



DECRYPTAGE

Reportage :

**Groupe Covéa : premier aperçu
sur les performances de
l'année 2013**

PAGE 6

L'essentiel de la semaine

Stratégie - page 8

Trend micro note la montée en puissance de la cyber-assurance en France

Conjoncture - page 18

Le chômage persiste également dans l'informatique

Systèmes d'information - page 12

UNIQA table sur la solution de SimCorp

Conjoncture - page 19

Humanis et Auchan lancent le service HumanisA

Conjoncture - page 14

La Loi Hamon sur la consommation votée

Conjoncture - page 22

Assurance vie : coup de mou en décembre

1

L'ESSENTIEL DE LA SEMAINE

Trend micro note la montée en puissance de la cyber-assurance en France

Dans sa dernière newsletter, le spécialiste de la sécurité informatique mentionne une montée en puissance de contrats d'assurance dédiés à la protection des cyber-risques. Pour lui, 2014 sera l'année des cyber-assureurs.

(Lire page 8)

UNIQA table sur la solution de SimCorp

Cet assureur figurant au peloton de tête des principales compagnies d'assurance en Autriche, en Europe centrale et orientale a retenu le module XpressInstruments dans SimCorp Dimension pour gérer les produits structurés.

(Lire page 12)

La Loi Hamon sur la consommation votée

Mercredi 29 janvier 2014, la Chambre haute a voté en seconde lecture le projet de loi sur la Consommation porté par Benoît Hamon, ministre délégué à l'Economie sociale et solidaire.

(Lire page 14)

Le chômage persiste également dans l'informatique

Selon les chiffres publiés par le site ZDNet, le nombre de sans-emploi dans les technologies de l'information (IT) reste important à fin 2013. Sur ce terrain comme dans les autres secteurs, la promesse d'inversion de tendance formulée par François Hollande, Président de la République, n'a pas été tenue.

(Lire page 18)

Humanis et Auchan lancent le service HumaniA

En vue d'apporter à ses collaborateurs une prestation d'accompagnement psychologique, Auchan s'est associé au groupe de prestation sociale. Ainsi est né HumaniA. Un service permettant de soutenir les ressources humaines du mastodonte de la grande distribution, en cas de situation de vie difficile, personnelle et/ou professionnelle.

(Lire page 19)

Assurance vie : coup de mou en décembre

Ce placement longtemps préféré des Français a repris des couleurs en 2013 contrairement à une année 2012 pour le moins morose, le mois de décembre a enregistré une décollecte de 1,6 milliard d'euros.

(Lire page 22)

SOMMAIRE

DECRYPTAGE

| Stratégie | page 6

Groupe Covéa : premier aperçu sur les performances de l'année 2013



1 L'EDITO DE LA SEMAINE

Question de (bon) genre 5

2 STRATÉGIE & ACTUALITÉS

- 2.1 Stratégie Internet..... 8**
 - Trend micro note la montée en puissance de la cyber-assurance en France 8
- 2.2 Notations financières - Certification..... 9**
 - L'ACPR prend position sur les bitcoins 9
 - L'ACPR publie trois nouvelles positions..... 9

3 MARKETING

- 3.1 Communication.....10**
 - Generali : 400eme client de Legal Suite 10
- 3.2 CRM.....11**
 - Mgen : Un nouvel espace Web pour une interaction personnalisée 11

4 SYSTEMES D'INFORMATION

- 4.1 Logiciels & applications.....12**
 - UNIQA table sur la solution de SimCorp..... 12
- 4.2 Ingénierie - Prestations intellectuelles - Formations.....13**
 - La CPAM de Paris renouvelle sa confiance à Jouve 13

5 CONJONCTURE ECONOMIQUE ET SOCIALE

- 5.1 Perspectives de croissance économique.....14**
 - La Loi Hamon sur la consommation votée 14
- 5.2 Synthèse des marchés européens15**
 - Cybercriminalité : L'excès de confiance serait-il un danger pour la sécurité des entreprises européennes ? 15
- 5.3 Actualité sociale17**
 - Verlingue acquiert De Clarens 17

Le chômage persiste également dans l'informatique	18
5.4 Santé	19
Humanis et Auchan lancent le service HumaniA.....	19
5.5 Épargne / Retraite / Prévoyance	20
Malakoff Médéric propose Prévoyance PME.....	20
ACE Crédit présente ses perspectives 2014	21
Assurance emprunteur : les banques restent toujours largement en tête.....	21
Assurance vie : coup de mou en décembre	22
Bercy redit « NIET », aux transferts de contrats d'assurance-vie	22

6 NOMINATIONS

6.1 Nominations	23
GMF : Jean-Laurent Rilly devient Directeur des Canaux Numériques.....	23

L'EDITO DE LA SEMAINE

Par Emmanuel Mayega

Question de (bon) genre



Femme/homme, homme/femme, le déséquilibre entre les deux est ancestral. Question de genre. Le sexe dit « faible » en pâtit depuis des lustres. Najat-Vallaud Belkacem, ministre des Droits des femmes, a décidé d'en finir avec une injustice qui ne cesse de pourrir la vie à la gent féminine. Aurait-elle un train de retard par rapport à l'assurance. Genre !

Il aurait été plus élégant de confier cette réforme de l'égalité homme/femme à un homme. Mais non, les circonstances l'ont voulu ainsi, ce sera à Najat-Vallaud Belkacem de le faire. Peu importe, seul le résultat compte, dans pareil cas. Et en la matière, on n'est jamais mieux servi que par soi-même. Depuis le temps que les hommes politiques promettent l'égalité des traitements entre hommes et femmes, rien n'y fait. Le pouvoir des premiers reste régalien. Le masculin règne sans partage sur tout, y compris la médiocrité. A compétences égales, son salaire est plus élevé que celui de son... inférieure compagne. Cette dernière doit pourtant se farcir, en plus de son job, une bonne partie des travaux domestiques. Et quand elle est tolérée en Conseil d'Administration, elle doit prendre part aux réunions tardives, faute de quoi, quolibets et autres remarques machistes lui rappelleraient sa singulière condition. Comme elle fait partie d'un genre généralement minoritaire dans un milieu majoritairement masculin, inutile de rappeler qu'elle ne saurait trouver quelque point d'appui auprès d'une improbable semblable. Quelle injustice !

Face à elle, quel gouvernement mieux que celui des Socialistes pouvait prendre les taureaux par les cornes ? L'Histoire est donc en train de s'écrire, comme à chaque fois que la Gauche est au pouvoir. Vraiment ? N'en doutons point. Cette histoire-là retiendra que le plus gradé des défenseurs de la Femme a répudié une première dame qui n'en était pas officiellement une. Prompte à dénoncer tous les manques de respect vis-à-vis des femmes, la ministre des Droits des femmes a certainement constaté en silence l'annonce unilatérale du Président. Inégalité. Inélégance, a même avancé le camp d'en face qui pourtant n'est pas mieux loti en la matière. Normal, dans pareil cas, chacun y va de son commentaire passionné, exploitant la situation au gré de ses intérêts. Dommage car le

