

■ **Les agents généraux d'assurances stabilisent leurs parts de marché**

Selon la dernière communication de la Fédération nationale des syndicats d'agents généraux d'assurances (Agea), les agents généraux sont restés, en 2003, le premier mode de distribution, en France, en assurance Iard, avec 35 % de part de marché. Celle de l'assurance vie reste de son côté stable à 8 % par rapport à 2002. Leur activité a représenté 16,7 % du chiffre d'affaires de l'assurance française dont le montant s'est élevé, toujours en 2003, à 141,8 milliards d'euros. La profession compte 13.576 agents en exercice et 12.500 agences qui emploient 24.000 collaborateurs.

■ **La Poste va repositionner son réseau début 2005**

Jean-Paul Bailly, président du groupe La Poste, vient d'annoncer aux cadres dirigeants de l'établissement sa décision « d'organiser le pilotage du réseau des bureaux de Poste comme un métier à part entière qui prendra sa place auprès des trois autres métiers que sont le courrier, le colis et les services financiers ». A la tête de ce métier, il nomme Christian Kozar qui était jusqu'à présent directeur du courrier et président de Sofipost. Ce dernier proposera dans les prochains jours son organisation opérationnelle au comité exécutif du groupe afin de mener à bien le projet d'ici début 2005 (L'Agefi du 16 novembre p. 16).

■ **Naissance de la Banque Populaire Rives de Paris**

Les sociétaires de la Banque Populaire Nord de Paris et de la BICS, réunis les 9 et 10 novembre derniers, ont approuvé le traité de fusion des deux entités. Cet accord donne naissance à la Banque Populaire Rives de Paris, qui réunit 188 agences et 470.000 clients. Marc Jardin en sera le président et Jean Criton le directeur général.

■ **Le CCF pourrait adopter la marque HSBC d'ici à la fin 2005**

Selon Charles-Henri Filippi, PDG du CCF, la banque et plusieurs de ses filiales, comme l'Union des Banques à Paris et la Banque Hervet, pourraient passer sous la marque de leur maison mère HSBC. Ce projet sera présenté aux partenaires sociaux au début du mois de janvier 2005.

■ **Un guide pratique pour aider les créateurs d'entreprises**

Le Conseil général des Hauts-de-Seine a mis en place le service « Allo Création » à destination des futurs créateurs d'entreprises. En appelant le numéro 0 810 792 792, l'entrepreneur sera guidé par un conseiller qui l'orientera vers les bonnes structures. Dans le prolongement de ce service, le Conseil général réédite un guide pratique qui regroupe l'ensemble des réseaux d'appui à la création du département.

■ **Nouveau cycle de formation Histoire de l'art - droit de l'art**

En partenariat avec l'Université Panthéon-Assas Paris II, l'Association Art et Droit organise un cycle de formation en histoire de l'art et en droit de l'art. Cette formation sera ouverte dès janvier 2005.

FORMATION

# L'Institut des Assurances de Paris fête ses trente ans d'existence

- Depuis trois décennies, le cursus de l'Université de Paris I procure à ses étudiants une formation spécialisée sur l'ensemble des domaines de l'assurance

- ✓ L'enseignement, majoritairement dispensé par des professionnels, favorise l'intégration des diplômés dans la vie active. Bon nombre d'anciens sont aujourd'hui des cadres dirigeants

**L**e 9 novembre dernier, l'Institut des Assurances de Paris a célébré ses trente ans dans le Grand salon de la Sorbonne. La manifestation s'est déroulée en présence de nombreux cadres et grands patrons du secteur, dont Jean-Philippe Thierry, président des AGF, qui, à cette occasion, a remis les diplômes à la promotion 2004.

rance, FFSA, Agea et FCA (1), l'IAP est rattaché à l'unité de formation de recherche de droit des affaires de l'Université de Paris I.

**L'IAP se fait fort d'accompagner l'insertion de ses étudiants dans la vie active**

Le cursus, à dominante juridique (*lire encadré*), est ouvert aux étudiants titulaires d'une maîtrise en droit ou en sciences économiques ou de gestion, à condition que les candidats titulaires de ces deux derniers diplômes aient suivi des enseignements juridiques fondamentaux. L'IAP prépare en deux ans au diplôme du même nom ainsi qu'au DESS Assurances de l'Université de Paris I. La sélection s'opère sur dossier, puis sur entretien individuel, chaque promotion comportant en moyenne une vingtaine d'étudiants.

**Une formation, deux diplômes.** La rencontre était précédée d'un colloque intitulé « Assurances : trente ans de brûlots », présidé par Jean Bigot, professeur émérite à l'Université de Paris I et fondateur de l'IAP en 1973. Celui-ci a dirigé la formation pendant 27 ans avant de passer la main à Vincent Heuzé, professeur à l'Université de Paris I et directeur du DESS Assurances, ainsi qu'à Jérôme Kullmann, professeur à l'Université de Rouen et enseignant à l'IAP depuis 1982. Tous deux codirigent les formations depuis l'année 2000.

