

# LA LETTRE D'INFORMATION

SEPTEMBRE 2013

Club



Banque - Assurance

## EDITORIAL

Le Club 30-60 a maintenant deux années d'existence et il compte seize membres. Ces deux années ont été riches : nous avons accueilli de nouveaux membres et nous avons organisé un déjeuner débat avec le Vice-Président de l'Autorité de Contrôle Prudentiel le 12 mars 2013 qui a réuni plus de 110 participants autour du thème de la gouvernance et des attentes de l'ACP.

Conformément à nos objectifs, les membres du Club (d'anciens hauts dirigeants de compagnies d'assurance ou de banques) mettent à la disposition du marché leur compétence et leur expérience dans une totale indépendance. Dans cette lettre d'information, nous voulons montrer la diversité des interventions qui sont menées par nos membres tout en préservant l'anonymat du membre et du client.

N'hésitez pas à nous contacter par Mail à l'adresse suivante : [contact@club30-60.org](mailto:contact@club30-60.org) ou en prenant directement contact avec un de nos membres dont les coordonnées sont à la fin de cette lettre.

Le Président

## RAPPEL

Dans le cadre d'une relation intergénérationnelle, les membres du Club 30-60 mettent à la disposition de leurs partenaires expérience et savoir-faire. Tous partagent cette volonté de transmettre et d'être utiles à leur profession d'origine. Ils ont le recul et l'indépendance nécessaires pour apporter à leurs clients une vision objective sur leur stratégie.

Au plus trente membres comptés, âgés au minimum de soixante ans avec une expérience reconnue comme dirigeant d'une entreprise de ces secteurs. Ils n'ont plus de responsabilités opérationnelles et comme tels, ils sont indépendants.

Ils partagent tous les mêmes valeurs et adhèrent à la charte de déontologie du club.



# SOMMAIRE :

## LES ACTIVITES EXERCEES PAR NOS MEMBRES

Club



Légende de l'illustration

### Nous contacter

Club 3-60

[Adresse postale]

[Code postal, Ville]

[Téléphone]

[contact@club30-60.org](mailto:contact@club30-60.org)

<http://club30-60.org>

- ACTIVITES DE FORMATION ET D'ENSEIGNEMENT,
- MANDATS D'ADMINISTRATEUR,
- CONSEIL EN GESTION D'ACTIFS,
- CONSEIL EN STRATEGIE,
- GOUVERNANCE,
- ARBITRAGE, MEDIATION, EXPERTISE,
- CONSEIL EN FUSION ET PARTENARIAT STRATEGIQUE,
- INTERIM MANAGEMENT,
- RESSOURCES HUMAINES,
- DIVERS.

Club



# ACTIVITES EXERCEES PAR NOS MEMBRES

## ACTIVITES DE FORMATION ET D'ENSEIGNEMENT

Plusieurs membres ont des activités d'enseignement (notamment à l'Université) et réalisent des missions de formation ou des séminaires :

- Habilitation à présenter des opérations d'assurance : deux membres (environ 30 jours).
- Formation des administrateurs d'organismes d'assurance (Mutuelles 45, Institutions de Prévoyance, Compagnies du code des assurances). Les domaines couverts : gouvernance, formations techniques, formations financières, Solvabilité II, Fiscalité, Pilotage d'un organisme...
- Suivi des étudiants du CHEA et de l'Institut des Actuaires.
- Formation des réseaux commerciaux d'un bancassureur dans le cadre d'une nouvelle approche de la relation client.
- Accompagnement (coaching) de dirigeants (Président et/ou Directeur général). Plusieurs membres auprès de Sociétés Anonymes d'Assurance, Sociétés d'Assurance Mutuelles et de Mutuelles 45.

## MANDATS D'ADMINISTRATEUR

- Plusieurs membres ont des mandats d'administrateurs dans des organismes d'assurances (Institutions de Prévoyances, Mutuelles, Sociétés d'assurance et de réassurance) Intermédiaires, Sociétés de gestion de portefeuille, Sociétés financières, Sociétés foncières, Intermédiaires financiers...

- Plusieurs membres ont des responsabilités de membre ou de Président du comité d'audit au sein de différents organismes d'assurance et d'entreprises exerçant d'autres activités.

## CONSEIL EN GESTION D'ACTIFS

- Mise en place d'une organisation en matière de gestion d'actifs.
- Diagnostic des allocations d'actifs (dans la perspective de Solvabilité II).
- Activité de conseils auprès de fonds d'investissement.
- Consultation auprès d'un organisme étranger.
- Analyse de déploiement sur un marché anglo-saxon de produits financiers alternatifs du marché continental.

## CONSEIL EN STRATEGIE

### Compagnie d'assurance : implantations à l'étranger

- Plusieurs membres réalisent une mission très lourde pour aider un assureur à s'implanter à l'étranger : identification des cibles, négociation avec les cibles, audit, mise en place du business plan....
- D'autres membres aident un assureur à identifier des réseaux bancaires pour négocier la distribution de produits d'assurance (plusieurs pays concernés).