combat pour l'égalité entre homme et femme mérite une certaine

Aussi lointaine puisse-elle paraître de l'assurance, cette question de l'égalité des genres est pourtant au cœur de son modèle. Et, pour une des rares fois, le secteur est largement en avance sur la Société. L'Autorité européenne s'en était emparée, il y a quelques années, à la grande surprise des porteurs de risques. Femme/homme, l'équité devait être la règle. Là où, fait pour le moins exceptionnel, le genre féminin bénéficiait d'avantages lié à son statut de femme, le législateur européen en a décidé autrement. Libres et égaux devant le risque. Les spécialistes ont beau brailler, la réforme est désormais inscrite dans les mœurs du secteur, même si quelques assureurs parmi lesquels Metlife, on voulu surfer sur cette vague. Leur lutte pour le marketing du genre ressemble à un combat d'arrière-garde. Voire au dernier des Mohicans. Pour les autres, y compris leurs concurrents, la décision de l'Union européenne impose le choix entre l'une des deux tables de mortalité : la féminine contre la masculine. Ils ont plébiscité la première. Et pour cause, elle est plus avantageuse. Où sont justice et équité ici ? Être pour l'un quand l'autre nous désavantage n'est plus une question de justice mais de variables d'ajustement. Cette difficulté n'a pas échappé à Mme la Ministre. Certes, elle rétorquera qu'il est temps de légiférer. Soit. Mais auparavant, appliquons les dispositions qui existent déjà. Au Palais Bourbon combien y a-t-il de députés femmes ? Que dire du Sénat ? Beaucoup de partis acceptent encore de payer des amendes plutôt que de remplir leur rang de femmes qui ne sauront/pourront être à la hauteur de leurs attentes. Pourtant, en termes de valeur, elles n'ont rien à envier aux hommes, leur rang étant émaillé de brillants personnages comme de médiocres. De ce point de vue, elles sont des hommes comme les autres. Et, délire égalitaire oblige, les hommes, des femmes comme les autres.

EMMANUEL MAYEGA
Rédacteur en chef

DECRYPTAGE

Une exclusivité CAPA Hebdo

Groupe Covéa : premier aperçu sur les performances de l'année 2013



Avec la fin janvier, les derniers vœux à la presse sont présentés. Certains assureurs profitent de cette occasion pour dévoiler partiellement les résultats de l'an dernier. AXA France l'a fait. Cette semaine, c'était au tour de la Sgam Covéa de se livrer à un tel exercice chiffré. Thierry Derez, son Président-directeur général a mis en avant « ce premier bilan de l'activité du groupe. Où l'on découvre que, globalement, il « a conforté ses positions sur l'ensemble de ses segments d'activité et a poursuivi la construction d'un ensemble cohérent et homogène au cours d'une année 2013 marquée par l'addition de nombreux événements climatiques et un contexte économique morose ».

Grandes lignes d'une année marquée par une activité commerciale « positive » des différentes enseignes du groupe.

ANALYSE D' EMMANUEL MAYEGA

D'entrée de jeu, le PDG du groupe Covéa a donné le ton. Un ton dynamique pour présenter les résultats d'une année macro-économiquement difficile mais qui a vu la Sgam tirer son épingle du jeu. Témoin « le chiffre d'affaires a dépassé la barre des 15 Mds d'euros pour atteindre précisément 15,5 Mds€, soit une progression de 5,8 %. A l'international, il est de 1,8 Md€, en hausse de 17 %. Commentant ces résultats, Thierry Derez n'a pas hésité à les rapporter à la marge de solvabilité du groupe qui, selon lui, reste très élevée. En clair, le groupe confirme sa « bonne solidité financière ».

Ces résultats sont le fruit d'une activité commerciale dynamique. Un chiffre générique qui illustre cette performance, la Sgam compte désormais plus de 11 000 assurés en portefeuille, chiffre en progression. Selon Thierry Derez, « Covéa enregistre une belle année commerciale. Actuellement, le groupe progresse avec régularité sur les activités de référence, dans le respect des fondamentaux techniques. La nouvelle configuration de Covéa nous permet de nous positionner et de réagir plus efficacement aux évolutions du métier et spécialement aux changements réglementaires ».

Sur leurs marchés de références, les trois enseignes du groupe, à savoir GMF, MAAF et MMA, ont enregistré des avancées variables. A l'arrivée, le nombre d'affaires nouvelles pour le groupe a dépassé les 200 000 véhicules assurés sur la branche auto, soit une progression de 2,1 % là où le marché s'est illustré par son atonie

(+0,2 %). Au total, le groupe porte le risque de plus de 10 millions de véhicules.

La MRH a suivi également cette tendance haussière avec une embellie de 2,1 % quand la moyenne nationale est de 1 %, ce qui représente plus de 150 000 habitations nouvelles couvertes l'an dernier. Au total, le groupe assure 7,4 millions de logements.

Qu'en est-il sur le marché de la santé ? On le sait, l'an dernier, cette branche a vécu un chahut exceptionnel du fait de l'ANI sur la généralisation de la complémentaire santé à tous les salariés. Si certains ont jeté toutes leurs forces dans la bataille oubliant parfois de peaufiner leur stratégie, la Sgam dirigée par Thierry Derez a enregistré l'adhésion de SMI. Le nombre de bénéficiaires présents sur son portefeuille dépasse les 3 millions de personnes.

Enfin, sur le terrain de l'assurance vie malmenée par un contexte réglementaire instable dû à des annonces gouvernementales déstabilisantes, l'assureur a enregistré une collecte nette de 400 M€, en hausse par rapport à 2012.

Rationalisation et synergie au menu

Si la croissance des activités se maintient, le groupe continue les chantiers de rationalisation amorcés ces dernières années, sur la base du renforcement des synergies initiées sur le périmètre du cœur de métier. Covéa a ainsi fait évoluer son organisation en juin 2013 autour d'une nouvelle direction générale Assurances. Celle-ci a été confiée à Christian Baudon. Il

s'agit, selon le groupe, d'une nouvelle étape essentielle pour sa compétitivité en termes de tarifs et de qualité de service rendue aux assurés.

Par ailleurs, le groupe conduit des synergies. C'est dans cette logique que s'inscrit l'articulation de la gestion de sinistres, l'assistance et la protection juridique. L'objectif est de bénéficier de meilleures performances. Comment ? L'ensemble des activités des trois enseignes énoncées ci-dessus, est sous une autorité unique, celle de Michel Gougnard.

Sur le marché de l'assurance santé et de la prévoyance collective, le groupe a acté l'adhésion de SMI comme déjà indiqué. L'intégration de cette mutuelle permet à la Sgam d'anticiper les évolutions en cours sur ce segment et tout particulièrement l'entrée en vigueur de l'ANI au 1er janvier 2016.

leurs clients, les assureurs opèrent des mutations organisationnelles pour s'adapter à cette nouvelle donne source de différenciation. Au sein de Covéa, différentes mesures ont ainsi été prises. La gestion de sinistres, portée par Covéa AIS et l'assistance (Fidélia) ont uni leurs forces, tout particulièrement au moment des événements climatiques qui ont traversé la France ces derniers temps. Ils ont généré 140 000 dossiers de sinistres traités en priorité pour un coût de plus de 300 millions d'euros de prestations versées aux sociétaires.

Sur le terrain de l'auto, le groupe a mis en place le « réseau panne » pour tous ses assurés automobiles. Il s'agit d'une offre inédite dans le monde de l'assurance et de l'assistance qui marque un pas supplémentaire dans la plongée du groupe au cœur des services à valeur ajoutée.

Jouer davantage la carte des services

Appelés à être de plus en plus des prestataires de services en plus de porter les risques de

2

STRATÉGIE & ACTUALITÉ

2.1 Stratégie Internet

Trend micro note la montée en puissance de la cyber-assurance en France

Dans sa dernière newsletter, le spécialiste de la sécurité informatique mentionne une montée en puissance de contrats d'assurance dédiés à la protection des cyber-risques. Pour lui, 2014 sera l'année des cyber-assureurs.

