



DECRYPTAGE

Reportage :

Swiss Life France affiche des résultats en progression

PAGE 6

L'essentiel de la semaine

Stratégie – page 8

Inter Mutuelles Entreprises roule pour Macif et Matmut

Systèmes d'information – page 15

PayPal et Samsung s'associent dans la sécurisation biométrique des transactions

Stratégie – page 9

AG2R La Mondiale obtient le label Ifaci Certification

Systèmes d'information – page 16

Réforme des retraites : Une solution informatique pour le suivi de la pénibilité.

Stratégie – page 11

AXA Corporate Solutions : C.A 2013 en hausse

Conjoncture – page 18

L'assurance-vie démarre bien l'année 2014

1

L'ESSENTIEL DE LA SEMAINE

Inter Mutuelles Entreprises roule pour Macif et Matmut

Structure commune entre les deux mutuelles sans intermédiaires (MSI), Inter Mutuelles Entreprises est spécialisée dans l'assurance IARD des risques d'entreprises. Elle a vocation à proposer des solutions complètes en responsabilité civile et dommages aux biens sur le marché des professionnels et des entreprises.

(Lire page 8)

AG2R La Mondiale obtient le label Ifaci Certification

Au terme de deux années de travaux, la direction de l'Audit du groupe de protection sociale a obtenu le label IFACI Certification. Une normalisation qui vient souligner sa conformité aux exigences du Référentiel professionnel de l'audit interne (RPAI) et de la qualité de ses prestations.

(Lire page 9)

AXA Corporate Solutions : C.A 2013 en hausse

La filiale du groupe AXA, spécialisée dans la gestion de risques de grandes entreprises, a clos l'année 2013 avec un chiffre d'affaires en hausse de 2,5 %. Et affiche un résultat net de 150 millions d'euros.

(Lire page 11)

PayPal et Samsung s'associent dans la sécurisation biométrique des transactions

Dans un contexte de lancement de son nouveau Smartphone Galaxy S5, le plus farouche concurrent d'Apple en matière de Smartphones et PayPal unissent leurs forces en vue d'offrir aux futurs détenteurs du nouveau Galaxy S5 la possibilité de régler leurs achats par l'authentification de leurs empreintes digitales.

Réforme des retraites : Une solution informatique pour le suivi de la pénibilité.

Horoquartz et VLI-Alfatéa ont conjugué leurs compétences afin de donner naissance à la première solution informatique permettant d'automatiser le suivi de la pénibilité.

(Lire page 16)

L'assurance-vie démarre bien l'année 2014

Si le mois de décembre s'est soldé par une décollecte de 1,6 milliard d'euros sur le front de l'assurance vie, ce placement démarre plutôt bien 2014.

(Lire page 18)

SOMMAIRE

DECRYPTAGE

|Stratégie|page 6

Swiss Life France affiche des résultats en progression



1 L'EDITO DE LA SEMAINE

Le SMS a-t-il vécu ? 5

2 STRATÉGIE & ACTUALITÉS

- 2.1 Accords de partenariats 8**
 - BINCK.FR et BNP Paribas s'associent pour 6 mois de courtage gratuit..... 8
 - Inter Mutuelles Entreprises roule pour Macif et Matmut 8
- 2.2 Notations financières - Certification 9**
 - AG2R La Mondiale obtient le label Ifaci Certification 9
- 2.3 Résultats des sociétés 10**
 - April : des résultats en demi-teinte 10
 - AXA Corporate Solutions : C.A 2013 en hausse 11
 - Linedata présente ses résultats annuels 12

3 MARKETING

- 3.1 Communication 13**
 - L'IPS accentue sa présence sur Internet..... 13
- 3.2 Attentes et comportements des consommateurs 14**
 - Les Français suivent de près leurs comptes 14

4 SYSTEMES D'INFORMATION

- 4.1 Internet / Multimédia 15**
 - PayPal et Samsung s'associent dans la sécurisation biométrique des transactions 15
- 4.2 Logiciels & applications 16**
 - Natixis Factor lance Global net..... 16
 - Réforme des retraites : Une solution informatique pour le suivi de la pénibilité..... 16

5 CONJONCTURE ECONOMIQUE ET SOCIALE

- 5.1 Épargne / Retraite / Prévoyance 18**
 - L'assurance-vie démarre bien l'année 2014..... 18
 - L'épargne réglementée démarre brillamment l'année 2014..... 19

6.1 Nominations	20
Groupe Covea : Paul Esmein nommé directeur des acceptations	20
Inter Mutuelles Entreprises : Daniel Havis, Président du conseil de surveillance	20
SwissLife Banque Privée renforce son équipe.....	20

L'EDITO DE LA SEMAINE

Par Emmanuel Mayega

Le SMS a-t-il vécu ?



En cette époque d'obsolescence programmée, il est paradoxalement difficile de dire si le SMS a encore de beaux jours devant lui. Malmené par les messageries instantanées, il a pourtant réussi à trouver son chemin dans l'opérationnel. Saura-t-il y garder sa place ?

Épique époque qui nous fait en voir de toutes les couleurs. Bigarrée ? Pittoresque. Demandez aux opérateurs de télécoms, surtout français, qui se sont fait et continuent de se faire des... Bourses en or sur le dos des consommateurs grâce à cette forme de communication. Après avoir, raisons économiques obligent, poussé nos ferments à écrire comme ils parlent (rien à voir avec la noble phonétique), assasinant à tout va Vaugelas, ces courts messages ont fini par trouver une porte d'entrée dans l'opérationnel. Et quelle porte! En marketing, certaines entreprises ont compris l'intérêt de les adresser à leurs clients. Spontanément assurée, y compris chez les porteurs de risques. Des milliards de SMS sont ainsi acheminés chaque année, faisant de ce canal un outil de recrutement et/ou de fidélisation de clients. C'était sans compter sur les messageries instantanées. Populaires depuis quelques années, elles ont donné un sacré coup de vieux au SMS que l'on disait pourtant jeune, il y a encore quelques années. La génération Y l'a progressivement abandonné pour ses points faibles : non seulement il coûte cher, mais il est techniquement limité là où les messageries instantanées brillent par leurs atouts 2.0 : interactivité en temps réel, possibilité de téléphoner, d'envoyer des images dans le monde entier, le tout pour même pas une bouchée de pain, là où SMS et MMS ruinent les consommateurs. La suite, on la connaît. Elle s'écrit en plusieurs milliards de dollars pour WhatsApp que vient de racheter Facebook.

