



DECRYPTAGE

Reportage :

Etre aidant aujourd'hui : regard à travers le prisme des associations.

Une enquête de Crédit Agricole Assurances

PAGE 6

L'essentiel de la semaine

Stratégie - page 9

Crowdfunding : SmartAngels procède à une levée de fonds exceptionnelle

Systèmes d'information - page 16

La plateforme DeclarAssur d'Apria R.S.A. prête pour les DCN

Stratégie - page 10

Gestion de sinistres : Le GPREN prend son envol

Conjoncture - page 19

L'IPS réagit sur l'absence de revalorisation des pensions

Systèmes d'information - page 14

Etude Hiscox : Les internautes ont peur pour leurs données personnelles

Conjoncture - page 21

Epargne salariale : le cap des 100 Mds€ franchi

1

L'ESSENTIEL DE LA SEMAINE

Crowdfunding : SmartAngels procède à une levée de fonds exceptionnelle

Figurant parmi les principaux acteurs du financement participatif, SmartAngels vient de frapper un grand coup en réunissant à son capital 12 Business Angels et 3 fonds d'investissements.

(Lire page 9)

Gestion de sinistres : Le GPREN prend son envol

Le marché de l'assurance accueille un nouvel acteur : le Groupement des Professionnels de la Réparation en Nature (GPREN). Il réunit les principaux acteurs de ce domaine. La finalité de ce groupement d'intérêt est de promouvoir leur approche de gestion de sinistres, alternative aux autres modes de règlements des dommages.

(Lire page 10)

Etude Hiscox : Les internautes ont peur pour leurs données personnelles

L'assureur américain, qui propose une offre de couverture des cyber-risques, vient de publier les résultats d'une étude réalisée auprès des internautes français au sujet de la gestion par les sites de e-commerce de leurs informations personnelles (nom, prénom, adresse, numéro de téléphone et coordonnées bancaires).

(Lire page 14)

La plateforme DeclarAssur d'Apria R.S.A. prête pour les DCN

Retenue par les porteurs de risques pour acheminer leurs flux de déclarations sociales nominatives (DSN), la plate-forme DeclarAssur d'Apria R.S.A. est désormais opérationnelle. Et prête à accueillir les Déclarations Sociales Nominatives de 6 millions de salariés.

(Lire page 16)

L'IPS réagit sur l'absence de revalorisation des pensions

« Une mesure forte mais insuffisante » : telle est la réaction de l'Institut de la Protection Sociale par rapport à l'absence de revalorisation des pensions annoncée par le Premier ministre. Pour cet organisme, les pouvoirs publics doivent engager une grande concertation collective en vue de redéfinir les attentes des assurés et de repenser le financement de certains risques.

(Lire page 19)

Epargne salariale : le cap des 100 Mds€ franchi

Le cru 2013 de l'épargne salariale est plutôt de bonne facture. Son encours a dépassé la barre symbolique des 100 milliards d'euros pour l'année 2013, en augmentation de 10 % par rapport à 2012.

(Lire page 21)

SOMMAIRE

DECRYPTAGE

| Stratégie | page 6

Etre aidant aujourd'hui : regard à travers le prisme des associations
Une enquête de Crédit Agricole Assurances

1 L'EDITO DE LA SEMAINE

Pacte de responsabilité, efforts de tous et larmes assurées..... 5

2 STRATÉGIE & ACTUALITÉS

2.1 Stratégie 9

Crowdfunding : SmartAngels procède à une levée de fonds exceptionnelle 9

2.2 Accords de partenariats 10

Gestion de sinistres : Le GPREN prend son envol..... 10

Partenariat entre la RAM, l'UNAPL et l'ONIFF..... 11

2.3 Résultats des sociétés 11

Vitis Life présente ses résultats financiers 2013 11

3 MARKETING

3.1 Innovations Produits/Service 12

Solly Azar adapte son contrat MotoPass aux évolutions du marché 12

3.2 Communication..... 13

Mister Assur dévoile la nouvelle version de son comparateur 13

4 SYSTEMES D'INFORMATION

4.1 Internet / Multimédia..... 14

Etude Hiscox : Les internautes ont peur pour leurs données personnelles..... 14

4.2 Ingénierie - Prestations intellectuelles - Formations..... 16

La plateforme DeclarAssur d'Apria R.S.A. prête pour les DCN..... 16

5 CONJONCTURE ECONOMIQUE ET SOCIALE

5.1 Perspectives de croissance économique..... 17

Baisse de la demande en crédit immobilier au mois de mars..... 17

5.2 Actualité sociale 19

L'IPS réagit sur l'absence de revalorisation des pensions 19

5.3 Épargne / Retraite / Prévoyance	20
Epargne réglementée : léger sursaut au mois de mars 2014.....	20
Epargne salariale : le cap des 100 Mds€ franchi	21

6 NOMINATIONS

6.1 Nominations	22
KPMG étoffe son équipe d'actuares.....	22
Macif-Mutualité : Fred Vianas nommé Directeur général	22

L'EDITO DE LA SEMAINE

Par Emmanuel Mayega

Pacte de responsabilité, efforts de tous et larmes assurées



Économie, quand tu nous tiens ! Que l'on se le dise, Manuel Valls veut à tout prix mettre en œuvre le pacte de responsabilité qui va permettre d'alléger nos dettes. La protection sociale devrait payer un lourd tribut à cet allègement. A commencer par la Sécu dont le trou béant est de notoriété publique. Y arrivera-t-il ? Des larmes en perspectives pour beaucoup.

Le Premier ministre, Manuel Valls a annoncé la couleur. Aux grands maux les grands remèdes. Face au déficit abyssal de notre économie, le nouveau gouvernement s'apprête à frapper fort. On savait l'assurance pourvoyeuse de moyens pour alimenter les caisses de l'Etat, sous forme de taxes, notamment (Tasca, etc.). Cette fois-ci, toutes les familles de la protection sociale sont mises à contribution. Le désengagement des pouvoirs publics au fil de l'eau n'aura pas suffi. La Sécu va ainsi consentir un effort de réduction de dépenses de 21 milliards d'euros sur les 50 du Pacte. Dans cette enveloppe, l'écot de l'Assurance maladie est loin d'être négligeable. Et compte pratiquement pour moitié : 10 Milliards d'euros. Où tailler le différentiel, à savoir les autres 11 milliards d'euros ? Difficile équation pour le nouveau locataire de l'Elysée. Tout le monde, ou presque, doit mettre la main à la poche. Témoin Manuel Valls n'hésite pas à solliciter les autres branches de la Sécu. Elles vont devoir se serrer la ceinture. Un corset qui a atteint le dernier cran, ou presque. Quels efforts auront-ils à consentir ? Les nouvelles, issues du dernier Conseil des ministres, éclairent notre lanterne. Et ces branches savent désormais ce qui va leur tomber dessus. Jugez-en plutôt. Si les plus modestes voient leurs *minima* sociaux épargnés (allocation chômage, minimum vieillesse, etc.), les retraites, déjà mal en point, seront touchées. Tout comme les prestations familiales. A l'arrivée, 2 milliards d'économies à grappiller et autant de larmes en perspectives pour les millions de retraités et les familles. N'exagérons rien, le manque à gagner sera quasi-insignifiant car les pensions seront tout simplement désindexées de l'inflation. Et perdront en gros 1 % de leur valeur. La responsabilité commande un tel sacrifice, qu'on se le dise.

