



DECRYPTAGE

Reportage :

AG2R La Mondiale se renforce dans l'assurance santé

PAGE 5

L'essentiel de la semaine

Stratégie - page 9

Big data : Le Groupe Keyrus acquiert BIPB

Systemes d'information - page 15

Willis Group reconduit son partenariat avec Pitney Bowes

Stratégie - page 10

Harmonie Mutuelle, la CFE et la Barclay's unissent leurs forces

Conjoncture - page 16

Euler Hermes : la France renouerait timidement avec la croissance

Marketing - page 12

Crédit Agricole : une nouvelle offre santé conforme à l'ANI

Conjoncture - page 18

La vignette pharmaceutique à l'heure du digital

1

L'ESSENTIEL DE LA SEMAINE

Big data : Le Groupe Keyrus acquiert BIPB

Sur le marché de la gestion de la donnée, le spécialiste du conseil en management et de la Business intelligence (BI) met la main sur cet acteur londonien. Une acquisition qui lui ouvre les portes des marchés britannique et américain tout en offrant aux clients de sa nouvelle recrue une gamme de services et de solutions plus large.

(Lire page 9)

Harmonie Mutuelle, la CFE et la Barclay's unissent leurs forces

Pour accompagner ses adhérents à l'étranger, Humanis s'est alliée à la Caisse des Français de l'Étranger (CFE) et la banque Barclays. Les trois proposent une offre globale de protection sociale destinée aux expatriés français et résidant au Royaume-Uni.

(Lire page 10)

Crédit Agricole : une nouvelle offre santé conforme à l'ANI

Dans la perspective de l'entrée en vigueur des nouvelles dispositions réglementaires relatives à l'ANI sur la complémentaire santé, le bancassureur proposera, à partir de cet été une offre globale destinée en la matière destinée aux entreprises, indépendamment de leur taille.

(Lire page 12)

Willis Group reconduit son partenariat avec Pitney Bowes

La société internationale d'assurance et de réassurance, qui utilise la solution Pitney Bowes Spectrum comme système d'information géographique et de géocodage, vient de renouveler pour une période de trois ans le contrat qui le lie avec l'éditeur de cette solution.

(Lire page 15)

Euler Hermes : la France renouerait timidement avec la croissance

Selon les dernières prévisions du spécialiste mondial des solutions d'assurance-crédit, l'Hexagone pourrait renouer doucement avec la croissance mais à un niveau insuffisant pour faire reculer réellement les défaillances.

(Lire page 16)

La vignette pharmaceutique à l'heure du digital

La ministre de la Santé, Marisol Touraine, a supprimé la vignette pharmaceutique depuis le 1er juillet 2014. En remplacement, l'information sur les prix et les taux de remboursement est dorénavant accessible totalement en ligne sur le portail www.medicaments.gouv.fr ou à partir d'une application mobile dédiée : medicaments.gouv.fr.

(Lire page 18)

SOMMAIRE

DECRYPTAGE

| Stratégie | page 5

AG2R La Mondiale se renforce dans l'assurance santé

1 L'EDITO DE LA SEMAINE

ANI : poursuivre la guerre par d'autres moyens5

2 STRATÉGIE & ACTUALITÉS

- 2.1 **Stratégie**8
 - SPB inaugure son centre gestion d'Alençon8
 - Big data : Le Groupe Keyrus acquiert BIPB9
- 2.2 **Accords de partenariats**10
 - Harmonie Mutuelle, la CFE et la Barclay's unissent leurs forces10

3 MARKETING

- 3.1 **Innovations Produits/Service**11
 - Alptis lance Paréo Emprunteurs V611
 - Crédit Agricole : une nouvelle offre santé conforme à l'ANI12
 - Europe Asset se lance dans la création de solutions agréées13
 - Swiss Life dévoile son nouveau contrat d'assurance temporaire décès14

4 SYSTEMES D'INFORMATION

- 4.1 **Logiciels & applications**15
 - Willis Group reconduit son partenariat avec Pitney Bowes15

5 CONJONCTURE ECONOMIQUE ET SOCIALE

- 5.1 **Résultats des marchés**16
 - Euler Hermes : la France renouerait timidement avec la croissance16
- 5.2 **Actualité sociale**17
 - Risques psychosociaux : Psya, partenaire officiel de trois pays17
- 5.3 **Santé**18
 - La vignette pharmaceutique à l'heure du digital18

6.1 Nominations	19
GEMA : Pascal DEMURGER élu président	19
Jacques Richier devient Président de la FFSA	19

L'EDITO DE LA SEMAINE

Par Emmanuel Mayega

ANI : poursuivre la guerre par d'autres moyens



L'année 2013 aura été marquée par de rudes batailles sur le théâtre des opérations de l'assurance santé. Vous l'aurez deviné, l'ANI aura été la principale pomme de discorde entre les tenants du statu quo ante et les partisans du changement. Malgré la dureté des combats, il faut savoir la page tourner. Et passer à l'opérationnel, une autre guerre qui ne dit pas toujours son nom. Moins de 18 mois après l'amnistie forcée, certains ont rechargé leurs armes.

Il était arrivé en douce, sans crier gare, cet Accord national interprofessionnel (ANI) sur la complémentaire santé. À l'instar de l'assassinat du prince François-Ferdinand d'Autriche à Sarajevo, qui mit le feu aux poudres et embrasa le monde avec les conséquences que tout le monde sait, nul ne pouvait imaginer que cette réglementation-là allait enflammer le secteur de l'assurance. L'image est certes forte, mais elle correspond bel et bien à celle que les opposants à cette loi n'ont pas hésité à véhiculer : celle d'une hécatombe en termes d'emplois, si les clauses de désignations étaient maintenues. Nous ne reviendrons pas ici sur les détails et les différents soubresauts ayant émaillé l'entrée en vigueur de l'ANI et les soupçons de beaucoup, vis-à-vis du gouvernement qui aurait voulu, à tout prix, protéger une partie des combattants, si l'on croyait le camp d'en face. Constatons une réalité : la loi a été adoptée. Et nul, n'est sensé l'ignorer, fut-il porteur de risques ou courtier. Comme je l'ai déjà écrit, il faut savoir tourner la page, avaler les rancœurs, malgré l'amertume. Et faire un bilan de cette guerre pour se lancer dans la prochaine, plutôt commerciale, celle-là. Car toute hésitation et tout attentisme pourrait être synonyme de pertes de positions stratégiques.

