

Les produits

RC PRODUIT

CNA couvre le matériel médical

- **Assureur** : CNA Insurance
- **Cible** : fabricants et vendeurs de matériel médical
- **Distribution** : courtiers
- **Contact** : www.cnaeurope.com



■ CNA France vient de démarrer la souscription d'une assurance destinée à couvrir les dispositifs médicaux au sens large. Il s'agit d'une obligation d'assurance pesant sur les fabricants et les vendeurs depuis la loi Kouchner de 2002. Malgré le caractère obligatoire, seuls quelques assureurs s'intéressent à cette RC produit atypique.

■ Derrière le leader Chubb (qui détient près de la moitié des parts de marché), d'autres acteurs s'installent. C'est notamment le cas de CNA France qui profite de l'expérience de sa maison mère d'origine américaine. En effet, celle-ci propose depuis plus de 40 ans ce type de couverture sur son marché domestique. En Angleterre, CNA commercialise une RC produit similaire depuis près de 4 ans.

■ CNA France couvre tous types de dispositifs médicaux : du classique lit médicalisé, scanner, laser et autres seringues, aux produits plus sensibles que sont les implants et les invasifs et autres prothèses. C'est d'ailleurs sur ce produit que CNA compte faire la différence en proposant des tarifs compétitifs. Autre atout de l'assureur : la couverture est valable aux Etats-Unis et au Canada pour exportations et/ou les filiales.

■ CNA propose une capacité allant jusqu'à 10 M€. Seuls le silicone liquide et les produits contraceptifs sont exclus. La cible va de la petite entreprise réalisant 1 M€ de chiffres d'affaire à la plus grande structure pouvant générer un CA de 200 M€.

■ A noter également qu'une RC professionnelle dédiée aux fabricants et vendeurs de matériel médical est proposée par CNA.

PRÉVOYANCE

SwissLife prévoyance indépendants

- **Assureur** : Swiss Life
- **Cible** : travailleurs indépendants
- **Distribution** : agents généraux, courtiers, réseau Swiss Life
- **Contact** : www.swisslife.fr

■ Swiss Life souhaite doubler, d'ici trois ans, son activité prévoyance, qui a représenté 350 M€ de primes en 2008. Swiss Life prévoyance indépendants est le premier volet, à destination des travailleurs non salariés, d'une nouvelle gamme prévoyance qui comportera, au prochain trimestre, une offre emprunteur individuel et, l'année prochaine, un volet prévoyance collective pour les entreprises de moins de 20 salariés.

■ Trois types de garanties au choix : décès (capital jusqu'à 500 000 € avec options garanties maladies graves et infirmité par suite d'accident, possibilité de rente d'éducation et rente de conjoint jusqu'à 1 500 € mensuels, option de capital frais d'obsèques) ; maintien des revenus en cas d'arrêt de travail ou d'invalidité (revenus protégés jusqu'à 10 000 € par mois) ; remboursement des frais généraux en cas d'arrêt de travail (indemnités jusqu'à 5 000 € par mois). Garantie sports à risque ; garantie assistance et offre de services à la personne Domical.

■ Effort tarifaire sur la tranche 40-55 ans. 30 % de réduction la première année et 20 % la seconde pour les créateurs d'entreprise ; 10 % de réduction pour le conjoint collaborateur qui souscrit en même temps. Pas de cotisation à payer en cas d'arrêt de travail.

■ Déductibilité fiscale des cotisations dans les conditions et limites de la loi Madelin (hors garanties frais généraux, capital décès, frais d'obsèques et assistance).

Optimum pérennité couvre le décès post-activité

- **Assureur** : Optimum vie
- **Cible** : cadres et TNS de plus de 40 ans
- **Distribution** : courtiers
- **Contact** : 0820 320 322 – espacecourtage@optimumfrance.com

■ A la cessation d'activité, la couverture décès acquise pendant la vie professionnelle disparaît dans la plupart des cas. Fort de ce constat, Optimum vie propose une garantie décès post-activité, qui a pour intérêt de protéger la famille (le capital décès permet de conforter les revenus du conjoint, financer les études des enfants), assurer un emprunt (la couverture décès est apportée en garantie), ou encore de financer la dépendance (en rachetant le contrat).

■ Le principe : l'assuré encore en activité verse une prime sur une durée déterminée à l'adhésion (période de différé) pour bénéficier à un âge déterminé (retraite par exemple) d'une garantie décès qui le couvre toute sa vie durant quel que soit l'âge au moment du décès et quelle que soit l'évolution de l'état de santé de l'assuré.

■ Les conditions d'acceptation médicale sont définies en fonction de l'âge à l'adhésion et non de l'âge au moment de l'entrée en vigueur de la garantie. Le tarif est fixe pendant toute la durée de paiement des primes.

■ **Objet du contrat :** vie entière à effet différé avec contre-assurance des primes en cas de décès pendant la période de différé. En cas de décès pendant la phase de différé, un capital égal au cumul des primes (hors primes exonérations et hors taxes) est versé.

■ Une faculté de rachat pendant toute la durée du contrat : l'assuré ne cotise pas à « fonds perdus ».