Les organismes concernés ne l'entendent pas de cette oreille. Gérard Vilain, Président de la Fédération nationale Génération Mouvement rappelle que le pouvoir d'achat des retraités est en train de « fondre face aux charges et à la pression fiscale qui augmentent. » La CFDT Retraités a remis une couche : « *Assez de dif-férés, de remises en cause, de tergiversations sur la prise en compte du vieillissement de la population !* ». *Tout comme l'Union nationale des retraités et personnes âgées (UNRPA) "atterrée" par la «baisse du pouvoir d'achat pour des millions de familles" alors que « des milliards sont consentis aux entreprises sans contrepartie, ni obligation de créations d'emplois". D'autres encore n'hésitent pas à joindre à ces jérémiades, somme toute fondées, leurs craintes.*

Par ces temps de rigueur inavouée, l'environnement social va donc être mis à contribution pour assainir nos finances. Cet effort dépasse le cadre de l'assurance maladie pour atteindre le monde hospitalier et celui du médicament. Est-ce la fin de notre modèle social tant envié par nos voisins ? Difficile à dire. Une évidence, toutefois, ce pays doit être réformé. Et chaque acteur économique, à commencer par les entreprises, doit mettre la main à la pâte. Les larmes et le sang, ce doit être pour tout le monde. La confiance accordée aux entrepreneurs est un pari pour l'avenir, et un risque de voir les patrons ne pas jouer franchement le jeu pour des raisons politiciennes. Ils doivent donc donner de sérieux gages de contrepartie. A l'ancien locataire de la place Beauvau de les trouver. Tous responsables, comme le pacte éponyme, nous devons jouer le jeu. Un jeu qui passe par une souffrance salvatrice. L'Allemagne l'a connue ; d'autres pays vivent cette austérité qui sonne comme un mal nécessaire.

EMMANUEL MAYEGA
Rédacteur en chef

DECRYPTAGE

Une exclusivité CAPA Hebdo

Etre aidant aujourd'hui : regard à travers le prisme des associations - Une enquête de Crédit Agricole Assurances

La dépendance est au cœur des défis de ce siècle naissant. Confrontées au vieillissement et à ses conséquences, les grandes démocraties occidentales peinent à y faire face. Non seulement, les caisses de l'Etat sont vides mais ces sociétés sont mal préparées pour prendre convenablement en charge ce fléau grandissant. L'ébauche de débat lancé dans le cadre de la consultation amorcée par le gouvernement Fillon a eu le mérite de montrer quelle était l'ampleur de ce risque. A contrario, cette démarche qui avait fait naître plus d'un espoir s'est volatilisée, faisant de la dépendance, non plus l'un des chantiers-phares du quinquennat de Nicolas Sarkozy mais un de ses thèmes sacrifiés. L'équipe de Jean-Marc Ayrault n'a guère fait mieux pendant son passage à Matignon. Pourtant, la situation est grave, car souvent portée par des aidants bénévoles à bout de souffle. Comment se comportent ces inconnus ? Crédit Agricole a voulu en savoir davantage, d'où l'enquête confiée à un sociologue. Eclairage sur ces hommes et femmes de l'ombre.

SYNTHESE D' EMMANUEL MAYEGA

Depuis trois ans, Crédit Agricole Assurances conduit un appel à projets national en vue de financer les associations œuvrant en faveur des aidants. Fort de cette légitimité, le bancassureur a voulu en savoir davantage sur le profil de cette ... armée du salut qui ne dit pas son nom et les actions de soutien qui leur sont dédiées. A cette fin, il a confié une étude en la matière au sociologue Franck Guichet, (émiCité). Le fruit de son travail intitulé « Etre aidant : une solidarité en mouvement » pose un projecteur sur les zones d'ombres de cette population. Afin de mener à bien sa mission, le sociologue est parti des 437 projets reçus par Crédit Agricole Assurances. Et a, en préalable, réalisé une cartographie des associations impliquées dans ces appels à contribution. Partant des retours d'expérience des projets retenus et mis en œuvre, il s'est intéressé à la participation des aidants aux différentes actions de soutien. De ces analyses, différents enseignements ont été relevés. A commencer par celui sur l'engagement des associations concernées.

Un enracinement de la question des aidants dans l'aide à domicile

Selon cette étude, il s'agit de structures intervenant dans le champ du maintien à domicile et relevant du secteur médico-social, qui développent le plus de projets destinés aux aidants. « Elles illustrent l'enracinement de la question des aidants dans l'aide à domicile : pour les

personnes aidées, rester chez soi signifie d'abord pouvoir continuer à vivre au sein de sa famille et préserver ses relations avec son entourage », peut-on lire dans le document de synthèse publié par Crédit Agricole Assurances. Par ailleurs, on constate également que l'implication du secteur associatif va au-delà du seul périmètre des professionnels du maintien à domicile. De multiples autres associations de patients ou représentant des personnes en situation de handicap, prennent de plus en plus en compte les aidants dans leurs programmes. Autre révélation, des associations d'aidants se créent progressivement, parallèlement à la mobilisation de nombreuses autres à but social ou culturel.

Conclusion partielle du constat du sociologue sur l'engagement des associations, « il apparaît clairement que la thématique des aidants dépasse les oppositions entre secteur social et médico-social, entre personnes âgées et personnes handicapées, entre professionnels et usagers. La prise en compte des aidants oblige les associations à porter un nouveau regard sur la définition de leur périmètre, et de leurs missions, et de leurs publics. »

Au-delà de cette analyse, une observation de taille s'impose à travers ce travail : « ... le plus souvent, les aidants ne demandent rien pour eux. Les associations témoignent aussi des nombreux refus qu'elles ont essuyés. Si les aidants apparaissent peu enclins à s'apitoyer sur leur sort, c'est parce qu'ils sont d'abord préoccupés par la situation de leur proche. Ils répon-

dent à une urgence, à des besoins non couverts, ils pallient les insuffisances des financements ou des aides proposées. De fait, beaucoup deviennent aidant sans même s'en rendre compte. Mais en plus d'être invisibles, les aidants sont « inclassables » : ils ne rentrent dans aucune catégorie homogène qui les distinguerait du reste de la population. »

« Les aidants ne vont pas très bien »

Une autre réalité se dégage de cette étude. Malgré leur refus d'être aidé, les associations constatent que « les aidants ne vont pas très bien, et qu'ils vont même jusqu'à se mettre en danger. Que ce soit en raison du stress ou de la fatigue, leur santé se dégrade, et ils courent le risque de décéder avant la personne aidée. » En fait, face aux aidants, les associations sont confrontées à un dilemme : « comment les protéger des risques qu'ils prennent, sans les considérer comme des personnes qui ont besoin d'aide ? »

