

# GUIDE DES PRODUITS D'ASSURANCE

2009



PUBLI  
NEWS

## Oddo lance trois nouveaux contrats dont Fipavie Expertises pour rebondir dans un marché difficile

**Oddo veut réagir à la sinistrose qui touche la collecte en assurance vie. Trois nouveaux contrats sont désormais offerts aux CGPI.**

La rentrée de Oddo est riche en nouveautés : un multisupport avec une option de gestion inédite (Fipavie Expertises), un contrat à participation aux bénéfices différée qui repose sur l'article A 331-9 du code des assurances (Fipavie Ingénierie) et un dernier produit (Contrat Eurodiversifié).

Ces nouveaux contrats remplacent les précédentes générations de contrats de Oddo

(avec l'assureur Arcalis : Fipavie lancé en 1992, Fipavie 2 créé en avril 1993 et Fipavie 3 lancé en novembre 1999), puis avec «La Hénin» qui est devenue «La Mondiale Partenaires» : Fipavie

Fidélité créé en mars 1999 suivi de Fipavie Fidélité 2 en septembre 2001 et le dernier en date : Fipavie Premium mis en place en janvier 2003 avec Génération Vie, la compagnie créée par Oddo et les AGF.

Pourquoi frapper aussi fort ? «Oddo travaille avec 800 CGPI et a réalisé en 2007 une collecte avec eux de 1,2 milliard d'euros. Depuis le début 2008, en grande partie à cause des marchés financiers difficiles cette collecte est en diminution de 50%», explique Bertrand Sance, directeur associé et responsable de l'activité CGPI.

### Un ticket d'entrée de 7.500 €

Fipavie Expertises qui remplace Fipavie Premium, est accessible à compter de 7.500 €, les minima de versements passent à 15 000 € en gestion libre avec arbitrages automatiques. C'est un contrat individuel proposé en fiscalité Vie et Capitalisation. Il comporte plusieurs nouveautés.

Ainsi, parmi les options automatisées, une option de gestion très perfectionnée est proposée : la limitation du risque avec un retour à meilleur marché permet automatiquement une sortie en cas de chute des marchés (stop loss), puis une

nouvelle entrée sur le même support. Autre nouveauté, une gestion VIP avec mandat de gestion est accessible, sur le papier, à partir de 150.000 euros (et dès 30.000 euros en pratique). Enfin, des unités de compte externes à Oddo ont été introduites, trois fonds Pictet (Water, MENA et Clean Energy) et la SCI Philosophale de l'UFG. «Alors que nous réalisons avec les CGPI 60% de notre collecte via notre contrat à bonus de fidélité, depuis la réponse ministérielle (\*) qui a précisé que les rachats sont taxables, notre collecte a baissé à 20% sur ce type de produit», commente Bertrand Sance qui explique ainsi la création de Fipavie Ingénierie. Autre contrat de la gamme, Fipavie Ingénierie qui affiche à la souscription un versement minimum de 30.000 euros, des frais sur versements maximum de 4,75% et des frais de gestion de 1%, mais pas de frais de gestion sur la provision pour participation aux bénéfices. Ce nouveau venu remplace Fipavie Premium à bonus de fidélité. Enfin, le contrat Eurodiversifié n'est pas rachetable pendant 10 ans. Il offrira, à la fois, un fonds en eurodiversifié, plusieurs fonds internes et des UC classiques.

### Rétablir la collecte au niveau 2007

Le but avoué de ce triple lancement est de récupérer un niveau de collecte au moins égal à celui des années précédentes.

Alors que l'équipe de Bertrand Sance réalisera un roadshow dans 12 villes afin de présenter dès septembre à plus de 1.000 CGPI les trois nouveaux contrats, deux d'entre eux sont d'ores et déjà commercialisés.

Le contrat Eurodiversifié ne sera, pour sa part, disponible qu'à partir de la mi-novembre 2008. ■

**Bernard LE COURT**

(\*) Journal Officiel, Débats assemblée Nationale du 22 janvier 2008, Réponse Pinte n° 7706, page 545.

## Descriptif

### Fipavie Expertises

- Date de création : septembre 2008 ;
- Type de contrat : assurance vie multisupport ;
- Assureurs : Génération Vie et Generali Vie (co-assureurs) ;
- Distribution : CGPI ;
- Choix des versements : libres ou programmés ;
- Versements minimaux :  
- libres : initial : 7.500 €, complémentaires : 1.500 € ;  
- versements programmés : initial : 1.500 €, complémentaires : 150 € par mois ou trimestre ;
- Frais d'entrée : 4,75% maxi ;
- Frais de gestion : 0,96 % par an ;
- Frais d'arbitrage : 0,65 % avec un minimum de 45 €, 1 arbitrage gratuit par an ;
- Nombre de supports : 35 supports et 2 fonds en euro et options de gestion (voir texte) ;
- Options automatiques de gestion : dynamisation progressive de l'épargne, limitation relative du risque, limitation relative du risque avec retour à meilleur marché ;
- Coût des options automatiques : 0 % ;
- Garanties en faveur des bénéficiaires : garantie plancher facultative et garantie plancher majorée (120% des versements) ;
- Retraits : libres à tout moment ;
- Avances : à partir de 6 mois, maxi 60% au taux de TME+1,5% révisable tous les semestres ;
- Reporting : écrit une fois par mois, le client peut consulter son contrat via internet, les CGPI pourront consulter et gérer les contrats courant 2009 ;
- Sorties : en capital.