En mettant la main sur cet espace juvénile, le vieillard des réseaux sociaux qui vient seulement de fêter son dixième anniversaire entend s'offrir une cure de jouvence. Le vrai débat est de savoir comment le géant de cette planète du Social networking va intégrer cette fenêtre sur

la jeunesse. Bien sûr, j'entends, d'ici, les tenants de la pensée unique me dire qu'il n'en est rien, la bataille étant celle du contrôle des données. Ce n'est pas totalement faux ; en revanche, pour en arriver là, il faudra bien agencer ces deux mondes, celui des moins jeunes qu'est devenu Facebook désormais déserté par les moins âgés et l'univers évanescence voire fugace des messageries instantanées, comme leur nom l'indique. Il y va de l'avenir du repreneur, qui vient de déboursé la coquette somme de 4 Mds€ en cash, sur les 19 Mds d'euros d'une transaction pour le moins folle, s'agissant d'une entreprise de 55 personnes.

Au-delà de cet événement qu'est l'entrée de WhatsApp dans le giron de Facebook, se pose désormais la question de l'avenir du SMS. Longtemps délaissée aux jeunes, cette arme de conquête massive pourra-t-elle conserver sa place ou alors jouer un rôle important dans l'opérationnel comme c'est le cas actuellement ? Ou alors sera-t-elle réservée précisément à un point précis du parcours client ? Difficile à dire désormais tant les innovations vont vite. Au rythme de l'obsolescence programmée des appareils qui les portent. Aux dernières nouvelles, la proposition d'un député socialiste du Bas-Rhin de taxer les SMS sur tout le territoire français en vue de financer les effets des récentes inondations qui ont frappé le pays pourrait davantage fragiliser ce mode de communication. Mais Bercy semble rester indifférent à une telle suggestion, laissant l'indemnisation à leurs professionnels. Vous devinez certainement de qui je parle.

EMMANUEL MAYEGA
Rédacteur en chef

Swiss Life France affiche des résultats en progression



Le groupe d'assurance de personne annonce des chiffres en hausse sur un marché économique en plein doute. Chiffre d'affaires en augmentation, tout comme le résultat opérationnel, des affaires nouvelles en croissance et des résultats par branche satisfaisants. Les indicateurs d'activité de cette filiale française du géant helvétique de la finance sont bien orientés. A l'arrivée, une solvabilité renforcée.

ANALYSE D'EMMANUEL MAYEGA

Le climat économique est plutôt à la prudence et au doute en ce début d'année 2014. Et pour cause, 2013 aura été un exercice difficile. Pourtant autant, certains assureurs ont réussi à tirer leur épingle du jeu. C'est le cas de Swiss Life France. En présentant ses résultats mercredi 26 février, le porteur de risques a tenu à souligner ses performances sur un marché qui bégaie. Là où beaucoup patinent, l'assureur a dévoilé des chiffres satisfaisants. Ce qui lui permet de poursuivre son développement « de façon rentable malgré un environnement juridique, fiscal et réglementaire instable... » Cela est dû « ... à la qualité de ses affaires nouvelles en constante amélioration, la hausse des marges tant en épargne retraite qu'en santé/prévoyance et en dommages, la poursuite des mesures d'amélioration de l'efficacité opérationnelle combinée celle des investissements dans la qualité et l'orientation clients et, enfin, à la contribution des revenus financiers. »

Illustration de ce dynamisme, le chiffre d'affaires 2013 est en hausse de 8 % sur un marché de l'assurance en augmentation de + 4 %. Et s'établit à 3 806 millions d'euros. Comme l'explique Swiss Life France, « cette surperformance par rapport au marché est tirée par l'assurance vie dont le volume de primes est en hausse de 15 % (2 119 millions d'euros) quand le marché croît de 6 %. Cette croissance du chiffre d'affaires s'accompagne par ailleurs d'une forte amélioration de la qualité des affaires nouvelles en ligne avec les objectifs stratégiques du groupe ». Charles Relecom, Président de Swiss Life France, est « très satisfait des résultats de Swiss Life France en 2013 tant en termes de volume, de qualité des affaires que de renta-

bilité ; ces bons résultats confirment la pertinence des orientations stratégiques prises dans le cadre de Swiss Life 2015, qui nous permettent de renforcer durablement notre compétitivité. Ils sont de plus un atout pour aborder les évolutions réglementaires : nous avons pris dès janvier 2013 le virage stratégique qui s'est imposé avec l'ANI pour accélérer notre développement auprès de la cible entreprise, et nous commençons à récolter les premiers fruits de ces mesures. »

Considérés par branche, les résultats de l'assureur mettent en avant une année 2013 performante. Ainsi, en assurance vie, le chiffre d'affaires s'élève à 2 119 millions d'euros, en augmentation de 15 %. Les primes en unités de compte sont en augmentation de 47 % dans un marché à + 23 %. Quant à la collecte nette, elle est de 720 millions d'euros, particulièrement orientée en unités de compte (UC), sur un marché en collecte de 10,7 milliards d'euros. En matière de production nouvelle, « la part des UC est de moitié, grâce d'une part, au positionnement haut de gamme et au dynamisme des réseaux de distribution, et d'autre part à une politique de participation aux bénéfices adaptée combinée à la performance des différentes solutions d'investissement. Les encours d'assurance vie ont ainsi augmenté de 9 % avec par ailleurs une amélioration sensible de la part en unités de compte de 4 points. »

En santé et Prévoyance individuelle et collective, Swiss Life présente des performances stables à 1 336 millions d'euros. Le ratio combiné enregistre une amélioration et s'établit à 98 %. A noter, l'année dernière aura été fortement influencée par les débats

sur l'ANI. Dans ce contexte, l'assureur et ses réseaux de distribution propriétaires et non propriétaires se sont mobilisés pour réorienter la production et accélérer le développement sur le marché de l'entreprise. « Les premières mesures prises ont commencé à porter leurs fruits et ont donné des signaux positifs dès la fin d'année : la production du mois de décembre 2013 sur les produits standard collectif représente le double de l'ensemble de la production 2012. » rappelle l'assureur.

Sur le marché dommage où la concurrence est rude, les promotions légion et une masse assurable atone, les performances des assureurs se veulent limitées. Celles de Swiss Life France s'inscrivent dans cette logique. Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 351 millions d'euros, en progression de 1 % par rapport à 2012.

En revanche, l'assureur a mieux fait sur le terrain de la gestion d'actifs pour compte propre avec des placements performants qui ont contribué à l'augmentation de son résultat opérationnel et au renforcement de la réserve de participation. Le rendement net enregistré ici est de 4 %. D'autre part, Swiss Life France a poursuivi sa politique d'investissement basée sur une stratégie d'optimisation des rendements combinée à une politique stricte de gestion des risques et du capital.