Nous n'avons pas la prétention d'avoir été entendus. Mais force est de constater que cette idée fait son petit bonhomme de chemin. Chez les courtiers, famille qui craignait que les clauses de désignation provoqueraient la perte de plus de 35 000 emplois directs dans la profession, quelques-uns ont repris le chemin de la guerre commerciale : conception d'un plan stratégique pour conquérir le marché grâce à une nouvelle offre dédiée, renforcement de la plateforme de gestion en vue d'accueillir des partenaires dans le cadre de solutions de Business Process Outsourcing (BPO) sachant que tous les nouveaux intervenants, distributeurs et assureurs, sur ce segment, n'ont pas l'expertise requise pour gérer l'assurance collective. Quand

bien même ils l'auraient, est-il sage de se lancer dans de gros investissements informatiques et humains pour un succès hypothétique ? Une bonne gestion du risque plaide ici pour une approche prudentielle, d'autant que l'offre de BPO existe. Et s'étoffe avec de nouveaux entrants. Voyez l'éditeur CSC, il vous dira, mieux que moi, les fondements d'une telle approche externalisée.

Parmi les initiatives déjà prises, l'une des plus éclatantes est certainement l'entrée de ViaSanté dans le giron du groupe AG2R La Mondiale. Mieux, cette marque devient "politiquement pour le moment" le porte étendard du pôle mutualiste de ce vaisseau amiral, les dimensions technique et fonctionnelle appelées à suivre après le blanc seing du régulateur. De l'aveu des partisans de cette opération, la volonté de maintenir les emplois côté ViaSanté n'est pas le moindre fait déclencheur de ce rapprochement qui va encore donner plus de punch au groupe de protection sociale dirigé par André Renaudin. Derrière ce tour de passe-passe stratégique, l'un des acteurs que certains ont voulu, à tort ou à raison, ce n'est pas le débat, affaiblir en luttant contre les clauses de désignation, apporte une réponse opérationnelle à ses opposants parmi lesquels les courtiers. Ces deniers pourront toujours se venger autrement car on les sait très actifs sur les contrats collectifs. À eux d'exiger des contreparties conformes à leurs intérêts. Je pense au conditionnement de l'attribution d'une affaire à un porteur de risque si et seulement si ce dernier accepte de leur déléguer la gestion des flux en back-office. De bonne guerre.

Au-delà, l'exemple d'AG2R avec ViaSanté est-elle appelée à se propager telle une traînée de poudre et faire tâche d'huile ? Les prochains mois le diront. Il faudra aller vite. Car la combinatoire des partenariats n'offre pas de possibilités infinies.

EMMANUEL MAYEGA
Rédacteur en chef

DECRYPTAGE

Une exclusivité CAPA Hebdo

AG2R La Mondiale se renforce dans l'assurance santé

Après les batailles de l'ANI, les uns et les autres considèrent leurs positions. Et doivent se remettre au travail. Au cœur de cette problématique du devenir du marché de l'assurance santé, l'avenir de la protection sociale des travailleurs et, en toile de fond, la pérennité des porteurs de risques qui y interviennent. La fin des clauses de désignation dénoncées par les opposants de l'ANI allait-elle mettre à mal les institutions de prévoyance considérées comme leurs grands bénéficiaires ? L'accord que viennent de signer AG2R La Mondiale et ViaSanté montre que ces géants de la protection ont plus d'une corde à leur arc pour jouer une partition gagnante dans le nouvel environnement réglementaire qui s'annonce. En décidant de convoler en justes noces, les deux acteurs concrétisent un accord gagnant-gagnant. D'un côté, la nouvelle recrue bénéficiera de la puissance financière et de la force de frappe de son partenaire ; ce dernier renforce son pôle mutualiste. Derrière ce rapprochement, se concrétise la fusion de ses neuf mutuelles au sein de ViaSanté. Et une stratégie offensive sur un terrain de l'assurance santé marqué par de nouvelles données : la refonte des critères des contrats dits "responsables" et la redéfinition des contrats éligibles à l'Aide à la complémentaire santé (ACS).

DECRYPTAGE PAR EMMANUEL MAYEGA

ViaSanté : telle sera désormais la nouvelle marque du pôle mutualiste du groupe AG2R La Mondiale. Derrière ce nouveau « label », se confie le regroupement de la mutuelle ViaSanté avec Primamut, bras séculier d'AG2R La Mondiale dans la mutualité. De cette union naît, selon le groupe, une structure présente au top 5 des mutuelles interprofessionnelles. Cette union de mutuelles dénommée AG.Mut, revendique désormais la place de troisième groupement mutualiste français. A la clé, 950 000 personnes protégées, environ 600 M€ de chiffre d'affaires et 350 M€ de fonds propres.

L'acte politique avant la dimension technique

Les travaux préparatoires à la genèse de cette nouvelle structure ont été, avant tout, « conduits sur le plan politique », indique, d'emblée, André Renaudin, directeur général d'AG2R La Mondiale. Un axe retenu pour avancer rapidement dans la concrétisation de ce projet. Viendront, par la suite, les volets techniques et organisationnels, plus longs à finaliser. Sur le terrain, l'activité de ViaSanté sera centrée sur les très petites et moyennes entreprises, dans un contexte de généralisation de la complémentaire santé à tous les salariés du secteur privé, les travailleurs non salariés, retraités, étudiants et agriculteurs. Selon Bernard Chenaie, Président de Primamut et Vice-président d'AG.Mut, "dans un marché de l'assurance santé plus que mouvementé, nous avons

souhaité renforcer notre Pôle mutualiste. La fusion avec VIASANTÉ nous permet d'atteindre une taille critique, de mutualiser des outils et d'accroître les services que nous apportons à nos adhérents, particuliers et entreprises." Et Olivier Benhamou, Président de la Mutuelle VIASANTÉ, d'ajouter : "Ce rapprochement permet à VIASANTÉ de devenir un acteur de la santé au plan national sans perdre pour autant sa spécificité de mutuelle au sein du mouvement mutualiste. Novateur et ambitieux, il repose sur un ancrage territorial de proximité avec la mise en place de Comités Régionaux regroupant l'ensemble des militants et délégués. Ils assureront la dynamique locale indispensable dans notre mouvement".

Une gouvernance politique représentative

Parmi les décisions déjà prises, celle de la gouvernance politique de ViaSanté. « Elle doit être la plus représentative possible ; de ce point de vue, l'Assemblée générale sera composée de 152 délégués issus du périmètre historique de chacune des composantes. Sa mission : statuer sur le fonctionnement de la mutuelle. Quant au Conseil d'administration, il sera composé de 38 administrateurs et le Bureau de 14 membres », précise Olivier Benhamou.