■ **Age minimum :** 30 ans, âge minimum conseillé 40 ans ; **âge maximum à l'adhésion :** 60 ans ; **âge au terme :** de 50 à 70 ans. **Durée minimale du différé :** 5 ans.

VIE

La Maif responsable et solidaire

- **Assureur :** Maif
- **Cible :** particuliers
- **Distribution :** réseau Maif
- **Contact :** www.maif.fr
0 810 68 69 70



■ Fidèle à son positionnement d'assureur mutualiste, la Maif réaffirme son engagement dans le domaine de l'investissement responsable en lançant un nouveau contrat multisupport « Assurance vie responsable et solidaire ».

■ Une partie des UC est investie dans des entreprises d'insertion par le travail de personnes en situation d'exclusion. D'autres le sont dans des sociétés dont les activi-

tés sont centrées sur la lutte contre le réchauffement climatique ou qui affichent de bonnes pratiques au plan environnemental, social et en matière de gouvernance.

■ Accessible à partir de 30 €, le contrat revendique des frais parmi les plus bas du marché. Il s'articule autour de deux types de gestion. D'un côté, une gestion pilotée où les conseillers de la Maif proposent deux formules, en fonction du profil de l'épargnant.

■ « Projets personnels » prévoit une répartition constante dans le temps entre euros et UC. A l'inverse, « Projet de vie » prévoit une répartition évolutive en fonction de l'âge de l'assuré.

■ La gestion libre laisse le choix à l'adhérent de répartir son épargne entre le fonds en euros et les 6 UC disponibles. Il peut à tout moment, et sans frais, changer de mode de gestion.

FLOTTE AUTO

Axéria Iard repense son offre flotte

- **Assureur :** Axéria Iard
- **Cible :** flottes d'entreprises
- **Distribution :** courtiers d'assurance
- **Contact :** www.axeria-iard.fr

■ Présent sur le marché des flottes automobiles depuis plusieurs années, Axéria Iard (groupe April) entend redynamiser son offre avec Sigma, un nouveau produit axé sur la simplicité de souscription. Ce dernier vise les flottes d'entreprises comportant au moins trois véhicules.

■ La tarification revue repose désormais sur un nombre limité de critères : la marque et le modèle des véhicules, la formule d'assurance choisie et les antécédents sinistres saisissables directement sur l'extranet.

■ Possibilité de personnaliser le contrat avec des options à la carte : entre autres, marchandises transportées, RC fonctionnement, bris de machine et aménagements professionnels ; plusieurs niveaux de franchise au choix.

■ Axéria Iard veut devenir l'interlocuteur privilégié des courtiers d'assurances sur ce segment et s'en donne les moyens. Il met à leur disposition un extranet performant qui leur permet de gérer, en toute autonomie, les contrats de leurs clients, de la tarification à l'émission de l'affaire nouvelle, en passant par l'édition des différents documents, cartes vertes, et par la mise à jour des mouvements de parc. L'édition de devis s'effectue aussi en quelques clics.

■ Autre avantage : la délégation de souscription peut être demandée pour les flottes de moins de 20 véhicules, cible privilégiée de l'assureur.

PRODUITS

La Maaf s'essaie au low cost

La mutuelle teste actuellement sur son site le produit Clic Maaf auto. Le contrat se veut en moyenne 15 % moins cher que son offre traditionnelle. La Maaf souhaite ainsi faire d'internet un canal de conquête de nouveaux clients dans le cadre d'une stratégie multicanal.

Vauban Humanis renforce son offre obsèques

Le groupe de protection sociale a renforcé son offre Sérénité obsèques. La nouveauté : le dépôt et la gestion des volontés afin que les obsèques soient organisées selon les désirs du défunt.

FMA en piste

Le spécialiste de l'assurance deux-roues lance www.assurancepiste.com, un nouveau site qui

propose une assurance à la journée pour rouler sur circuit avec une moto non homologuée. La RC circulation est commercialisée à 14 €, l'individuelle accident à 8 € et l'assurance annulation à 10 €.

BNPPA soigne les seniors

Le bancassureur renforce les garanties de son contrat Protection santé, notamment à destination des seniors, de nouvelles prises en charge à la fois pour des frais médicaux et certaines opérations. Un service de prévention incluant des séances de *coaching* d'activité physique fait également son apparition.

La France mutualiste solidaire des militaires

La France mutualiste offre aux militaires français en opérations extérieures la garantie « doublement capital réservé ». Elle consiste,

comme son nom l'indique, à doubler les capitaux assurés (dans la limite de 25 000 €).

GE Money Bank garantit la perte financière

GE Money Bank lance Tranquillimmo, une nouvelle assurance qui protège l'emprunteur contre la potentielle perte financière subie en cas de revente précipitée d'un bien immobilier.

La Banque postale couvre les auto-entrepreneurs

La banque propose une assurance multirisque professionnelle adaptée aux besoins des auto-entrepreneurs. L'offre comprend les garanties essentielles que sont la RC pro, la défense pénale et recours à la suite d'un accident et une assistance juridique téléphonique.