



news-assurances

PRO

Hebdo gratuit et indépendant de l'assurance



L'interview

Nicolas Schimel, DG Aviva France, « *L'année 2013 sera encore pleine d'incertitudes* » P.3

Dossier

Entre gestion de sinistres et services dans l'assurance dommages P.2

Actu

Courtiers et agents généraux mobilisés contre l'ANI P.7

Chronique

Les assureurs-vie ont préservé leurs marges P.4



Assurance-vie

Entre espoir et incertitudes

Le retour d'une forte collecte nette pour le mois de janvier 2013, qui se profile également pour le mois de février, ne doit pas faire oublier que des incertitudes planent encore sur la fiscalité et sur le contexte économique de l'épargne. P.5

ABONNEZ-VOUS
A L'HEBDO GRATUIT ET INDEPENDANT
DE NEWS ASSURANCE PRO



pro.news-assurances.com/abonnement

Comme 678 acteurs de l'assurance, remplissez le formulaire d'abonnement et recevez directement dans vos bureaux l'hebo gratuit et indépendant de



news-assurances | PRO

Dossier

Entre gestion de sinistres et services dans l'assurance dommages

Avec le développement des « services », la gestion de sinistres a pris une place fondamentale et ne peut plus être traitée à la légère, même si elle continue d'être un poste d'amélioration en terme de rentabilité pour les assureurs.

Le service est devenu un point essentiel de l'assurance en France. Offrir à l'assuré le meilleur service possible, le plus différenciant passe également par une gestion de sinistres renouvelée et adaptée particulièrement en assurance de dommages.

L'objectif de la gestion de sinistres est avant tout la rentabilité et dans cette optique, nombre d'acteurs du secteur ont délocalisé les plateformes pour la gestion de petits sinistres en automobile ou en habitation. Une pratique qui a subi un coup d'arrêt avec les stratégies de qualité de service. L'assuré a, en effet, besoin de se sentir connu lorsqu'il appelle pour déclarer un sinistre.

Si dans les contrats à bas coût la gestion de sinistres est industrialisée pour que le prix soit maîtrisé, dans des contrats plus haut de gamme, les assureurs développent des plateformes dédiées avec une réactivité plus grande. Surtout, les assureurs à réseaux peuvent compter sur le savoir-faire de leurs agents pour entretenir à la fois une bonne instruction du sinistre

L'agent général, garant de la satisfaction client

et une saine relation avec le client. « La compagnie s'est rendu compte qu'un sinistre géré par un agent était plus coûteux qu'un sinistre géré par une plateforme », explique un agent général, « mais en termes de relation client et de service, l'agent apporte beaucoup plus et a un taux de satisfaction plus grand ». Si les agents illustrent bien la complexité de travailler à la fois sur la relation client,

la gestion de sinistre et le développement commercial, dans une gestion de sinistre individualisée, le coût est souvent supérieur mais l'intérêt du service client prend tout son sens. C'est également ce qu'ont constaté les responsables de la Maif. En réorganisant les délégations pour séparer la gestion de sinistres des autres activités, et notamment des activités commerciales,

les résultats montrent une amélioration de la productivité dans la gestion de sinistres de 25 % selon les premières études de la mutuelle d'assurances, pour qui la séparation stricte des activités est une nouveauté.

Alors que les ratios combinés de l'assurance de dommages continuent d'être déficitaires, ou à peine équilibrés dans les meilleurs cas, l'importance d'influer sur la gestion de sinistres prend tout son sens. Mais la stratégie de service voulue par la quasi-totalité des acteurs en France depuis quelques années ne peut se faire sans une gestion des sinistres performante.



Benoît Martin

news-assurances.com/bm

SHUTTERSTOCK /



Le dossier de la semaine

Etat des lieux et évolution de la gestion de sinistres

En temps de crise, la gestion de sinistres apparaît centrale dans le métier d'assureur. Qu'elle soit déléguée ou non, en santé, en biens et responsabilités, la gestion de sinistres reste le lien entre l'assureur et l'assuré. Gérer à coûts maîtrisés, apporter plus de services, se démarquer sont autant d'enjeux pour le secteur de l'assurance.