Dans le cadre de ce regroupement avec ViaSanté, Primamut, mutuelle nationale d'AG2R La Mondiale, apporte huit autres membres qui ont souhaité s'y associer : Force Sud (Hérault), Mutuelle de Bergerac (Dordogne), Mutuelle de la Somme, Mutuelle Nationale des Métiers, MLB

Mutuelle (Seine-Maritime), Mutisica, Stora Enso (Pas-de-Calais) et Toulouse-Mutualité (Haute-Garonne).

Durant ces deux derniers mois, les différentes Assemblées générales de ces mutuelles ont décidé souverainement d'entériner leur fusion au sein d'un seul organisme qui porte le nom de Mutuelle VIASANTÉ.

Sur la dimension politique a été actée, reste que la création de ce nouvel acteur de l'assurance santé sera effective avec la publication de l'arrêté de fusion au Journal Officiel courant décembre 2014. Auparavant, il faudra obtenir l'autorisation de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) et l'accord de l'Autorité de la Concurrence. VIASANTÉ entrera dans le périmètre de consolidation d'AG2R LA MONDIALE à effet rétroactif au 1er janvier 2014.

Un outillage informatique cible déjà retenu

Côté système d'information, la nouvelle entité devra s'appuyer sur une plate-forme unique retenue parmi les trois issues du patrimoine informatique de l'ensemble des entités. Le choix s'est porté sur la solution Active Infinite de Cegedim. Pour autant, restera certainement à adapter les uns procédures des uns et des autres à la cible. L'objectif étant de s'appuyer sur les mêmes pratiques.

Dans le même esprit de rationalisation des moyens, l'ensemble des adhérents VisaSanté bénéficiera du dispositif Terciane. Il s'agit de l'opérateur de tiers payant auprès des professionnels de santé, réseaux d'optique et d'audio-

prothèse, géo-localisation, accompagnement dans le parcours de soin, etc. Ce réseau émaillé de plus de 170 000 professionnels de santé conventionnés a vocation à permettre aux adhérents de ViaSanté de faire l'économie de l'avance de frais de soins sur le terrain. Il totalise une quinzaine de catégories de professions conventionnées : ambulanciers, radiologues, cliniques, dentistes, etc.). A l'heure du digital, Terciane propose également une palette de services en ligne : l'application mobile Ma Santé permettant à l'utilisateur de géolocaliser un professionnel de santé sur le terrain, la carte de complémentaire santé directement accessible sur mobile et Terciane Hospi, un outil d'aide à la décision dans le choix d'un service de chirurgie ou de médecine dans un établissement hospitalier en fonction d'une pathologie donnée.

Du reste, pour maintenir sa relation de proximité avec ses adhérents, la nouvelle mutuelle ViaSanté s'appuiera sur son propre réseau d'agences et sur celui d'AG2R La Mondiale. Elle peut également compter sur l'implication de ses militants et délégués territoriaux. Côté distribution, « nous avons décidé de jouer pleinement la carte du multicanal. De ce point de vue, tous les supports d'interaction client seront mis à contribution pour permettre à ViaSanté d'atteindre très rapidement le cap du million d'adhérents, notre objectif à court terme », conclut Denis Saules, directeur général de ViaSanté.

2

STRATÉGIE & ACTUALITÉ

2.1 Stratégie

SPB inaugure son centre gestion d'Alençon

Le spécialiste européen des assurances et services affinitaires pour de grandes marques, vient d'inaugurer son nouveau centre de gestion d'assurance situé Parc de la Cité Jean Mantelet à Alençon (Orne). 50 collaborateurs nouvellement recrutés et formés y ont pris leur quartier afin de gérer une partie des activités du groupe. Fin 2014, ils seront 100 salariés.

Le nouveau centre de SPB situé à Alençon a vocation à renforcer les capacités de gestion d'assurance du groupe en lui donnant accès à un nouveau bassin d'emplois du fait de la proximité avec Le Mans, fiefs de plusieurs mutuelles. SPB dispose également d'un site complémentaire d'expansion et de secours à ses autres plates-formes comme l'ont souhaité ses clients grands comptes et partenaires assureurs. Dans ce nouvel espace, le spécialiste de l'affinitaire pourra accueillir de nouveaux programmes d'assurances dans un contexte de fort développement commercial.

En synergie avec les institutionnels (CCI, Pôle Emploi, etc.) et grâce à une approche de job dating début avril 2014, le groupe a pu recruter 50 gestionnaires d'assurance. Ils sont désormais opérationnels, après une phase de formation aux métiers de SPB. Appelé à recevoir 100 collaborateurs d'ici à la fin de l'année, le site d'Alençon est à la recherche de différents profils de collaborateurs. Il s'agit de responsables d'équipe (niveau bac +4/5) dont les missions principales sont d'animer, motiver, fédérer et faire monter en compétences l'ensemble des équipes de gestionnaires d'assurance autour de la politique d'entreprise, de contrôler et d'analyser les résultats nécessaires au pilotage

opérationnel. Il recherche également des gestionnaires d'assurance (niveau bac à bac+2). Leurs missions principales : renseigner les assurés par téléphone sur leur contrat d'assurance, traiter leur demande en proposant des solutions adaptées à leurs besoins, gérer et analyser les dossiers d'indemnisation de sinistre. Selon le groupe, au-delà des compétences techniques, la priorité est centrée sur des collaborateurs faisant preuve d'écoute, de dynamisme, d'enthousiasme et de persévérance. Chaque nouvelle recrue bénéficie d'une formation sur mesure aux métiers de SPB d'une durée de 3 semaines délivrée dans le cadre du Campus SPB. Commentant cette actualité du géant de l'assurance affinitaire, Jean-Marie Guian, président du directoire du groupe SPB, a indiqué : « SPB connaît une forte dynamique commerciale qui se traduit par de nombreuses créations d'emploi, notamment à Alençon. Nous nous réjouissons de notre implantation dans cette ville qui s'est déroulée de manière remarquable grâce au professionnalisme et à la forte implication des acteurs locaux. »

Big data : Le Groupe Keyrus acquiert BIPB

Sur le marché de la gestion de la donnée, le spécialiste du conseil en management et de la Business intelligence (BI) met la main sur cet acteur londonien. Une acquisition qui lui ouvre les portes des marchés britannique et américain tout en offrant aux clients de sa nouvelle recrue une gamme de services et de solutions plus large.