Du fait de cette difficulté, comment apporter un soutien à cette population ? Outre l'existant en termes d'aides et de soins pour les personnes dans le besoin, les associations proposent différentes actions de soutien aux aidants. En substance, il s'agit de prestations dédiées et permettant de couvrir les besoins spécifiques de chacun : une information précise, des connaissances et des éléments de réflexion, une écoute pour lui permettre de parler de ses difficultés, du repos, des vacances, etc. On le voit clairement, « ces actions de soutien ne s'inscrivent pas dans la logique d'une réponse à un besoin, mais dans celle d'une reconnaissance de l'expérience : elles visent à faire émerger des demandes, et peut-être des besoins. » Du fait de la grosse fatigue qui hante la vie de ces bénévoles, les associations placent le répit au centre de leurs actions de soutien. Et pour cause : il leur offre la possibilité de les « repositionner dans l'organisation de la prise en charge » sachant que cette action nécessite le plus de moyens. Plus généralement, « le modèle économique des actions mises en œuvre semble très limité pour assurer le développement d'une large palette d'actions, et l'absence d'un dispositif de financement public fait courir à la fois le risque de la non pérennisation des actions, et celui de leur inégale répartition sur le territoire. »

Distinguer les besoins des aidants et des personnes aidées

L'analyse de Franck Guichet et les retours d'expérience étudiés révèlent d'autres réalités. Ainsi, agir dans la proximité, aussi bien pour connaître les difficultés rencontrées localement

que pour informer sur les soutiens proposés, permet aux associations de se rapprocher des aidants. A regarder de près les actions de soutien qui suscitent l'intérêt de ces derniers, un constat se dégage : les associations opèrent un distinguo entre besoins des personnes aidées et ceux des aidants ; en revanche, elles prennent en compte ces deux volets. Ainsi, « en se plaçant aux côtés des aidants, pour reconnaître l'importance et la valeur de leur rôle dans l'accompagnement des personnes aidées, que les associations parviennent à proposer des formes de soutien que les aidants acceptent. La mise en œuvre des actions de soutien nécessite souvent de prendre le risque de nouveaux partenariats, et d'innover dans les activités proposées. »

Quid des difficultés rencontrées dans la mise en œuvre des actions de soutien ? Elles sont de plusieurs ordres : « l'isolement d'une association et le manque de partenaires, une approche trop psychologisante des aidants, des cloisonnements institutionnels qui ne facilitent pas l'évolution des mentalités, des carences flagrantes dans l'offre de services à domicile, ou encore le manque de connaissance sur l'efficacité réelle des actions de soutien », indique la synthèse de Crédit Agricole Assurances.

L'une des limites auxquelles sont confrontées les associations d'aidant reste l'insuffisance des politiques en la matière. Jacques Chirac avait promis de faire de la dépendance une cause nationale ; cela n'a pas été le cas. Son successeur avait pris le problème par le bon bout en mettant en place un débat national stoppé net pour manque de budget. Quant à François Hollande, qui « n'aime pas l'argent mais les gens », ses premières décisions restent timides. Et il est à craindre que le Pacte de responsabilité vienne remettre en cause des dispositions visant certaines potentielles avancées sociales. Ce serait dommage. Car « alors que la contribution des aidants apparaît majeure, non seulement économiquement, mais également socialement et même humainement, le rôle des pouvoirs publics reste très insuffisant pour permettre une réelle prise en compte des aidants. Localement, les associations parviennent parfois à mobiliser les Conseils Généraux, les Agences Régionales de Santé (ARS) ou encore les CARSAT, pour obtenir des financements. Mais ils sont accordés au coup par coup, et ils ne permettent pas d'installer les actions dans la durée. En conséquence, de nombreuses associations ont dû arrêter leurs programmes d'aide aux aidants, faute de financements pérennes », indique l'étude de Franck Guichet.

Sur ce point, force est de constater que « le développement d'une politique publique pour soutenir les aidants fait débat. Face à l'enjeu d'une reconnaissance de la contribution des aidants, les associations observent plusieurs

risques : une qualité insuffisante des prestations à domicile et des compétences des intervenants, pas de financement accordé pour le répit, un manque de transversalité entre le secteur sanitaire et l'action médico-sociale, absence d'un statut porteur de nouveaux droits sociaux pour les aidants... Elles craignent que la prise en compte des aidants, au lieu d'être un projet qui mette la solidarité en mouvement, reste un objet cantonné dans le champ des politiques sociales. »

Enfin, ces structures associatives « agissent d'abord en raison d'un lien affectif avec la personne aidée. Une affection qui apparaît comme la source de leur implication. A travers ce prisme, on peut lire dans le comportement des

aidants, l'expression d'une solidarité de proximité, qui se manifeste au sein de la famille, mais aussi dans le cercle amical, le voisinage, et auprès de tous qui connaissant la personne aidée, qui se sentent concernés par sa situation et qui décident de prendre leur part de responsabilité. » Une part de responsabilité prise face à un vide étatique qui devrait rapidement s'inviter dans la prise en charge d'un risque grandissant. Car finalement, les sociétés les plus mûres seront celles qui sauront le mieux s'occuper de leurs personnes dépendantes. Vu sous cet angle, la France reste encore un pays en développement.

2

STRATÉGIE & ACTUALITÉ

2.1 Stratégie

Crowdfunding : SmartAngels procède à une levée de fonds exceptionnelle

Figurant parmi les principaux acteurs du financement participatif, SmartAngels vient de frapper un grand coup en réunissant à son capital 12 Business Angels et 3 fonds d'investissements.

SmartAngels vient de finaliser une levée de fonds auprès d'investisseurs importants, réalisant ainsi une des grandes opérations de ce marché du financement participatif. Parmi les investisseurs, figurent les business angels les plus actifs du web français dont Xavier Niel, Jean-David Blanc, Denis Payre, Jacques-Antoine Granjon, Marc Simoncini, Pierre Kosciusko-Morizet. A ces pontes viennent s'ajouter les trois principaux fonds de capital risque français : Elaia, Idinvest et XAnge. Des investisseurs emblématiques qui légitiment, si besoin était encore, le modèle du crowdfunding au sein de la chaîne de financement. Dans le même temps, ils permettent à SmartAngels de se positionner comme principale plateforme de l'equity crowdfunding.

Selon SmartAngels, « l'arrivée de ces acteurs majeurs de l'entrepreneuriat et du financement dans le secteur du crowdfunding est un signe fort de la structuration du marché, en pleine expansion depuis plusieurs mois. » Dans la chaîne de financement des entreprises marquée par « l'equity gap » (manque de capitaux entre 100K€ et 1M€), le crowdfunding s'impose comme un nouveau modèle de financement, qui devrait bénéficier d'un cadre législatif « parmi les plus favorables au monde », espère

SmartAngels. La société se fonde sur la déclaration de Fleur Pellerin, alors ministre de l'économie numérique, relative à l'ambition du gouvernement de faire de la France le pays pionnier du financement participatif. Selon Benoit Bazzocchi, fondateur de SmartAngels et président de l'AFIP (Association Française de l'Investissement Participatif), « les évolutions de la réglementation financière sont positives : il est stratégique de favoriser les nouvelles formes de financement de l'économie car il s'agit du développement de nos entreprises et donc très directement de la création d'emploi ». Et d'ajouter : « La France a clairement pris un temps d'avance et les plateformes françaises ont désormais le potentiel de devenir des leaders européens du financement participatif ». Du reste, pour son tour de table, SmartAngels a été accompagné par la banque d'affaires Avolta Partners. Cette levée de fonds vise à lui donner les moyens d'élargir son équipe dans les prochains mois et d'amorcer son développement européen.