Si 2012 avait été déclarée par IBM "Année de la fuite de données", Trend Micro note que « la sensibilité des acteurs économiques au Cyber-Risque semblerait avoir enfin progressé puisque ce domaine devient assurable ». Pour cette société, « les confrontations répétées avec les différentes formes de cyber-attaques et leurs corollaires : fuite de données, impact sur la production, perte de confiance, atteinte à l'image de marque, etc., les demandes répétées des différentes parties prenantes pour la sécurisation du cyberspace marchand ou les sollicitations des agences nationales (comme l'ANSSI pour la France) seraient-ils les déclencheurs ? », s'interroge-t-elle. Toujours est-il que « 2014 devrait donc bien être l'année annoncée des Cyber-Assureurs ; pour la première fois le Lloyds a positionné les CyberRisks en 3^{ème} position des 12 risques majeurs d'Entreprise marquant ainsi, via sa position de référence, la dynamique de ce mouvement ». Pour Trend Micro, la première interrogation est de savoir comment sera obtenu le scoring du candidat à l'assurance. La société considère nécessaire la mise en place d'un « couplage "Expert technique" et "Assureur". C'est bien ce que révèlent les premières annonces, faites conjointement par Marsh avec le support de Sogeti, ou par AXA avec le support de Cassidian ». Dans ce tandem, explique Trend Micro, « le rôle de l'expert technique est ici de réaliser une analyse de la maturité de l'organisation versus l'analyse et le contrôle opérationnel des Cyber-Risques. A charge pour l'assureur de transformer cette analyse en probabilité d'apparition du Cyber-sinistre et de déterminer son impact sur le patrimoine matériel, productif ou informationnel de l'assuré. » Et de s'interroger : « Mais sur quelle base métrique de comparaison ? Le recours aux certifications externes peut-il aider ? » Dans le monde IT actuel, trois certifications sont incontournables

lorsqu'on parle de Sécurité : ISO27001 : certification s'adressant principalement à 'Information Security Management System (ISMS), à l'image de ce qu'a fait l'ISO 9000 pour la Qualité en sont temps ; CC - EAL : certifications ciblées de produits, reconnues à l'International sur la base de Critères Communs et mettant en œuvre une cible d'évaluation. Plutôt réservée à des environnements sensibles ; PCI DSS : certification dédiée au système IT de traitement des paiements par cartes bancaires (sur l'implémentation effective et correcte de mesures de sécurité ou le recours à des prestataires de services (comme Approved Scan Vendor, ASV) eux-mêmes reconnus par le consortium mondial PCI SSC) ainsi qu'aux auditeurs assermentés PCI QSA. Enfin, sachant que le périmètre de Cyber-assurance couvre également l'informatique industrielle, l'IEC62443 pourrait aussi entrer en ligne de compte, sous réserve qu'elle soit finalisée et certifiante. En conclusion, Trend micro indique : « Quand on connaît les velléités et besoin d'innovation, le rythme d'introduction des nouvelles technologies par les entreprises mais aussi (et surtout ?), la capacité à évoluer côté cyber-menaces, alors se posera inexorablement la question de faire valider le scoring initial lors d'un gros changement (comme par exemple la bascule sur un ERP, la sous-traitance dans un pays hors Europe, ou l'annonce d'une faille majeure dans un OS dominant ...). A coup sûr, de nombreux choix structurant vont devoir être faits très tôt par ces nouveaux Cyber-assureurs dans leur démarche pour convaincre in-fine de l'intérêt et de l'applicabilité de leurs propositions. Ceci garantit une complexité des contrats et des exigences. Mais avec un bénéfice immédiat : un nouveau focus du Management de l'Entreprise sur les cyber-Risques avec une réflexion sonnante et trébuchante sur leurs impacts sur le chiffre d'affaires. »

2.2 Notations financières - Certification

L'ACPR prend position sur les bitcoins



La montée en puissance de nouveaux moyens de paiement alternatifs s'accompagne d'interrogations. Ces nouveautés s'adaptent-ils convenablement au cadre réglementaire en place ? L'intervention de l'ACPR pour apporter des précisions sur les risques liés à la circulation des Bitcoins en France légitime une telle interrogation.

L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolutions (ACPR) vient de publier une communication relative aux risques liés à l'utilisation de nouvelles monnaies virtuelles. Dans cette annonce, elle constate que relativement à ces valeurs, « le nombre d'alertes, en particulier criminelles, constatées notamment aux États-Unis, les risques de fraude et de blanchiment des capitaux et de financement du terrorisme particulièrement élevés s'agissant d'un instrument qui se prévaut de l'anonymat, ainsi que les éléments recueillis en France [la] conduisent à préciser la qualification des opérations réalisées à l'aide de Bitcoins au regard du droit monétaire et financier. » Ainsi, cette autorité a adopté une position claire en la matière : « dans le cadre d'une opération d'achat/vente de Bitcoins contre une monnaie ayant cours légal, l'activité d'intermédiation consistant à recevoir des fonds de l'acheteur de Bitcoins pour les transférer au vendeur de Bitcoins relève de la fourniture de services de paiement. Exercer cette activité à titre habituel en France im-

plique de disposer d'un agrément de prestataire de services de paiement délivré par l'ACP. » Cette position vient compléter les analyses que la Banque de France et l'Autorité bancaire européenne -ABE- ont récemment rendu publiques sur les risques des Bitcoins. Ces derniers sont multiples : l'absence de protection réglementaire pour couvrir les pertes en cas de défaut ou de cessation d'activité de la plateforme qui gère l'échange ou le stockage des Bitcoins, le risque de vols de ces moyens stockés sur un ordinateur, l'absence de cadre juridique protecteur spécifique lors d'un achat de biens ou services avec cette monnaie, les risques financiers liés à son extrême volatilité ainsi que ceux liés à leur utilisation à des fins criminelles, les risques fiscaux.

L'ACPR publie trois nouvelles positions

L'Autorité de contrôle prudentielle et de résolutions vient de lever le voile sur trois nouvelles positions qui portent sur la gouvernance et la forme juridique des établissements de crédit, des entreprises d'investissement et des sociétés de financement.

La directive 2013/36/UE du 6 juin 2013 concernant l'accès à l'activité des établissements de crédit et la surveillance prudentielle des établissements de crédit et des entreprises d'investissement (CRD IV) est entrée en vigueur le 1er janvier 2014. Sa transposition dans le code monétaire et financier devrait être très prochainement réalisée par la voie d'une ordonnance. L'ACPR rappelle que « certaines dispositions de cette directive conduisent à faire évoluer les conditions d'agrément et de gouvernance des établissements de crédit, des entreprises d'investissement autres que les sociétés de gestion de portefeuille ainsi que celui des sociétés de financement, dès lors que l'ordonnance de transposition appliquera à ces dernières un dispositif identique. » Et apporte « des précisions sur les conséquences de la direc-

tive quant : au cumul des fonctions de Président du conseil d'administration et de directeur général, qui n'est désormais plus possible que par exception et avec l'accord de l'ACPR (Position 2014-P-02) ; aux fonctions de « dirigeants responsables » qui ne peuvent plus être exercées par le président du conseil d'administration, qui occupe par ailleurs la fonction essentielle de surveillance de la direction générale (Position 2014-P-03) ; aux conditions dans lesquelles le statut de Société anonyme simplifiée (SAS) peut être utilisé par les établissements assujettis (Position 2014-P-04). »

3

MARKETING

3.1 Communication

Generali : 400ème client de Legal Suite

Dans le cadre de sa cinquième édition du Trophée 2013 du Meilleur projet d'informatique juridique, l'éditeur Legal Suite en a profité pour remettre le Trophée du 400ème client à Generali France.