**L'accès au premier emploi favorisé.** Très proche des entreprises, la majorité des enseignements étant dispensée par des professionnels, l'IAP se fait fort d'ac-

**Une formation juridique, mais aussi économique et financière**

Les matières désignées en gras sont communes à l'IAP et au DESS Assurances de Paris I. Première année : **Contrat d'assurances** ; **Intermédiaires d'assurances** ; **Droit international de l'assurance** ; **Droit communautaire de l'assurance** ; **Droit des obligations** ; Procédure - Organisation judiciaire ; Comptabilité et informatique ; Comptabilité appliquée à l'assurance ; Economie et assurance ; Fiscalité ; Anglais. Deuxième année : **Assurance de responsabilité** ; **Assurance vie** ; **Assurance maritime** ; **Assurance construction** ; **Assurance automobile** ; **Assurance des risques simples** ; **Assurance des risques industriels** ; Gestion des risques ; Retraite et prévoyance ; **Assurance santé** ; Réassurance ; Anglais. La formation est complétée par des conférences hebdomadaires, animées par des professionnels, sur des sujets en prise directe avec l'actualité.

compagner l'insertion de ses étudiants dans la vie active. L'institut dispose aussi d'une association d'anciens élèves qui s'implique dans la promotion du diplôme, notamment au travers de ses cinq commissions, dont une chargée des relations professionnelles.

Les débouchés sont nombreux, aussi bien en assurances de personnes qu'en assurances Iard. « L'IAP compte aujourd'hui plus de 500 diplômés. Près de 45 % d'entre eux travaillent au sein de compagnies d'assurances et de réassurances et 30 % dans le courtage, certains occupant de hautes fonctions

de management. Beaucoup d'anciens étudiants sont également avocats ou risk managers », commente Rémi Béguin, l'actuel président de l'association des anciens diplômés de l'IAP, qui est lui-même directeur de Marsh Clientèle Privée. Au côté de l'IAP, la France compte trois autres instituts d'assurances : Lyon, Aix-Marseille et Bordeaux.

■ JEAN-CHARLES NAIMI

(1) FFSA : Fédération française des sociétés d'assurances. Agea : fédération nationale des syndicats d'agents généraux d'assurance. FCA : Fédération des courtiers d'assurances et de réassurances.

PRÉVOYANCE/RETRAITE

## Un nouveau venu sur le créneau de la gestion sociale

- Créée en juillet 2004, la société Optima Retraite a pour objet le conseil en optimisation des droits à la retraite

- ✓ Ses services s'étendent aussi à la recherche de la rentabilité globale, droits différés inclus, de la rémunération du dirigeant

**E**n s'adressant prioritairement aux conseils naturels de l'entreprise et de son dirigeant, notamment les experts-comptables, les avocats et les conseils en gestion de patrimoine indépendants, la société Optima Retraite vise à s'assurer de relais stratégiques pour investir le créneau du conseil social.

Optima Retraite a vocation à répondre est longue : gestion de la pyramide des âges du personnel, gestion juridique de fin de carrière, évaluation du passif social, traitement fiscal et social des cotisations de protection sociale, régimes facultatifs adaptés à l'entreprise..., toutes interrogations auxquelles les conseils habituels de l'entreprise sont confrontés quotidiennement.

**Optima Retraite n'a rien à vendre et ne préconise aucun produit. Ses interventions sont facturées en honoraires forfaitaires de conseil, de l'ordre de 1.500 à 2.000 euros**

Les compétences de cette jeune société, née en juillet dernier du regroupement de trois consultants indépendants, couvrent en effet le domaine de la gestion sociale de l'entreprise à destination du dirigeant ou du personnel. Ses interventions se déclinent en deux types de missions. La première, « calculer-optimiser », inclut la reconstitution de carrière et la préconisation des modes d'optimisation des droits aux régimes de base, complémentaires et supplémentaires. La seconde, « suivre-actualiser », permet une mise à jour annuelle des droits estimés et un ajustement des préconisations.

Le régime obligatoire n'est pas négligé. « Il y a, dans la loi Fillon, des opportunités à saisir, mais il y a également des erreurs à ne pas commettre », résume Dominique Prévert, associé et responsable des partenariats. Optima Retraite se penche ainsi sur l'âge optimal de départ à la retraite et le rachat de trimestres. Concernant les régimes

complémentaires, la société attire aussi l'attention sur l'objet social figurant sur l'extrait K bis de l'entreprise. En effet, de la description de l'activité dépend parfois le choix de la caisse qui gère le régime complémentaire obligatoire.

**Expertise indépendante.** Optima Retraite propose aux professionnels saisis de ces questions par leurs clients de traiter ces demandes, soit en sous-traitance, soit à leurs côtés. La formule, qui n'est pas sans rappeler celles proposées par certains grands acteurs de la Place, notamment dans le domaine des solutions retraite, s'en distingue en raison du caractère indépendant du conseil. Optima Retraite n'a rien à vendre. Il n'y a donc aucune préconisation de produit, mais une facturation du conseil à la mission, selon des honoraires forfaitaires de l'ordre de 1.500 à 2.000 euros.

Autre particularité, qui découle d'ailleurs du positionnement de la société, celle-ci ne vend pas d'ou-

tils et conserve son savoir-faire. Les logiciels de calcul utilisés ne sont pas commercialisés. Le prestataire met toutefois à la disposition de ses partenaires des outils de dialogue, qui leur permettent de cerner au plus près les besoins des clients.

**Optimisation salaires/dividendes.** La société a également conçu un logiciel d'optimisation de l'arbitrage salaires/dividendes. Cet outil effectue des simulations qui intègrent soit une notion de rentabilité immédiate, laquelle tient compte des coûts sociaux et fiscaux, soit une notion de rentabilité future, qui tient compte du niveau des prestations de retraite. La recherche du meilleur équilibre prend ainsi en compte la rentabilité globale.

Implantée en Savoie, Optima Retraite, dont le site internet s'est ouvert au mois de septembre dernier, projette d'ouvrir prochainement un bureau à Paris et ambitionne de réaliser 3.000 missions en 2005.

■ PASCALE GUILLIER

(1) www.optimaretraite.fr