2.1 Accords de partenariats

Gestion de sinistres : Le GPREN prend son envol

Le marché de l'assurance accueille un nouvel acteur : le Groupement des Professionnels de la Réparation en Nature (GPREN). Il réunit les principaux acteurs de ce domaine. La finalité de ce groupement d'intérêt est de promouvoir leur approche de gestion de sinistres, alternative aux autres modes de règlements des dommages.

Ils sont cinq : Domus, France Maintenance Bâtiment (FMB), Geop, Maisoning et Multiassistance. Et gèrent à eux seuls annuellement près de la moitié des dossiers traités en réparation en nature (REN) en France, ce qui représente environ 200.000 interventions chaque année. Ces acteurs ont décidé d'unir leurs forces au sein du GPREN. Objectif, se constituer en une véritable force de promotion du mode d'indemnisation des sinistres qu'ils proposent. Cette structure se positionne également comme « un socle de proposition efficace pour faire constamment évoluer la REN et y apporter les améliorations nécessaires en coordination avec les principaux acteurs de l'assurance », indique un communiqué publié par les cinq membres fondateurs de cette structure. Selon ces derniers, « la

création du GPREN est apparue comme une évidente nécessité. Le nombre de sinistres MRH est en augmentation constante ces dernières années pour atteindre près de 4,5 millions en 2013 et le ratio combiné en multirisques habitation est supérieur à 100 sur les 10 dernières années. Il s'est encore dégradé d'un point en 2013, passant de 105 à 106. » Pour Iñigo Astarloa, son président, le groupement souhaite être « une véritable force de proposition et un interlocuteur privilégié dans le cadre des réflexions qui ont trait au marché de la réparation en habitation et des politiques d'indemnisation en France. Ensemble nous chercherons à apporter des améliorations à la prestation de ce service. » Comme pour justifier sa légitimité, le GPREN met en avant la contribution de la REN « à la baisse de la charge de sinistres par un pilotage efficace des artisans et des coûts de gestion, dans la fidélisation de la clientèle après si-

nistres et dans la satisfaction de cette même clientèle par une palette de services simplifiant la vie de l'assuré. Elle est aussi la garantie d'une sécurité pour les sociétés d'assurance qui conservent une vision d'ensemble et une maîtrise complète du processus pendant le moment de vérité dans la vie de l'assuré : le sinistre. »

Plus généralement, les membres de cet organisme nouveau insiste sur leur mission, celle « de combattre les idées reçues qui poussent les compagnies à croire de façon erronée que la REN est plus chère que l'avis sur pièce, sans apporter une meilleure satisfaction à l'assuré. » Pour son Vice-Président Claude Le Gall, le groupement vise à « conforter le choix des acteurs de l'assurance dommage que la REN est le mode



de gestion de l'indemnisation contribuant à la fois à la maîtrise des coûts et à l'amélioration de la satisfaction client, deux piliers de toutes stratégies d'indemnisation. Et ceci tout en préservant les biens assurés. » Enfin, les sociétés réunies au sein du GPREN représentent une véritable force du fait de leur grande expérience de plus de 10 ans dans le domaine de la réparation en nature. Chacune d'elles a développé un réseau de prestataires sur l'ensemble du territoire français. Des partenaires qui sont sélectionnés avec soin et une grande exigence concernant la qualité de leur travail, la relation avec le client et leurs prestations tarifaires.

Partenariat entre la RAM, l'UNAPL et l'ONIFF

Les trois organismes viennent de parapher un accord visant à mieux informer les professionnels libéraux sur la gestion de leur protection sociale.

Structure conventionnée du régime obligatoire d'assurance maladie des professionnels indépendants, la RAM, l'UNAPL (Union Nationale des Professions Libérales) et l'ONIFF- PL (Office National d'Information sur les Formalités et les Formations des Professions Libérales), viennent de signer une convention de partenariat. Cet accord vise à mieux informer les professionnels libéraux, qu'ils soient créateurs d'entreprise ou déjà installés, sur la gestion de leur protection sociale, en s'appuyant sur les réseaux de ces trois structures. Sur le terrain, le partenariat se traduira par la mise en œuvre d'actions communes à l'échelle locale et nationale : participation à des réunions d'information, à des

forums et salons dédiés à la création d'entreprise, informations sur les sites Internet des organismes, mise à disposition de documentation, etc. Enfin, chacun de ces organismes mettra à la disposition du réseau un interlocuteur régional dédié. Ces contacts de proximité décideront des différentes actions de formation et d'information à mettre en œuvre auprès des créateurs et chefs d'entreprise professions libérales sur leurs secteurs.

2.2 Résultats des sociétés

Vitis Life présente ses résultats financiers 2013

Intervenant sur le marché luxembourgeois de l'assurance vie, cet assureur enregistre un résultat net de 16,97 millions d'euros, contre 3 millions d'euros en 2012. Cette filiale de KBL epb lance une nouvelle gamme de produits et élargit son réseau européen à l'Espagne.

Dans un contexte économique incertain, Vitis Life affiche des résultats encourageants pour l'année 2013. Fondé en 1995, cet assureur vient d'annoncer une nette augmentation de son résultat. Celui-ci a atteint 16,97 millions d'euros contre 3 millions d'euros en 2012. Derrière cette embellie du résultat net, se confie une solidité de cette entreprise qui affiche un ratio de solvabilité de 275 % au 31 décembre 2013. Selon Nicolas Limbourg, CEO de Vitis Life, cette réussite est due à différents facteurs : « Nous avons lancé des projets innovants l'année dernière qui ont permis de renforcer notre offre de contrats d'assurance-vie haut de gamme et de positionner Vitis Life comme un des principaux chefs de file sur le marché paneuropéen. »

Un contrat charia compatible en France Point d'orgue de la stratégie du groupe en 2013, Vitis Life s'est lancée sur le marché espagnol en septembre dernier. Sur la péninsule ibérique, elle propose deux contrats d'assurance-vie : Vitis FlexiPatrimonium, un produit dédié aux High Net Worth Individuals et Vitis FlexiRemuneration, solution pour la rémunération des dirigeants. Dans l'Hexagone, la compagnie a lancé son premier contrat charia compatible : Amâne Exclusive Life. Cette offre est le résultat d'une étroite collaboration entre Vitis Life et le

Comité Indépendant de Finance Islamique en Europe (CIFIE). A travers différents projets, Vitis Life s'étend à de nouveaux marchés et se positionne comme un acteur majeur en terme d'innovation produit dans les pays où elle opère : Belgique, France, Italie, Espagne, Pays-Bas et Luxembourg. Cette stratégie gagnante sera consolidée par Nicolas Limbourg, nommé CEO le 1er janvier 2014. Sa mission : renforcer le positionnement de la compagnie sur les marchés où elle opère et en développant de nouveaux produits et services innovants les plus adaptés aux besoins de chaque client. Enfin, la société étend également ses relations avec ses partenaires professionnels - banquiers privés, gérants de fortune, gestionnaires d'actifs - en construisant sa réputation comme fournisseur de solutions d'assurance-vie haut de gamme. A cette fin, le soutien de KBL European Private Bankers (KBL epb), sa maison mère, est importante. Pour information, cet acteur vient également d'annoncer des résultats financiers positifs avec un bénéfice net de 84,5 millions d'euros pour l'année 2013.