L'interview de la semaine



Nicolas Schimel

Directeur général
Aviva France

« L'année 2013 sera encore pleine d'incertitudes »

Pour Aviva France, 2012 a été marquée par une forte décollecte en assurance-vie mais une hausse de l'assurance de dommages. Mais 2013 reste incertain.

Quels ont été vos résultats pour 2012 ?

Nos résultats sont dominés par deux caractéristiques. En assurances de dommages, nous avons connu une croissance rentable soutenue. C'est la troisième année que nous voyons cette tendance. En assurance-vie, nous avons montré une bonne résistance à la fois en volume et en capacité bénéficiaire notamment en ce qui concerne les volumes par rapport au marché.

Quelle a été votre collecte nette en assurance-vie en 2012 ?

La collecte nette d'Aviva France a été négative, d'environ 900 millions d'euros. Nos flux entrants sont en recul de 4 % ce qui est mieux que le marché. En ce qui concerne les sorties, elles sont en légère augmentation mais notre taux de rachats est plutôt meilleur que le marché. Nous avons deux performances meilleures mais nous sommes en décollecte. Nos encours sont en hausse de 3 % à la fois parce que la partie euro est revalorisée avec notre participation aux bénéfices, qui est plutôt en hausse, et également car les uni-

tés de compte, qui représentent une part importante de nos encours, ont très bien performé cette année.

Comment se porte votre collecte en ce début d'année ?

Janvier et février montrent plutôt des tendances positives que nous prenons avec prudence car une partie de début 2013 est un effet reporté de la fin 2012. Même si les épargnants retournent vers l'assurance-vie, nous sommes persuadés que l'année sera encore pleine d'incertitudes. Il faut rester sur des valeurs de long terme, de solidité et de diversification. Un petit changement d'humeur ne va pas changer la face du marché.

Quelle va être votre stratégie pour 2013 ?

Aviva France est un acteur qui se caractérise par une bonne rentabilité et une bonne efficacité. Nous avons beaucoup de travail sur ce sujet pour continuer à optimiser nos différents modèles. La croissance rentable n'est pas un concept original mais il se trouve que nous le cultivons depuis plusieurs années donc nous allons continuer dans ce

sens avec, en assurance non-vie, le souhait de développer notre réseau d'agents généraux notamment dans le domaine des professionnels et des petites entreprises. Nous pensons également à ouvrir ce domaine à une petite partie d'activité de courtage et le développement de notre filiale Eurofil. En assurance-vie, le principal vecteur de la croissance rentable c'est la bonne maîtrise du mix produit. Il se trouve que la diversification vers les UC est un phénomène que le marché et nos clients souhaitent développer, y compris la clientèle de l'Afer, donc nous allons avancer en ce sens. En prévoyance, Aviva est un acteur important, à travers ses réseaux traditionnels ou *via* le direct. La part de prévoyance doit continuer à croître. Pour la vie, c'est beaucoup à travers le mix produit que nous allons piloter cette croissance rentable et nous pensons plutôt avoir cette année un marché qui oriente les volumes à la hausse, mais le plus important pour nous c'est ce mix produit.