Après Unilever France, 100ème client en 2004, le groupe RATP, 200ème client en 2007 et la banque Natixis, 300ème client en 2010, le groupe Generali, se place 400ème client de Legal Suite en 2013. Et à ce titre, a reçu le trophée couronnant le client occupant ce rang dans le portefeuille de l'éditeur.

l'occurrence, Grégoire Dumas, Responsable Trésorerie. Pour mémoire, le porteur de risques a choisi la solution de Legal Suite pour la gestion et le pilotage des Délégations juridiques et bancaires de plus de 50 sociétés et 1500 comptes bancaires associés.

Lors de cette 5ème édition de la Journée de la Performance Juridique, Patrick Deleau a ainsi remis au représentant de l'assureur, en

3.2 CRM

Mgen : Un nouvel espace Web pour une interaction personnalisée

Avec le lancement de la nouvelle mouture de sa plate-forme Internet, le groupe mutualiste propose à ses adhérents un espace de navigation personnalisé. En fonction de son profil, chaque internaute y trouve un contenu adapté à ses exigences.

Destiné à des cibles différentes (assurés sociaux, adhérents, professionnels de santé, patients) et plus généralement à tous les internautes qui le souhaitent, le nouveau site mgen.fr a pris son envol ce mardi 28 janvier. Avec, à son actif un modèle fonctionnel particulier : il offre la possibilité à chaque profil de bénéficier d'une information personnalisée. Ainsi, le visiteur est guidé dans sa navigation en fonction de son profil. Ce grâce à un ensemble de rubriques qui prend en compte les attentes des uns et des autres, ainsi que ses centres d'intérêts. Outre le renouvellement graphique de son interface homme/machine (IHM), cette plateforme met en avant l'offre du groupe. Ce dernier propose des solutions d'assurance individuelles et collectives. Un contenu présenté au sein de différentes catégories. L'entrée à partir de la rubrique « Particuliers » met en avant la batterie d'offres mutualistes individuelles du groupe (santé, prévoyance, offres additionnelles) et donne la possibilité aux prospects d'adhérer directement en ligne. De son côté, la rubrique « Employeurs » est ouverte aux entreprises, associations et conseils régionaux et généraux intéressés par les contrats collectifs MGEN et Complémenter, l'offre conjointe avec MGEN/MNT/MGET. Quant à la rubrique « Patients », elle détaille le rôle d'acteur global de santé du groupe et son offre de soins ; en complément, elle constitue une source d'informations sur les soins prodigués dans les établissements de santé MGEN. D'autres points d'entrées viennent s'y ajouter : « Professionnels de santé » (dédié aux professionnels paramédicaux et médicaux auxquels elle apporte un éclairage sur l'offre de soins de la MGEN, les

conventionnements et donne accès à leur espace sécurisé), « Assurés sociaux/adhérents » propose des informations sur le régime obligatoire d'assurance maladie et l'offre mutualiste complémentaire tout en donnant l'accès à l'espace personnel sécurisé, une présentation institutionnelle du groupe (engagements RSE, espaces « emplois et carrière » et « presse »). Enfin, dans les espaces personnels sécurisés, chaque adhérent retrouve en ligne l'ensemble des services proposés dans l'ancienne version de mgen.fr. Du fait de sa fluidité et de son ergonomie soignée, cette nouvelle plate-forme devrait permettre au groupe MGEN d'augmenter son trafic qui, pour l'heure, est d'un million de visiteurs mensuels dont plus de la moitié dans les espaces personnels.



4

SYSTEMES D'INFORMATION

4.1 Logiciels & applications

UNIQA table sur la solution de SimCorp

Cet assureur figurant au peloton de tête des principales compagnies d'assurance en Autriche, en Europe centrale et orientale a retenu le module XpressInstruments dans SimCorp Dimension pour gérer les produits structurés.

Uniqa gère plus de 26 milliards d'euros d'actifs. En vue d'optimiser la gestion de ses produits structurés, la compagnie a fait le choix du composant XpressInstruments dans SimCorp Dimension. « Cette solution lui offre désormais les moyens de tirer parti du potentiel de rentabilité de cette catégorie de produits malgré la faiblesse historique actuelle des taux d'intérêt, sans pour autant perdre de vue l'impératif de gestion du risque », indique un communiqué de presse de l'éditeur. Selon ce dernier, grâce à XpressInstruments à SimCorp Dimension, « l'assureur dispose d'une solution intégrée de gestion d'investissements couvrant à la fois les instruments financiers classiques et les produits structurés. » Pour mémoire, UNIQA utilise SimCorp Dimension depuis 2004 comme plate-forme commune de comptabilité et de gestion du risque pour toutes ses implantations. Le module XpressInstruments qu'il vient de retenir a été développé par SimCorp pour une prise en charge rapide des produits financiers non standardisés sans avoir à tenir compte des cycles d'actualisation régulière qu'implique habituellement le développement de logiciels. Grâce à cette solution, UNIQA peut désormais gérer les produits structurés parallèlement aux instruments financiers classiques dans le cadre d'un système intégré englobant toute la chaîne de valeur, de la tarification à la gestion du risque et au règlement. Par rapport aux solutions individuelles souvent utilisées, ce système réduit considérablement le risque opérationnel. En

outre, la capacité de cet outil à offrir une vue en continu de toute la gamme d'investissements, facilite également la mise en conformité avec la directive Solvabilité II. Selon, Kurt Svoboda, membre du conseil d'administration et directeur du risque chez UNIQA Insurance Group AG, « le marché des produits structurés est extrêmement dynamique. Dans le cadre de la gestion de notre portefeuille de produits structurés, le nouveau module XpressInstruments nous aide à évaluer et contrôler durablement nos besoins en capitaux. Grâce aux différentes possibilités offertes par ce logiciel, nous sommes prêts pour relever les défis à venir. » Et Dr. Ralf Schmücker, directeur général de SimCorp pour l'Europe centrale de renchérir : « Alors que les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi bas, il est essentiel pour les compagnies d'assurance de tirer parti des opportunités d'investissement le plus efficacement possible. En tant que composant de notre solution intégrée SimCorp Dimension, le module XpressInstruments garantit que les systèmes dédiés aux produits structurés sont techniquement adaptés et peuvent être gérés d'un bout à l'autre de la chaîne de valeur jusqu'à la comptabilité. »

4.2 Ingénierie - Prestations intellectuelles - Formations

La CPAM de Paris renouvelle sa confiance à Jouve

Dans un contexte de renouvellement de son contrat de prestation lié au traitement de ses feuilles de soins électroniques (FSE), la Caisse primaire d'assurance maladie de Paris (CPAM 75) a confirmé sa confiance à la société Jouve.