Stratégique. Le Groupe Keyrus vient d'annoncer l'acquisition de BIPB, un prestataire de services dans le domaine des Big Data et des Analytics auprès des banques d'investissement. Spécialisé dans la Business Intelligence, cette société a longtemps figuré parmi les tout premiers partenaires de QlikView à l'échelle internationale. Et se positionnait comme le plus important intégrateur, 'pure player', de cette solution dans le monde. Selon Eric Cohen, Président-Directeur Général du Groupe Keyrus, la volonté de l'acquéreur à travers cette opération est « [...] de consolider nos positions sur le marché des services et des technologies de Data Intelligence à l'échelle internationale, et l'acquisition de BIPB représente une avancée importante vers cet objectif. BIPB est déjà leader des marchés qu'il adresse, et la combinaison de nos forces et savoir-faire, plus particulièrement à Londres et à New York, nous donne une capacité sans égal d'accès à la fois aux technologies et compétences qui changeront véritablement la donne pour nos clients. »

Pour réaliser cette transaction, les équipes 'Finance d'Entreprise' de Grant Thornton et

Squire Patton Boggs ont apporté leur conseil aux deux acteurs. Commentant cette acquisition, Anthony Platt, Directeur Associé de Grand Thornton indique que « cet accord témoigne de la montée en puissance du secteur des Big Data & Analytics. Le rapprochement entre Keyrus et BIPB est la première acquisition majeure que nous ayons vue dans le secteur des nouveaux services et technologies de Business Intelligence, et probablement le premier d'une série de consolidations sur les années à venir. »



Revenant sur cette fusion, Charles Radclyffe, Président-Directeur Général de BIPB s'en explique : « Eric Cohen et Keyrus ont compris que les acteurs qui seront gagnants dans le

marché des services autour du Big Data sont ceux qui apportent déjà des solutions innovantes à l'enjeu critique de la réelle pénurie de personnel qualifié maîtrisant les Big Data et les Analytics. A cet effet, nous disposons aujourd'hui d'une formidable équipe d'experts que nous avons renforcée au cours des dernières années par l'ajout d'une offre s'appuyant sur des ressources nouvellement diplômées, ce qui nous permet de proposer à nos clients des services de conseil de haut niveau à des prix compétitifs».

2.2 Accords de partenariats

Harmonie Mutuelle, la CFE et la Barclay's unissent leurs forces

Pour accompagner ses adhérents à l'étranger, Humanis s'est alliée à la Caisse des Français de l'Étranger (CFE) et la banque Barclays. Les trois proposent une offre globale de protection sociale destinée aux expatriés français et résidant au Royaume-Uni.

Depuis deux mois bientôt, Harmonie Mutuelle, la Caisse des Français de l'étranger (CFE) et la banque Barclays proposent conjointement une offre globale destinée aux expatriés français et résidant au Royaume-Uni. Une synergie qui a vocation à faciliter leurs transactions bancaires d'un pays à l'autre et à leur permettre de bénéficier d'une protection sociale complète. Le package proposé par les trois partenaires s'adresse en priorité aux 80 000 clients français de la Barclays UK résidant au Royaume-Uni. A travers cette solution, ils verront tout l'intérêt d'accéder à une couverture santé « à la française », et des services bancaires et financiers haut de gamme. Cette offre permet aux ressortissants français, clients de Barclays UK, d'accéder aux garanties CFE grâce à une adhésion commune avec Harmonie Mutuelle. Ils ont également la possibilité de choisir leur niveau de couverture parmi les trois solutions spécifiquement développées. Plus généralement, la solution proposée intègre une couverture santé tant au Royaume-Uni qu'en France, ainsi que dans le cadre de déplacements dans des pays tiers. Elle est également assortie de services d'assistance incluant le financement d'une aide à domicile notamment en cas d'hospitalisation, le règlement direct des frais d'hospitalisation au Royaume-Uni, un interlocuteur commun Harmonie Mutuelle et CFE. En complément, cette offre exclut toute sélection médicale à l'entrée afin d'accompagner tous les adhérents sans distinction, quelle que soit leur situation, et de faciliter l'accès aux soins pour tous. Selon Jean-Louis Mercier, directeur général adjoint

d'Harmonie Mutuelle, à travers cette synergie, le groupe de protection sociale est fidèle « à son ambition d'apporter des solutions correspondant aux besoins de ses adhérents tout au long de leur vie, quels que soient les aléas et les parcours de vie de chacun... ». Et Caroline Marion, directrice marketing de Barclays Bank France, d'ajouter : « Nous sommes ravis de nous associer à Harmonie Mutuelle et à la CFE pour offrir un service transfrontalier innovant aux expatriés français, clients de Barclays UK, qui conjugue des avantages en matière de santé et de gestion de patrimoine. Nous avons en effet développé une offre complète qui met à leur disposition un compte multidevises et des produits financiers spécifiquement développés pour eux, leur permettant notamment de bénéficier de la gratuité des frais de change et des frais de transfert d'argent entre la France et le Royaume-Uni. Conjointement aux services financiers haut de gamme proposés, les expatriés français peuvent ainsi disposer de nouveau d'une couverture santé à la française ». Cette offre est disponible en exclusivité au sein de l'agence Barclays située à South Kensington (132-136 Kensington High Street, London). A terme, elle sera étendue à d'autres agences Barclays UK.

3

MARKETING

3.1 Innovations produits/Services sur Internet

Alptis lance Paréo Emprunteurs V6

Il s'agit d'un nouveau contrat d'assurance de prêts assorti d'une série d'atouts parmi lesquels des garanties personnalisables pouvant s'adapter à toutes les situations, des formalités de souscription simplifiées, des services web innovants.