3

MARKETING

3.1 Innovations produits/Services sur Internet

Solly Azar adapte son contrat MotoPass aux évolutions du marché

Face aux changements intervenus sur le marché des deux roues (heures de formation obligatoires pour les motos 125cm³, nouveau permis A2) le courtier grossiste adapte son contrat MotoPass.

Les évolutions normatives qui balayent le monde de l'assurance touchent également le segment des deux roues. Face à cette nouvelle donne, Solly Azar, qui est l'un des principaux acteurs de ce marché, réagit rapidement en faisant évoluer son offre phare, en l'occurrence, MotoPass. Le distributeur y apporte trois grandes nouveautés. A commencer par l'élargissement des conditions de souscription à ce contrat désormais ouvert aux jeunes conducteurs sans antécédents, titulaires de véhicules de type roadster, routière, grand tourisme et Side car ; l'acceptation des cartes grises société au même tarif que pour les particuliers ; l'intégration du CRM auto dans les conditions d'acceptation et ce au même titre que le CRM moto ; des clauses de protection contre le vol simplifiées pour mieux conseiller l'assuré. D'autre part, ce contrat propose des garanties centrées sur la sécurité du conducteur et l'attractivité de ses tarifs, un différentiel compris entre -30 et -50 % par rapport aux principaux acteurs du marché sur certains modèles de véhicules. Pour permettre à son réseau de courtiers de développer leur activité sur le marché des 2 roues, Solly Azar met à leur disposition un



chèque fidélité « Bonne conduite ». Objectif : récompenser leur clientèle. Cet avantage délivre un crédit de franchise à hauteur d'un tiers du montant de la prime annuelle selon deux cas de figure : aucun sinistre déclaré durant l'année ou déclaration au maximum d'un sinistre non responsable avec tiers. Enfin, le groupe a lancé moto.sollyazar.com, nouveau site dédié aux 2 roues. Ce portail met en scène l'étendue de la gamme pour assurer les motos, les scooters et les quads. Parallèlement à son modèle de distribution BtoBtoC, Solly Azar offre également la possibilité aux internautes de se rapprocher d'un courtier expert proche de sa zone de résidence pour l'aider à trouver l'offre la mieux adaptée à son véhicule, à sa conduite et à son budget. Selon le grossiste, « à ce jour, 150 courtiers font partie du réseau d'experts partenaires du site. »

3.2 Communication

Mister Assur dévoile la nouvelle version de son comparateur

La plate-forme spécialisée dans la comparaison de différents produits y compris spécialisés et de niche (animaux, scooters, quad, accident, etc.) vient de déployer une nouvelle version de son outil.

Parallèlement à l'élargissement de la gamme de ses produits et services, Mister Assur a repensé son environnement de comparaison en vue de proposer à ses partenaires assureurs un nouvel espace de comparaison. La société « entend bousculer les codes du secteur en donnant une identité novatrice et originale à l'image de son cœur de métier. La souscription d'une assurance ne doit pas être perçue comme un dur labeur, les assurances «de cœur ou de loisirs» doivent bénéficier d'un environnement plus naturel, proche de la vie de tous les jours. S'assurer, c'est avant tout s'offrir plus de sérénité. Autant le faire sereinement sur notre comparateur», explique Jérôme Chasques, directeur général. Dans un univers repensé, l'internaute retrouvera les 44 partenaires assureurs et courtiers spécialisés partenaires de la plate-forme, ainsi que les 17 produits d'assurances proposés. Innovation importante, l'opérateur présente désormais une nouvelle vidéo d'expert tous les quinze jours. Une information qui intéresse potentiellement



les 700 000 internautes ayant déjà formulé une demande de comparaison d'assurances animaux notamment, sur ce site totalement renouvelé. Le toilettage de cette plate-forme permet de l'adapter aux standards ergonomiques actuels en matière de plates-formes Web. L'ensemble de son contenu a ainsi été revu, du design au menu, en passant par les formulaires. « La conception de Mister Assur date de quelques années déjà ; il fallait lui redonner une nouvelle vie en l'adaptant aux attentes de ses cibles et de son positionnement principal sur les assurances non obligatoires. Une aspiration désormais réelle », considère Jérôme Chasques. La refonte de ce site qui fait partie de la galaxie Comparadise devrait lui permettre de mieux affronter la concurrence qui sévit sur son segment de marché.

4

SYSTEMES D'INFORMATION

4.1 Internet / Multimédia

Etude Hiscox : Les internautes ont peur pour leurs données personnelles

L'assureur américain, qui propose une offre de couverture des cyber-risques, vient de publier les résultats d'une étude réalisée auprès des internautes français au sujet de la gestion par les sites de e-commerce de leurs informations personnelles (nom, prénom, adresse, numéro de téléphone et coordonnées bancaires).

Conclusion principale de ce sondage, la crainte des internautes français (68 % des sondés) à partager leurs données personnelles dans le cadre d'une transaction. Cette réticence se renforce quand on les interroge sur leurs données bancaires. Ainsi, plus de 7 sur 10 (73 %) d'entre elles déclarent avoir déjà hésité à les communiquer.

Paradoxe : les 18-24 ans sont les plus frileux

D'autre part, plus les consommateurs achètent régulièrement en ligne moins ils sont méfiants ; l'habitude acquise à travers plusieurs expériences d'achat en ligne semble les rassurer. Paradoxalement, si les 18-24 ans sont connus pour être très actifs sur les réseaux sociaux ouverts à tous et où ils partagent de nombreuses informations, ils sont la catégorie la plus soucieuse de la confidentialité des données.

Pour les personnes sondées, un piratage reste une des pires choses qui puisse arriver à un e-commerçant, même si rien ne prouve que les données de leurs clients seront ensuite utilisées frauduleusement. Corollaire, un cas de piratage impacte négativement et directement l'intention d'achat de près de 9 personnes sur 10 (88 % des répondants), toutes catégories confondues. Ce chiffre atteint 90 % chez les plus de 50 ans. Et monte à 91 % chez les acheteurs occasionnels. Autre révélation, cette même réticence est également observée à l'égard des sites peu connus. Ainsi, les internautes interrogés déclarent ne pas être prêts à acheter un produit sur un site qu'ils ne connaissent pas (63 %) ou récemment créé (59 %). Les

18-34 ans et les catégories socioprofessionnelles les plus aisées, davantage habitués à la consommation en ligne, sont les moins frileux. Par ailleurs, les hommes (66 % contre 60 % chez les femmes) accordent plus d'importance à la notoriété du site.