## Avec le Compte sur Livret, la Banque Postale fidélise ses porteurs de Livret A

**Le nouveau produit Compte sur Livret de la Banque Postale se commercialise surtout dans une logique de vente additionnelle et de fidélisation pour des porteurs de Livret A. Mais il constitue aussi un stock disponible d'un positionnement intermédiaire pour un report sur d'autres placements plus dynamiques. Hors promotion, cette épargne fiscalisée et dé plafonnée rapporte 3,5% d'intérêts bruts qui s'ajoutent aux 3,5% d'intérêts nets du Livret A.**

Mi-mars 2008, la Banque Postale a lancé, dans une relative discrétion les premiers jours, un Compte sur Livret. «Avec notre nouvelle offre Compte sur Livret, nous visons à compléter notre offre d'épargne et à fidéliser la clientèle, indique le porte-parole de la Banque Postale. C'est avant tout un produit positionné «bon conseil» à proposer au client fidèle, mais aussi au prospect. Depuis sa création en 2006, la Banque Postale avait déjà cette possibilité de créer son propre Compte sur Livret et ainsi d'offrir une nouvelle solution d'épargne, totalement disponible et sans risque, en complément des livrets défiscalisés».

Alors que le Livret A s'oriente vers la distribution hors monopole, la Banque Postale est donc passée rapidement à la contre-offensive en proposant un placement complémentaire de ce livret réglementé - un projet que la Banque Postale caressait peut-être dès sa création en 2006, comme le laisse entendre le commentaire ci-dessus.

Conçu comme une épargne additionnelle au Livret A qui est un placement défiscalisé d'un plafond de 15.300 euros, ce nouveau produit Compte sur Livret est, pour sa part, soumis à la fiscalité classique de l'épargne. En revanche, il n'a pas de plafond et promet «une épargne totalement disponible».

### Une riposte à la banalisation du Livret A

«Le Compte sur Livre est destiné aux personnes ayant atteint le plafond de leurs livrets d'épargne défiscalisés et disposant

de capitaux en attente d'affectation. Ce livret bancaire vient aujourd'hui enrichir la gamme «épargne disponible» de La Banque Postale, qui s'étend désormais au-delà des seuls livrets défiscalisés», précise par ailleurs la Banque Postale.



Rappelons que cette filiale de la Poste propose en alternative, comme ses concurrents, des placements OPCVM plus rémunérateurs et plus risqués pour ces capitaux «en attente d'affectation». Cela peut donc aussi donner au Compte sur Livret une vocation de transition vers ces investissements plus dynamiques. Conçu comme une riposte à la banalisation des livrets réglementés, le Compte sur Livret adopte ainsi un positionnement intermédiaire visant à la fois la fidélisation et l'évolution des habitudes du petit épargnant.

Reprenant les recettes marketing gagnantes de tous les autres super livrets, le Compte sur Livret bénéficie pour son lancement jusqu'au 17 mai 2008 d'une promotion dite «5/5/5». Cette accroche publicitaire signifie que le client bénéficie d'une rémunération spéciale de 5% bruts - au lieu des 3,5% bruts en période normale - pendant 5 mois «glissants» à hauteur de 5.000 euros. ■

Georges CHELHOD

## Descriptif

- **Lancement** : 10 mars 2008 ;
- **Produit** : épargne fiscalisée proposée en complément

du Livret A défiscalisé, à versement libre, sans plafond, sans limite de temps, sans obligation de domiciliation de revenus.

- **Bénéficiaire** : personne majeure (y compris majeur protégé) résident ou non en France dans la limite d'un seul Compte sur Livret par personne ;

- **Versements** : 15 euros minimum à l'ouverture, puis 15 euros minimum pour les versements ultérieurs ;

- **Montant de retrait** : 15 euros minimum ;

- **Avoir à conserver** : 15 euros minimum ;

- **Rémunération** : taux nominaux annuels brut différenciés par tranche d'encours, soit, hors période de promotion, 3,5% pour la tranche d'encours jusqu'à 50.000 euros, 3,0% pour la tranche d'encours au-delà de 50.000 euros et jusqu'à 150.000 euros et 2,5% pour la tranche d'encours au-delà de 150.000 euros ;

- **Calcul des intérêts** : par quinzaine civile, du 1er au 15 et du 16 à la fin du mois. Au 31 décembre de chaque année, les intérêts acquis s'ajoutent au capital et deviennent à leur tour productifs d'intérêts ;

- **Retraits** : dans le bureau de la Banque Postale (La Poste) du titulaire, jusqu'à la totalité de l'épargne. Dans les autres bureaux de la Banque Postale, 800 euros maximum par période de 7 jours glissants ;

- **Frais** : Aucuns, sauf opérations particulières comme les retraits exceptionnels ou les chèques de banque ;

- **Fiscalité pour les résidents en France** : prélèvement forfaitaire libératoire de 18% si lors de la souscription le client n'a pas demandé à ce que les gains soient soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu ;

- **Prélèvement sociaux** : 11% à la source ;

- **Promotion** : du 10 mars au 17 mai 2008, la Banque Postale propose un taux promotionnel annuel brut de 5% durant 5 mois glissants (10 quinzaines civiles) sur l'encours du Compte sur Livret jusqu'à hauteur de 5.000 euros.

**Produit lancé**  
 **Article paru**

février 2008  
 mars 2008

## AGF teste la Solution Bricolage

**L'assureur vient de lancer en test une offre de services à la personne novatrice, la Solution Bricolage. A la différence des offres du marché, ce contrat prévoit la prise en charge (déplacement et main d'œuvre) du «petit bricolage». L'assureur pense qu'environ 25% de ses clients sont susceptibles d'être intéressés par cette offre.**

AGF lance en test l'offre de services à la personne Solution Bricolage dans quatre régions, les Alpes Maritimes, les Bouches-du-Rhône, l'Hérault et le Var.

Jusqu'à présent, l'assureur proposait des prestations de services à la personne dans le cadre de certains contrats tels que l'assurance dépendance mais ne disposait pas d'offre uniquement dédiée à ces services. Un peu plus de 80 agents implantés dans les grandes agglomérations ont été volontaires pour commercialiser la Solution Bricolage, représentant une centaine d'agences.