### Compagnie d'assurance : études de marché

- Etudes de marché ou de cibles potentielles pour des sociétés acheteuses, des investisseurs ou des fonds d'investissement (plusieurs membres). Plusieurs missions de courte durée.

### Mutuelles relevant du code de la mutualité : distribution

- Etudes sur la mise en place d'un réseau debout pour une Mutuelle 45 : mission courte.
- Mise en œuvre d'un partenariat dans le but de distribuer des produits financiers à travers le réseau d'une grande mutuelle : mission longue.

### Groupe financier international : stratégie

- Stratégie d'investissement et de développement de l'activité d'assurance (mission longue durée),
- Développement national et international du « pôle assurance »

## Compagnie d'assurance dommages leader sur son marché : redéploiement

- Mission de longue durée pour relancer le développement et restaurer la rentabilité (reformulation de la stratégie, refonte des produits, nouvelle politique de sélection et de surveillance des risques, nouvelle politique commerciale, nouvelle politique de gestion des sinistres, refonte du système d'information, préparation à Solvabilité II....)

## Compagnie d'assurance vie traditionnelle : repositionnement

- Repositionner la compagnie sur son marché, rénover sa gamme de produits, adapter son outil de gestion, lancer une offre directe et relancer la croissance. (Mission de longue durée d'accompagnement de l'équipe dirigeante)

## Compagnie d'assurance directe automobile : start-up

- Revisiter la stratégie de la compagnie et prendre les mesures de correction nécessaires pour retrouver une trajectoire de croissance équilibrée qui permettra à cette « start-up » d'atteindre le « break-even » dans le délai initialement prévu. (Mission de longue durée)

## Mutuelle relevant du code de la mutualité : diagnostic stratégique

- Réaliser un diagnostic stratégique et proposer à la réflexion du Directeur Général quelques options de développement possibles pour assurer la pérennité de la mutuelle sans nécessairement se soumettre à la dictature de la taille critique. (Mission de courte durée)

## Société de « managed care » : diagnostic stratégique

- Réaliser un diagnostic stratégique et préparer l'ouverture internationale de la société. (Mission de courte durée)

## Assureur international ayant des positions fortes dans plusieurs grands pays européens

- Etude du potentiel du marché de l'assurance santé dans différents pays européens
- Etude approfondie du marché de l'assurance santé dans un pays d'Europe du Sud et choix d'une stratégie d'implantation.
- Négociations avec des réseaux de distribution en vue de la diffusion d'une offre novatrice en assurance santé.
- Négociations en vue de l'acquisition d'une plateforme de gestion spécialisée en assurance santé.  
(Plusieurs missions de longue durée)

## Groupe de Mutuelles relevant du code de la mutualité : création d'une UMG

- Etude et mise en place d'une UMG, dans le cadre d'une réorganisation stratégique pour un groupe de Mutuelles afin de se préparer aux enjeux liés à Solvabilité II et l'ANI.
- Mission de longue durée

## Institution de prévoyance relevant du code de la SS

- Etude des synergies dans le cadre de partenariats.

## Réseau de soins

- Diagnostic stratégique d'une société spécialisée dans les réseaux de soins.



## GOVERNANCE

### Mutuelles relevant du code la mutualité : contrôle ACP

- Conseil dans le cadre d'un contrôle ACP pour se mettre en conformité avec les règles en vigueur suite aux observations de l'ACP, assistance dans la réponse aux observations.
- Plusieurs organismes pour des missions de courte durée.

### Société anonyme : post-contrôle ACP

- Diagnostic et proposition d'une nouvelle gouvernance suite aux observations de l'ACP.



## Institutions de Prévoyance relevant du code de la SS : préparation à Solvabilité II

- Animation de groupe de réflexion d'administrateurs sur les conséquences de Solvabilité II dans leur fonctionnement

## Mutuelles relevant du code la mutualité et du code des assurances : préparation à solvabilité II

- Organisation de séminaires pour mesurer les conséquences de Solvabilité II sur la gouvernance et réflexions sur les changements à mener au sein des organismes.

## Compagnie d'assurance d'un pays du Maghreb leader sur son marché : organigramme

- Dans le cadre d'une remise à plat de l'organisation de la compagnie, conseiller le Président pour l'adoption d'un nouvel organigramme de direction.

(Mission de courte durée)

## ARBITRAGE, MEDIATION, EXPERTISE

### Arbitrage

- Plusieurs membres ont été arbitres dans des litiges entre des assureurs, entre assureurs et courtiers ou entre des assureurs et des réassureurs.

### Expertise

- Plusieurs membres ont réalisé des expertises soit dans le cadre d'un litige devant les tribunaux ou dans le cadre d'arbitrage.
- Expertise dans le cadre d'un litige entre un assuré, un courtier et des réassureurs (enjeu de l'ordre de 500 millions d'USD).

- Expertise dans le cadre d'un conflit entre un courtier grossiste et un assureur.



## CONSEILS EN FUSIONS, ACQUISITION ET PARTENARIAT STRATEGIQUE

### Assureur spécialisé en assurance de personnes

- Conseil en vue de l'acquisition d'une compagnie d'assurance française. (Mission longue)

### Société spécialisée dans l'immobilier

- Recherche d'investisseurs pour être les membres fondateurs d'une SCPI spécialisée.