Quid des efforts consentis par les sites de e-commerce en matière de sécurité ? Les internautes français les reconnaissent globalement ; pour autant, ils ne sont pas convaincus de l'efficacité de leur politique sur ce sujet. Si 81 % d'entre eux sont d'accord pour reconnaître que les sites de e-commerce sont conscients des risques liés au piratage des données personnelles et 85 % que ces sites font leur maximum pour sécuriser leurs données, ils ne sont respectivement que 17 % et 16 % à déclarer être tout

Méthodologie

Les entretiens de cette enquête ont été réalisés entre les 2 et 4 avril 2014 auprès de 1 000 individus âgés de 18 ans et plus, représentatifs de la population française, sur les quotas de sexe, âge, région, taille d'agglomération, profession du chef de famille, profession de l'interviewé. Enquête réalisée dans le cadre de l'IFOP.

à fait d'accord avec ces affirmations. « Il semble que les nombreuses affaires de cyberattaques ou de vols de données ont fortement impacté la relation des consommateurs avec les sites marchands ainsi que leurs manières de consommer en ligne. Les sites de e-commerce ont encore des efforts à fournir pour convaincre les utilisateurs de l'efficacité de la sécurisation de leurs données personnelles » analyse François Brisson, responsable marché Technologies-Médias-Télécom chez Hiscox France. « En tant qu'assureur spécialiste notre vocation est d'accompagner les acteurs du e-commerce en leur apportant des réponses concrètes et complémentaires à leur système de sécurité IT. L'enjeu est de taille puisqu'il s'agit non seule

ment de rassurer les clients réguliers et de préserver également la réputation des sites de e-commerce en cas de cyber-attaques, grâce à une communication efficace, encadrée par des spécialistes ». Au cœur de préoccupations de tous les acteurs, la problématique de la cybersécurité va continuer à monter en puissance. Les assureurs comme les autres acteurs économiques vont être obligés de prouver leur capacité à gérer ce risque galopant. Les nouvelles

réglementations françaises et celle attendue à l'échelle européenne devront contribuer à fixer un cadre qui n'empêchera pas à ce phénomène de s'inviter dans les processus des entreprises.

4.2 Ingénierie - Prestations intellectuelles - Formations

La plateforme DeclarAssur d'Apria R.S.A. prête pour les DCN



Retenue par les porteurs de risques pour acheminer leurs flux de déclarations sociales nominatives (DSN), la plate-forme DeclarAssur d'Apria R.S.A. est désormais opérationnelle. Et prête à accueillir les Déclarations Sociales Nominatives de 6 millions de salariés.

Afin d'acheminer leurs flux de déclarations sociales nominatives actuellement en phase pilote, les assureurs ont retenu la plate-forme DeclarAssur. Celle-ci est d'ores et déjà opérationnelle, en attendant l'entrée en vigueur de la DSN, opérationnelle à partir de 2015 pour les grandes entreprises et obligatoire pour toutes les structures, indépendamment de leur taille, à partir de 2016.

Déjà affectée à la simplification des déclarations relatives à l'assurance collective, la plate-forme DeclarAssur élargit ainsi son périmètre en s'ouvrant à la mise en place d'un nouveau service, un projet conduit par APRIA R.S.A. Cette solution permet aux assureurs de recevoir et de traiter les DSN. Pour mener à bien ce chantier, l'opérateur a dû faire face à un challenge : capitaliser sur l'existant tout en assumant une importante montée en charge. Car la prise en compte de la DSN démultiplie les volumes à gérer sachant qu'elle concerne 6 millions de salariés. Comme tout projet, celui de la reconfiguration de DeclarAssur est passé par différentes phases classiques avec comme point d'orgue le test des premiers flux, en décembre 2013. Une opération qui s'est avérée concluante. Selon Patrick Gregory, responsable du département des Assurances Collectives de Sintia, « les assureurs ont choisi DeclarAssur pour deux raisons. D'abord, pour capitaliser sur l'existant. DeclarAssur a été conçu de manière très modulaire et a permis d'être rapidement opérationnel. Ensuite, parce qu'Apria R.S.A. est un opérateur EDI de premier ordre avec plus de 160 millions de flux qui transitent chaque année sur ses plateformes Assurnet et DeclarAssur. Choisir Apria, c'est la garantie d'un service qui a fait ses preuves à coût optimum. »

Pour mémoire, la Déclaration Sociale Nominative est appelée à remplacer la plupart des déclarations sociales françaises et, tout particulièrement, la DADS-U, réceptionnée par la plate-forme DeclarAssur pour le compte de plus de 2 millions de salariés. Avant l'entrée en vigueur de la DSN, les entreprises doivent transmettre une batterie de données à différentes échéances et à de multiples organismes de protection sociale. Grâce à cette innovation, les entreprises transmettront chaque mois, en une seule fois, les données individuelles de leurs salariés aux organismes sociaux et aux assureurs collectifs, via les logiciels de paie.

La DSN s'inscrit dans une démarche globale de dématérialisation des déclarations Administratives et dans la volonté d'améliorer la télétransmission des données échangées en termes de volume et de qualité des informations. Elle est rendue possible grâce à l'informatisation des entreprises. A travers ce projet, Apria R.S.A. conforte sa place d'acteur principal du monde de l'assurance et confirme son savoir-faire en matière de solutions informatiques professionnelles.

5

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

5.1 Perspectives de croissance économique

Baisse de la demande en crédit immobilier au mois de mars

S'appuyant sur l'enquête mensuelle de la Banque de France menée auprès des banques sur la distribution du crédit en France, Immoprêt, courtier en immobilier juge normal une telle baisse.

Baromètre des taux mars versus avril 2014 chez Immoprêt					
	Sur 10 ans	15 ans	20 ans	25 ans	30 ans
Région Nord	2,4 vs 2,3%	2,6 vs 2,6%	2,9 vs 2,9%	3,4 vs 3,2%	4,2 vs 3,7%
Région Est	2,3 vs 2,2%	2,6 vs 2,6%	2,9 vs 2,9%	3,3 vs 3,2%	4,2 vs 3,7%
Région Ouest	2,2 vs 2,2%	2,6 vs 2,5%	2,9 vs 2,8%	3,1 vs 3,0%	4,1 vs 3,7%
Région Sud	2,3 vs 2,3%	2,6 vs 2,6%	2,9 vs 2,9%	3,4 vs 3,2%	4,2 vs 3,7%
Région Ile-de-France	2,4 vs 2,4%	2,6 vs 2,6%	2,8 vs 2,8%	3,4 vs 3,2%	4,2 vs 3,7%