Si le test qui est prévu pour six mois, se révèle concluant, l'offre sera alors déployée dans les autres grandes agglomérations. Ce qui est vraisemblable, vu que l'assureur ne s'est pas fixé des objectifs particulièrement ambitieux. En effet, il table sur la vente de 10 contrats par agence sur la durée du test.

### Une offre proposée également en prospection

«Cette offre est accessible à tous, majoritairement à nos clients mais également à tous les prospects qui se rendront dans nos agences», souligne Patricia Barrère, directrice marketing de l'offre, AGF, en précisant d'après une enquête réalisée auprès de 400 consommateurs en juillet dernier (personnes de plus de 30 ans, habitant dans les agglomérations de plus de 100.000 habitants) : Les profils de foyers les plus intéressés sont plutôt urbains, plutôt «CSP +», en général propriétaires de leur résidence principale avec un intérêt particulier de la part des seniors et plus encore lorsqu'il s'agit d'un foyer «solo». Cette enquête a également conforté l'intérêt pour ce type d'offre.

En effet, une personne sur deux déclare ne pas savoir bricoler. L'estimation de consommation des personnes interrogées concernant ce service s'établit à environ six fois par an. «Ce service correspond à une nouvelle approche des services à la

personne, une solution complète, simple, faite pour être consommée de façon illimitée. C'est l'occasion pour l'agent d'apporter un conseil personnalisé et de faire vivre sa relation avec le client», explique l'assureur.

### Le tarif mensuel de 19,9€ est largement mis en avant

Proposé en partenariat exclusif avec l'enseigne MVAD (Mieux vivre à domicile) du groupe Ose, ce contrat de services repose sur un abonnement mensuel de 37,80 €, soit de 19,90 € après la déduction fiscale. Si la durée l'intervention de la prestation est estimée à plus de deux heures, elle ne rentre pas dans le cadre du contrat. Une autre structure du groupe Ose, Okservices propose alors un devis, les travaux ou le dépannage restant à la charge du client. «Avec cette offre, nous nous positionnons au-delà de l'aléa qui prévaut en assurance. Nous visons une consommation régulière générant des contacts positifs et une relation de confiance avec le client», ajoute Patricia Barrère.

Pour promouvoir l'offre sur la zone de test, l'assureur a mis en place de la PLV dans les agences, des opérations de mailings ciblant la clientèle susceptible d'être la plus intéressée (en termes de revenus, clients propriétaires,...) ainsi que quelques opérations via Internet auprès de prospects. ■

Nathalie FOULON

## Descriptif

- **Date de lancement** : février 2008 (démarrage du test) ;
- **Type de service** : contrat de services assurant des prestations de «petit bricolage» et de dépannage à domicile ;
- **Distribution** : réseau des agents généraux AGF. Quatre départements sont concernés pendant la phase de test (Alpes Maritimes,

les Bouches-du-Rhône, l'Hérault et le Var) ;

- **Partenaire** : enseigne MVAD (Mieux vivre à domicile) qui compte 250 salariés, du groupe Ose ;

• **Prestations** : (sans délai d'attente, ni de plafond de consommation) :

- forfait mensuel comprenant la main d'œuvre et les frais de déplacement pour des prestations de «petit bricolage» (intervention de moins de deux heures) :

tels que le montage d'un meuble en kit, le recollage d'une moquette, un raccord de peinture ou de tapisserie, la mise en place d'une prise électrique, le changement d'une ampoule, l'installation d'une serrure, la réparation d'une fenêtre, le remplacement d'un robinet, d'un mécanisme de chasse d'eau. Les pièces d'un coût de plus de 2 euros ne sont pas prises en compte dans le cadre du forfait ;

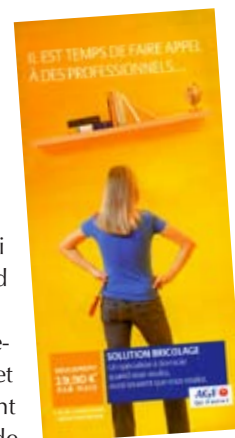
- chaque année, le souscripteur se voit proposer une «visite d'entretien et de sécurité» de son logement ;

- **Exclusions** : telles que les interventions relatives au gros œuvre, au second œuvre, les travaux de maçonnerie, les travaux de construction, de rénovation, ou ceux liés aux installations des parties extérieures (jardin, toiture, terrasse, garage, cave,...), interventions concernant les appareils téléphoniques, interventions intérieures au logement mettant en cause des installations extérieures (conduites d'amenée de gaz, d'électricité, d'eau ou d'écoulement d'eaux usées,...) ;

• **Délais d'intervention** : 48 heures pour les prestations standard, délivrées du lundi au samedi de 8 à 20 heures. Délai de deux heures en cas d'urgence ;

Durée d'engagement minimum : six mois (préavis de deux mois) ;

- **Tarif** : 37,80 € par mois, soit 19,90 € par mois en tenant compte de la déduction fiscale ou du crédit d'impôt. Le forfait de 37,80 € inclut 35,80 € ouvrant droit à la réduction fiscale ou au crédit d'impôt et 2 € (non déductibles) au titre de la garantie dépannage plomberie et électricité.



## Réunica cible les étudiants sur Second Life avec TonicéA Spécial Etudiants

Avec sa complémentaire santé TonicéA Spécial Etudiants, présentée sur Second Life et qui comprend cinq formules et des avantages particuliers, Réunica compte séduire une grande partie des jeunes internautes de moins de 30 ans.

Réunica affirme sa volonté d'innover notamment dans la distribution de ses offres produits et la rencontre avec ses clients.