Sur un marché de l'assurance emprunteur toujours dominé par les banques qui s'arrogent près de 9 contrats sur dix en la matière, Alptis vient ajouter son offre Paréo Emprunteurs V6 avec, à la clé, une palette de services pour se différencier sur ce terrain où il fait figure de challenger, à l'instar des autres porteurs de risques du marché de l'assurance traditionnelle. Paréo Emprunteurs V6 propose une série d'options à la carte, permettant de personnaliser la garantie, en répondant également à des attentes particulières, par exemple : l'option Privilège et Privilège Plus couvre la dépendance totale (remboursement du capital restant dû déclaré entre 50 et 90 ans). Quant à l'option Protection Chômage, elle permet de garantir le versement d'un montant forfaitaire au choix de l'assuré à l'adhésion, 2 durées d'indemnisation par période de chômage. Quant à l'option invalidité Profession Médicale, elle assimile totalement l'invalidité professionnelle au décès pour les médecins, chirurgiens, chirurgiens-dentistes, vétérinaires, sages-femmes, pharmaciens. Paréo Emprunteurs V6 s'accompagne d'avantages tarifaires complémentaires accordés aux couples, qui bénéficient d'une remise de 10 %. Les non-fumeurs ne sont pas oubliés. Enfin, Alptis a intégré à Paréo Emprunteurs V6 des services innovants, afin de simplifier et d'accélérer les délais de mise à disposition de l'assurance de prêts : souscription immédiate, sur simple questionnaire simplifié de santé, jusqu'à 300 000 €, signature électronique pour

valider en ligne l'adhésion, télédéclaration médicale pour les personnes présentant un problème de santé, espace personnel sécurisé, pour un échange en toute confidentialité, via le web, des formalités médicales et pour gagner en réactivité en évitant les délais postaux. Enfin, à l'heure du digital, Alptis a décidé de soutenir le lancement de cette nouvelle offre avec la mise sur pied d'un site événementiel (<http://pareov6.alptis.org/>). Il s'agit d'un bureau virtuel Alptis, où les différentes parties de l'espace s'animent au contact de la souris : vidéothèque (avec une vidéo sur le contexte juridique et un tutoriel sur le nouveau tarifificateur Paréo V6), bibliothèques avec l'accès à l'ensemble des documents contractuels et commerciaux, accès à un tchat exclusif « Paréo Emprunteurs V6 ». Enfin, Alptis a mis en place un dispositif global de lancement qui se décline en 51 rencontres de proximité avec les courtiers, les Matinales, en juin et juillet, partout en France (plus de 2.600 courtiers invités), des sessions de formation animées par le centre de formation expert d'Alptis, Exploris, des campagnes de communication sur l'offre (dans la presse professionnelle, puis auprès du grand public en septembre).

Crédit Agricole : une nouvelle offre santé conforme à l'ANI

Dans la perspective de l'entrée en vigueur des nouvelles dispositions réglementaires relatives à l'ANI sur la complémentaire santé, le bancassureur proposera, à partir de cet été une offre globale destinée en la matière destinée aux entreprises, indépendamment de leur taille.

Dans la perspective de l'adoption de l'ANI, les offres commencent à être dévoilées. Pacifica, qui est très affective sur le terrain des complémentaires santé individuelle, annonce qu'elle va proposer, dès cet été, des offres globales de

complémentaire santé destinées à tout type d'entreprises. Selon Jérôme Grivet, directeur général de Crédit Agricole Assurances qui s'est exprimé dans creditagricole.info, « l'année dernière a connu plusieurs évolutions majeures qui

vont bouleverser tout le secteur, qu'il s'agisse de la prévoyance ou de la santé. A mes yeux, les deux changements les plus importants sont la réforme des contrats de santé « responsables », qui encadrera davantage les remboursements de dépassements d'honoraires et des prestations optiques et dentaires et, surtout, la signature de l'Accord national interprofessionnel (ANI). » Dans ce contexte, Crédit Agricole Assurances lance sa première offre globale en santé et prévoyance destinée aux entreprises. « Nous souhaitons répondre à tous les besoins, de ceux



de l'artisan boucher qui doit couvrir un ou deux commis, à ceux des grandes entreprises qui souhaitent renouveler leurs contrats, notamment dans le cadre de l'obligation qui leur est désormais faite de garantir une égalité de traitement à tous les salariés »,

précise Jérôme Grivet. Cette offre sera lancée en 2015. Pourtant, dès cet été, les Caisses régionales du groupe proposeront la complémentaire santé collective spécifique aux TPE et aux professionnels. Avec pour principales caractéristiques la

simplicité et la modularité. Parallèlement, les collaborateurs des entreprises auront la possibilité de sélectionner une surcomplémentaire individuelle qui leur permettra de renforcer leur couverture et tout particulièrement sur le terrain du tiers payant complexe, à savoir l'optique ou le dentaire.

Europe Asset se lance dans la création de solutions agréées

La plateforme de services et de solutions dédiée aux CGP, courtiers et CIF se lance dans la création de solutions de diversification du patrimoine agréées et des services dédiés aux professionnels du patrimoine. Ses trois premières offres viennent de recevoir leur identifiant unique (Code ISIN).

Dans un contexte économique fragile de la gestion de patrimoine fragile, ce professionnel vient d'élargir son spectre d'intervention en se lançant dans la création de solutions. Les trois premières offres fruit de cette stratégie, viennent de recevoir leur code ISIN (International Securities Identification Numbers). Il s'agit d'Europe Asset Patrimoine, d'Europe Asset Premium et d'Europe Asset Access. Tous trois bénéficient d'une « stratégie de haut rendement avec une forte protection du capital », indique-t-on du côté d'Europe Asset. Selon Rémi Lalagüe, directeur commercial de von der Heydt Invest SA, management company et partenaire d'Europe Asset, « ... Europe Asset Patrimoine est la seule solution financière à bénéficier du visa de la CSSF sous la directive UCITS 4. » Et Franck Petit, directeur associé d'Europe Asset d'ajouter : « Avec von der Heydt Invest SA, nous bénéficions d'un savoir faire de plus de 260 ans dans la conception et la structuration de solutions financières. Au-delà d'une société de gestion, nous les voyons comme une société

d'architectes exclusifs pour nos affaires financières ». L'ouverture de cette plateforme au lancement de solutions s'accompagne d'un développement partout en France où elle a mis sur pied des directions régionales qui nécessitent des recrutements de ressources, en cours. L'expansion internationale est également au menu. Après la Confédération Helvétique, Europe Asset prévoit de s'installer en Belgique, Allemagne, Autriche et Luxembourg, etc. « Notre objectif est d'atteindre très rapidement 100 millions d'euros de fonds sous gestion », conclut Georges Aroles, fondateur d'Europe Asset.



Swiss Life dévoile son nouveau contrat d'assurance temporaire décès

Dénommé Swiss Life Prévoyance Particuliers, le nouveau contrat haut de gamme de Swiss Life est destiné à l'assurance décès temporaire. Il s'adresse aux enfants, conjoint sans travail et vient étoffer les garanties de prévoyance de l'employeur.