Selon le courtier qui revendique le troisième rang dans le réseau français de courtage en crédit immobilier, la demande en crédit immobilier a reculé en mars 2014. Pour Ulrich Maurer, son président fondateur d'Immoprêt, « il est normal que la demande en crédit immobilier baisse cette année car les chiffres étaient gonflés l'année dernière par la renégociation de crédit ! » Au sein de ce cabinet, les renégociations représentaient, en 2012, 5 % du volume annuel avec 611 dossiers pour une opération moyenne de 128 544€ ; en 2013, ces chiffres étaient respectivement de 18,9 % du volume annuel avec 3 541 dossiers pour une opération moyenne de 138 413€. Qu'en est-il depuis le début de l'année en cours ? 6 % des dossiers sont des renégociations, pour une opération moyenne de 136 659€. Sur les 5 592 familles accompagnées depuis janvier 2014, 340 sont en renégociations. Information importante soulignée par Immoprêt, les taux des crédits immobiliers sont extrêmement bas, tout particulièrement en ce premier trimestre. Dans ce contexte, le cabinet plaide pour leur renégociation par les particuliers car 40 % des crédits immobiliers sont encore renégociables. Une démarche également valable pour l'assurance crédit. En la matière, le cabinet rappelle la nécessité de comparer les offres d'assurance de différents organismes financiers. Et Immoprêt de rappeler le contexte lié à cette assurance : « Depuis la loi Lagarde en 2010, l'acquéreur n'est

plus tenu d'accepter l'assurance de prêt de la banque qui accepte de le financer mais peut opter pour une autre plus avantageuse à la condition que les garanties proposées soient équivalentes à celles proposées par la banque. Il existe ainsi deux types d'assurance de prêt : l'assurance groupe et la délégation d'assurance. La première comporte un tarif unique avec une offre collective proposée par l'établissement prêteur, la deuxième une offre individualisée correspondant au profil de l'emprunteur mais nécessitant l'accord de l'organisme prêteur. » Avec l'entrée en vigueur de la loi Hamon le 26 juillet 2014, deux principaux changements pour les futurs acquéreurs devront être pris en compte. D'un côté, pour l'assurance de prêt, l'emprunteur ayant souscrit une assurance crédit immobilier pourra désormais en changer durant les 12 mois suivant la date de signature (toujours sous condition de présenter des garanties équivalentes au premier contrat et que ce dernier le permette). La reconduction du contrat se fera ensuite annuellement. Pour faire sa demande de résiliation, l'emprunteur devra envoyer le nouveau contrat à sa banque, en lettre recommandée, au plus tard 15 jours avant le terme des 12 premiers mois. Les futurs acquéreurs auront ainsi plus de temps pour juger si leur choix d'assurance a été bon et comparer plusieurs offres. De l'autre côté, les activités bancaires seront désormais plus fermement régulées avec l'obligation légale de

remise -dès la 1ère simulation de crédit - d'une notice d'information et d'une fiche standardisée d'information, avec l'interdiction des frais de délégation, de modification du taux d'assurance ou des conditions de crédit, avec la réduction à 10 jours du délai d'analyse, d'acceptation, de refus de délégation ou de remise d'une éventuelle offre, et avec la défini

tion du Taux Annuel Effectif de l'Assurance (TAEA) et structuration de la communication du coût de l'assurance dans les publicités relatives au crédit.

5.2 Actualité sociale

L'IPS réagit sur l'absence de revalorisation des pensions

« Une mesure forte mais insuffisante » : telle est la réaction de l'Institut de la Protection Sociale par rapport à l'absence de revalorisation des pensions annoncée par le Premier ministre. Pour cet organisme, les pouvoirs publics doivent engager une grande concertation collective en vue de redéfinir les attentes des assurés et de repenser le financement de certains risques.

Corollaire des décisions annoncées par Le Premier Ministre, Manuel Valls, sur le pacte de responsabilité, des réactions fusent ici et là. Outre certains syndicats, l'Institut de la Protection Sociale a notamment réagi sur l'absence de revalorisation des pensions prévue dans ce programme drastique. « [...] l'impact de cette mesure est fort car elle brise le tabou de la baisse des prestations. Pour autant, sur le plan financier, la mesure est nettement insuffisante au regard des besoins de notre système de protection sociale [la Sécurité Sociale affiche un déficit estimé à 12,5 Mds d'euros pour 2013]. Face à une telle situation, l'IPS propose purement et simplement « une mise à plat des missions prioritaires des régimes obligatoires vieillesse et santé. »

Selon l'Institut de la Protection Sociale, les mesures temporaires prises « épargneront les retraités dont les pensions sont les plus modestes, le minimum vieillesse, à savoir 792 € par mois pour une personne isolée continuant à être revalorisé. Concernant les salariés, cet organisme rappelle que « l'absence de revalorisation de la retraite de base représente une perte de pouvoir d'achat de 6,09 € par mois, soit une perte de 73 euros en cumulé sur une année ». Si l'IPS considère cette mesure symboliquement

forte, elle doit aller plus loin. « ... En bloquant les revalorisations jusqu'en octobre 2015, le Premier Ministre donne un signal fort pour faire comprendre aux Français l'urgence de la situation. En cela, elle marque une rupture avec un discours politique exigeant par-dessus tout de maintenir le pouvoir d'achat des retraités. Pour autant, cette mesure du « coup de rabet général » laisse ne règle rien sur le fond. Surtout, elle ne règle pas le déséquilibre structurel des régimes obligatoires de retraite, alors même que des besoins essentiels ne sont toujours pas financés. »

A l'arrivée, l'Institut de la Protection Sociale souhaite que « les pouvoirs publics engagent une grande concertation collective pour redéfinir les besoins des assurés et de repenser le financement de certains risques. » Pour cet organisme, il sera « indispensable de choisir collectivement entre les prestations devant être instaurées ou renforcées (dépendance et handicap) ; maintenues en l'état ; ne plus être prises en charge à titre obligatoire. »

5.3 Épargne / Retraite / Prévoyance

Épargne réglementée : léger sursaut au mois de mars 2014

Les performances de l'épargne de proximité du mois de mars ont montré un léger frémissement. Les Livret A et de Développement Durable ont ainsi enregistré une collecte positive.

L'épargne réglementée a montré des signes de reprises sur le mois de mars dernier. Elle a enregistré 1,18 milliard d'euros de collecte contre une décollecte de 140 millions au mois de février. Dans cette tendance à l'embellie, la collecte du Livret A est de 720 millions et celle du LDD de 450 millions d'euros.