Ce groupe de protection sociale a résolument adopté un positionnement moderne et veut accroître sa notoriété. En santé entreprise, elle totalise aujourd'hui 19.000 contrats et couvre 160.000 assurés. Sa

gamme santé TonicéA dédiée aux salariés actifs est disponible sur le marché depuis plus de trois ans. Pour répondre aux besoins des étudiants de moins de 30 ans, elle a adapté TonicéA en 2007 et a décidé de leur présenter une offre spécifique sur Second Life, plateforme virtuelle en trois dimensions, depuis janvier 2008. Dans ce

monde virtuel évoluent des personnages appelés avatars.

Pour intégrer Second Life, il suffit de se connecter sur le site [www.secondlife.com](http://www.secondlife.com), de télécharger un logiciel et de créer son avatar. Dans Second Life le monde est composé de terres habitables, divisées en trois grands continents et de nombreuses îles indépendantes. Les locaux de Réunica sont situés sur l'île francophone de Riviera.

### Tester d'abord le canal

Le groupe Réunica est le premier à s'installer dans l'univers de Second Life. «*Nous entendons bien par ce canal attirer et séduire une cible plus jeune*, précise Josiane Le Calvé, directrice du marketing et de la communication de Réunica. *Nous ne nous sommes pas pour autant fixés d'objectifs commerciaux quantitatifs. Nous cherchons d'abord à tester le fonctionnement de*

*ce canal et à observer le comportement des jeunes sur Second Life. Nous en sommes pour l'heure au stade de l'observation.*»

Tout a été néanmoins pensé pour attirer l'attention. L'adhésion au contrat TonicéA Spécial Etudiants est simple –il suffit de remplir un formulaire en ligne– et les tarifs sont présentés comme très compétitifs. En formule de base, la complémentaire santé revient à moins d'1 euro par jour. Par ailleurs, toute adhésion par ce biais donne droit à trois mois de cotisations offerts et à 20 euros de Chèque Lire. Les valeurs humanistes de Réunica se traduisent effectivement par la prise en charge de certains actes de prévention (relatifs à TonicéA notamment) et à l'action sociale du groupe (non liée à la souscription à un produit).

### Des commerciaux dédiés à cette offre

TonicéA Spécial Etudiants se décline en cinq formules, de l'économique à la garantie haut de gamme. Quelle que soit la formule retenue, l'étudiant bénéficie de prestations d'assistance, du tiers payant et de l'accès à une plate-forme téléphonique.

L'installation sur Second life a nécessité la mise en place d'une cellule spécifique. Des commerciaux dédiés ont été formés à l'outil et à cette nouvelle approche de la clientèle. Il faudra attendre au moins jusqu'à la fin 2008 pour se faire une idée du développement d'affaires possible via ce canal. Mais compte tenu de l'attrait de son offre, Réunica a de bons espoirs. ■

Florence DUFLLOT

## Descriptif

- **Date de lancement :** janvier 2008 ;
- **Nature du produit :**

complémentaire santé individuelle ;

- **Commercialisation :** via Internet sur Second Life ;
- **Conditions d'adhésion :** aucune formalité médicale ; être âgé de moins de 30 ans et être couvert par la Sécurité sociale ;
- **Garanties d'assurance :** 5 formules : Exemples de formules : Santé 10 : remboursement à hauteur du ticket modérateur sur les soins courants et les risques les plus importants (hospitalisation, chirurgie, dentaire et optique) ; Santé 30 : couverture à 150% de la base de remboursement de la Sécurité sociale sur tous les frais médicaux : hospitalisation, chirurgie et soins courants, renforcement des remboursements en optique, sur les prothèses dentaires et auditives et accès à des garanties de prévention complètes : médecines douces, sevrage tabagique, consultation diététique, bilan de santé ; Santé 40 : garanties de la formule Santé 30 avec un niveau de remboursement plus élevé sur les dépassements d'honoraires, les frais d'optique et de prothèses dentaires, et garanties prévention renforcées ; Santé 50 : garantit la couverture à 300% de la base de remboursement de la Sécurité sociale sur tous les frais médicaux ;
- **Garanties d'assistance :** dans toutes les formules, assistance à domicile en cas d'hospitalisation ou d'immobilisation et accès à un service de renseignements téléphoniques (tarif communication locale) ;
- **Réduction :** pour adhésion en couple, 10% de réduction sont accordés au conjoint ;
- **Particularités :** tiers payant, informations sur les remboursements par SMS ou par courriels ;
- **Tarif :** calculé en fonction de la formule ;
- **Exemples de tarifs mensuels :** Santé 10 : 28,05 €, Santé 20 : 38,27 €, Santé 30 : 50,26 €, Santé 40 : 55,50 € et Santé 50 : 60,78 €.

 **Produit lancé** juin 2008  
**Article paru** juillet/août 2008

## La Macif complète son offre avec une assurance auto low-cost via Internet

Présenté comme «le premier distributeur automatique d'assurance auto en ligne», le site Internet Idmacif.fr cible une clientèle plutôt jeune (27-45 ans) et urbaine.

La Macif qui compte environ 4,5 millions de véhicules assurés, entend bien conserver sa position de leader en assurance auto. Pour cela, la mutuelle vient de lancer une assurance auto exclusivement distribuée en ligne via le site [www.idmacif.fr](http://www.idmacif.fr) (appellation qui s'inspire de l'IdTGV de la SNCF) avec un tarif moins cher de 30% par rapport à la moyenne du marché et de 15 à 20% par rapport aux contrats Macif classiques. Cette réduction de prix provient essentiellement du mode de distribution par Internet qui génère des coûts moindres. De plus, les niveaux de franchise sont plus importants avec l'offre IdMacif.fr.

«Chaque assuré doit pouvoir choisir le moyen qui lui convient le mieux pour souscrire son assurance», explique Roger Iseli, DG du groupe Macif. C'est une assurance complémentaire à nos offres auto traditionnelles et spécifiquement conçue pour répondre aux attentes des internautes.»