En matière de gestion d'actifs pour compte de tiers, Swiss Life Asset Managers enregistre également en France, « une très forte collecte nette en 2013. Celle-ci s'élève à 2,9 milliards d'euros dont 1,6 milliard d'euros (contre 604 millions en 2012) pour les OPCVM et valeurs mobilières et 1,3 milliard d'euros (contre 560 millions en 2012) pour les actifs immobiliers. », rappelle l'assureur. Ainsi, au 31 décembre 2013, les encours sous gestion pour compte de tiers en France atteignent 11,5 milliards d'euros, dont 4,6 milliards d'euros d'actifs immobiliers (Viveris REIM). Le classement établi par Europerformance souligne l'expansion de cet acteur qui a réalisé la cinquième plus forte collecte nette en OPCVM de droit français. Il occupe le deuxième rang pour les seuls OPCVM de trésorerie. « Cette performance vient récompenser le travail des équipes qui a permis l'approche de nouveaux clients et le développement de l'activité auprès des plateformes de distribution et clientèle intermédiée. Elle s'explique également par la très bonne performance des OPCVM commercialisés en France qui ont été

récompensés plus de 10 fois en 2013, et dont 66% figurent dans le premier quartile de leur catégorie MorningStar. », précise le groupe en France.

Fort de ces résultats, la solvabilité de Swiss Life France s'est renforcée grâce à une politique de gestion des risques et une bonne rentabilité des activités d'assurance. A ces arguments viennent s'ajouter d'autres : un modèle stratégique basé sur la multidistribution, la diversification des activités et le positionnement haut de gamme ; une amélioration de l'efficacité opérationnelle dans un contexte de hausse forte de l'activité et malgré les investissements réalisés, notamment dans le cadre des changements réglementaires, de l'amélioration de la qualité et du développement de l'orientation client. Rien d'étonnant si les ratios d'efficacité s'améliorent dans les différents métiers du groupe. Ainsi, en assurance vie, le ratio frais fixes/réserves a baissé d'un point (de 0,67 % en 2012 à 0,66 % en 2013).

Enfin, Swiss Life a donné la priorité à la qualité de l'offre de services destinée à ses clients. A travers cet axe du programme Swiss Life 2015, l'assureur affirme son positionnement sur le terrain de la gestion privée référent auprès de la clientèle patrimoniale, en augmentation de 15 % en un an.

Depuis 2007, la compagnie développe sur ce terrain un modèle singulier, celui d'assureur gestion privée, s'appuyant sur une approche patrimoniale globale assurance et banque privée, et une vision long terme pour ses clients.

Comment renforcer ce positionnement et faire face aux besoins des clients patrimoniaux et de ses réseaux de distribution ? Swiss Life a créé il y a un an et demi, une direction transverse : Assureur gestion privée. Elle regroupe des équipes dédiées de la banque privée et de la compagnie d'assurance. Ce dispositif lui a permis de monter en puissance sur cette cible de clientèle, tant par la pertinence de l'offre, que par son approche globale des clients. Du reste, 2013 a vu la mise en place de services d'accompagnement haut de gamme avec notamment la création d'une cellule de relation dédiée à la clientèle premium.

Fin 2013, les clients patrimoniaux, en augmentation de 15 % par rapport à l'an dernier, représentaient 44 % des encours vie individuelle de Swiss Life.

2

STRATÉGIE & ACTUALITÉ

2.1 Accords de partenariats

BINCK.FR et BNP Paribas s'associent pour 6 mois de courtage gratuit

BNP Paribas et Binck.fr signent un partenariat de six mois pour une opération de courtage gratuit destinée aux investisseurs particuliers en Bourse.

Cette opération a démarré depuis le début du mois de février. Et s'étalera jusqu'au 1er août 2014. Dans ce cadre, Binck.fr rembourse à ses clients les frais de courtage sur les Turbos et Warrants émis par BNP Paribas Arbitrage Insurance B.V. Cette offre est valable pour les ordres compris entre 200 euros et 10 000 euros et jusqu'à 50 ordres par mois, par compte. Quant aux clients Binck.fr ils pourront ainsi bénéficier jusqu'à 300 ordres gratuits sur 6 mois. Les ordres seront remboursés avant le 15 du mois suivant l'ordre concerné.

Pour mémoire, BNP Paribas propose une large gamme de Warrants, Turbos, Turbos Infinis et Turbos Infinis BEST sur de nombreux actifs sous-jacents : 100 actions françaises, 75 actions étrangères, les grands indices français et étrangers et sur les principales matières premières et devises.

Inter Mutuelles Entreprises roule pour Macif et Matmut

Structure commune entre les deux mutuelles sans intermédiaires (MSI), Inter Mutuelles Entreprises est spécialisée dans l'assurance IARD des risques d'entreprises. Elle a vocation à proposer des solutions complètes en responsabilité civile et dommages aux biens sur le marché des professionnels et des entreprises.

Annoncé en avril 2013, la lettre d'intention de partenariat entre Macif et Matmut vient de céder la place à du concret, neuf mois plus tard. Les deux groupes viennent de renforcer leur alliance au sein d'Inter Mutuelles Entreprises, structure commune créée pour apporter une réponse assurantielle complète aux entreprises et professionnels. Au terme de la signature de leur accord, la Macif entre à concurrence de 40 % dans le capital de Matmut Entreprises, qui deviendra Inter Mutuelles Entreprises. Bien entendu, l'accord de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) est nécessaire, pour lancer la phase opérationnelle de ce projet. Celle-ci devrait être actée au cours du second trimestre 2014.

Inter Mutuelles Entreprises sera chargée de proposer à ses cibles une offre d'assurance sur mesure. Celle-ci complètera les offres forfaitaires des deux groupes afin de leur permettre

d'apporter des solutions en Responsabilité civile et Dommages aux biens spécifiquement adaptées aux besoins des entreprises, professionnels, associations gestionnaires, syndicats de copropriétés et propriétaires de murs commerciaux. En complément, ils continueront de bénéficier des offres existantes au sein des deux Groupes dans les autres domaines (véhicules, santé/prévoyance, finance/épargne). Selon Daniel Havis, PDG de la Matmut, « avec la naissance d'Inter Mutuelles Entreprises, nous concrétisons une nouvelle fois de façon très opérationnelle les liens qui nous unissent à la Macif, au service des professionnels qui nous ont jusqu'ici fait confiance et de ceux qui, demain, trouveront auprès de notre filiale commune l'offre d'assurance adaptée à leurs besoins. » De



son côté, Jean-Marc Raby, directeur général du groupe Macif a souligné : «

Nouvelle étape dans l'approfondissement des liens entre les groupes Macif et Matmut, Inter Mutuelles Entreprises va nous permettre d'accélérer notre développement sur le marché des professionnels et des entreprises aux côtés de la Matmut qui, plus que jamais, est un partenaire de confiance pour notre Groupe ». La gouvernance de cette nouvelle structure repose

sur un Conseil de surveillance et un Directoire (cf. nominations).