Dans la foulée d'un appel d'offres, la CPAM de Paris a confié une nouvelle fois au groupe Jouve le marché du Vidéo-codage de feuilles de soins papier, en règlement Assurés et Tiers. Intervenant dans une logique de Business Process Outsourcing (BPO), le prestataire de services, qui prend en charge depuis plus d'une décennie le vidéo-codage de feuilles de soins électronique de son client, a été retenu pour la qualité de sa solution, la bonne connaissance de l'environnement métier de la CPAM 75 et la compatibilité de ses technologies avec l'existant. Sur ce dernier point, « nos composants de traitement s'interfacent aisément avec les outils de dématérialisation d'Itesoft déployés au sein de Synergie, le système d'information de la CPAM 75 », explique Jean-Marc Angeard, directeur Commercial BPO au sein du Groupe Jouve.

Pour garantir la qualité de service offerte à leur client, les équipes de Jouve ont développé une chaîne spécifique de traitement des feuilles de soins électroniques et assurent la reconnaissance manuscrite, le vidéo-codage, le contrôle qualité des données et leur transmission via des liaisons sécurisées. L'ensemble de cette prestation est réalisée dans un délai contractuel d'un jour ouvré. Le mode opératoire mis en place sur la base des règles métiers de la CPMA 75 s'appuie sur les innovations et solutions déployées. Il permet à Jouve de garantir le traitement de 4 millions de feuilles de soins par an ainsi que la confidentialité et la sécurité des données. La qualité de service est au rendez-vous. Témoin le taux de rejet est très faible.

l'Assurance Maladie
ESSONNE

www.ameli.fr

mon parcours d'assuré

www.ameli.fr

Retrouvez désormais le site de la CPAM de l'Essonne à l'adresse suivante : www.ameli.fr

5

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

5.1 Perspectives de croissance économique

La Loi Hamon sur la consommation votée

Mercredi 29 janvier 2014, la Chambre haute a voté en seconde lecture le projet de loi sur la Consommation porté par Benoît Hamon, ministre délégué à l'Economie sociale et solidaire.

Le Sénat vient de voter la loi Hamon sur la consommation. Elle va apporter plusieurs modifications contractuelles dans l'assurance. Parmi les changements introduits, dans le domaine de l'immobilier, par exemple, notons le délai de un an, à partir de la signature d'un prêt immobilier, pour changer de contrat d'assurance emprunteur. Cette mesure devrait permettre aux emprunteurs de prendre le temps de comparer les offres et de choisir la solution d'assurance la mieux adaptée à leur besoin. En d'autres termes, ce changement devrait faciliter l'application de la loi Lagarde. Elle permet à l'emprunteur de choisir librement l'assurance de son crédit immobilier : celle de l'établissement prêteur ou une « délégation d'assurance ». Selon meilleurtaux.com, « l'assurance de prêt peut représenter jusqu'à 25 % du coût total du crédit immobilier. Pour un crédit de 200 000 € sur 20 ans à 3,4 %, le taux d'assurance varie de 0,10 % à 0,30 % pour un homme de 35 ans selon le contrat souscrit et le profil, avec un coût allant de 5 000 € à 12 000 €. » Côté contrat d'assurance, les consommateurs auront la possibilité, après un an, de résilier leurs contrats d'assurance à n'importe quel

moment, et non plus à la date d'anniversaire. Cette disposition concerne également les assurances affinitaires (celles-liées à un téléphone portable ou un service, par exemple). Une aubaine, paraît-il, pour les comparateurs qui ont manifestement soutenu ce projet. Par ailleurs, le gouvernement envisage de développer la vente de lentilles et de verres sur Internet. Avec le nouveau dispositif, tout entrepreneur pourra se lancer dans cette activité, pourvu qu'un opticien collabore avec lui. Afin d'aider les internautes à acheter leurs lunettes correctrices, les ophtalmologues devront indiquer sur leurs ordonnances l'écart pupillaire du patient. Selon Benoît Hamon, cette disposition devrait permettre d'abaisser le prix des lunettes et lentilles de 30 % à 40 %. Il s'agit donc d'une grande avancée pour le consommateur. Pour autant, rien ne garantit qu'il pense toujours à jouer le jeu.

5.2 Synthèse des marchés européens

Cybercriminalité : L'excès de confiance serait-il un danger pour la sécurité des entreprises européennes ?

Selon une étude conduite par Steria, en synergie avec le cabinet Pierre Audoin Consultants, 91 % des entreprises européennes se considèrent aptes à faire face à une crise majeure de sécurité. Pourtant, entre confiance affichée et réalité des pratiques, existe bel et bien un hiatus. Pour cette enquête, « les entreprises n'ont pas pris les mesures ad hoc les plus élémentaires pour traiter les crises lorsqu'elles surviennent. Ainsi, seules 27 % d'entre elles opèrent leur sécurité en 24/7 dont moins d'un quart des répondants français. » L'excès de confiance apparaît au terme de cette étude comme un réel danger.

Le Forum International sur la Cybercriminalité (FIC) vient de fermer ses portes sur un constat flagrant : à l'heure du numérique généralisé, les cyber-risques se banalisent, mettant à mal la sécurité des organisations. Comment réagissent les entreprises face à ce risque désormais endémique ? Steria et PAC ont voulu en savoir davantage que les déclarations classiques. D'où la conduite d'une enquête auprès de 270 décideurs européens en sécurité. Les résultats sont pour le moins surprenants et paradoxaux. Le discours est plutôt optimiste sachant que les personnes interrogées se disent très majoritairement capables de faire face aux cyberattaques alors même que seulement un peu plus de 25 % verrouillent leurs technologies 24h/24, 7j/7. Des points positifs apparaissent toutefois.

En préalable, Steria rappelle qu'en 2012, les attaques ciblées ont augmenté de 42 % dans le monde, portant désormais également atteinte à la compétitivité ou à la réputation des entreprises. Selon les données avancées par cet intégrateur, on estime à 110 milliards de dollars les pertes financières dues à la cybercriminalité à l'échelle mondiale. L'enquête réalisée auprès de décideurs en sécurité représentant petites, moyennes et grandes entreprises en France, au Royaume-Uni, en Allemagne et en Norvège, apporte de multiples enseignements. Globalement, elle donne une cartographie des européens en termes de cyber-sécurité et leurs anticipations à court et moyen termes. Si le risque zéro n'existe pas, tout comme la protection à 100 %, comment se positionnent-ils par rapport à ce nouvel enjeu ?

Les attaques d'origine interne inquiètent davantage

Cette enquête montre que les attaques externes se multiplient ; pour autant, celles de source interne restent encore les plus redoutées par les entreprises européennes, et plus fortement en France. Plus de 50 % des entreprises considèrent que les attaques externes représen-

tent moins de 20 % des menaces. D'autre part, pour près de la moitié des entreprises françaises, l'enjeu majeur est de protéger leurs avantages compétitifs, particulièrement contre le vol de données, au centre des préoccupations de 60 % des décideurs, aujourd'hui et pour les 3 ans à venir. Il faut noter là l'impact de différents incidents majeurs parmi lesquels Prism, Bullrun, Mandiant, auxquels on peut désormais ajouter le détournement de données personnelles par un salarié d'une banque sud-coréenne. Quid des attaques relevant de l'externe ? L'espionnage informatique apparaît comme la menace la plus redoutée pour 37 % des entreprises. En revanche, les « APT » (Advanced Persistent Threat), menace en 3 lettres, qui devrait faire trembler les responsables sécurité n'est pas encore identifiée parmi les risques majeurs.