L'objectif de la mutuelle avec cette nouvelle offre est de répondre aux évolutions des modes de consommation, de rajeunir sa clientèle et de disposer d'une assurance auto lui permettant d'être bien placée dans les comparateurs d'assurance pour capter de nouveaux clients. La mutuelle a prévu un investissement de 30 M€ pour ce nouveau concept.

Cette approche Idmacif s'appuie sur le succès du site [www.macif.fr](http://www.macif.fr) qui enregistre une fréquentation croissante. Ainsi, près de 7 millions de visiteurs ont été enregistrés en 2007 sur le site représentant 750.000 demandes de devis. 2.000 internautes réalisent chaque jour un devis d'assurance auto sur le site, précise la mutuelle pour souligner le potentiel de la nouvelle offre.

### Un objectif de 10% du marché à l'horizon 2015

Pour la Macif, il n'existe pas de risque réel de cannibalisation de son sociétariat, les sociétaires étant particulièrement attachés à leur relation avec les conseillers. «Il faudrait une différence de prix déraisonnable pour que nos sociétaires

res aillent souscrire via Idmacif», souligne Guillaume Rosenwald, DG adjoint du groupe Macif.

«Selon les tables-rondes et les sondages que nous avons réalisés, il apparaît que le marché de l'assurance auto en ligne représentera 1,5 million de véhicules à l'horizon 2015. Nous comptons capter 10% de ce marché à cet horizon, représentant alors 400.000 contrats en stock», indique Yannick Schmitz, directeur Internet du groupe Macif. Pour l'instant, 12 «web-conseillers» conseillent et guident les internautes, un nombre qui pourrait atteindre 60 à terme pour suivre l'évolution de l'activité. Ces conseillers accessibles du lundi au samedi (jusqu'à 20 heures en semaine, jusqu'à 16 heures le samedi) peuvent rappeler le client via le «call back» mis en place sur le site Internet. Par ailleurs, à partir du 7 juillet 2008, une offre de crédit auto sera mise en avant sur le site (TEG de 5,95% pour 36 mois). ■

Nathalie FOULON

## Descriptif

- **Date de lancement** : 19 juin 2008 ;
- **Type de contrat** : assurance auto destinée aux conducteurs de 27 à 49 ans ;
- **Assureur** : Macifilia ;
- **Distribution** : exclusivement par l'intermédiaire du site Internet [www.idmacif.fr](http://www.idmacif.fr) via la société Idmacif (SAS de courtage d'assurance au capital de 37.000 euros), groupe Macif ;
- **Formules** : 3 :  
- «tiers» : RC (dommages corporels : illimité, dommages matériels : 100 M€), assistance, protection des droits de l'as-

suré (garanties défense et recours jusqu'à 16.000 € par sinistre), garantie corporelle du conducteur (jusqu'à 150.000 €) ;

- «tiers +» : garanties formule «tiers» + bris de glace, incendie, explosion, attentats, actes de terrorisme, tempête, grêle, vol, évènements climatiques, catastrophes naturelles, frais de remorquage ;

- «tous-risques» : garanties «tiers +» + garantie dommages aux véhicules (remplacement au prix d'acquisition pendant les 6 mois suivant la date d'achat du véhicule neuf, au-delà en valeur de remplacement estimée par l'expert), actes de vandalisme ;

- **Garanties optionnelles** :

- accessibles en formules «tiers +» et «tous risques» : prêt de véhicule (jusqu'à 7 jours en cas de panne, 15 jours en cas d'accident, 30 jours en cas de vol), assistance panne 0 km et assistance à l'étranger (dont garantie frais médicaux et d'hospitalisation jusqu'à 80.000 €) ;

- accessible uniquement en tous risques : valeur majorée du véhicule (remplacement au prix d'acquisition pendant les 3 ans suivant la date d'achat du véhicule neuf, au-delà majoration de 20% de la valeur estimée par l'expert) ;

- **Assistance** :

en partenariat avec Inter Mutuelles Assistance (GIE IMA) ;

- **Gestion de l'offre** :

via Internet ;

- **Exclusions** : telles que les conducteurs novices, accident responsable au cours des 24 derniers mois ;

- **Paiement** :

via Internet, possibilité de trois fois sans frais ;

- **Exemples tarifaires** :

- conducteur de 35 ans habitant Toulouse, bonus 0.50, assurance tous risques pour une Citroën C4 Picasso de 2003 : tarif annuel de 315 € ;

- conducteur de 35 ans habitant Paris 16ème, bonus 0.50, assurance au tiers pour une Renault Clio II de 2001 : tarif annuel de 152 €.

## Avec sa nouvelle MRH, AGF table sur 40.000 affaires nouvelles en 2008

**AGF vient de lancer une nouvelle assurance habitation comportant des garanties et des concepts innovants tels que la franchise effaçable au bout de quatre ans même en cas de sinistre.**

Pour promouvoir sa nouvelle assurance habitation, AGF a lancé une opération commerciale de grande envergure en septembre 2008, «Les Habitats Plus», permettant au souscripteur de bénéficier jusqu'à six mois d'assurance gratuits (voir encadré). L'objectif est notamment de favoriser la souscription des packs, associés à la MRH.

En effet, la nouvelle offre comprend trois packs ainsi que des garanties enrichies par rapport à l'offre précédente qui est toujours commercialisée. «Nous avons inclut plusieurs innovations telles que la franchise effaçable. Ainsi, AGF récompense la fidélité de ses clients et propose une franchise qui s'efface totalement au bout de quatre ans que le client ait eu ou non des sinistres (hors franchise catastrophe naturelle)», détaille Dominique Monera, directeur marketing prospective et innovation. De plus, l'option Solution Travaux AGF est offerte pour tout pack souscrit. Elle permet à l'assuré d'être mis en relation sous 48 heures avec un artisan de notre réseau pour rénover ou embellir sa maison. Concernant la franchise, elle s'élève à 159 € pendant les quatre premières années. Parmi les autres nouveautés, la garantie «bris accidentel» qui permet d'assurer les «objets préférés» du client tels que du matériel de sport, de loisir, des meubles, des bibelots, des appareils électriques.