SwissLife Prévoyance Particuliers est dans les bacs. Il permet d'assurer les études de ses enfants, protéger le conjoint qui ne travaille pas, renforcer les garanties de prévoyance de l'employeur, et permet d'attribuer aux assurés un capital non encore atteint. Il s'agit d'un contrat haut de gamme qui répond aux attentes de la clientèle patrimoniale. Il protège la famille en cas de décès ou d'invalidité de l'assuré(e) à travers le versement d'un capital au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) en cas de décès, ou à l'assuré en cas d'invalidité. Ce contrat est émaillé de multiples options : il permet de pallier les carences des régimes de prévoyance obligatoires, et d'attribuer à ses proches un capital net d'impôts et de droits de succession* (seules les cotisations pouvant exceptionnellement entrer dans l'assiette taxable), dans le cadre fiscal avantageux de l'assurance-vie.

Ce nouveau contrat propose des garanties de prévoyance à la carte pour protéger l'assuré ainsi que ses proches. Afin d'assurer leur sécurité financière, quelle que soit la date du décès et anticiper financièrement les imprévus de la vie, les garanties de base prévoient un montant de capital pouvant atteindre 8 M€ pour la garantie décès, et la garantie Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA). Un « capital maladie grave » prévoit le versement de 10 % du capital décès/PTIA en cas de pathologie critique de l'assuré(e) avant ses 70 ans. A cela s'ajoute une couverture provisoire immédiate en cas de décès accidentel durant les formalités d'adhésion au contrat.

Une batterie de garanties optionnelles complémentaires viennent renforcer cette base afin de permettre aux enfants d'entrer dans la vie active ou de poursuivre leurs études : la rente éducation, en cas de décès de l'assuré(e) avant

ses 90 ans, est versée mensuellement à ses enfants à charge jusqu'à leur 26ème anniversaire. Le versement d'un capital de 2 M€ est prévu en cas d'incapacité à exercer une activité professionnelle pour cause d'Invalidité Permanente et Totale (IPT) ; tout comme le doublement du capital assuré en cas de décès ou PTIA de l'assuré(e), consécutifs à un accident, dans la limite maximale de 4 000 000 € ; en cas de décès simultané (ou dans les 365 jours) du conjoint, partenaire lié par un PACS ou concubin de l'assuré, le versement du capital garanti en cas de décès (dans la limite de 4 000 000 €) est prévu. Tout comme la revalorisation annuelle du capital selon l'indice INSEE des prix à la consommation. Par ailleurs, avec l'option « Rachat de sports », l'assuré(e) pratiquant une activité sportive extrême exclue dans le contrat de base, peut l'inclure dans les garanties. A la richesse des garanties s'ajoutent des conditions de souscription facilitées. SwissLife Prévoyance Particuliers autorise la souscription de garanties comme le décès, le double effet, ou la rente éducation jusqu'à l'âge de 85 ans. L'âge maximum au terme de ces garanties, comme pour l'assistance, est de 90 ans. Les formalités médicales sont également souples. Il suffit aux personnes âgées de moins de 50 ans de compléter une simple déclaration de santé lorsqu'elles souhaitent s'assurer pour moins de 250 000 €. Enfin, ce contrat bénéficie de services d'assistance complets et intégrés en vue de faire face à l'ensemble des risques assurés. * Conformément à la fiscalité en vigueur au 1er janvier 2014

4

SYSTEMES D'INFORMATION

4.1 Logiciels & applications

Willis Group reconduit son partenariat avec Pitney Bowes

La société internationale d'assurance et de réassurance, qui utilise la solution Pitney Bowes Spectrum comme système d'information géographique et de géocodage, vient de renouveler pour une période de trois ans le contrat qui le lie avec l'éditeur de cette solution.

Willis Group Holdings, qui est spécialisée dans la gestion des risques, prolonge son contrat avec Pitney Bowes pour sa plateforme Spectrum. Celle-ci constitue le cœur de son système d'information géographique. Ce renouvellement lui permet d'étendre l'utilisation des modules Enterprise Geocoding et Location Intelligence aux différentes unités commerciales et à tout un panel d'applications de gestion mondiale de risques.

Du fait de sa spécialisation en management des risques, les activités principales de Willis Group reposent notamment sur la précision des données afin d'établir des profils de risques complets et pertinents aux entreprises, instances publiques et institutions dans le monde entier. Dans cette logique la plateforme Pitney Bowes Spectrum répond aux besoins de ses équipes mondiales en termes d'analyse de risques, de géocodage quotidien et de nettoyage de millions d'adresses.

Depuis le déploiement de cette plateforme, le groupe a noté des améliorations considérables parmi lesquelles la simplification des processus de géocodage, l'optimisation de la qualité des données et l'accélération de la modélisation des catastrophes. Ses collaborateurs peuvent désormais accéder à un seul et même ensemble d'informations géographiques pour plus de cohérence et de précision.

Résultats : ils bénéficient d'un géocodage simplifié, d'un temps limité pour géocoder un portefeuille de risques, réduisent le temps nécessaire à l'amélioration manuelle de la qualité des données. D'autre part, ils améliorent les offres de services à la clientèle à travers un accord exclusif avec Pitney Bowes.

En outre, le groupe exploite cette plateforme en vue d'améliorer ses propres opérations en

interne : géocodage des actifs et contrôle de conformité. Ce qui permet d'identifier les polices d'assurances des clients touchés par des sanctions, des embargos et des restrictions de territoires.

Pour Nigel Davis, Directeur général, responsable du service Plateforme et livraison, Analyses mondiales chez Willis, « Pitney Bowes est notre source unique de vérité pour localiser et nettoyer les données d'actifs. Le déploiement mondial de Spectrum dans notre secteur de réassurance nous a permis d'accroître la rapidité du traitement et la précision des données. Nous souhaitons désormais étendre son utilisation à d'autres unités commerciales et peut-être même l'exploiter afin de soutenir des services tels que la gestion de la relation client et la continuité des activités. » De son côté, James Brayshaw, Vice-président, Gestion des données, Localisation et SIG, EMEA, Pitney Bowes Software, ajoute : « Être capable de générer en temps réel des positions géographiques enrichit les données, soutient de nombreux secteurs industriels et accroît la rentabilité des prises de décision. C'est pourquoi son utilisation se généralise aujourd'hui. C'est particulièrement le cas pour le secteur de l'assurance et de la réassurance en raison des préoccupations croissantes pour le changement climatique et la volatilité des marchés et de la clientèle. Inondation, incendies, tremblements de terre... Les catastrophes naturelles empirent et surviennent de plus en plus fréquemment et ce, à l'échelle mondiale. Les solutions Spectrum offrent la couverture mondiale et la précision nécessaire à tout niveau, pour une gestion des risques rapide et cohérente. Les résultats de Willis parlent d'eux même et nous sommes ravis de pouvoir encore les aider à améliorer leurs analyses des risques. »

5

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

5.1 Résultats des marchés

Euler Hermes : la France renouerait timidement avec la croissance

Selon les dernières prévisions du spécialiste mondial des solutions d'assurance-crédit, l'Hexagone pourrait renouer doucement avec la croissance mais à un niveau insuffisant pour faire reculer réellement les défaillances.