Benoit Martin

news-assurances.com/bm



L'édito
de
Benoit Martin

Une collecte qui ne fait pas le printemps

Comme une hirondelle ne fait pas le printemps, peut-on dire qu'une bonne collecte fait une tendance ? Personne n'a l'air vraiment convaincu de ce phénomène dans le secteur et il est vrai que le contexte économique a, depuis quelques mois, une fâcheuse tendance à virer de bord aussi vite qu'un ministre programmant une réforme. En fin de semaine, d'ici quelques jours, on en saura plus sur les intentions du rapport Berger - Lefebvre. Une première tendance de l'environnement fiscal qui pourrait s'accompagner de la dégradation plus durable du marché de l'immobilier. Avec la baisse de rendement du livret A, la bouffée d'oxygène dont a bénéficié l'assurance-vie pourrait s'étendre encore quelques mois. Et ce qui est pris n'est plus à prendre. Mais si tout s'écroulait dans quelques mois, et qu'au tournant des vacances le spectre de 2011 - 2012 revenait hanter les nuits des meilleurs conseillers en assurance-vie, alors il faudra bien se rassurer avec un produit conçu pour l'épargnant de nouvelle génération, avide de rendement et de sécurité, pour éviter une déroute plus profonde. Car cette crise est une bonne occasion de transformer un produit qui semble calibré pour une autre époque et qui ne répond qu'à un souci de transmission et plus vraiment à celui d'un investissement. Et si le rapport à venir ne l'incite pas, il faudra prendre le risque de proposer du neuf.

Brèves de l'assurance

Aviva France présente un chiffre d'affaires en baisse mais un résultat net en forte hausse

Aviva France a réussi un exercice double (cf interview P.3). Si le résultat net est en forte hausse de 80 % à 299 millions d'euros, le chiffre d'affaires (-3,2 % à 5,9 milliards d'euros) et le résultat opérationnel (-6,2 % à 519 millions d'euros) sont en baisse. Le groupe avait publié de son côté des résultats en baisse. Néanmoins, en dommages et santé, le chiffre d'affaires brut gagne 5 % à 1,3 milliard d'euros, soit 100 mil-

lions d'euros de mieux qu'en 2011 selon les chiffres diffusés par Aviva France. L'activité directe est boostée à +7 % et le ratio combiné, santé compris, se situe à 95 %. En vie, l'encours s'élève de 3 % à 73,6 milliards, mais les affaires nouvelles sont en retrait de 4 % et représentent 4,5 milliards d'euros contre 4,6 milliards l'an passé. La collecte nette en assurance-vie a été négative de 900 millions d'euros.

Fitch remonte la note de Groupama qui sort de la catégorie spéculative

Les résultats 2012 de Groupama ont incité Fitch Ratings à relever la note de solidité financière de l'assureur mutualiste. L'agence annonce que cette décision reflète le redressement de la solvabilité du groupe à la fin d'année 2012. Fitch estime que ce relèvement est dû « à la fois aux actions de gestion et à la hausse des marchés financiers ». L'agence prévient que la notation reste soumise au paie-

ment de coupons, notamment sur la dette subordonnée qui voit également sa note relevée, ainsi qu'à la bonne tenue du ratio de solvabilité du groupe au-dessus de 130 %. Si ce ratio dépassait 180 % et si l'année 2013 se terminait avec un profit opérationnel, la note pourrait être relevée. Fitch est la dernière agence de notation à suivre Groupama, qui s'était passée l'an dernier des services de Standard and Poor's.

Les bénéfices de Helvetia restent solides

Helvetia se distingue avec une hausse de ses bénéfices de 18 % à 342,2 millions de francs suisses (CHF) soit 276 millions d'euros. Le volume d'affaires est en légère baisse de 1,8 % à 6,9 milliards de CHF soit 5,6 milliards d'euros. Le secteur non-vie a été le plus robuste avec une croissance de 33 % du résultat net à 180,6 millions de CHF malgré une petite baisse de 0,8 % du chiffre d'affaires (2,4 milliards de CHF). Le secteur vie a pâti

des faibles taux. Le résultat net recule de 10 % à 139,5 millions CHF et les primes brutes de 1,3 % à 4,3 milliards de CHF. Le groupe explique que « les affaires non-vie ont convaincu par l'amélioration du taux de sinistres et de frais, qui est passé à 93,5 %, et les affaires vie ont continué à générer, malgré l'environnement de faibles taux, des marges stables entre le cours actuel du revenu du capital et la rémunération moyenne garantie ».