Les garanties de base ont également été étoffées avec, par exemple, la couverture des équipements à vocation environnementale (pan-

neaux solaires, ... avec une couverture du bris en option jusqu'à 15.000 €, l'augmentation de certains plafonds de garantie. La garantie inondations - catastrophes naturelles passe ainsi de 4.500 à 8.000 €.

### 36% des clients rentrent chez AGF par la MRH

En assurance habitation, AGF affiche une part de marché de 8,7% en terme de chiffre d'affaires avec 457 M€ de CA en 2007 provenant de 2,145 millions de contrats en portefeuille «L'assurance habitation est un produit de base que l'on retrouve à hauteur de 55% chez nos clients. 36% de nos clients rentrent dans notre compagnie par le biais de ce contrat», explique Jacques Caba, directeur commercial agents généraux AGF. L'assureur espère bien faire de cette assurance habitation, un produit de conquête. Il prévoit de réaliser 40.000 affaires nouvelles MRH en 2008.

Concernant les premiers résultats commerciaux, il apparaît qu'environ les trois quarts des affaires nouvelles MRH portent sur la nouvelle offre –les agents ont la possibilité de commercialiser également l'ancienne–. Le Pack Mobilité AGF est le package le plus souvent souscrit, suivi du Pack Réparation puis de Protection Famille. Des prestations d'assistance complètent l'offre, en partenariat avec Mondial Assistance. Par ailleurs, une assurance habitation «économique» a été lancée fin juin 2008. «Cette formule peut intéresser un segment de clients qui recherche le prix. C'est une formule que nous allons mettre en avant sur Internet», précise Dominique Monera. L'objectif de l'assureur est d'être bien placé dans les comparateurs en ligne. Cette assurance, commercialisée à partir de 60 euros par an, comprend uniquement les garanties essentielles (RC, défense et recours, incendie, dégâts des eaux, ...). Elle ne comporte pas de couverture en cas de vol, ni d'options. Les packs AGF ne peuvent pas être souscrits dans le cadre de cette formule. ■

Nathalie FOULON

## Descriptif

- Date de lancement : juin 2008 ;
- Type de produit : assurance habitation ;
- Assureur : AGF ;
- Distribution : principalement par les agents généraux ;
- Garanties de base : RC, garantie défense et recours, couverture en cas d'incendie, d'attentats, de tempête, de grêle, de neige, de bris de glace, de dégâts des eaux, de catastrophes naturelles ainsi qu'une assistance au domicile ;
- Formules : - Confort Classic : garanties de base + garantie vol et vandalisme ;  
- Confort Plus : garanties Confort Classic + «garantie dommages électriques et perte du contenu du congélateur», remplacement à neuf ;
- Packs : - Pack Mobilité AGF : couverture des objets nomades (ordinateurs et téléphones portables, lecteurs MP3, effets personnels, ...) de toute la famille pour 3 € par mois ;  
- Pack Réparation AGF : couverture de tous les appareils électroménagers et audiovisuels de moins de six ans pour 6,5 € par mois ;  
- Pack Protection Famille AGF : sorte de GAV incluant une indemnisation jusqu'à 230.000 € par personne et par accident. Tarif à partir de 5,5 € par mois (tarifs «célibataire», «famille monoparentale» et «famille»). L'assurance scolaire AGF est proposée avec ce pack à 1 euro ;
- Autres options : outre les trois packs, plusieurs options peuvent être souscrites : «garantie dommages électriques et perte du contenu du congélateur» (garantie déjà incluse dans la formule Confort Plus), remplacement à neuf (déjà compris dans Confort Plus), remboursement d'emprunt jusqu'à 16.000 € (garantie prenant en charge les mensualités d'un prêt immobilier pour les propriétaires ou le loyer pour les locataires ainsi que la prime MRH), bris accidentel (jusqu'à 3.000 € à l'intérieur des locaux), piscine, installations extérieures (jusqu'à 50.000 €), panneaux photovoltaïques jusqu'à 15.000 €, protection juridique ;
- Exemples tarifaires : (par an) : appartement de 4 pièces à Paris, résidence principale, propriétaire, contenu : 60.000 € : Confort Classic : 279 €, Confort Plus : 327 € ; maison de 5 pièces à Clermont Ferrand (contenu : 80.000 €, locataire, résidence principale : Confort Classic : 183 €, Confort Plus : 227 €.

### Une opération commerciale avec jusqu'à 6 mois offerts

Dans le cadre de son opération commerciale «Les Habitats Plus», qui a débuté en septembre 2008, AGF offre un mois d'assurance pour toute nouvelle souscription d'une formule Confort Plus (incluant les garanties dommages électriques et remplacement à neuf). Un mois est également offert pour la souscription d'un Pack Mobilité AGF ou un Pack Réparation AGF ou encore avec l'option Bris accidentel. La souscription d'un Pack Protection Famille s'accompagne de deux mois d'assurance gratuits. Les six mois sont offerts pour une souscription d'une formule Confort Plus ainsi que les trois packs, associés à l'option bris accidentel.