Dans la dernière livraison de ses analyses sur les perspectives économiques françaises, Euler Hermes maintient ses prévisions de croissance pour 2014, à +0,7 %. Cela dit, pour cet acteur du recouvrement, les chiffres du premier semestre du commerce extérieur déçoivent sachant que la demande adressée à la France passe de 19 à 14 milliards d'euros, notamment du fait



d'une moindre croissance hors zone euro, comme aux Etats-Unis, en Russie et en Chine, qui affichent des taux inférieurs aux attentes initiales. Cette baisse de la contribution de l'export au PIB français est compensée par une réduction moins rapide des dépenses publiques. La croissance molle constatée devrait s'accompagner d'un reflux très limité des défaillances. Les prévisions d'Euler Hermes estiment une légère inflexion de -1 % en 2014. Celle-ci correspond à la première baisse depuis 4 ans. Quoique les défaillances des entreprises de plus 15 millions d'euros de chiffre d'affaires amorcent un repli (-11,1 % à fin mai, sur douze mois glissants), la sinistralité reste à un niveau record, avec plus de 62 000 défaillances attendues, ce qui représente 25 % au-dessus de leur niveau d'avant-crise. Considéré sur une année, le coût des défaillances reste élevé, à savoir 4,7 Mds d'euros (soit 0,25 point de PIB) et 181 000 emplois. Qu'en est-il pour l'année prochaine ? Euler Hermes table sur une croissance de +1,2 % pour la France. Une croissance portée par un rebond mécanique de la consommation et de l'investissement. Selon Euler Hermes, « ce niveau équivaut à un nouveau point d'inflexion susceptible d'inverser réellement la tendance

hausnière des défaillances, ainsi que celle du chômage. En revanche, l'ajustement budgétaire requis par le pacte de stabilité annihilera les effets positifs du pacte de responsabilité à horizon 2015. Un déficit public à 3 % du PIB semble aujourd'hui inatteignable tandis qu'environ 15 milliards d'économies supplémentaires seraient nécessaires, mais certainement non

souhaitables, pour atteindre ce taux cible en 2015. » Au final, Euler Hermes maintient ses prévisions d'un déficit public au-dessus de 3,3 %. Selon Nicolas Delzant, président du Directoire d'Euler Hermes France, « la reprise européenne a du mal à être captée par les entreprises françaises. On constate un léger redémarrage de l'activité mais la courroie de transmission de la croissance semble bloquée par la situation de désinflation en France et en zone euro ». La question du prix est ainsi centrale pour soutenir durablement les chiffres d'affaires durablement et restaurer les marges des entreprises au plus bas depuis le milieu des années 1980. » Face à cette situation, générer un vrai rebond des chiffres d'affaires des entreprises françaises passe par un doublement de l'inflation, estime cet organisme. Pour ce dernier, « la désinflation touche actuellement de nombreux pays en zone euro, une situation qui s'installe au détriment de l'économie réelle et atteint la dynamique de désendettement, l'extension du crédit aux entreprises ainsi que la compétitivité. Depuis la mi-2012, l'euro s'est apprécié en moyenne de 10 %, tandis que le dollar reste stable et que le Yen perd 26 %. »

5.2 Actualité sociale

Risques psychosociaux : Psya, partenaire officiel de trois pays



Dans le cadre de la campagne européenne de prévention des risques psychosociaux organisée par l'Agence européenne pour la sécurité et la santé au travail (EU-OSHA), Psya est retenu comme partenaire officiel pour la France, l'Espagne et l'Italie.

A l'heure où le stress devient le deuxième problème de santé sur le Vieux continent et serait, avec d'autres risques psychosociaux, à l'origine de plus de la moitié de l'ensemble des journées de travail perdues, l'Agence européenne pour la sécurité et la santé au travail organise dans 30 pays à travers l'Europe, la campagne « Les risques psychosociaux : mieux prévenir pour mieux travailler ». En France, Psya a été sélectionné comme partenaire sachant que le relai national retenu pour cette action est le Ministère de la santé. Dans cette mission, Psya a été désigné au titre de professionnel de la Santé, Sécurité au travail, sur le périmètre de la France, l'Espagne et l'Italie. A l'instar des autres partenaires, sa mission est de promouvoir la campagne dans ces pays respectifs. L'Agence européenne pour la sécurité et la santé au travail mettra à sa disposition des outils dédiés. Et il pourra également s'appuyer sur le projet de « Prix européen des Bonnes Pratiques », organisé par l'OSHA dans le cadre de cette campagne. Pour mémoire, cette agence a été créée en 1996 par l'Union européenne. Installée à Bilbao, elle contribue à faire de l'Europe un espace où le travail est plus sûr, plus sain et plus productif. Elle recherche, développe et diffuse des informations fiables et objectives concernant la sécurité et la santé et organise des campagnes de sensibilisation au niveau paneuropéen. Enfin, l'OSHA regroupe des représentants de la Commission européenne, des gouvernements des états membres et des organisations de travailleurs et

d'employeurs, ainsi que de grands experts issus de chacun des Etats membres de l'Union et d'autres pays. Quant à Psya, il est l'un des partenaires des acteurs du secteur de l'assurance santé toutes familles confondues : mutuelles, compagnies, Institutions de prévoyance. Et collabore avec eux dans le domaine de l'aide et de l'accompagnement psychologique de personnes en souffrance suite à un accident, une maladie, une hospitalisation, la disparition d'un proche. Chaque programme d'accompagnement mis au point est étudié et réalisé avec le concours d'un «réseau d'experts» spécialisés dans différentes disciplines afin de répondre aux attentes et besoins des assurés à travers leurs assureurs. Actuellement, plus de 2 500 000 personnes bénéficient par l'intermédiaire de leur contrat d'assurance et de prévoyance d'une ou de plusieurs prestations que propose et gère PSYA dans le domaine de l'aide et de l'accompagnement psychologique. Des prestations proposées aux assurés dans le cadre de contrats individuels (arrêts de travail, automobile, complémentaire santé, expatriés, grave accident de la vie, multirisque habitation, obsèques, perte, vol moyens de paiements, prévoyance,) et collectifs.