2.2 Notations financières - Certification

AG2R La Mondiale obtient le label Ifaci Certification

Au terme de deux années de travaux, la direction de l'Audit du groupe de protection sociale a obtenu le label IFACI Certification. Une normalisation qui vient souligner sa conformité aux exigences du Référentiel professionnel de l'audit interne (RPAI) et de la qualité de ses prestations.

Gratification. Deux années auront été nécessaires à la direction de l'Audit interne d'AG2R La Mondiale engagée dans une démarche de certification de la qualité de ses prestations. Tout au long de cette période, elle a mis en place toutes les actions nécessaires en lien avec le RPAI. Etabli par IFACI (Institut français de l'audit et du contrôle internes) à partir des normes internationales de l'Institute of Internal Auditors et dans le respect de la norme européenne ISO 45 011, ce référentiel est composé de trente exigences classées en trois catégories : moyens, prestations et pilotage.

A la fin de l'année dernière, des auditeurs externes chargés de l'évaluation ont analysé les dossiers et documents-clés de la direction de l'Audit interne. Puis ont conduit des entretiens auprès de la Direction générale, du Président du Comité d'audit, des membres de l'équipe d'audit et des responsables des directions opérationnelles concernées. Au total, quatre-vingt thèmes ont été évalués, avec les informations recueillies.

La mission d'audit de certification conduite a conclu au niveau requis de conformité par rapport au RPAI. Le rapport de mission a notamment mis en avant l'engagement de la Direction générale, du Comité d'audit et des comptes dans la démarche d'audit ; le positionnement et le niveau d'indépendance de l'Audit interne ; la

conscience professionnelle des équipes et la qualité de leurs travaux.

Fondé en 1965 sous un statut associatif, l'IFACI réunit 4 000 auditeurs issus de quelque 900 organismes des secteurs public et privé. Il est affilié à l'IIA (The Institute of Internal Auditors). Et capitalise sur un réseau d'environ 170 000 spécialistes de l'audit répartis dans plus de 160 pays.



2.3 Résultats des sociétés

April : des résultats en demi-teinte

En cette période de vaches maigres, le courtier grossiste enregistre un chiffre d'affaires consolidé de 778,6 M€, en progression de 0,7 % en publié et de 1,6 % à taux de change constant. Les commissions de courtage diminuent de - 0,5 % à 499,0 M€ mais les primes d'assurances progressent de 2,9 %, à 279,6 M€.

April a traversé l'année 2013 avec des points forts et d'autres qui l'ont moins été. Si les primes enregistrées progressent de 2,9 %, à 279,6 M€, le résultat opérationnel courant s'élève à 86,5 M€, en recul de 6,3 M€. Pour le grossiste, cette baisse « s'explique essentiellement par la baisse des produits financiers de - 5,8 M€ qui est liée à la fois à un environnement de taux bas, ainsi qu'à une gestion prudente du portefeuille. Extraite du résultat financier, la performance opérationnelle du groupe aurait été stable ». Quant à la marge opérationnelle courante, elle ressort à 11,1 % du chiffre d'affaires ; la branche Santé-Prévoyance affiche une marge de 17,7 % en légère baisse de 0,6 point par rapport à 2012, tandis que la branche Dommages présente une marge à 2,2 %, en baisse de 1,7 points. Plus en détail, le résultat opérationnel courant de la branche Santé-Prévoyance s'établit à 88,2 M€, en baisse - 3,7 M€, expliquée par le résultat financier. La branche Dommages s'inscrit dans la même tendance : elle affiche un résultat opérationnel courant de 6,5 M€ en recul de -4,5 M€, à cause,

notamment, de la poursuite de la réorganisation du réseau de boutiques AMA et des charges d'intégration non récurrents des activités d'assistance à l'international. Après une charge d'impôts de -32,3 M€ et un résultat des activités abandonnées de -1,0 M€, le résultat net consolidé part du groupe s'élève à 51,0 M€, en baisse de - 4,4 %, représentant une marge nette de 6,6 % du chiffre d'affaires. Malgré ces chiffres, le groupe indique qu'il « bénéficie d'un bilan solide, avec des capitaux propres consolidés de 550,3 M€ et une trésorerie nette retraitée de 190,5 M€. Dans ce contexte, le conseil d'administration du groupe propose un dividende par action de 0,50€. Pour 2014, les équipes mettent tout en œuvre pour amorcer le retour à la croissance et améliorer la rentabilité du groupe. »

AXA Corporate Solutions : C.A 2013 en hausse

La filiale du groupe AXA, spécialisée dans la gestion de risques de grandes entreprises, a clos l'année 2013 avec un chiffre d'affaires en hausse de 2,5 %. Et affiche un résultat net de 150 millions d'euros.

2013 aura été pour AXA Corporate Solutions une année positive. Le spécialiste des grands risques a totalisé un chiffre d'affaires de 2,093 milliards, en hausse de 2,5 % (+ 5,5 % sur la base de primes nettes), hors effet de change et à périmètre comparable. Ces chiffres ont été réalisés dans un contexte économique difficile marqué par une forte concurrence entre les acteurs et émaillé de sinistres significatifs ayant un impact sur les branches RC et Construction. La croissance enregistrée est le fruit d'un développement important dans les pays émergents (+13 %) et d'un accroissement de la part de marché dans le segment des entreprises à taille inter-



médiaire (Upper Market, entreprises entre 600 millions et 4 milliards d'euros de chiffre d'affaires). Quid des résultats techniques ? Les ratios combinés brut et net se stabilisent respectivement à 97,7 % et 96,1 %. Quant au résultat net, il est de 150 millions d'euros. Pour poursuivre dans sa lancée des années précédentes, AXA Corporate s'est fixé quatre axes stratégiques prioritaires pour la période 2014-2016. Ainsi, il s'agira de poursuivre la politique de croissance de part de marché dans le segment des entreprises à taille intermédiaire et dans celui des nouvelles technologies (spatial, énergies renouvelables, environnement, paramétrique agricole, Cyber-risques) ; la filiale d'AXA veut également continuer son développement rentable des activités dans les pays émergents Asie, Moyen Orient et Amérique latine avec le projet d'ouverture de sa filiale au