37 % redoutent l'espionnage IT

Un des enseignements majeurs de cette étude est que les entreprises françaises et européennes sont confiantes sur leur avenir en termes de sécurité que ce soit sur le plan de la disponibilité des ressources que sur celui des budgets et leur capacité à supporter des risques critiques. La sérénité élevée des décideurs du panel constitué face à une éventuelle attaque est fortement partagée. Témoin 91 % parmi eux s'estiment prêts à y faire face et quasiment tout autant dans l'Hexagone. En outre, selon cette enquête, les budgets sécurité devraient rester préservés : moins d'un tiers des entreprises interrogées anticipent une baisse. Plus de 8 répondants européens sur dix (9/10 des décideurs français), considèrent qu'ils auront le budget sécurité adéquat dans les 3 prochaines années. Là où le bât blesse, la confiance affichée n'est pas en adéquation avec la réalité des pratiques. Car les entreprises n'ont pas encore pris toutes les mesures ad hoc nécessaires pour traiter les crises, quand elles surviennent. Plusieurs exemples l'illustrent. La sécurité opérée en 24/7 n'est pas généralisée, et seulement 25

% des entreprises interrogées l'ont adoptée, que ce soit en France comme à l'échelle européenne. Et même les plus grandes entreprises sont moins de la moitié à en bénéficier. Par ailleurs, seules 14 % des entreprises de moins de 5000 personnes disposent d'un Centre Opérationnel de Sécurité (SOC) qui leur permettrait de détecter les cyber-attaques et de réagir en cas de crise de sécurité élevée. Pour autant, comme le rappelle Steria, le contexte légal favorable en France soutient le développement des SOC : 14 % des décideurs français déclarent avoir prévu un tel projet dans les 3 ans à venir, loin devant l'Allemagne (5,6 %), le Royaume-Uni (4,1 %) et la Norvège (2,5 %). Du reste, seuls 15 % du panel estiment avoir une assurance couvrant les cyber-risques, ce type d'assurance étant généralement jugé trop complexe.

Seulement 15 % ont une cyber-assurance

Dans ce cas comment se protègent les entreprises ? Face aux risques, elles comptent encore beaucoup sur elles-mêmes aujourd'hui ; cependant, d'ici 5 ans, la sécurité devrait être principalement traitée par des prestataires externes, avec une plus grande mutualisation des moyens. Pour l'heure, les entreprises européennes identifient des freins structurels à l'externalisation et, selon elles, les offres des industriels semblent manquer de maturité. Ainsi, 20 % des organisations ne trouvent pas encore d'offre d'externalisation adaptée à leurs besoins. Mais lorsqu'elles se projettent, les entreprises considèrent plus facilement l'externalisation, et plus de 2/3 d'entre elles déclarent qu'elles externaliseront une partie de leur activité de sécurité dans le futur et 3/4 en France.

Quels sont les arguments qui les pousseraient à recourir à la sous-traitance dans ce domaine ? La réduction des coûts arrive en premier. L'amélioration de la détection des attaques intervient comme deuxième argument parmi les entreprises de plus de 5000 employés. D'ici cinq ans, la sécurité devrait être principalement traitée par des prestataires externes pour plus d'une entreprise sur quatre. A brève échéance, la mutualisation des capacités de sécurité entre entreprises de mêmes secteurs d'activité devrait commencer à devenir une réalité : 15 % des entreprises interrogées l'envisagent. Selon Florent Skrabacz, responsable de la sécurité chez Steria, « la mutualisation de la sécurité des entreprises, notamment à travers l'externalisation, devient aujourd'hui une né-

cessité pour accéder aux meilleures capacités et compétences face aux nouvelles cyber-menaces ». Et d'ajouter : « Au-delà de la simple réduction des coûts, elle permettra aux entreprises de bénéficier des dernières innovations en matière de détection des attaques, ainsi que du savoir-faire des professionnels les plus expérimentés. Néanmoins, les prestataires de services externes devront rassurer les entreprises qui considèrent que la sécurité de leurs informations est trop critique pour être confiée à des tiers, et les convaincre que leurs politiques de sécurité doivent leur permettre d'être plus agile face aux cyber-risques ».

Aperçu méthodologique:

En synergie avec Pierre Audoin Consultant (PAC), Steria a réalisé ce rapport sur la cyber-sécurité en mettant en perspective les stratégies et modèles associés à un horizon de trois ans. Le but est de montrer la réalité de la perception des menaces par les entreprises européennes et l'adéquation des moyens mis en œuvre pour y faire face. Ce rapport s'appuie sur une étude menée auprès de 270 décideurs en sécurité. Ils représentent des petites et moyennes entreprises ainsi que des Grands Comptes de tous secteurs d'activité situés en France, au Royaume-Uni, en Allemagne et en Norvège. L'étude se compose d'une phase quantitative et d'une phase qualitative. La phase quantitative repose sur 250 entretiens téléphoniques répartis de la manière suivante : 70 interviews en France, 70 au Royaume-Uni, 70 en Allemagne et 40 en Norvège. Par ailleurs, PAC a procédé à 20 entretiens approfondis en face-à-face. Basés sur le même questionnaire que les entretiens quantitatifs, ils ont pu permettre aux décideurs en sécurité de grandes entreprises et d'organisations gouvernementales spécialisées, de développer leur stratégie de cyber sécurité et les modalités de sa mise en œuvre.

5.3 Actualité sociale

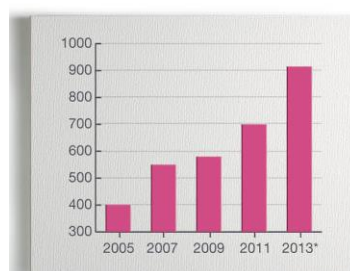
Verlingue acquiert De Clarens

Le courtier Verlingue vient de finaliser l'acquisition à 100 % du capital de son homologue De Clarens, une entreprise familiale spécialisée dans les risques d'entreprises et fortement présente dans le courtage d'assurance des professionnels de l'immobilier (syndics d'immeubles et administrateurs de biens).

Verlingue annonce avoir acquis 100 % du capital de De Clarens. Cette opération intervient après une première prise de participation de 49 % opérée en février 2013. En clair, Verlingue accélère le rachat de son homologue dont le terme était envisagé au plus tard en 2016. La dynamique et les synergies engagées depuis un an par Verlingue et De Clarens, deux groupes familiaux qui partagent des valeurs communes fortes, ont permis ce changement de rythme dans la prise de contrôle de Verlingue sur son alter ego. Avec cette acquisition, le premier élargit son expertise dans l'assurance des professionnels de l'immobilier, après l'avoir renforcé ces dernières années dans la gestion de risques des institutions financières et dans le domaine des sciences de la vie. Cette action de croissance externe s'inscrit totalement dans le cadre du projet d'entreprise «Verlingue 2015». Un programme qui a pour objectif de doubler la taille du groupe en 5 ans en apportant plus d'expertises aux clients du courtier. Selon Henri Barbeau, Président Directeur Général de De Clarens, « si le rapprochement de nos entreprises est si naturel, c'est parce que nous partageons les mêmes valeurs et les mêmes engagements vis-à-vis de nos clients et de nos salariés. » Et Jacques Verlingue, Président, d'ajouter : « Cette acquisition traduit les fortes ambitions et les projets que Verlingue et De

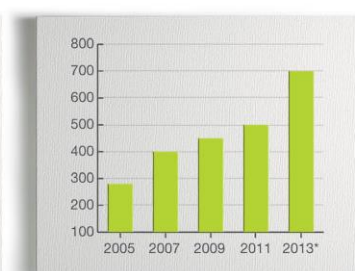
Clarens partagent. Par ailleurs, la dynamique engagée dès 2013 entre les deux entreprises a favorisé cette accélération ». Désormais, Verlingue réunit 700 collaborateurs. Ces derniers apportent aux clients des solutions pour protéger leurs activités (risques de l'entreprise) et leurs collaborateurs (protection sociale complémentaire), en France et en Grande-Bretagne. Pour mémoire, en 15 ans, Verlingue est passé de la 17ème à la 6ème place des courtiers en assurances.