La Chronique



Gwénaëlle Gilbert

Associate Director - Financial Services
Standard and Poor's

Les assureurs-vie ont avant-tout préservé leurs marges

La baisse modérée des taux servis aux assurés en 2012 traduit la volonté des assureurs de rester compétitifs tout en préservant leur marge.

Les rendements des contrats en euros ont baissé de 10 à 20 points de base en 2012 et la moyenne des taux servis aux assurés devrait se situer aux alentours de 2,90 %. Le taux de l'OAT 10 ans a baissé de plus d'un pourcent en 2012 pour terminer à 1,98 %, tandis que le taux du Livret A a été

abaissé de 50 points de base début 2013, à 1,75 %. Au vu de ces indicateurs de marché, nous considérons donc que le niveau des taux servis constitue pour les assureurs-vie un compromis entre la nécessité de préserver l'attractivité de leurs produits et celle de préserver leurs marges.

L'environnement reste peu favorable pour les assureurs-vie du fait de taux d'intérêts bas, de la volatilité des marchés actions et de la baisse de leur chiffre d'affaires. Ils ont toutefois pu bénéficier en 2012 du redressement des marchés actions (le CAC 40 ayant grimpé de plus de 15 %). L'année 2012 n'a pas été affectée par des dépréciations comme celles passées par les assureurs sur les obligations

grecques en 2011. Enfin, le rendement global des portefeuilles demeure pour les assureurs-vie supérieur aux rendements actuels du marché. Ainsi, cette baisse, bien que légère, devrait selon nous avoir un impact positif sur les marges et les bilans des assureurs-vie. Néanmoins, nous considérons que la solvabilité ajustée du risque reste une faiblesse relative pour les notes du secteur. Parmi les onze compagnies que nous notons et

pour lesquelles l'assurance-vie est une activité selon nous substantielle,

six d'entre-elles voient leur note assortie d'une perspective négative. L'environnement actuel de taux bas restreint les profits futurs, tout en augmentant le coût des garanties associées aux produits d'assurance-vie. De plus, ce même environnement pousse les assureurs à se tourner vers les obligations du secteur privé ou les prêts pour augmenter leur rendement, ce qui pourrait se traduire à terme par une augmentation du risque de crédit. Enfin, l'essentiel des portefeuilles d'assurance-vie reste constitué de produits traditionnels d'épargne consommateurs en fonds propres, malgré les efforts de beaucoup d'acteurs pour orienter leur offre vers les produits en unités de compte, la prévoyance ou la santé.

Six compagnies sur onze sont sous perspective négative

A la Une

L'assurance-vie retrouve des couleurs mais n'est pas sauvée

Le retour d'une forte collecte nette pour le mois de janvier 2013, qui se profile également pour le mois de février, ne doit pas faire oublier que des incertitudes planent encore sur la fiscalité et sur le contexte économique français.

SHUTTERSTOCK /



Le mois de janvier 2013 a marqué une belle bulle d'oxygène pour les assureurs. La raison est simple, l'assurance-vie a atteint des niveaux qui n'avaient plus été connus depuis... deux ans. Avec une collecte nette positive de 3,8 milliards d'euros, le mois de janvier, traditionnellement un mois de collecte en épargne, a permis au secteur de renouer avec les sommets.

La collecte nette a été permise par une double conjoncture. D'un côté une collecte brute de nouveau en forte hausse, avec près de 13 milliards d'euros encaissés sur un mois. De l'autre, des rachats qui sont restés aux niveaux constatés l'an passé. Avec un montant de 9,2 milliards d'euros versés par les assureurs, les rachats se situent en dessous de la moyenne des 9,8 milliards de 2012. Et très loin des 13 milliards d'euros versés en janvier 2012.

« *Le climat est anxiogène, les clients épargnent* » avance Philippe Crevel, secrétaire général du Cercle des épargnants, « *la crise, les impôts, les inquiétudes sur les retraites donnent un mouvement favorable à l'assurance-vie* ». Reste un point que les épargnants regardent très précisément et qui avait, en fin d'année 2011 et début d'année 2012, freiné massivement la collecte et rehausser les rachats : la fiscalité.