Brésil et la poursuite des partenariats et synergies avec les entités locales d'AXA, tout particulièrement en Chine, à travers la co-entreprise d'AXA avec l'assureur Dommages Tian Ping ainsi que dans les pays matures avec l'ouverture d'une succursale en Autriche ; en complément, la société veut accentuer le support apporté aux clients et courtiers en matière de Risk consulting et de prévention par les 18 succursales et filiales d'AXA MATRIX Risk Consultants dans le monde ; enfin, elle va continuer à mettre la qualité de service au cœur de sa stratégie en intensifiant les investissements dans les outils de suivi des programmes internationaux. Tout cela sera conduit sur la base du business

model actuel caractérisé par l'approche individualisée de ses clients selon leur secteur d'activité, leur exposition aux risques, leur expérience sinistres et leur stratégie de Risk management. Pour mémoire, AXA Corporate Solutions emploie près de 1 500 collaborateurs et bénéficie d'un réseau international d'une centaine de pays. En 2013, les agences de notation S&P, Moody's et Fitch ont confirmé sa solidité financière dans les catégories AA et A+, ce qui a placé l'assureur parmi les institutions financières les mieux notées en Europe et dans le monde.

Linedata présente ses résultats annuels

L'éditeur spécialisé en solutions dédiées aux professionnels de l'Asset management, de l'assurance et du crédit, affiche une hausse sensible de ses résultats pour l'exercice 2013.

L'année 2013 aura été un bon cru pour Linedata. Son activité est portée par la dynamique du segment des Crédits & Financements, renforcé en cours d'année par l'acquisition stratégique de CapitalStream en Amérique du Nord. En revanche, l'Asset Management accuse un ralentissement dû aux difficultés rencontrées par l'Épargne & Assurances, ce qui n'a pas permis le retour à la croissance organique observé au 1er semestre. Sur un marché encore sensible, Linedata réussit néanmoins à enregistrer des niveaux de rentabilité élevés avec une marge d'EBITDA à plus de 25 %. Le résultat opérationnel s'établit à 30,3 M€ en 2013, en progression de 17,0 % par rapport à 2012. La marge opérationnelle est en hausse de 0,9 point à 18,9 %. Suite à la souscription en mars 2013 d'une dette complémentaire de 35 M€ destinée à financer la croissance externe, le résultat financier ressort à -3,8 M€ contre -1,9 M€ en 2012. Le résultat net s'élève à 17,7 M€ en 2013, en hausse de 16,4 % par rapport à 2012. Le bénéfice net par action passe de 1,70 € en 2012 à 2,35 € en 2013, soit une augmentation de 38 %. Quid des performances du groupe par région ? En Europe du Sud, la marge augmente de 4,5 points par rapport à 2012. Cependant, l'EBITDA intègre une contribution exceptionnelle non récurrente dans l'épargne salariale. La région Europe du Nord a réussi à améliorer sa marge par une gestion rigoureuse de ses coûts et un recours en hausse à l'Offshore. Quant à l'Amérique du Nord, sa marge d'EBITDA se maintient à un niveau soutenu sur le périmètre historique (hors CapitalStream). La profitabilité de cette nou-

velle recrue a été minorée en 2013 des frais d'acquisition et des effets du mode de reconnaissance par Linedata du revenu des licences perpétuelles à l'avancement et non à la signature. Au total, l'EBITDA du Groupe s'élève à 41,3 M€, en hausse de 21,6 % par rapport à 2012. Il ressort à 25,8 % du chiffre d'affaires soit une augmentation de 2,2 points par rapport à l'exercice précédent. Quid de l'année 2014 ? Le backlog s'élève à 113,6 M€ en hausse de 5,5 % comparé à la même période de 2013. Cela dit, l'activité commerciale de ce début d'année est en retrait par rapport aux attentes du Groupe. Parmi ses axes stratégiques de développement, Linedata va poursuivre ses initiatives de déploiement, à l'échelle mondiale de son offre de solutions dans ses deux segments de marchés stratégiques. En complément, « des efforts particuliers en R&D ont déjà été engagés et vont se poursuivre pour accompagner le succès des offres front-to-back à la fois pour les Crédits & Financements et pour l'Asset Management. Cela devrait se traduire par des investissements en moyens commerciaux et en CAPEX plus importants en 2014, l'objectif étant de préparer, au mieux le retour de la croissance organique que Linedata anticipe maintenant en 2015. »

3

MARKETING

3.1 Communication

L'IPS accentue sa présence sur Internet

Après deux ans d'existence, l'Institut de la Protection Sociale (IPS) veut renforcer sa visibilité sur le nouvel agora qu'est Internet. Il propose désormais un blog et un compte Twitter.

Comment étoffer sa présence et son rayonnement sur le Web ? Confrontée à cette problématique, cette organisation a tablé sur le lancement de nouveaux outils de communication. Objectif : rendre plus accessible l'ensemble de ses travaux et de ses réflexions. Il propose un compte Twitter et un blog. Ce dernier vient en complément du site internet de l'association, qui demeure la vitrine institutionnelle des propositions adressées chaque année aux pouvoirs publics. Et sera animé par Bruno Chrétien Président de l'IPS et son porte-parole. Il permettra de valoriser, auprès du grand public, les 5 pôles d'expertise réunis désormais au sein de l'association : retraite ; santé, prévoyance et dépendance ; statut rémunération et financement ; épargne salariale ; PLFSS et PLF. D'autre part, cet outil permettra de donner la possibilité à tous les internautes de réagir rapidement aux différentes prises de position

du porte-parole de l'IPS, que ce soit dans les médias ou sur les réseaux sociaux tels que LinkedIn et Viadeo. Selon Bruno Chrétien, « Internet offre des outils incontournables pour aider à fédérer une communauté d'idées mais également pour se faire entendre auprès des politiques, des institutions et des médias. Cette nouvelle démarche vise à témoigner de l'engagement quotidien de l'IPS en faveur d'une réforme à la fois structurelle et technique de la protection sociale en France ». L'IPS compte aujourd'hui une centaine de membres et une vingtaine de partenaires lui apportant leur soutien.