**Produit lancé** Septembre 2007  
 **Article paru** Décembre 2007

## Avec Indépendance MNRA, la mutuelle des artisans couvre la perte d'autonomie

**Simple à souscrire et souple dans son fonctionnement, Indépendance MNRA complète la gamme de contrats épargne retraite et prévoyance destinés aux artisans.**

En vingt et un ans d'existence, la Mutuelle nationale de retraite des artisans (MNRA) a acquis une position de leadership sur le marché de la retraite et de la prévoyance des professionnels de l'artisanat. Elle compte aujourd'hui plus de 300.000 adhérents et gère 400.000 contrats. Il manquait à sa gamme une garantie perte d'autonomie. Ses adhérents étaient demandeurs depuis plusieurs années. Raison pour laquelle elle a conduit une réflexion dès 2005 et a lancé un appel d'offres. «*Nous avons signé en 2007 une convention de partenariat sur le long terme avec le groupe de protection sociale Pro BTP, explique Philippe Bollecker, secrétaire général de MNRA. Pro BTP nous est apparu le mieux placé pour porter le risque. Il totalise près de dix ans d'expérience du risque dépendance et gère 40.000 contrats. Nous ne souhaitons pas développer notre propre produit.*»

### Un réseau d'une quarantaine de commerciaux

Indépendance MNRA offre une réponse adaptée et économiquement avantageuse pour couvrir un risque dont le coût peut être très important. Il a été conçu spécialement pour les artisans actifs et retraités. Deux moments s'avèrent particulièrement opportuns pour le proposer : lors de la création de l'entreprise –chaque année plus de 70.000 voient le jour– et lors du départ à la retraite –30.000 artisans cessent leur activité chaque année–. Le potentiel est important avec en 2007, environ 900.000 entreprises artisanales, employant 2,3 millions de salariés. La MNRA compte un réseau constitué d'une quarantaine de conseillers commerciaux qui assure sa distribution. Une quinzaine de conseillers ont déjà été formés sur trois jours à la nouvelle offre. Ils sont chargés maintenant de démultiplier cette formation.

### Un service d'accompagnement

De l'avis de Philippe Bollecker, Indépendance MNRA a pour spécificité

un service d'accompagnement au-delà de l'aide financière apportée. Les adhérents ont en effet accès dès l'adhésion et pendant la durée de vie de leur contrat à un service téléphonique d'information et de prévention mis au point avec Mondial Assistance. Dès les premiers signes de dépendance un bilan de vie est réalisé et des solutions sont proposées en fonction des besoins.

### Plusieurs niveaux de rente pour chaque couverture

Autre avantage d'Indépendance MNRA, sa souplesse. L'adhérent peut choisir entre trois niveaux de couverture, correspondant à différents degrés de dépendance. Il existe également pour chaque couverture plusieurs niveaux de rente. La mutuelle espère que cette modularité du produit séduira les artisans. «*Pour la première année de lancement, nous ne nous sommes pas fixés d'objectifs commerciaux sur Indépendance MNRA, précise Philippe Bollecker. Nous voulons seulement être présents auprès des artisans tout au long de leur vie et les aider à mieux faire face au risque possible de perte d'autonomie, partielle ou totale. En nous appuyant sur le savoir faire de nos deux partenaires Pro BTP et Mondial Assistance, chacun dans leur domaine, nous sommes en mesure de tenir notre engagement.*» ■

Florence DUFLLOT

## Descriptif

- **Date de lancement** : septembre 2007 ;
- **Nature du contrat** : assurance en cas de dépendance ;
- **Conditions de souscription** : être adhérent de la MNRA et être âgé de 50 à 75 ans ; être inscrit au répertoire des métiers ou être un ancien artisan ; déclaration de santé ; l'adhérent peut désigner comme assuré son conjoint, ou tout autre membre

de sa famille ;

- **Territorialité** : France métropolitaine ;
- **Garanties** : en cas de dépendance partielle ou totale constatée au plan médical, versement d'une rente ; montant de 230 € à 1.380 € par mois selon le niveau de protection choisi. Trois niveaux de couverture correspondant à des degrés de dépendance différents :

Couverture 1 (dépendance totale) et 2 (dépendance lourde et totale) : niveau de rente de base de 690 € par mois ; Couverture 3 (dépendance partielle à totale) : 460 € par mois pour une dépendance partielle de niveau 3 ou 4 ou 690 € dès lors que la dépendance devient plus lourde et passe au degré 1 et 2). Selon la couverture choisie, possibilité de souscrire pour un niveau de rente supérieur ou inférieur ;

- **Niveaux de rente** : pour chaque couverture, trois niveaux de rente : 100% , 150% et 200% ; pour les couvertures 2 et 3 : deux autres niveaux de rente, 50% et 75% ; et en couverture 2, niveau de rente supplémentaire : 33%.

#### • Délai de carence

de trois ans en cas de maladie d'Alzheimer, démence sénile, Parkinson et sclérose en plaques ; sans délai en cas d'accident ; un an pour les autres cas ;

- **Option facultative** : option fracture ; en cas de fracture en dehors de la période de dépendance indemnisée, versement d'un capital égal à 1.380 € ; aucun délai de carence.

Exclusions : fissures, fêlures et entorses graves ;

- **Assistance et assistance plus** : information et prévention ; bilan de vie, audit de l'habitat dès les premiers signes de dépendance. Plan d'aide si maintien à domicile, autrement : assistance au déménagement et entrée en maison d'accueil ;

- **Cotisation calculée** en fonction de l'âge à l'adhésion et du niveau de protection ;

- **Exemples de cotisation** : pour une rente de 690 € par mois en Couverture 1 et une souscription à 60 ans : cotisation mensuelle de 10,23 € et option fracture : 1,34 € ; en Couverture 2, mêmes conditions ; cotisation mensuelle de 32,51 € et option fracture à 1,95 € et Couverture 3, cotisation mensuelle de 53,95 €, option fracture à 1,62 €.