Chiffre d'affaires



910 M€ - Volume des primes négociées
*Y compris De Clarens
Risques de l'entreprise : 50 %
Protection sociale : 50 %

Collaborateurs



700 collaborateurs
*Y compris De Clarens

Le chômage persiste également dans l'informatique

Selon les chiffres publiés par le site ZDNet, le nombre de sans-emploi dans les technologies de l'information (IT) reste important à fin 2013. Sur ce terrain comme dans les autres secteurs, la promesse d'inversion de tendance formulée par François Hollande, Président de la République, n'a pas été tenue.

L'inversion de la courbe du chômage était attendue pour la fin décembre 2013. Et pour cause, le Chef de l'Etat l'avait promise. L'impensable ne s'est donc pas réalisé. Y compris dans les technologies de l'information, un domaine longtemps dynamique qui ne crée plus suffisamment d'emplois. Ainsi, le dernier mois de l'année 2013 a été marqué par une augmentation de 0,58 % du nombre de demandeurs d'emploi relevant de la catégorie A, à savoir ceux sans aucune activité durant la période retenue. Cet indicateur atteint 0,72 % quand on y ajoute les chômeurs des catégories B et C. Au total, le nombre de sans emplois de la catégorie A s'élève à 34 500, en décembre 2013. Qu'en est-il sur l'année qui vient de s'écouler ? La progression du chômage dans les métiers des technologies de l'information et des télécoms s'est accélérée. Ainsi, Le taux de chômeurs sans aucune activité aura flambé de 15 % depuis décembre 2012, ce qui représente 4 500 inscrits supplémentaires à Pôle Emploi. Cette flambé n'est pas nouvelle et a démarré avec la crise financière de 2008. Selon notre confrère, « malgré le dynamisme en matière d'emploi revendiqué par les industriels du secteur, le nombre de sans emploi dans l'informatique et les télécoms a explosé depuis la crise finan-

cière. En juin 2008, la France comptait ainsi seulement 14 800 chômeurs (Catégorie A). Depuis, ce chiffre a progressé de 133 % ».



5.4 Santé

Humanis et Auchan lancent le service HumaniA

En vue d'apporter à ses collaborateurs une prestation d'accompagnement psychologique, Auchan s'est associé au groupe de prestation sociale. Ainsi est né HumaniA. Un service permettant de soutenir les ressources humaines du mastodonte de la grande distribution, en cas de situation de vie difficile, personnelle et/ou professionnelle.

Le nouveau service d'accompagnement psychologique et social ouvert à tous les 50 000 collaborateurs d'Auchan est opérationnel depuis décembre 2013. Baptisé HumaniA, il a été conçu par Humanis, qui intervient sur le terrain du bien-être au travail. Ce service permet d'apporter une réponse personnalisée aux collaborateurs confrontés à des situations de vie difficiles, que ce soit sur le plan professionnel comme privé. En vue de mettre au point ce programme, le groupe de protection sociale s'est appuyé sur ses compétences en ingénierie sociale.

L'une des particularités inédites du service HumaniA est de proposer la prise en charge de la personne dans toute sa dimension, tant professionnelle que privée. Selon Humanis, ce service « fournit à la fois une aide psychologique en cas de souffrance au travail ou dans la vie quotidienne et un accompagnement social pour résoudre des problèmes familiaux, financiers, ou de logement par exemple. Au total, HumaniA mobilise 400 travailleurs sociaux présents sur tout le territoire national, capables également de réaliser au besoin des interventions de proximité avec le collaborateur, ainsi qu'un réseau de psychologues, tous soumis au secret professionnel ». Pour Jean-Pierre Menanteau, directeur général du groupe Humanis, « le service HumaniA, garantit la confidentialité des appels des salariés et la neutralité dans l'évaluation de la situation. La démarche est à la pointe de l'innovation sociale ».

Plus généralement, si le service HumaniA privilégie l'écoute, il va plus loin en aidant les per-

sonnes concernées à trouver des solutions appropriées aux difficultés qu'elles expriment. L'accompagnement est basé sur la clarification, l'information, l'orientation et le soutien psychologique et social. Cette prestation vient en complément du management et des responsables des ressources humaines d'Auchan France auprès des salariés en difficulté. Pour Jean-André Lafitte, directeur des ressources humaines de cette grande enseignes, « cette initiative s'inscrit dans le prolongement du projet social d'Auchan France. Il répond à l'objectif d'ancrer une dynamique de progrès continu pour tous et dans la durée et donne du sens aux valeurs historiques d'Auchan de confiance, partage, progrès et considération ».



5.5 Épargne / Retraite / Prévoyance

Malakoff Médéric propose Prévoyance PME

Le groupe de protection sociale met à la disposition des petites et moyennes entreprises la solution Prévoyance PME. Il s'agit d'une assurance collective destinée aux salariés et entreprises.

Prévoyance PME a vocation à couvrir les collaborateurs des PME contre un ou plusieurs risques comme le décès, l'incapacité ou l'invalidité. Parmi les nouveautés de cette offre figurent une garantie « congés de solidarité familiale », un service d'assistance et une conciergerie d'entreprise afin de faciliter l'équilibre vie professionnelle/vie personnelle des salariés. Grâce à la garantie décès de Prévoyance PME, le chef d'entreprise a la possibilité de déterminer un capital fixe identique pour tous les salariés voire un capital variable en fonction de la situation de famille de chacun. Il peut également donner le choix à ses salariés entre un capital élevé et un capital moins important assorti d'une rente d'éducation. En cas de décès du salarié, le capital est versé à son conjoint, ses enfants, ou toute autre personne de son choix. De son côté, la garantie obsèques

prévoit, en cas de décès du salarié, le versement d'un capital allant de 1 500 à 6 000 euros environ pour le financement de ses obsèques. L'objectif est de préserver les proches de problèmes financiers. Avec prévoyance PME, une rente annuelle peut également être versée au conjoint survivant pour l'aider à maintenir son niveau de vie, ou à chacun des enfants du salarié décédé afin de leur assurer un revenu régulier pendant la durée de leurs études. Enfin, des garanties incapacité et invalidité peuvent contribuer à préserver le niveau de revenu du salarié pendant sa période d'arrêt de travail.

ACE Crédit présente ses perspectives 2014

Selon cet organisme, les banques devraient assouplir leurs critères d'attribution et le projet de titrisation des crédits pourrait faire flamber les taux.

D'entrée de jeu, Joël Boumendil, dirigeant du Groupe ACE Crédit, déclare : « 2014 démarre dans un contexte économique relativement compliqué et toujours sur un fond de crise, notamment économique mais aussi de confiance des ménages. Chez ACE nous ne prévoyons pas d'augmentation importante des taux dans les prochains mois, même si le projet de titrisation des crédits immobiliers laisse prévoir une hausse des taux. En revanche, nous pensons que les banques assoupliront un peu leurs critères d'octroi des prêts immobiliers, qui ont pu paraître trop sélectifs sur les deux derniers mois de 2013 ».