3.2 Attentes et comportements des consommateurs

Les Français suivent de près leurs comptes

Selon une étude de Fortuneo confiée à l'Institut CSA, 80 % des Français consultent leurs comptes au moins une fois par semaine. Est-ce pour des raisons de sécurité à l'heure où se multiplient les malversations en ligne ou pour d'autres arguments ?

Dans la foulée des dépenses d'hiver consenties par les Français pour les fêtes de Noël et les soldes d'hiver, la banque en ligne Fortuneo a décidé de lancer une enquête sur la manière dont les consommateurs français gèrent leur budget et donc suivent leurs comptes. Premier enseignement de ce baromètre, ils accordent une attention particulière au suivi de leurs dépenses, leur objectif étant d'éviter les difficultés en fin de mois et être capables de s'accorder des plaisirs en épargnant. Plus généralement, un tiers des Français consulte davantage ses comptes qu'il y a 5 ans. 80 % déclarent consulter leurs comptes en banque au moins une fois par semaine. Cette fréquence est permise par la généralisation de nouvelles technologies. On le sait, iPad et Smartphones viennent s'ajouter aux ordinateurs fixes pour permettre aux consommateurs d'asseoir un suivi au plus près de leurs comptes bancaires. Grâce aux deux premiers composants, ils ont désormais la capacité d'accéder à leur banque de n'importe quel endroit et à n'importe quel moment. Corollaire, 38 % consultent leurs comptes tous les jours ou presque, plus de 42 % une fois par semaine, 18 % une fois par mois et 1 % une fois par trimestre. En fait, les Français sont très attentifs à l'évolution de leurs dépenses, quel que soit le moyen utilisé. Actuellement, près de

50 % parmi eux conservent leurs tickets de cartes bancaires pour suivre leurs dépenses et faire leurs comptes. Tout naturellement, les applications sur le mobile ou la tablette sont davantage privilégiées par les jeunes (34 % vs 17 %) comme Fortuneo Budget. Toutefois, ils sont aussi les plus nombreux à déclarer ne rien noter et savoir globalement ce qui reste sur leur compte. Quid des arguments qui motivent les Français à épargner ? La majorité parmi eux épargnent pour préparer leurs vacances (53 %), 21 % déclarent épargner pour les sorties et 18 % pour faire des achats lors des soldes. Parmi les autres postes pour lesquels ils épargnent, figurent les travaux, l'immobilier, les véhicules, les études des enfants, ainsi que les impôts. 25 % des personnes interrogées déclarent, quant à elles, ne pas épargner. Méthodologie : Cette étude a été réalisée en ligne par l'Institut CSA les 4 et 5 février via Internet, auprès d'un échantillon représentatif de 1006 Français âgés de 18 ans et plus.

4

SYSTEMES D'INFORMATION

4.1 Internet / Multimédia

PayPal et Samsung s'associent dans la sécurisation biométrique des transactions

Dans un contexte de lancement de son nouveau Smartphone Galaxy S5, le plus farouche concurrent d'Apple en matière de Smartphones et PayPal unissent leurs forces en vue d'offrir aux futurs détenteurs du nouveau Galaxy S5 la possibilité de régler leurs achats par l'authentification de leurs empreintes digitales.

Malgré les précautions prises pour garder secret le nouveau né des Galaxy, la planète entière savait déjà plus ou moins bien à quoi ressemblait cette innovation avant son annonce officielle. En revanche, la fonction biométrique permettant aux utilisateurs de ce nouveau bijou de payer en ligne grâce à leurs empreintes digitales, est quelque peu restée sous silence. Elle constitue pourtant une (r)évolution en matière de sécurisation des Smartphones lors des transactions de paiement associant PayPal. Fini les mots de passe et autres identifiants, désormais, muni d'un Samsung Galaxy S5, l'utilisateur joue de la biométrie pour se connecter et valider son paiement auprès de millions de e-commerçants acceptant PayPal. Une première. Selon Gimena Diaz, directrice générale de PayPal

France, « plus que jamais, le futur du paiement est mobile et la révolution de la monnaie 3.0, c'est maintenant pour PayPal. Nous sommes convaincus que les Smartphones seront amenés dans un avenir proche à remplacer le portefeuille physique traditionnel. Sortir de chez soi sans sortir son portefeuille, c'est la promesse et la vision que PayPal a pour les utilisateurs. Plus généralement, en proposant une telle solution d'authentification par empreintes digitale en lieu et place de traditionnels identifiants et mots de passe sur le Smartphone nouvelle génération Galaxy S5, Samsung et son partenaires offrent la possibilité aux consommateurs de bénéficier d'une nouvelle expérience d'achat mobile et en magasin encore plus fluide et sécurisée. Attaqués par une concurrence exacerbée, les deux acteurs ont ainsi misé sur l'innovation et la synergie. « L'an dernier, nous avons été à l'origine du consortium FIDO Alliance (Fast IDentity Online Alliance) qui pré-

voyait que l'industrie allait évoluer pour aller au-delà des simples mots de passe. Aujourd'hui, cette annonce nous rapproche encore un peu plus de la réalité, » a précisé Hill Ferguson, Chief Product Officer chez PayPal. « En collaborant avec Samsung sur l'authentification par empreinte digitale du nouveau Galaxy S5, nous prouvons que les consommateurs n'ont pas besoin de choisir entre sécurité et confort d'utilisation. Avec un simple glissement de doigts, il est possible de se connecter de façon totalement sécurisée à son compte PayPal et de

faire ses achats en toute simplicité en gommant la contrainte du mot de passe. » Cette nouveauté permet au fournisseur coréen et à PayPal de proposer un portefeuille numérique sécurisé, dans le Cloud avec pour particularité de ne stocker aucune donnée personnelle sur le

Smartphone. Les utilisateurs peuvent utiliser leur doigt pour payer avec PayPal grâce au logiciel compatible FIDO intégré qui assure une communication sécurisée entre le lecteur d'empreinte digital et les services PayPal dans le Cloud. Unique information échangée entre le Smartphone et PayPal, une clé encryptée permettant d'identifier l'utilisateur sans avoir à stocker d'informations biométriques sur les serveurs de la société. Annoncée cette semaine, la solution d'authentification par empreinte digitale de PayPal sera disponible dès le mois d'avril prochain sur le Samsung Galaxy S5 dans 26 pays parmi lesquels la France, l'Australie, le Brésil, Hong Kong, la Russie, les Etats-Unis, et le Royaume-Uni. Reste à savoir comment réagira la population face à cette innovation. Les moyens de paiement alternatifs ayant le vent en poupe, tout porte à croire qu'elle peut séduire. Emmanuel Mayega



4.2 Logiciels & applications

Natixis Factor lance Global net

L'opérateur vient de dévoiler Global net, une application d'affacturage pour les clients professionnels et entreprises.