Dans un sondage (sondage Ipsos – FFSA mené sur 956 personnes du 4 au 5 janvier 2013 selon la méthode des quotas) que la FFSA a rendu public le 6 mars dernier, 60 % des Français recommandent

au gouvernement de « *conserver le même niveau de taxes sur l'assurance-vie* ». Le pourcentage monte à 63 % chez les détenteurs de contrat d'assurance-vie. Cette question de la fiscalité n'est pour autant pas enterrée, bien au contraire, alors que se profile à l'horizon de cette semaine la remise du rapport Berger – Lefebvre sur l'épargne financière. Un relèvement de la fiscalité sur l'assurance-vie pourrait-il caser le mouvement ? A la question de savoir ce que feraient les épargnants en

cas de hausse de l'imposition sur l'assurance-vie, la réponse est claire puisque 42 % arrêteraient ou ralentiraient les flux d'épargne vers le support tandis que 20 % se désengageraient purement et simplement.

Le mois de février ayant été un mois plutôt positif selon différents acteurs du secteur, l'incertitude règne toujours. « *Il faut rester très prudent, nous manquons de recul* » explique Philippe Crevel. « *Le marché immobilier est en panne et on peut imaginer que l'assurance-vie bénéficie des contraintes sur ce marché, mais des mesures fiscales sur l'assurance-vie ou sur l'immobilier peuvent changer les choses* ». L'assurance-vie n'est donc pas vraiment tirée d'affaire et ressemble plus à un malade en début de rémission. Les

rechutes sont toujours possibles et un léger mieux n'est pas une guérison.



Benoit Martin

news-assurances.com/bm

Les rendez-vous à ne pas manquer

Les TPE-PME en 2013, Les Assureurs peuvent-ils jouer un rôle clé à leurs côtés ?

Conférence LAB



Les TPE/PME ont été, plus que les autres entreprises, fragilisées par la crise. Dans ce contexte particulièrement tendu pour elles, les TPE/PME doivent à la fois faire face aux difficultés pour se financer, aux incertitudes sur leurs marchés et à des contraintes extérieures. Dans cet environnement, il faut trouver des éléments de différenciation suffisamment forts. De nouvelles offres ont été développées, de nouvelles approches marketing et commerciales ont été déployées par des mutuelles, des IP, des assureurs.

**Le vendredi 4 avril à 9h00
chez Actuaris à Paris**

news-assurances.com/i4yb

Actualités

SANTÉ

Malakoff Médéric s'organise pour anticiper l'ANI

Le groupe Malakoff Médéric se dit prêt à anticiper la loi sur la sécurisation de l'emploi qui vise à faire bénéficier tous les salariés d'une complémentaire santé d'entreprise d'ici à 2016. Lors d'une interview, le 5 mars, dans *Good Morning Business* sur BFM Business, le directeur général de l'Institution de prévoyance Guillaume Sarkozy a qualifié cet accord d'« important ». « Aujourd'hui, il y a 13 à 14 millions de salariés qui bénéficient d'une couverture santé financée pour moitié par leur entreprise. Il est important que les salariés soient couverts au niveau des branches. La complémentaire santé organisée par métier est extrêmement importante parce que cela va permettre de mettre en place des politiques de dépistage et de prévention sur les métiers et sur les risques professionnels ». Afin d'anticiper au mieux les impacts de la généralisation de la couverture santé à tous les salariés et l'ouverture des négociations de branches avant le 1er juin 2013, Malakoff Médéric a organisé un

colloque le 27 février dernier avec les partenaires sociaux. Le but, présenter ses solutions pour relever ce défi. L'une des solutions du groupe paritaire est, comme l'a dit M. Sarkozy d'accompagner les entreprises avec des politiques de dépistage et de prévention sur les métiers et les risques professionnels. Quant au sujet épineux de la réintroduction des désignations de branches dans la transposition de l'accord du 11 janvier en texte de loi, Guillaume Sarkozy rappelle que si « la santé est organisée à travers les métiers, cela n'implique absolument pas une obligation d'assurance par des institutions paritaires. Je suis pour la concurrence car c'est le meilleur moyen pour que le salarié ait un meilleur service ».