(Mission courte)

## Assureur international spécialisé dans les accords de bancassurance

- Acquisition du contrôle d'une compagnie de bancassurance vie et négociation d'un accord de partenariat exclusif à très long terme avec la banque distributrice. (Mission longue)

## Groupe bancaire international, leader sur son marché domestique

- Renégociation d'un partenariat stratégique avec un assureur international en vue de transformer une joint-venture de bancassurance vie en compagnie captive de la banque. (Mission longue)

## Assureur dommages et vie, leader sur son marché

- Conseil en vue de l'acquisition d'une importante filiale dommages et vie d'un grand assureur européen. En l'absence d'accord sur le prix, le processus n'a pas été conduit jusqu'à son terme. (Mission longue)

## Assureur dommages et vie leader sur son marché

- Conseil en vue de l'acquisition du portefeuille IARD d'une succursale appartenant à une grande mutuelle étrangère. (Mission longue)
- 

## Acquisition ou création de sociétés d'assurance dans des pays émergents

### Dans Deux Pays D'Afrique Australe Pour Un Assureur Europeen.

- Dans chacun de ces deux pays, création ex nihilo avec des investisseurs locaux de compagnies d'assurance dommages et vie spécialisées dans l'assurance des risques d'entreprise. (Obtention des licences, business plans, mise en place des équipes, définition

de l'offre, accords de distribution, systèmes de gestion, lancement et suivi des opérations... etc.).

(Missions de longue durée en accompagnement des équipes dirigeantes)

### Dans deux pays du Maghreb pour un assureur européen

- Création ex nihilo avec un partenaire local d'une compagnie d'assurance IARD spécialisée dans les risques d'entreprise (Obtention de la licence, business plan, installation de l'équipe et début des opérations ...etc.).

(Mission longue d'accompagnement de l'équipe dirigeante)

- En partenariat avec un assureur local création d'une société d'assurance directe automobile (distribution par téléphone et internet)  
(Mission de longue durée en accompagnement de l'équipe dirigeante)



## INTERIM MANAGEMENT

### Direction d'une opération de scission : banque

- Cette mission concerne une banque européenne à la suite d'une cession d'activité à un autre groupe. Mission de 18 mois à l'étranger.

## RESSOURCES HUMAINES

### Pour un bancassureur européen

- Recherche de candidats pour le poste de Directeur Général d'une filiale d'assurance vie à créer. (Mission courte)

### Pour une société internationale spécialisée dans le service aux compagnies d'assurance

- Réalisation d'un « mapping » détaillé de ses concurrents et recherche, dans le monde des sociétés d'assurance françaises, de candidats pour le poste de Directeur Général de sa filiale française. (Mission de longue durée).

## DIVERS

### Audit d'un organisme public

- Audit de l'organisation d'un organisme public dans le cadre d'une fusion. Mission de longue durée.

---

## COMMENT FAIRE POUR NOUS SOLLICITER ?

Nous rappelons que les missions de conseil et d'assistance ne sont pas organisées par le Club 30-60.

De nombreux membres ont leur structure de conseil et certains peuvent organiser des formations en dispense de TVA.

Vous pouvez contacter directement un des membres du club dont les coordonnées se trouvent ci-dessous ou prendre contact par mail : [contact@club30-60.org](mailto:contact@club30-60.org)

---

## LISTE DES MEMBRES DU CLUB 30-60

Bernard Delas :	bernard.delas@bdelasconseil.com	tel : +33 6 76 93 47 24
Patrick Duplan :	patrick.duplan@gmail.com	tel : +33 6 88 38 43 72
Michel Dupuy-Dauby :	mdupuydauby@gmail.com	tel : +33 6 07 46 02 52
Daniel Fruchart	daniel.fruchart@yahoo.com	tel : +33 6.85.91.24.44
Alain Gajan :	alain.gajan@wanadoo.fr	tel : + 33 6 08 68 02 99
Marcel Jamet :	marcel.jamet.conseil@orange.fr	tel : +33 6 09 95 33 03
Henri Laurent :	henri@hlaurentconseil.fr	tel : +33 6 08 94 33 91
Claude Leguay :	claudio.leguay@mentorpartners.fr	tel : + 33 6 60 23 70 00
Jean-François Lemoux :	lemouxjf@gmail.com	tel : +33 6 07 91 28 69
Pierre Martin :	pierre.mr.martin@gmail.com	tel : + 33 6 09 60 60 37
Thierry Masquelier :	thmasquelier@gmail.com	tel : + 33 6 86 66 54 17
Jean-Marie Nessi :	jean-marie.nessi@orange.fr	tel : +33 6 30 22 19 63
Jean-Yves Nouy :	jy.nouy@orange.fr	tel : +33 6 23 67 87 56
Jacques Nozach	jacques.nozach@gmail.com	tel : +33 6 87 32 54 33
Charles Werner Skrzynski :	charles_skrzynski@bbox.fr	tel : +33 6 18 77 06 19
Michel Yarhi :	michel.yarhi@free.fr	tel : + 33 6 14 51 37 35