



LES NOUVELLES frontières de l'assurance

La Macif, la Maif et le groupe Caisse d'Épargne ont conclu un partenariat, le 27 octobre 2004. Objectif : offrir à leurs sociétaires un service global, compétitif et de qualité. Dans quel contexte économique ce partenariat s'inscrit-il ? Pourquoi banquiers et assureurs sont-ils amenés à nouer des relations ? Tour d'horizon historique de cette évolution.

Élargir les gammes de produits, étendre les réseaux de distribution et répondre à tous les besoins des sociétaires, qu'il s'agisse d'assurance, d'épargne, de prévoyance ou de crédits : tels sont les objectifs de développement poursuivis par la Macif, la Maif et le groupe Caisse d'Épargne.

Depuis déjà plusieurs années, les passerelles entre les métiers de la banque et de l'assurance se multiplient. Le Crédit Mutuel a commencé à proposer des contrats d'assurance à ses clients dès les années 70. Bientôt suivi par le Crédit Agricole, la BNP ou le Crédit Lyonnais. Personne n'imagine alors le succès des banques sur ce marché. Lorsque, dans les années 90, ces bancassureurs se lancent

peu à peu dans l'assurance dommages, les assureurs traditionnels et les mutuelles sont alors fortement préoccupés par les assureurs directs.

Banquiers et assureurs, nouveaux partenaires

Aujourd'hui, plus personne ne doute de la capacité des banquiers à vendre de l'assurance. En quelques années, ils se sont arrogés 60% du marché en Vie, 12% en Multirisque habitation et 7% en Auto. Pour s'imposer sur ce créneau, ils ne se sont pas aventurés seuls mais *via* des partenaires assureurs : BNP Paribas avec AXA, le Crédit Lyonnais avec les AGF, les Banques Populaires avec la MAAF, La Poste et le groupe Caisse d'Épargne

avec la CNP, le Crédit du Nord avec Aviva, etc. Leurs atouts ? Des réseaux puissants concentrés sur l'équipement de leurs propres clients et un savoir-faire marketing indéniable pour concevoir des produits packagés, simples à vendre et à comprendre.

Aujourd'hui, l'évidence est là, les rapprochements entre banques et assurances sont indispensables pour étendre les services. D'autant que le souhait des consommateurs est clairement identifié : s'adresser à une seule et même société susceptible de répondre à tous leurs besoins d'assurance, de crédit ou d'épargne. Seuls les acteurs capables d'accomplir cette révolution auront une chance d'exister sur le marché de demain. ■

De g. à dr. : Gérard Andreck, directeur général de la Macif, Charles Milhaud, président-directeur général du groupe Caisse d'Épargne et Roger Belot, président-directeur général de la Maif.

Développer

PARTENARIAT

MACIF

MAIF


**GROUPE
CAISSE D'ÉPARGNE**

Questions à... Elisabeth Oberli

« Ne pas être le dernier des Mohicans »

Pour la Macif, Elisabeth Oberli conduit – auprès de Gérard Andreck – la mise en place du partenariat Macif/Maif/Caisse d'Épargne. Elle nous explique les finalités de cette alliance.

Comment est né ce partenariat ?

Élisabeth Oberli : Début 2004, Écureuil IARD, société du groupe Caisse d'Épargne, a lancé un appel d'offres pour de nouveaux produits d'assurance. Macifilia a répondu de façon très pertinente. À tel point que les rencontres entre équipes se sont multipliées, y compris entre directions générales, jusqu'à ce que nous nous rendions compte que nous partagions des valeurs et une vision stratégique communes. De là est née l'idée d'un partenariat, auquel pourrait être associée la Maif, avec laquelle les liens sont très forts.

En quoi consiste-t-il ?

É. O. : L'accord du 27 octobre dernier était une déclaration d'intention. Il pose les bases de notre collaboration :

- ▶ le respect de nos valeurs mutualistes et de nos sociétaires ;
- ▶ le maintien de nos identités respectives, marques, organisations ou réseaux de distribution ;
- ▶ l'ambition de développer, ensemble, de nouvelles offres en matière d'assurance IARD, de banque et de services à partir de nos expertises respectives.

Quelles sont ses applications concrètes ?

É. O. : Des groupes de travail communs ont déjà entamé une réflexion sur certains sujets. Par exemple, le réseau d'Écureuil

IARD commercialisera dès cette année des assurances deux-roues et des multirisques, destinées aux associations. Elles seront conçues par le groupe Macif (Macifilia). De son côté, le groupe Caisse d'Épargne nous fournira des solutions de crédits immobiliers via sa filiale, le Crédit Foncier de France (CFF). En matière de services, nous réfléchissons à des offres d'assistance. Tout cela va s'appuyer sur la mise en place de systèmes d'information communs.

Quel en est l'intérêt pour la Macif ?

É. O. : L'intelligence de ce partenariat est, à terme, de permettre aux trois groupes d'offrir à leurs sociétaires et clients une réponse à toutes leurs demandes concernant l'assurance, la banque et plus largement les services liés à la personne : dépendance, handicap, assistance, etc. Nous avons compris que, à trois nous pouvions explorer des pistes de développement et passer d'une logique de défense à une logique de conquête. Bien sûr, en proposant nos propres produits, nos partenaires seront en concurrence avec nous. Mais il est préférable que ce soit nos prestations plutôt que celles d'un autre assureur. Il n'y a aucun intérêt à être le dernier des Mohicans.

FICHE D'IDENTITÉ

Macif

- > 4,5 millions de sociétaires
- > 3,84 Md€ de chiffre d'affaires
- > 530 points d'accueil et 33 centres d'appel
- > Contrats IARD : 8 700 000
- > Actifs gérés en Vie : 7 Md€

MAIF

- > 2,4 millions de sociétaires
- > 2,3 Md€ de chiffre d'affaires
- > 142 délégations régionales et 7 centres d'appel
- > Contrats IARD : 4 800 000
- > Actifs gérés en Vie : 3,8 Md€

Groupe Caisse d'Épargne

- > 3 millions de sociétaires et 26 millions de clients
- > Produit net bancaire banque de détail : 6,3 Md€
- > 4 700 agences et 17 centres de relation clients
- > Contrats IARD : 765 000
- > Actifs gérés en Vie : 57 Md€