

[MUTUELLES D'ASSURANCES]

# La Matmut repasse dans le vert

Après une perte de 56 M€ en 2009, la mutuelle rouennaise renoue avec les bénéfices en 2010 et poursuit son objectif de diversification en assurances de personnes.

Après une perte de 56 M€ en 2009, la mutuelle rouennaise renoue avec les bénéfices en 2010 et poursuit son objectif de diversification en assurances de personnes.

habitation de 7% en moyenne. Une période de douze à dix-huit mois avait été pronostiquée par les assureurs afin de redresser la barre.

### Une bonne année sur le plan commercial

« C'est un retour à un équilibre raisonnable. Le résultat net combiné représente moins de 1% du chiffre d'affaires combiné », a néanmoins relativisé le PDG de la Matmut, Daniel Havis.

Commercialement, l'année 2010 a été relativement favorable. En effet, le chiffre d'affaires combiné atteint 1,8 Md€, en croissance de 13,3% par rapport à 2009. En auto, le nombre de contrats en portefeuille est stable, à presque 2,8 millions, soit une légère croissance de 1,7% en un an. Même tendance en habitation, avec 2,2 millions de contrats (+1,4% par rapport à 2009). Côté assurances de personnes, qui représentent désormais 15% du chiffre d'affaires du groupe (contre 10% en 2009), l'offre santé, lancée en mai 2010, a été souscrite par



**II C'EST UN RETOUR À UN ÉQUILIBRE RAISONNABLE. LE RÉSULTAT NET COMBINÉ REPRÉSENTE MOINS DE 1% DU CHIFFRE D'AFFAIRES COMBINÉ. II**

Daniel Havis, PDG de la Matmut

46 000 personnes. La mutuelle s'est donné pour objectif d'atteindre les 100 000 contrats avant fin 2011.

### Bientôt des activités sanitaires et sociales

Par ailleurs, Matmut mutualité, qui porte l'offre santé, a décidé la création d'une mutuelle dédiée aux activités relevant du Livre III du code de la mutualité. La vocation de cette mutuelle est de réaliser des actions sanitaires et sociales,

dont les premières réalisations verront le jour avant la fin de l'année. La Matmut poursuit ainsi son objectif de diversification en assurances de personnes, avec la volonté de se positionner sur des produits strictement « assurantiels » : une réflexion est ainsi engagée sur une nouvelle version du contrat obsèques, et un partenariat est sur le point d'être signé en épargne.

■ FLORIANE BOZZO

### SFEREN POURSUIT « L'ÉTAT DES LIEUX »

■ La Sgam, réunissant la Macif, la Maif et la Matmut, a engagé des travaux relatifs à la gestion de sinistres. Pour autant, il est impossible de savoir quelle voie étudient les trois partenaires. « L'état des lieux est très important, et nous agissons avec méthode avant de pouvoir montrer les premières réalisations », indique le directeur général de Sferen, Paul Le Bihan. Côté achats, des premiers résultats, toujours non dévoilés, auraient été obtenus. Ils concernent les assurances, mais aussi la communication, le matériel informatique ainsi que l'immobilier d'exploitation (entretien des locaux...). Le poste de directeur de projet achat assurances,

occupé précédemment par François Le Neveu, directeur groupe chargé des indemnités et services de la Matmut, qui a quitté ses fonctions, est toujours vacant. « Le directeur projet achat assurances doit mobiliser une fraction importante de son temps dans le cadre de Sferen, cumulant cette mission avec ses fonctions dans la mutuelle. Même si le poste est vacant aujourd'hui, les travaux continuent dans le cadre du comité de pilotage. Ce départ ne met pas en péril la conduite du projet. Nous réfléchissons à son remplacement », explique Paul Le Bihan. Son remplaçant sera issu de l'une des trois mutuelles, à une échéance qui n'a pas été communiquée.

### LES CHIFFRES 2010

2,9 millions de sociétaires (+1,7%).

4 millions de contrats (+2,4%), dont 2,8 millions en auto (+1,7%) et 2,2 millions en MRH (+1,4%).

Matmut entreprises : 40 000 contrats (+5%).

CA combiné 2010 : 1,8 Md€ (+13,3%).

