

BANCASSURANCE

Cap sur l'international

Interview de Bernard Delas,
Directeur général de l'assurance à l'international

La bancassurance du Crédit Agricole poursuit son déploiement sur le modèle qui a fait son succès en France.

Quels sont les avantages compétitifs du modèle de bancassurance de Crédit Agricole Assurances en France ?

Fort de 26 millions de clients, le Crédit Agricole a développé une gamme étendue de produits d'assurance simples et innovants. Les réseaux commerciaux des Caisses régionales et de LCL ont été largement formés au métier de l'assurance et cela a été un des facteurs déterminants de la réussite du Groupe en bancassurance. L'assurance est ainsi devenue le 2^e métier du Groupe !

Comment mesurez-vous le succès de ce modèle ?

En près de 20 ans, le Crédit Agricole a construit le leader de la bancassurance en France, tant en vie qu'en dommages, avec Predica et Pacifica. Son business model fait désormais référence dans le monde entier : le Crédit Agricole a poussé très loin les avantages du modèle de bancassurance intégrée en créant des sociétés d'assurance entièrement dédiées à la distribution bancaire et qui ont une très forte proximité avec les réseaux bancaires du Groupe. Ce modèle de bancassurance se déploie particulièrement bien à l'international ; nous l'adaptions bien sûr

à la spécificité des marchés d'assurance et à la personnalité de nos partenaires locaux.

Quelle est votre stratégie de déploiement à l'international ?

Il y a 3 ans, le Groupe a mis l'accent sur le développement de son réseau de banque de détail à l'international, et a décidé d'exporter également son activité de bancassurance sur l'ensemble de ses trois marchés (vie, dommages et assurance emprunteurs). Ce déploiement à l'international s'effectue, soit en accompagnement du développement de la banque de détail, des services financiers spécialisés ou de la banque privée du Groupe, soit de manière autonome via des partenariats de distribution avec des réseaux tiers. Les marchés cibles sont l'Europe et en particulier l'Europe de l'Est, l'Asie, le Moyen-Orient.

À titre d'exemple, en Italie, quel est le dispositif que vous avez mis en place ?

À la suite de l'acquisition de Cariparma et FriulAdria, le Groupe dispose d'un réseau d'environ 700 agences en Italie (1,4 million de clients). Ce qui lui a ouvert de nouvelles perspectives pour la distribution de produits d'assurance. Crédit Agricole Assurances a créé deux sociétés de bancassurance : une en vie, une en dommages. En assurance dommages, le lancement des produits Auto et MRH* de notre nouvelle société constitue une innovation

car la bancassurance dommages est peu développée en Italie. Nous avons capitalisé sur l'expérience de Pacifica, dont la réussite en France se fonde notamment sur l'efficacité du service apporté par ses 13 plates-formes de gestion de sinistres.

En assurance emprunteurs, nous avons développé une offre du Groupe qui remplace désormais celle des nombreux fournisseurs traditionnels de Cariparma et de FriulAdria. Le dispositif de bancassurance du Groupe en Italie a ainsi été mis en place en moins de 18 mois.

« En près de 20 ans, le Crédit Agricole a construit le leader de la bancassurance en France »

Comment vous êtes-vous développés au Japon ?

Le Japon est le deuxième marché mondial de l'assurance-vie derrière les États-Unis. L'assurance-vie et retraite se développera fortement dans les années à venir, compte-tenu du vieillissement de la population et du niveau d'épargne des Japonais. Sans compter que celle-ci est aujourd'hui



* MRH : multirisque habitation

« L'assurance est devenue le 2^e métier du Groupe »

- essentiellement placée sur des livrets d'épargne ou postaux aux rendements particulièrement faibles.

Les barrières réglementaires à franchir sur ce marché sont nombreuses : la distribution des produits d'assurance par des banques vient tout juste d'y être autorisée. Nous avons obtenu en juin 2007 une licence pour pratiquer l'assurance-vie, la première attribuée depuis 5 ans par les autorités japonaises. Notre filiale Crédit Agricole Life Japan développe une offre innovante de *Variable Annuities*, produit de retraite en unités de compte. Le dispositif est aujourd'hui en place ; notre objectif est de nous appuyer sur des partenaires bancaires japonais pour commercialiser notre offre. Le premier produit a été lancé à la fin 2007 dans le réseau de Resona, 4^e groupe bancaire au Japon.

Quelles sont vos ambitions et vos perspectives à moyen et long terme ?

Nous souhaitons rester l'assureur spécialiste de la distribution bancaire de produits d'assurance avec une offre originale en vie, dommages et emprunteurs.

À fin 2005, l'international représentait 3 % des activités d'assurance du Groupe. À fin 2007, ce ratio était de 15 %. Notre objectif est qu'il atteigne à terme 35 % ; nous privilégions pour cela un développement rapide sur les grands marchés matures.

Nous avons aussi décidé de nous développer en Inde et en Chine, qui seront des relais de croissance à plus long terme. Ces marchés ne sont encore qu'entrouverts mais ils constituent pour l'avenir un potentiel considérable. ■

« En Italie, l'ensemble du dispositif de bancassurance du Groupe a été mis en place en moins de 18 mois. »

Bernard Delas, Directeur général de l'assurance à l'international



Nombre de contrats
dans le monde

25
millions



Une percée au Portugal

Le Crédit Agricole a pris position sur le marché portugais de l'assurance grâce à ses liens privilégiés avec le Banco Espírito Santo, dans lequel il a, depuis près de 15 ans, une participation minoritaire.

À mi-2006, Crédit Agricole Assurances a acquis 50 % du capital et pris le contrôle du management de BES Vida, aujourd'hui le 3^e assureur-vie et le 1^{er} assureur retraite du Portugal, et de BES Seguros, qui a des positions fortes sur le marché de la bancassurance dommages.



Assurance emprunteurs : un modèle original

Pour développer son offre en assurance emprunteurs à l'international, Crédit Agricole Assurances s'appuie sur Finaref Assurances. Cette dernière dispose à Dublin d'une plate-forme à partir de laquelle elle intervient en Libre Prestation de Services (LPS). Ses partenaires distributeurs sont des sociétés de crédit ou des banques qui apprécient son expertise et sa capacité d'innovation. Finaref Assurances réalise déjà plus de la moitié de son chiffre d'affaires hors de France, dans 15 pays avec 25 partenaires.