## Axa France se positionne sur la dépendance collective avec Dépendance Entreprise

**Axa France vient de compléter sa gamme prévoyance à destination des entreprises avec une assurance dépendance collective. Seuls quelques acteurs ont jusqu'à présent investi ce créneau.**

L'assurance Dépendance Entreprise de Axa France s'adresse aux entreprises de plus de 100 salariés. Elle comporte une offre de base pour l'entreprise avec adhésion obligatoire incluant une rente viagère en cas de dépendance totale et un capital versé au salarié en cas de dépendance totale de ses parents. «*Le salarié est avant tout concerné par la dépendance de ses parents. Ainsi, notre offre prévoit des prestations financières et d'assistance pour accompagner les parents qui seraient confrontés à une situation de dépendance*», explique Claudine Brom, directrice dépendance d'Axa Entreprises.

«*Statistiquement, on estime qu'au sein de chaque entreprise, il y a en moyenne entre 3 et 4% de salariés aidant un proche dépendant*», indique Axa d'après des données de l'Insee.

S'ajoute à cette offre de base, un complément facultatif permettant au salarié de poursuivre à titre individuel lorsqu'il quitte l'entreprise sans formalité médicale (avec une couverture en cas de dépendance totale et partielle). Le salarié peut également souscrire l'offre pour ses proches. L'âge moyen de souscription – plus bas par rapport au contrat individuel – permet de bénéficier d'un tarif plus attractif. D'autant plus, qu'une partie de la cotisation est prise en charge par l'employeur, le plus souvent 50-60%.

### Un objectif de 10 M€ pour 2008

Si l'objectif fixé sur cette nouvelle offre porte sur 10 M€ pour 2008, l'assureur pense qu'il devrait dépasser ce montant. En comparaison, en assurance dépendance individuelle, cette activité représente environ 15 M€ par an pour l'assureur via l'association d'épargnants Agipi qui distribue le contrat Edgard ainsi que via les options dépendance de l'offre retraite. Ainsi, l'assurance vie Arpèges bénéficie de cette option dépendance qui devrait prochainement être étendue aux autres produits retraite de l'assureur.

Axa a lui-même souscrit l'offre Dépendance Entreprise pour le compte de ses salariés et un contrat a déjà été enregistré avec une entreprise du CAC 40 dont le nom n'a pas été communiqué. Cette offre couvre la dépendance totale. L'assureur indique également pouvoir proposer une garantie dépendance partielle dans le cadre d'offre sur mesure, moyennant une cotisation supplémentaire de 40 à 50%. ■

Nathalie FOULON

## Descriptif

- **Date de lancement** : avril 2008 ;
- **Type de contrat** : assurance collective couvrant la dépendance (contrat à adhésion obligatoire pour l'ensemble des salariés appartenant au groupe assuré) ;
- **Assureur** : Axa France Vie ;
- **Souscription** : personne morale ou chef d'entreprise pour les salariés ;
- **Cible** : entreprises d'au moins 100 salariés ;
- **Prise en compte de la dépendance totale** :
  - dépendance physique : à partir de la grille AGGIR et des quatre actes de la vie quotidienne (capacité à faire seul sa toilette, s'habiller, s'alimenter, se déplacer) : groupe GIR 1 et 2 et incapacité à exercer seul au moins trois des quatre actes de la vie quotidienne ;
  - dépendance psychique : grille AGGIR et selon les résultats au test psychotechnique Blessed (score échelle A supérieur à 18 et score B inférieur à 10) ;
- Garanties d'assistance : en partenariat avec Axa Assistance ;
- dès la souscription : informations en lien avec la dépendance délivrés par téléphone (du lundi au vendredi de 8h à 20h) : informations administratives et sociales (aides disponibles,...), médicales (prévention des maladies graves,...), informations juridiques en prévention d'un litige (conflit avec un employé de maison,...). Particularité : 15%

de réduction sur toute la durée du contrat de téléassistance Fil Bleu ;

- en cas de dépendance : «aide à l'aidant» : conseils d'une assistante sociale, recherche de structures d'accueil, garde et transferts des animaux domestiques, aide juridique à la signature de contrat avec un établissement d'hébergement (prise en charge des conseils éventuels d'un avocat jusqu'à 500 €), conseil d'un juriste suite à un litige et recherche de solution amiable (prise en charge jusqu'à 800 €),... Lorsque le salarié aidant est momentanément indisponible (immobilisation imprévue, épuisement psychologique,...) : assistance psychologique par téléphone (jusqu'à trois entretiens de 30 minutes par an), organisation de la venue d'une auxiliaire de vie (coût de la prestation restant à la charge de l'adhérent), aide à la recherche d'un centre d'accueil temporaire, aide à la recherche de transport et transport vers un centre d'accueil temporaire (prise en charge jusqu'à 100 € par an et par transport). Visite à domicile d'un conseiller en dépendance. Axa prend en charge ce bilan, la réalisation «d'un projet de vie personnalisé parent-aidant», bilan d'adaptation réalisé par un ergothérapeute ou un professionnel du bâtiment jusqu'à 500 €, conseil par téléphone pour le financement des travaux, suivi de la situation de dépendance ;
- **Délai de carence** : un an pour la maladie, trois ans pour les maladies neurologiques ;
- **Cessation de l'assurance** : outre la résiliation du contrat collectif (ou sortie de la catégorie assurée), suspension du contrat de travail (congé parental, congé individuel de formation,...), rupture du contrat de travail ;
- **Cotisation** : en fonction du PASS (plafond annuel de la sécurité sociale). La cotisation comporte trois parties : garanties d'assistance, assurance du salarié et assurance des parents du salarié. La part qui couvre la dépendance des salariés est déductible fiscalement et socialement pour l'entreprise ;
- **Exemple tarifaire** : pour un capital de 5.000 € en cas de dépendance des parents du salarié et pour une rente de 1.000 euros par mois en cas de dépendance du salarié, la cotisation annuelle est comprise entre 0,25% et 0,60% du PASS, soit entre 90 et 200 par an par salarié en fonction de la pyramide des âges du groupe concerné (cotisation uniforme pour l'ensemble des salariés).