5.3 Santé

La vignette pharmaceutique à l'heure du digital



La ministre de la Santé, Marisol Touraine, a supprimé la vignette pharmaceutique depuis le 1er juillet 2014. En remplacement, l'information sur les prix et les taux de remboursement est dorénavant accessible totalement en ligne sur le portail www.medicaments.gouv.fr ou à partir d'une application mobile dédiée : medicaments.gouv.fr. Un changement qui, selon le ministre, « modernise, sécurise et simplifie les conditions de distribution des médicaments, tout en améliorant l'information des patients. »

Un des corollaires du lancement des feuilles de soins électroniques (FSE), la vignette pharmaceutique était devenue obsolète sous sa forme papier et remplacée sur les boîtes de médicaments par le code Datamatrix. Celui-ci permettant aux professionnels de santé d'assurer une traçabilité complète des produits, de la production à la distribution en pharmacie. Face à ce changement, la ministre a décidé de supprimer la vignette pharmaceutique. Désormais, l'information sur les prix et les taux de remboursement est accessible en ligne sur le portail www.medicaments.gouv.fr ou à partir d'une application mobile dédiée : medicaments.gouv.fr. Ce changement tient compte de la généralisation des Smartphones et du digital qui permettent désormais à de nombreux patients équipés d'accéder aux informations en ligne. Au ministère de la Santé, l'on considère que la suppression de la vignette s'accompagne d'une meilleure information des patients. Ainsi, en « flashant » avec un « smartphone » le « Datamatrix » apposé sur la boîte d'un médicament, on accède instantanément à une fiche détaillée du médicament concerné sur l'application dédiée, à savoir medicaments.gouv.fr et comprenant son prix, son taux de remboursement, mais aussi l'ensemble de ses caractéristiques ; cette application est d'ores et déjà accessible sur Android : elle le sera prochainement sur Apple. Toutes ces informations sont également accessibles à tout internaute dans un espace dédié au sein du site Internet du ministère des Affaires sociales et de la Santé : le portail www.medicaments.gouv.fr. Parallèlement à ce changement, les outils d'information en pharmacie sont renforcés. Ainsi, le « ticket Vitale »,

imprimé par le pharmacien sur l'original de l'ordonnance, contient les renseignements sur la prescription ainsi que le prix et le taux de prise en charge de chaque médicament remboursable : sa présentation a été standardisée ; les prix des médicaments non remboursables sont affichés dans les pharmacies ; les patients peuvent continuer à demander un prix, un devis ou un ticket de caisse au pharmacien ou au préparateur, seuls professionnels habilités à dispenser des médicaments. Pour Marisol Touraine, « cette mesure de modernisation simplifiera le travail des pharmaciens tout en facilitant l'accès à une information complète et fiable sur le prix et le remboursement des médicaments. » Incontestablement, cette évolution s'inscrit dans le sens de l'histoire. Pour autant, face au digital, tous les patients ne sont pas logés à la même enseigne. Et quand bien même le patient maîtriserait bien le digital, face à une maladie qui le ronge, il n'a pas forcément envie de passer par la technologie, fût-il à travers un site web dédié ou un smartphone, pour accéder à des informations capitales portant sur sa santé. La bascule de la vignette dans un univers digital s'imposait. Quant à sa suppression complète, elle est discutable car les deux modes peuvent cohabiter ne serait-ce que dans un premier temps, afin de laisser à chacun le choix de son moyen d'accès, service public oblige. Emmanuel Mayega

6

NOMINATIONS

6.1 Nominations

GEMA : Pascal DEMURGER élu président

Réunis le 1er juillet dernier en Assemblée générale, les membres du GEMA et le syndicat professionnel des assureurs mutualistes, ont, à l'unanimité, élu Pascal DEMURGER, directeur du groupe Maif, Président, pour un mandat de trois ans.

Pascal Demurger succède ainsi à Gérard Andreck qui a présidé le GEMA de 2008 à 2014. « Je mesure l'honneur qui m'est fait et la responsabilité qui m'est confiée » a-t-il déclaré. « Je succède à des géants. J'ai à cœur de poursuivre leur travail et de porter haut les valeurs du monde mutualiste et de défendre ce modèle d'entreprise différent, si pertinent et si nécessaire à la société française. Le service au sociétaire sera au centre de mes priorités. » A compter de cette nomination le bureau du GEMA se compose ainsi : Président : Pascal Demurger ; Vice-Présidents : Frédéric Channac, directeur général de la Mapa-Mutuelle d'assurances ; Patrice Forget, directeur général ressources humaines et secrétaire général de Covéa, Daniel Havis, président-directeur gé-

ral de la Matmut ; Trésorier : Patrick Jacquot, président-directeur général de l'AMDM. Membres du bureau : Talal Al Rifai, président-directeur général de la MFA ; Nathalie Broutèle, directeur général de Natixis Assurances ; Joachim Pinheiro, directeur général de Maaf assurances SA ; Jean-Marc Raby, directeur général du groupe Macif. Enfin, le secrétariat général du GEMA est confié à Arnaud Chneiweiss, qui succède à Jean-Luc de Boissieu, récemment élu à la présidence de la SMACL.

Jacques Richier devient Président de la FFSA

En remplacement de Claude Tendil, président de Generali France, le Conseil de la Fédération française des sociétés anonymes d'assurance (FFSAA) a nommé à sa présidence, pour trois ans, Jacques Richier président directeur général d'Allianz France depuis le 1er janvier 2010

Membre de l'International Executive Committee d'Allianz, il est également membre du Bureau de la FFSA depuis 1999. Par ailleurs le Conseil de la FFSA a également élu comme vice-président M. Charles Relecom, président directeur général de Swiss Life France, les deux autres vice-présidents en cours de mandat étant Denis Kessler, président directeur général de SCOR SE, et Philippe Perret, président directeur général de Sogecap. Pour information, la FFSA réunit 112 sociétés anonymes d'assurance. Elle

constitue, avec la Fédération française des sociétés d'assurance mutuelle (FFSAM), les deux piliers de la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA).

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

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