarwah de Morningstar, « la hausse des taux d'intérêt dans le monde entier au cours du mois de novembre et les inquiétudes sur la réduction des achats d'actifs de la Fed ont persisté, conduisant les investisseurs à réduire leur exposition aux obligations. Les investisseurs ont vendu les fonds de dette émergente, et les fonds d'actions émergentes ont également perdu de l'intérêt. Face à la hausse des Bourses mondiales, les fonds mixtes investis en grandes capitalisations boursières européennes ou japonaises et les fonds de rendement ont été les choix préférés des investisseurs. Les fonds obligataires à haut rendement ont également profité de la quête de rendement des investisseurs. » Plus en détail, différents enseignements émergent des analyses de

Morningstar. Ainsi, avec 6,4 milliards d'euros, les fonds d'allocation ont enregistré leur 23ème mois consécutif de collecte. Quant aux fonds alternatifs, ils ont accueilli 1,7 milliard d'euros, tandis que les fonds monétaires ont perdu 8,2 milliards d'euros. De leur côté, les fonds investis dans les grandes capitalisations boursières européennes (tous styles) et japonaises (tous styles) ont reçu respectivement 1,7 milliard d'euros et 1,6 milliard d'euros. Quant à Templeton Global Bond, le plus gros fonds ouvert en Europe, il a subi des flux sortants de 1 milliard d'euros en novembre. PIMCO GIS Total Return a connu son dixième mois consécutif de décollecte, avec 939 millions de retraits en novembre. Invesco Perpetual Income et Invesco Perpetual High Income ont cédé respectivement 688 millions d'euros et 364 millions d'euros. Enfin, des 10 plus gros fournisseurs de fonds, UBS a connu les plus gros montants d'encours collectés en novembre avec 1,2 milliard d'euros, suivi par JPMorgan avec 1,1 milliard d'euros.

Parnasse Maif dévoile ses taux de rendement 2013 en assurance vie

La filiale d'assurance vie de l'assureur militant annonce des taux de rendement de ses contrats d'assurance vie situés entre 3,10 % et 3,40 %. Des taux qui se maintiennent par rapport à 2012, sur un marché morose affichant des performances en demi-teinte.

Sur un terrain de l'assurance vie prévoyant des taux de rendement en moyenne inférieurs à 2012, Parnasse-MAIF annonce le maintien en 2013 de ses taux de rendements servis. Ainsi, il servira 3,40 % nets pour le compartiment euros d'Assurance vie Responsable et Solidaire et 3,10 % nets pour Nouveau Cap et pour le fonds en euros du Perp MAIF. Ces indicateurs s'entendent nets de frais prélevés sur l'épargne gérée, hors prélèvements sociaux. Selon l'assureur niortais, « ces taux viennent récompenser la politique de gestion prudente et responsable qui prévaut à la MAIF, politique qui repose sur une exigence éthique, une rigueur de gestion et une performance économique, permettant à ses adhérents de bénéficier depuis de nombreuses années de taux de rémunération supérieurs à la moyenne du marché. Cette politique et la démarche d'investisseur responsable se sont d'ailleurs vues récompensées par le Prix 2013 de l'investisseur Responsable décerné par Amadeis, Natixis Asset Management et Les Echos. » En annonçant ces taux, Parnasse-MAIF, en a profité pour souligner qu'elle fait cette année encore, « bénéficier à l'ensemble de ses adhérents des taux de rémunération encore plus compétitifs

puisque l'écart avec la moyenne du marché augmente (taux moyen attendu en 2013 : + 2.7 %). » Pour mémoire, Parnasse-MAIF a servi en moyenne 3,67 % nets sur 8 ans pour Nouveau Cap et 3,65 % nets sur 5 ans sur Assurance vie Responsable et Solidaire. Pour 2014, le taux minimum garanti sur le fonds en euros de ces trois contrats s'établit à 1,60 % nets (hors prélèvements sociaux). Lancée en 1985, Parnasse-MAIF bénéficie d'un capital social réparti entre la MAIF (80,01 %) et la Casden Banque Populaire (19,97 %). Elle intervient dans différents domaines : l'épargne et l'épargne retraite, avec les contrats d'assurance vie à vocation d'épargne, Assurance vie Responsable et Solidaire, Nouveau Cap et Perp MAIF ; la prévoyance, avec Rassicap Solutions, contrat d'assurance décès toutes causes, Sollicitudes, contrat d'assurance obsèques ; de la couverture de prêts immobiliers avec Assurance Emprunteur MAIF.

7

NOMINATIONS

7.1 Nominations

Chantal Carnel et Jérôme Olivier créent Delta Risk Management

Agée de 41 ans, Chantal Carnel est titulaire d'un DEA d'organisation des entreprises et finances de Paris-Dauphine, ARM 54, 55 et 56. Elle commence sa carrière à la Caisse des Dépôts et Consignations en tant qu'analyste financière puis passe 3 ans à l'OCDE comme statisticienne.

Elle rejoint le monde du courtage en 1998 avec Marsh, en charge du pôle Cartographie des risques et SIGR (Système d'Informations de Gestion des Risques) et conçoit 2 Systèmes d'informations. En 2010, elle rejoint Gras Savoye pour concevoir Universe, un SIGR en collaboration avec Enablon, Gras Savoye qu'elle quitte en 2013 pour fonder Delta Risk Management. De son côté, Jérôme Olivier est âgé de 41ans. Et titulaire d'une maîtrise en Méthodes Informatiques Appliquées à la Gestion des Entreprise (MIAGE) de Paris-Dauphine Après 8 ans passées en SSII sur différentes missions balayant

le scope des métiers des développements informatique (développement, maîtrise d'œuvre, maîtrise d'ouvrage, gestion de projet, etc.), il rejoint Marsh en 2003 en temps que chef de projet informatique au sein du pôle Cartographie des risques et SIGR. En collaboration avec Chantal, il participera à la conception et la mise en place de deux systèmes d'informations.

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

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

Point de Vue 2012 « Prévention et assurance » : Un binôme évolutif

Point de Vue 2012 « Développement Durable » : L'épargne solidaire pose ses jalons

Panorama 2012 « Les aidants familiaux » : Un nouveau marché de niche pour les acteurs de l'assurance ?

CAPA Conseil

23 rue du Départ - 75014 Paris
Tél : 09.50.81.21.86

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

Directeur de la publication :

Pascal ARNOULD - parnould@capaweb.com

Rédacteur en chef :

Emmanuel MAYEGA - emayega@capaweb.com

Secrétariat de rédaction :

Bruno Fontela - bfontela@capaweb.com

Contacts commerciaux :

Aurélia Deslandes
adeslandes@capaweb.com - 09.50.81.21.86



S'abonner au CAPA Hebdo

Un an (45 numéros) - 269,10 € TTC

Retourner ce document à CAPA Conseil :

23 rue du Départ (local 15) - 75014 Paris
ou par e-mail : capa@capaweb.com

- 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 :

.....

Code Postal Ville

Date..... Signature