Cet outil permet à ses utilisateurs de connaître la date et le montant de la dernière remise de factures comptabilisée, la date et le montant du dernier décaissement effectué, les principaux indicateurs du contrat d'affacturage. L'application offre également la possibilité

d'être tenu informé des principales alertes du contrat.

Réforme des retraites : Une solution informatique pour le suivi de la pénibilité.

Horoquartz et VLI-Alfatéa ont conjugué leurs compétences afin de donner naissance à la première solution informatique permettant d'automatiser le suivi de la pénibilité.

Deux éditeurs de logiciels français, Horoquartz et VLI-Alfatéa, viennent de créer une solution permettant aux employeurs de gérer les comptes pénibilité de leurs collaborateurs. Introduit par la réforme des retraites approuvée en janvier 2014 par le Conseil constitutionnel, ce dispositif concerne tous les salariés du secteur privé exposés à des risques. Ces derniers disposeront d'un compte individuel qui leur permettra, notamment, de partir plus tôt à la retraite. Sa mise en œuvre est prévue pour le 1er janvier 2015, mais la prise en main de sa gestion pose déjà des difficultés sur le terrain.

Dans leur synergie, Horoquartz, spécialiste en solutions de gestion des temps et VLI-Alfatéa, société spécialisée dans les solutions dédiées à la santé au travail conjuguent leurs outils pour faciliter la gestion de compte pénibilité. Ainsi, le partenariat mis en place a conduit au développement d'une « passerelle » informatique permettant aux deux logiciels de communiquer et de former une solution globale. « Les échanges entre les deux outils permettront de générer des documents extrêmement complexes à produire, insiste Patrick Vetter. Le suivi de l'exposition à la pénibilité, c'est une analyse de l'activité, unité de travail par unité de travail, risque par risque, salarié par salarié. On parle du temps passé, du nombre de répétition d'un geste, du poids remué, de la température. On est sur des notions objectives. C'est un travail de titan qui ne supporte aucune approximation. » Déjà connue, la suite logicielle d'Horoquartz (eTemptation) est utilisée par plus de 5000 entreprises, administrations et collectivités territoriales. « Nos solutions sont très abouties,

explique Thierry Bobineau, Directeur Marketing & Alliances. Nous les déployons dans les entreprises pour capter toutes les informations relatives au temps passé, à la gestion des plannings et au suivi de l'activité des salariés (nombre de pièces fabriquées, nombre de colis manipulés, temps passé sur une machine...). Jusqu'à présent, ces informations étaient utilisées à des fins analytiques pour calculer des coûts de revient et suivre l'activité. Pourquoi ne pas les exploiter pour suivre l'exposition à la pénibilité ? Sauf qu'il s'agit d'un métier à part entière, qui nécessite une vraie expertise. » Et VLI-Alfatéa la détient depuis de nombreuses années. Cette entreprise est spécialisée dans le développement de solutions informatisées (HSE-Tools) pour la prévention des risques professionnels. « Beaucoup viennent de découvrir le suivi de la pénibilité. Nous, nous travaillons sur ce sujet depuis 2007, souligne le gérant, Patrick Vetter. Le suivi d'exposition existe depuis longtemps dans le code du travail, à travers les risques liés aux produits chimiques, aux rayons ionisants et non-ionisants et aux matériaux toxiques. C'est par ce biais que nous sommes arrivés à ce métier très spécialisé. Grâce à nos logiciels, nous savons profiler et scénariser une activité professionnelle, mais nous ne connaissons pas le temps passé. C'est justement le métier d'Horoquartz. » D'où le rapprochement entre les deux entreprises.

La solution commune sera lancée sur le marché en mars prochain. « L'objectif est d'arriver à 85 voire 90 % d'automatisation pour le suivi de l'exposition à la pénibilité », se félicite Thierry Bobineau. Les deux partenaires comptent

d'abord installer l'outil chez leurs clients mais aussi en faire profiter toutes les entreprises

concernées, quels que soient leur taille et secteur d'activité. Important car Tout manquement pourra être sanctionné par l'administration, entraîner des litiges et conduire à des recours judiciaires. « C'est pourquoi la législation impose aux entreprises de conserver, après le départ du salarié ou sa dernière

exposition, un historique des informations, pendant cinquante ans pour les risques chimiques et vingt ans pour les autres. »

5

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

5.1 Épargne / Retraite / Prévoyance

L'assurance-vie démarre bien l'année 2014

Si le mois de décembre s'est soldé par une décollecte de 1,6 milliard d'euros sur le front de l'assurance vie, ce placement démarre plutôt bien 2014.

Tout comme le livret A, l'assurance-vie a marqué des points en ce début d'année 2014 avec une collecte nette de 1,4 milliard d'euros. Pour autant, cette performance cache un recul par rapport au résultat de 2013 où la collecte nette avait été de 3,6 milliards d'euros.

Plus généralement, les cotisations d'assurance-vie se sont élevées à 11,3 milliards d'euros contre 10,5 milliards au mois de décembre. Elles sont pourtant en retrait de 12 % par rapport au mois de janvier 2013. En janvier 2014, les épargnants ont choisi un peu plus les unités de compte au détriment des fonds euros. Les premiers ayant progressé de 6 % quand les supports euros régressent de 15 %. Quant aux prestations, elles restent toujours à un niveau élevé en atteignant au mois de janvier dernier 9,9 milliards d'euros contre 9,2 milliards d'euros en janvier 2013. Quid du montant moyen des rachats ? Il dépasse désormais en rythme mensuel les 9 milliards d'euros ; il était auparavant de 8 milliards d'euros. Comparé à l'encours, cet

indicateur est passé en un an de 7,4 à 7,5 %. Actuellement, l'encours de l'assurance-vie s'élève à 1465 milliards d'euros contre 1462 milliards d'euros au mois de décembre et 1407 milliards d'euros au mois de janvier 2013.



L'épargne réglementée démarre brillamment l'année 2014

Le Livret A et le Livret de Développement Durable brille en ce début d'année avec un résultat positif de 2,19 milliards euros au mois de janvier 2014. Pourtant, ce placement avait fini l'année 2013 avec une modeste collecte positive de 730 millions : 350 millions pour le Livret A et de 380 millions d'euros pour le LDD.