Quid du bilan 2013 en matière de crédit immobilier ? On peut noter des taux bas, des disparités fortes entre l'Ile-de-France et les régions. En termes des taux de crédit, 2013 a été l'année du « plus bas historique » ! Ainsi, entre janvier et décembre 2013, le taux d'intérêt moyen d'un crédit immobilier sur 20 ans (hors assurances) a baissé de près de 0,10 %. Plus généralement, les taux ont continuellement chuté à partir de janvier 2013, jusqu'à atteindre un plus bas historique à 2,75 % en mai. Le marché a dès lors redouté une remontée plutôt rapide des taux sur la seconde moitié de l'année. Elle n'a pas eu lieu. Actuellement, ces indicateurs restent encore très bas, sous la barre des 3 %, et la situation est toujours très favorable pour les emprunteurs.

D'un point de vue géographique, les disparités apparaissent toujours entre la région parisienne et les autres. Ainsi, en Ile-de-France, les acquéreurs souscrivent des prêts deux fois plus élevés que partout ailleurs. L'an dernier, le montant moyen emprunté a été de 277 500 € en Ile-de-France et de 147 000 € en régions, soit 47 % de moins. Le profil de l'emprunteur francilien est marqué par la prégnance des 30 à 39 ans (ils sont plus de la moitié des emprunteurs. Et achètent en couple pour 72 % d'entre eux et majoritairement sans enfant (59 %). Enfin, pour 56 % d'entre eux, leurs ressources nettes annuelles se situent entre 25 000 et 49 000 €.

Dans les régions, 44 % des emprunteurs ont entre 30 et 39 ans, mais ils sont aussi plus de 20 % à devenir propriétaires avant leurs 30 ans. Ils sont 74 % à acheter en couple. Cette tendance augmente d'année en année compte-tenu du prix de l'immobilier. 49 % d'entre eux n'ont pas d'enfant. Pour 54 % des acheteurs, les ressources nettes annuelles se situent sous le seuil des 25 000 € par an.

Assurance emprunteur : les banques restent toujours largement en tête

Malgré la loi Lagarde et la sensibilisation des consommateurs sur l'existence des offres alternatives à celles des établissements bancaires, la majorité des ménages ne fait pas jouer la concurrence en matière d'assurance emprunteur.

C'est, en tout cas, le résultat d'une étude conduite par TNS-SOFRES pour l'Observatoire des crédits aux ménages. Pourtant, le libre-choix d'une assurance emprunteur pour un prêt immobilier est un principe « connu et bien utilisé par les ménages », indique la Fédération bancaire française (FBF) sur la base de cette enquête. A l'arrivée, 85,5 % des ménages qui ont emprunté depuis l'adoption de la loi Lagarde en 2010 déclarent être informés sur la possibilité de choisir librement leur contrat d'assurance emprunteur. D'autre part 84,5 % des ménages consultés ayant l'intention de souscrire un crédit immobilier connaissent également le principe. Par ailleurs, cette étude indique que 37 % des ménages ayant souscrit un prêt depuis la loi

Lagarde ont déclaré avoir recherché un contrat alternatif à celui proposé par leur banque. Et 52 % l'ont fait au début de leur recherche immobilière là où 43 % y ont eu recours avant la signature du contrat. In fine, 79 % ont choisi l'assurance-emprunteur de leur banquier pour quatre raisons principales : la confiance, la qualité du produit proposé, la démarche est simple et les tarifs compétitifs. 21 % des emprunteurs ont quant à eux, retenu un contrat différent, du fait de l'argument tarifaire dans 8 cas sur 10.

Assurance vie : coup de mou en décembre

Ce placement longtemps préféré des Français a repris des couleurs en 2013 contrairement à une année 2012 pour le moins morose, le mois de décembre a enregistré une décollecte de 1,6 milliard d'euros.

En 2013, contre toute attente, l'assurance vie qui a été longtemps chahutée par le Livret A, affiche une collecte positive de 10,7 milliards d'euros (contre une décollecte de 6,5 milliards d'euros en 2012). Son encours frôle la barre des 1 500 Mds€ (1462 Mds€). Cette ressaisie contraste avec les performances du mois de décembre pour le moins décevant avec une décollecte de 1,6 milliard d'euros due certainement à l'effet cadeaux de Noël. Tout au long de ce dernier mois de l'année, les prestations ont flambé, avec une progression de 13 % à 12,1 milliards d'euros. En définitive, 2013 entrera dans l'Histoire comme l'année de la renaissance de l'assurance-vie. Philippe Crevel, Secrétaire général du Cercle des épargnants rappelle à ce propos que « l'année n'aura été marquée que par deux mois de décollecte, juin et décembre,

contre 9 en 2012 ». Fort de ces performances, la collecte nette de l'an dernier a été de 10,7 milliards d'euros. Toutefois, elle reste inférieure à celle du Livret A et du LDD (19 milliards d'euros) qui pèsent en encours près de quatre fois moins que l'assurance-vie. Forte de ses 119 milliards d'euros de collecte brute, l'assurance-vie revient à ses niveaux du début des années 2000. En 2013, les rachats se sont élevés à 109 milliards d'euros en recul de 9 % par rapport à 2012. Mais restent nettement supérieurs au niveau d'avant 2010 (50 à 70 milliards d'euros).

Bercy redit « NIET », aux transferts de contrats d'assurance-vie

Pour le ministère de l'Economie, c'est toujours « Non » aux transferts de contrats d'assurance-vie, malgré les changements de majorité et leur coloration politique.

Les gouvernements changent, la position reste la même : Il est impossible de transférer un contrat d'assurance-vie d'un gestionnaire à un autre sans opérer de rachat. Bercy vient de confirmer cette règle, en réponse à trois questions de députés de tous bords posées en 2013. Le ministre de l'Economie et des Finances socialiste a, à son tour, évacué tout aménagement dans ce domaine. En substance, l'idée que le transfert entre assureurs ferait perdre « tout sens économique » au régime de l'assurance-vie. Dans ses explications, Bercy a déclaré que « le régime fiscal serait dégressif dans le temps, sans permettre une stabilisation des placements réalisés par les assureurs avec les fonds déposés

par leurs clients ». D'autre part, dans le cas d'un plan d'épargne en actions (PEA) qui a été mis en avant par les parlementaires demandeurs du changement en guise de comparaison, « le transfert n'entraîne pas de déstabilisation des placements contrairement à ce qui se produirait avec un contrat d'assurance vie », selon Bercy. A l'arrivée, c'est donc une nouvelle fois de non recevoir qui est opposée aux députés demandeurs.

6

NOMINATIONS

6.1 Nominations

GMF : Jean-Laurent Rilly devient Directeur des Canaux Numériques

Agé de 39 ans, Jean-Laurent Rilly est nommé Directeur des Canaux Numériques de GMF Assurances.

Jean-Laurent Rilly est diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Lille. Après un début de carrière au sein du Groupe 3 Suisses et douze ans d'expérience en cabinet de conseil, Jean-Laurent Rilly a notamment dirigé le programme de refonte de l'Espace Sociétaires du site Internet de la GMF de 2010 à 2013. La Direction des Canaux Numériques, confiée à Jean-Laurent Rilly, a été mise en place au 1er janvier 2014 au sein de la Direction Générale GMF, placée sous

la responsabilité de Laurent Tollié. Cette nouvelle entité a pour mission d'animer et de piloter le développement de l'activité numérique et des supports digitaux, web et mobile, de la GMF.

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