Résultat net combiné : 3,5 M€, contre une perte de 56 M€ en 2009.

Fonds propres : 1 009 M€, contre 999,1 M€ en 2009 (+1,8%).

Marge de solvabilité combinée : 3,91 fois le minimum réglementaire (contre 4,06 fois en 2009).

Total des actifs gérés : 576 M€ (+7,9%).

6 M€ : coût brut de la tempête Xynthia et des inondations du Var.

[MUTUELLES SANTÉ]

# La MGC n'a pas peur de la comparaison

■ La première mutuelle de cheminots se développe sur le marché interprofessionnel grâce aux comparateurs.

Acteur historique de la santé des salariés de la SNCF, la Mutuelle générale des cheminots (MGC) réussit son virage vers le grand public. Créée il y a plus de 125 ans, la Protection mutuelle des agents de chemins de fer français, devenue MGC, a étendu, en 2006, ses prestations à tous les assurés sociaux de France. En 2010, elle a enregistré 14 545 nouvelles adhésions, dont 4 393 de cheminots

et 10 152 de... non-cheminots. « En solde net, le gain est de 10 000 adhérents », note son directeur général, André Wencker. Sur un marché hyperconcurrentiel, cette mutuelle à la marque peu connue du grand public totalise, depuis 2007, une progression de 22,2% de son effectif avec des dépenses de marketing réduites. « Nous avons choisi Internet et les comparateurs pour nous développer », explique André Wencker, qui cite notamment Assurland, Devis Mutuelle ou Hyperassur. À ce canal, s'ajoutent une présence sur les réseaux sociaux et des partenariats dans le monde cheminot ou associatif (dont une association de jeunes mamans), mais aucune campagne à la télévision ou dans la presse. Dans un contexte de pouvoir d'achat en berne, Internet est peut-être en train de prendre le pouvoir : la mutuelle annonce 8 000 nouvelles adhésions au cours du premier trimestre 2011.

■ LAURE VIEL

### CARTE D'IDENTITÉ

109 M€ de cotisations à fin 2010 (+7,8%).

- Adhérents : 15 0674 (dont 38% d'actifs de la SNCF et 40,2% de retraités).
- Personnes protégées : 265 294 (dont 66,1% au régime spécial des cheminots).
- Taux de couverture de la marge de solvabilité : 330 %.

[SOCIÉTÉS D'EXPERTISE]

# Ixi Groupe évolue à petits pas vers l'IARD

■ Le réseau mise sur les services afin d'attirer de nouvelles recrues, en construction, sa spécialité, et en dommages.

En 2009, le réseau Aitec, spécialisé dans la construction, adoptait une nouvelle identité, Ixi Groupe, pour marquer son ouverture à l'expertise IARD amorcée trois ans plus tôt. Depuis, le réseau prend de l'ampleur : douze actionnaires et neuf adhérents de plus qu'en 2009 et un chiffre d'affaires qui a doublé par rapport à 2008. « Notre image est encore très marquée construction, mais des experts IARD nous rejoignent progressivement », observe Christian Hélie, le président d'Ixi Groupe, qui mise sur le modèle du réseau et les services



Le réseau dirigé par Christian Hélie a doublé son chiffre d'affaires depuis 2008.

pour attirer de nouvelles recrues. « Les bénéfices sont rétrocédés aux experts, qu'ils soient actionnaires ou non », précise-t-il. Le réseau met notamment des outils informatiques à la disposition de ses adhérents et organise, via Ixiform, le centre de formation créé en mars 2010, des stages destinés aux experts et à leurs collaborateurs. Prochaine étape : « Ouvrir notre structure de formation à d'autres publics : entreprises, professionnels du bâtiment, juristes. »

■ ESTELLE DURAND

### IXI GROUPE EN CHIFFRES

- 49 experts actionnaires.
- 65 cabinets d'expertise.
- Chiffre d'affaires : 24 M€ (dont un tiers en IARD).



Accompagnement en maîtrise d'ouvrage et gestion de projets pour des acteurs du monde de l'assurance de personnes, dans les domaines de la santé et de la prévoyance.

5, rue Helder 75009 Paris - mail : contact@j2f-conseil.fr - www.j2f-conseil.fr



Une équipe motivée pour vous accompagner dans vos projets...