Magali Vogel

news-assurances.com/mv

ANI

Les ministres valident

Mercredi 6 mars, le projet de loi de l'Accord national interprofessionnel (ANI) a été présenté et adopté en conseil des ministres. Ce texte qui vise à sécuriser le marché de l'emploi en France et permettre à tous les salariés de bénéficier d'une complémentaire santé est décrit comme « *un événement politique majeur* » par le Premier ministre. « *Le président de la République lorsqu'il était en campagne avait promis de faire une démocratie sociale. Aujourd'hui, nous assistons au succès d'une méthode, celle du dialogue social et de la négociation de la recherche de compromis* », précise Jean-Marc Ayrault. Le projet de loi doit maintenant être soumis au Parlement et, toujours selon Jean-Marc Ayrault, il doit être adopté très vite. Le Premier ministre réaffirme sa confiance dans les députés de gauche pour traduire fidèlement le texte de l'ANI en loi. En ce qui concerne le calendrier, l'ANI sera présenté à l'Assemblée nationale le 2 avril, puis au Sénat le 17 avril pour adoption vers le 22 avril.



JT

Retrouvez les archives du JT

Chaque lundi, le JT News Assurances PRO reprend en images les principales actualités de la semaine passée : résultats, événements,ancements de produits et entretiens sont au sommaire de cette émission hebdomadaire.



news-assurances.com/pk1b



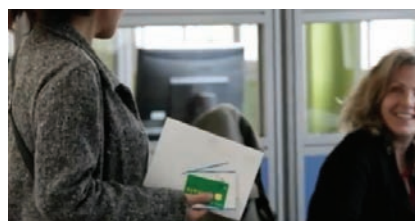
Reportage

« Nous avons eu une décollecte nette de 900 millions d'euros chez Aviva France »

Si le chiffre d'affaires baisse moins fortement que le marché de l'assurance en France, la collecte nette de la filiale française de l'assureur britannique a connu une décollecte de 900 millions d'euros. Nicolas Schimel, DG d'Aviva France revient sur ce phénomène.



news-assurances.com/v8pa



Fiches pratiques

Comment fonctionne ma carte vitale ? Obtention, perte, renouvellement...

La carte vitale est une carte électronique à puce. Elle est confidentielle car elle est propre à chaque individu. Elle est envoyée à chaque personne de plus de 16 ans par l'Assurance maladie.



news-assurances.com/bpo3

Brèves de l'assurance

Gras Savoye prévoit de supprimer 15 % des effectifs en France

D'après L'Agefi, Gras Savoye s'apprête à supprimer 291 emplois en France dans le cadre d'un plan de restructuration qui doit être bientôt présenté en interne. Cela représente 15 % des effectifs en France (2 000 collaborateurs). Les syndicats étaient déjà alertés de la présentation d'un plan de sauvegarde de l'emploi pour le 12 et 13 mars. En 2012, Gras Savoye a déjà enregistré de nombreux départs réalisés à l'amiable : on compte 160 dé-

parts contre 30 à 40 arrivées. Selon L'Agefi, les actionnaires de Gras Savoye (le fonds Astorg et le courtier Willis) ne seraient pas satisfaits des résultats de l'entreprise, pourtant rentable. Aujourd'hui, les dirigeants tablent sur une croissance « inférieure à 5 % à 3 ans » du chiffre d'affaires du groupe sur la période 2013-2015. Gras Savoye a réalisé un chiffre d'affaires de 555,4 millions d'euros en 2011, en repli de 1,3 % selon le courtier.