Avec cette légère remontée, c'est une tendance en dents de scie qui s'installe dans ce segment depuis le milieu de l'année dernière. Selon Philippe Crevel, Secrétaire général du Cercle des Epargnants, « les ménages français restent très prudents et veulent maintenir un niveau assez élevé d'épargne de précaution. Les ajustements s'effectuent au fil de l'eau en fonction des impératifs de dépenses : impôts, vacances, équipements de maison ou voitures. » Pour cet économiste, « le résultat positif du mois de mars est sans nul doute une mauvaise nouvelle pour la consommation qui ne dispose que de peu de carburant pour repartir. Il faudra attendre les mois d'avril et de mai pour savoir si le regain de confiance des consommateurs se

traduit en actes. Actuellement, l'attentisme face aux incertitudes est de rigueur. Le gel des prestations sociales peut avoir comme première conséquence une augmentation de l'épargne de proximité, les ménages les plus modestes souhaitant se prémunir d'une éventuelle baisse de pouvoir d'achat. Dans un second temps, la contrainte financière pourrait conduire à une diminution de l'effort d'épargne. Il faut souligner que, depuis deux ans, le gouvernement espère une baisse du taux d'épargne qui favoriserait la consommation ; or pour le moment, elle se fait attendre. Le pessimisme et la prudence ont raison de l'espoir gouvernemental. » Au-delà de cette analyse, la collecte de l'épargne réglementée représente 3,23 milliards d'euros depuis début 2014. Quant à l'encours des deux produits, il atteint 370,4 milliards d'euros.

Épargne salariale : le cap des 100 Mds€ franchi

Le cru 2013 de l'épargne salariale est plutôt de bonne facture. Son encours a dépassé la barre symbolique des 100 milliards d'euros pour l'année 2013, en augmentation de 10 % par rapport à 2012.

L'enquête de l'Association française de la gestion financière vient révéler la bonne santé de l'épargne salariale au cours de l'année 2013. Selon cet organisme, les encours de ce placement ont franchi le cap fatidique des 100 milliards d'euros, en progression de 10 % par rapport à l'année 2012. En fait, l'encours global de l'épargne salariale s'est stabilisée à 104,4 Mds€. Comment expliquer une telle santé de fer ? La réponse est à chercher notamment du côté des marchés boursiers, qui affichent également des performances profitables. L'encours enregistré se répartit entre deux catégories : d'un côté, les fonds d'actionnariat salarié, à concurrence de 42,5 milliards d'euros, soit 41 % du total ; de l'autre, les fonds diversifiés, à hauteur de 61,9 milliards d'euros, soit le différentiel, à savoir 59 %. Quid du nombre d'entreprises équipées ? Il évolue également à la hausse. Illustration de cette embellie, près de 280 000, y ont souscrit, soit une hausse de 4 % sur l'année 2013. Quant aux porteurs de comptes d'épargne salariale, ils sont plus de 11 millions, volume sensiblement stable. Par ailleurs, les données de l'Association française de la gestion financière montrent que la mesure de déblocage exceptionnel du second semestre 2013 a eu pour corollaire un solde négatif de souscriptions nettes sur l'ensemble de l'année : - 2,9 milliards d'euros, à comparer avec les +

500 millions d'euros, solde de 2012. Enfin, les deux principaux cas de déblocage anticipé ont la peau dure. Il s'agit de la cessation du contrat de travail, avec un montant moyen débloqué de 4 851 € pour près de 310 000 salariés, et l'achat de la résidence principale, qui a concerné près de 141 000 foyers. Cet apport leur permet de financer leur projet à concurrence de 11 055 € en moyenne. En fait, dans un contexte économique marqué par la crise et les incertitudes fiscales, les Français ont été obligés de recourir à leur épargne.



6

NOMINATIONS

6.1 Nominations

KPMG étoffe son équipe d'actuares

Le réseau d'audit et de conseil recrute Médéric Borde et Filipe Gomes, respectivement en qualité de Directeur et Manager, au sein de son équipe Actuariat.

Agé de 35 ans et diplômé de l'Université Paris Dauphine, du Collège des Ingénieurs et de l'Université de Marne La Vallée, Médéric Borde rejoint les équipes Advisory de KPMG en qualité de Directeur. Sa mission est de poursuivre le développement des activités de conseil en actuariat du cabinet. Il a commencé sa carrière en 2002 chez AXA France à la Direction Technique Vie avant de la poursuivre en 2004 chez Allianz, où il a travaillé sur les exercices de clôture. En 2007, il rejoint CNP Assurances et devient responsable de développement du modèle interne pour le service actuariat. A partir de 2010, c'est en tant que consultant qu'il poursuit sa carrière au sein du cabinet Towers Watson où il est nommé Directeur en 2013 pour l'activité VIE et il y a également occupé le rôle de Sales Leader.

des actuares, il est également diplômé de l'Institut de Statistique de l'UPMC (Paris VI). Il rejoint le service Actuariat de KPMG en qualité de Manager. Son expertise porte sur l'assurance vie et la prévoyance, et couvre les enjeux liés à Solvabilité 2 (Pilier 1, 2 et 3), la modélisation financière (notamment MoSes) ainsi que la valorisation de portefeuille d'assurance. Précédemment, Filipe Gomes a travaillé dans un grand cabinet d'audit et chez Towers Watson où il a participé à plus d'une dizaine de projets liés à la mise en place de Solvabilité 2 (modèle interne et formule standard).

Quant à Filipe Gomes, il est âgé de 30 ans. Actuaire qualifié certifié et membre de l'Institut

Macif-Mutualité : Fred Vianas nommé Directeur général

A 51 ans, Fred Vianas est nommé Directeur général de Macif-Mutualité, filiale du groupe Macif en charge des contrats d'assurance de personnes en santé et prévoyance, individuelle et collective.

Ce Diplômé d'HEC (Executive MBA) a débuté sa carrière professionnelle dans le groupe HAVAS en 1984 où il occupera la fonction de Directeur du contrôle de gestion d'Havas régies. En 2000, il est nommé Directeur général de Delta Diffusion (filiale de Vivendi). Il rejoint le groupe CANAL+ en 2004 comme Directeur Administratif et Financier de Canal Overseas (filiale en charge de l'International). Fred Vianas entre dans le groupe Macif en 2010 pour prendre en charge la Direction des assurances de personnes collectives et des projets stratégiques de Macif-

Mutualité. En 2012, il devient Directeur général délégué de Macif-Mutualité où il aura la mission d'assurer la direction opérationnelle de la filiale. Il occupe également, depuis janvier 2013, le poste de Directeur du pôle Santé/Prévoyance du groupe Macif.

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 Invest

16 place Vendôme- 75001 Paris
Tél : 01.73.77.56.04

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

Directeur de la publication:
Kamil TADJADIT

Rédacteur en chef:
Emmanuel MAYEGA - emayega@capaweb.com

Secrétariat de rédaction:
Bruno Fontela - bfontela@capaweb.com

Contacts commerciaux :
Aurélia Deslandes
adeslandes@capaweb.com - 01.73.77.56.04



S'abonner au CAPA Hebdo

Un an (45 numéros) - 269,10 € TTC

Retourner ce document à CAPA Conseil :

16 place Vendôme- 75001 Paris
ou par e-mail : capa@capaweb.com

- Règlement par chèque bancaire ci-joint à l'ordre de CAPA Invest
- Virement bancaire : BNP PARIBAS
IBAN : FR76 3000 4014 7500 0100 7677 755
- A réception de facture

Nom :Prénom :

Fonction :

Société :

Secteur d'activité :

Email :

Tél :Fax :

Adresse :

.....

Code Postal Ville

Date..... Signature