Malgré la faiblesse du taux de rendement proposé, les Français maintiennent leur souhait, de renforcer leur épargne de précaution (cf. enquête du Cercle des Epargnants). Selon Philippe Crevel, Secrétaire général de cette structure, « après deux années exceptionnelles en 2012 et 2013 marquées par une collecte positive de plus de 68 milliards d'euros générée par le relèvement des plafonds, un retour à la normale prend néanmoins forme. La collecte retrouve des valeurs assez classiques et fluctue en fonction du taux de rendements et des besoins des Français pour maintenir leur niveau de consommation ». Ainsi, les performances des Livret A et LDD du mois de janvier 2014 sont sans commune mesure avec ceux du mois de janvier 2013 : les deux placements avaient alors enregistré une collecte positive de 10,91 milliards d'euros, performance exceptionnelle fruit du relèvement du plafond et qui était intervenue avant la baisse du 1er février 2013 du taux de 2,25 à 1,75 %.

Sur le front de l'épargne, le gouvernement Ayrault avait modifié profondément sa politique et sa communication sur l'épargne. Comme le rappelle Philippe Crevel, « après avoir insisté sur la nécessité de développer l'épargne régle-

mentée pour soutenir le logement, la BPI, il a mis l'accent sur l'épargne longue et le financement des entreprises avec la création du PEA-PME et de deux nouveaux contrats d'assurance-vie, « Euro-croissance » et « Vie Génération ». Le Gouvernement avait, en 2013, par ailleurs espéré que les Français puisent dans leur épargne pour soutenir la consommation. Il n'a été qu'à moitié entendu, il y a eu certes une décollecte durant trois mois consécutifs du LDD et du Livret A mais sans que cela ne se ressente réellement sur le taux d'épargne qui était de 15,7 % à la fin de l'année 2013. »

Quid de l'avenir ? On le sait, la question de la baisse du taux du Livret A se reposera au mois d'août sachant que l'inflation reste faible à 0,7 % en rythme annuel et a reculé de 0,6 % au mois de janvier malgré la hausse de la TVA. Pour le secrétaire général du Cercle des épargnants, « si le gouvernement applique les règles en vigueur, le taux du Livret A devrait être de 1 %. »

6

NOMINATIONS

6.1 Nominations

Groupe Covea : Paul Esmein nommé directeur des acceptations

Agé de 33 ans, Paul Esmein, est nommé directeur des acceptations en réassurance au sein de la direction générale Santé et Prévoyance du Groupe Covéa.

Ingénieur du Corps des Mines, diplômé de l'ENSAE et actuaire (Institut des Actuaires), Paul Esmein intègre en 2004 l'Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles (ACAM) pour y exercer la fonction de Commissaire-Contrôleur des assurances. En 2008, il entre à la direction générale du Trésor où il occupe successivement les postes d'Adjoint au Chef du Bureau « Epargne et marchés financiers » en charge de la gestion d'actifs et de la titrisation et Commissaire du gouvernement suppléant auprès de l'Autorité des marchés financiers

(AMF), puis de Chef du Bureau « Entreprises et intermédiaires d'assurance ». Pour le groupe Covéa, cette nomination traduit sa volonté de renforcer son développement sur le marché de la santé et de la prévoyance, au travers d'une nouvelle activité d'acceptation en réassurance.

Inter Mutuelles Entreprises : Daniel Havis, Président du conseil de surveillance

La structure commune de Macif et Matmut dédiée à l'assurance IARD des risques d'entreprises et de pros aura à sa tête un président nommé Daniel Havis, patron de la Matmut.

Outre cette présence au sommet de la nouvelle structure, sa gouvernance prévoit un conseil de surveillance au sein duquel les deux partenaires auront chacun 5 sièges sur les 10 disponibles. Au sein du Directoire, présidé par Bernard Scagliotti, actuel président du Directoire de Matmut Entreprises, la Macif disposera de 2

sièges sur les 5, la Matmut conservant les 3 autres sièges.

SwissLife Banque Privée renforce son équipe

Cette institution financière annonce l'arrivée de deux nouveaux banquiers privés : Hanna Baalbaki et Romain Quillot. Ils viennent renforcer une équipe de quinze banquiers privés dirigée par Mathieu Breton, Directeur Commercial.

Les recrutements opérés s'inscrivent dans le cadre de la politique de développement commercial mise en place avec l'arrivée de Mathieu Breton début 2013. Celle-ci a pour ambition d'augmenter le nombre de banquiers privés tout en recrutant aussi des profils atypiques, en vue d'approcher de nouveaux segments de clientèle. « Hanna Baalbaki et Romain Quillot disposent chacun de compétences complémentaires à forte valeur ajoutée. Hanna dispose d'une ex-

périence de longue date acquise auprès des chefs d'entreprise et Romain a quant à lui une expertise en matière de Family Office », commente Mathieu Breton, Directeur Commercial de SwissLife Banque Privée.

A 31 ans, Hanna Baalbaki occupe désormais le poste de Banquier Privé Développeur et a pour mission d'accroître un portefeuille auprès d'une clientèle patrimoniale haut de gamme et no-

tamment les chefs d'entreprise. Elle démarre sa carrière en 2003 en ouvrant un cabinet de gestion de patrimoine indépendant à Bordeaux et développe une clientèle non résidente basée en Afrique. En 2006, elle intègre la Société Générale de Monaco et dirige une équipe dédiée à la clientèle non résidente basée en Afrique, un segment de clientèle qu'elle développe pendant 4 ans. En 2010, elle rejoint le département de l'Ingénierie Patrimoniale chez Société Générale Private Banking France où elle occupe le poste de Développeur sur la clientèle fortunée puis Ingénieur Patrimonial et Financier en charge du développement des agences dans le périmètre Paris Sud et optimise la stratégie patrimoniale, fiscale et financière de dirigeants d'entreprise dans le cadre d'opérations de cession de leur structure (cession, transmission, LBO...). Hanna Baalbaki est diplômée de l'Institut Supérieur du Commerce de Paris.

Romain Quillot, 25 ans, est recruté en qualité de Banquier Privé et a pour principale mission de promouvoir l'offre patrimoniale de la banque privée à un portefeuille clients fortunés. Depuis 2011, il occupait un poste de Conseiller en investissements auprès de la clientèle privée d'Oddo & Cie. Il a également contribué au développement d'une plateforme de Family Office qui ont permis à ses clients d'être conseillés et accompagnés dans leurs investissements en matière d'assurance et en immobilier, ainsi qu'en placements "plaisirs" (art, forêt, vignobles, montres, etc.). Romain Quillot est diplômé de l'International Wealth Management de ESCP Europe (Master spécialisé) ainsi que de l'ECE-INSEEC (Master en Finance).

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