Assor annonce une nouvelle stratégie avec l'arrivée d'un investisseur

Après de nombreuses inquiétudes et rumeurs pesant sur la pérennité d'Assor, le courtier se dit décidé à reprendre les commandes et à rectifier le tir. Le groupe présidé par Stéphane Verdeil a fait savoir qu'il renonçait d'abord à toute velléité de PSE (plan de sauvegarde de l'emploi). « Assor s'engage à maintenir tous les emplois qui pouvaient être menacés à Paris et en Province (Monteux) », affirme-

t-on de source syndicale. FO et la CGT avaient déjà lancé un appel à la manifestation le 26 février. En outre, la direction indique qu'elle abandonne ses activités de gestion IARD (depuis 2011) et la gestion santé (depuis 2012) pour se concentrer uniquement sur la distribution et la commercialisation. Assor travaillera d'abord avec Covea (Maaf, MMA, GMF), ACM et la Mutuelle des Motards.

La société AON récompensée pour une forte présence féminine à la direction du groupe

AON fait partie du top 10 des entreprises qui ont placé le plus de femmes à des postes de dirigeantes selon le classement 2013 de la National Association for Female Executives (NAFE). « Aon est convaincu de l'importance d'offrir des opportunités de carrières pour les femmes », déclare Antoine Bosonnet, DRH de Aon France. « Préparer la nouvelle génération de leaders dans nos différentes lignes d'activité est

critique pour le futur de notre groupe. La reconnaissance de l'association NAFE est un grand honneur pour Aon, ses 62 000 collaborateurs dans le monde et tout le travail que nous menons en faveur de la diversité et de la parité. » Ainsi la maison mère à Chicago a été saluée puisque sur ses 21 806 employés, 59 % sont des femmes. 36 % d'entre-elles sont des seniors managers quand 23 % sont des dirigeantes d'entreprise.

Actualités

COURTAGE

Courtiers et agents généraux mobilisés contre l'ANI



Les fédérations d'agents généraux et de courtiers, à savoir Agea d'un côté et CSCA de l'autre, se mobilisent contre l'ANI.

Plus que l'accord, ce que les deux syndicats de syndicats dénoncent ce sont les clauses de désignation. « Agea demande le retrait des clauses de désignation lors du vote de la loi et le retour au texte initial de l'ANI défini souverainement par les partenaires sociaux » écrit par exemple le syndicat des syndicats d'agents dans un communiqué. « L'avant-projet de loi repart dans ses travers naturels et reprend les clauses de désignation » indique de son côté Alain Morichon, président délégué de la CSCA.

Pour les deux familles d'intermédiaires, l'heure est grave. « L'accord peut faire des dégâts importants » souligne Alain Morichon, mettant en avant les 10 000 emplois liés au courtage concernés par un ralentissement, voire un arrêt de la commercialisation des contrats collectifs en santé.

Pour les agents, ce sont 2 500 emplois qui sont menacés, et 300 millions d'euros de chiffre d'affaires, selon le communiqué d'Agea.

Pour les deux familles, il y a un problème de « dénaturation ». « La mutualisation est bien plus large dans le cadre d'un contrat collectif » défendent les agents. « Nous pensons que les acteurs de proximité représentent le plus gros réseaux de proximité économique pour aboutir à l'objectif de globalisation » avance la CSCA. Surtout, le problème d'une mutualisation « verticale » est posée pour les branches dont la population vieillit.

« Nous sommes contents qu'une décision soit prise [...] c'est une mesure doublement intéressante » explique Alain Morichon de la CSCA, mais le souci est bel et bien dans le manque de liberté de choix. Agea préconise ainsi « un mécanisme à deux étages » comprenant à la fois la désignation par la branche d'un « taux de protection à mettre en œuvre » et le libre choix de l'organisme assureur. Surtout, les deux fédérations veulent peser rapidement sur le débat. Les adhérents Agea écrivent à destination du parlement, tandis que la CSCA laisse ses membres remettre une communication de la chambre aux députés.



Benoit Martin

news-assurances.com/bm



news-assurances | PRO

présente

REPORTAGE PRO

**Au coeur du monde des professionnels
de l'assurance.**



news-assurances.com

news-assurances.com/report

