



## SYNDICAT NATIONAL SOLIDAIRES ASSURANCES ASSISTANCE :

Des Salariés des Compagnies d'Assurances, Mutuelles d'Assurances, Cabinets de Courtage de l'Assurance, Agents Généraux de l'Assurance Sociétés d'Assistance, Mutuelles d'Assistance et des Retraités de l'Assurance et de l'Assistance.

**144 Boulevard de la Villette 75019 PARIS**  
**E-mail : [solidaires.assurancesassistance@yahoo.fr](mailto:solidaires.assurancesassistance@yahoo.fr)**

Le 12 juin 2014

# Covéa améliore ses fondamentaux en 2013 et prépare l'après-ANI

Par Sébastien Acedo – L'Argus de l'Assurance

**En 2013, la société de groupe d'assurance mutuelle (Sgam) Covéa, qui coiffe les mutuelles GMF, Maaf et MMA, a continué de croître sur ses principaux marchés, en particulier la santé-prévoyance, principal relais de croissance. Une activité sur laquelle le groupe mutualiste compte pousser les feux dans la perspective de l'après-ANI.**

«L'année 2013 se révèle tout à fait satisfaisante, car tous les items sont bien orientés», s'est réjoui **Thierry Derez, PDG de Covéa**, la Sgam qui regroupe **GMF, Maaf** et **MMA**, lors de la présentation des résultats 2013. Difficile de contredire cette observation si l'on se réfère aux principaux indicateurs de la performance économique et financière du **groupe mutualiste**. Et pour cause : le **chiffre d'affaires combiné** est ressorti en progression de 5,8% à 15,525 Md€, porté à la fois par la partie **non-vie** (10,669 Md€, +3,3%) et **vie** (4,856 Md€, +11,7%). Dans le même temps, Covéa a gagné, sur la période, 529 000 sociétaires en France, ce qui porte le total à un peu plus de 11 millions.

### GAINS D'AFFAIRES EN NON-VIE

Le **numéro un de l'assurance dommages en France** (Top 20 des assureurs auto et habitation) a continué d'enregistrer des **affaires nouvelles** en **auto** et **habitation**. La preuve : le parc assuré s'est étoffé de 210 000 contrats supplémentaires pour atteindre 10 millions d'automobiles. Dans le détail, la politique tarifaire généreuse de Maaf en 2013 et 2014 dans le cadre de l'opération commerciale «Maaf power» a expliqué, pour partie, la croissance du nombre de contrats. Même constat en habitation, où le portefeuille s'est enrichi de 154 000 contrats, soit un total de 7,4 millions de contrats en portefeuille. A l'arrivée, le chiffre d'affaires auto progresse modestement de 0,7% à 3,447 Md€, tandis que celui des risques privés s'adapte 4,2% à 1,767 Md€.

### LA SANTE ET LA PREVOYANCE TIRENT LA CROISSANCE EN FRANCE

C'est l'autre bonne surprise de cette publication. L'activité **santé-prévoyance**, qui représente 14% du chiffre d'affaires France de Covéa, affiche une croissance de 19,5% à 1,932 Md€. En cause : l'affiliation de SMI, mutuelle spécialisée dans les assurances collectives de personnes, à Covéa au cours de l'année 2013. Son intégration a ainsi gonflé de 787 000 le portefeuille de bénéficiaires en santé collective, soit un total de 1,4 million d'assurés. A terme, SMI est appelé à renforcer sa coopération avec l'Appgis, une **institution de prévoyance** qui avait rejoint la Sgam en 2011. Cette coopération permettra notamment à Covéa de répondre aux appels d'offres sur le marché des collectives en entreprise, qui plus est depuis le virage de l'**ANI** du 11 janvier 2013.

## COLLECTE NETTE POSITIVE EN ASSURANCE VIE

En assurance vie, Covéa reprend des couleurs. La **collecte brute** vie individuelle progresse de 4% à 3,5 Md€, pour une **collecte nette** positive de 396 M€, contre 84 M€ en 2012. Autre point positif : les provisions mathématiques (engagements à l'égard des assurés) atteignent 45 Md€, en progression de 3,3%.

## BONNES PERFORMANCES FINANCIERES

Les succès commerciaux permettent au groupe de dégager des résultats financiers solides sur l'exercice. En témoigne le **résultat net part du groupe** (RNPG), qui bondit de 31,2% à 824 M€, porté par des performances opérationnelles correctes (le **ratio combiné** ressort à l'équilibre, soit 100%) et par la performance des actifs permise par la bonne tenue des marchés financiers. Le portefeuille de **placements** reste inchangé par rapport à 2012. Il se compose pour l'essentiel d'**obligations** (77%) et d'**actions** à hauteur de 15%. «*Les acteurs ont repris goût au risque sur le marché actions (en hausse de 18%) et sur les autres classes d'actifs recherchés, à commencer par l'immobilier*», souligne **Sophie Beuvaden**, directrice générale chargée des finances.

Un niveau de résultat suffisant pour financer les investissements et couvrir les exigences de **marge de solvabilité** : 405% sur la base des fonds propres et des **plus-values latentes** admises contre 392% en 2012. «*Une tendance convenable qui devrait s'interrompre avec Solvabilité 2*», pointe Thierry Derez.

## UN PLAN D'ATTAQUE POUR GERER L'APRES-ANI

La santé et la prévoyance constitueront les deux axes forts de développement de Covéa. Le groupe compte bien saisir les opportunités commerciales liées à la mise en œuvre de l'ANI et au-delà. Pour ce faire, la Sgam sort l'artillerie lourde avec un véritable plan de transformation baptisé «programme post-ANI», qui reposera sur trois axes de travail : la **prévoyance individuelle**, la **santé individuelle** et la **santé-prévoyance collective**.

Concrètement, l'intégration de SMI doit notamment permettre à MMA d'investir le marché de la santé et de la prévoyance collective pour aller chercher des leviers de croissance. D'autant qu'en 2013, MMA a perdu du terrain en santé, avec une baisse de 3,8% du nombre de bénéficiaires (750 000) mais en a, dans le même temps, gagné en prévoyance (+11,2%) soit 643 000 contrats. Chez Maaf, qui a vu son nombre de bénéficiaires en santé reculer de 1% à 1 million, **Joaquim Pinheiro**, son **directeur général**, admet que les «*contrats individuels ont été bousculés par l'ANI*». Et d'ajouter : «*Nous nous préparons à nous repositionner sur l'assurance collective.*» L'enseigne compte s'appuyer sur l'Agis pour conquérir de nouveaux bénéficiaires.