

Zurich joue le multicanal pour devenir l'un des leaders du direct en Espagne

STRATÉGIE Devenu en quelques mois le deuxième acteur du secteur derrière Mapfre, Zurich a l'intention de lutter sur tous les fronts pour asseoir sa position.

« L'Espagne est l'un des marchés les plus attractifs pour le groupe à l'échelle européenne », affirme Luis Badrinas, CEO (PDG) de Zurich vie outre-Pyrénées. La crise qui frappe le pays n'entame pas l'optimisme de Zurich, qui a investi ces derniers mois plus de 1 Md€ (hors « earn-out », c'est-à-dire indexation sur les résultats futurs) pour acquérir 50 % des activités d'assurance de trois importantes banques et caisses d'épargne : Caixa Sabadell, Caja Navarra et, surtout, Banco Sabadell.

Une énorme opération

Les 750 M€ déboursés cet été pour Banco Sabadell (plus 150 M€ d'« earn-out ») représentent la deuxième plus grosse opération de bancassurance jamais conclue ici. « Rien qu'avec les 1 200 agences de Banco Sabadell, Zurich devient incontournable en Catalogne, l'une des régions les plus riches, et une bonne base pour une expansion nationale », analyse Bernard Retali,



Luis Badrinas, PDG de Zurich vie en Espagne, compte accélérer sa croissance en assurance auto dans ce pays très attractif pour le groupe.

directeur de la société de conseil Inov Finance. Après ces récentes acquisitions, Zurich, dont le volume des primes 2007 s'est élevé à 1,854 Md€ (dont 40,5 % en auto

et 27 % en vie), est d'ores et déjà numéro deux en vie. Ses 10 % de part de marché le placent derrière Santander (19 %), mais devant Mapfre (8 %) selon ICEA. En non-vie, ses 6,8 % lui assurent la troisième position derrière Mapfre (13 %) et Santander (9 %). De quoi redoubler d'ambition.

Bancassurance et vente directe gagnent du terrain

« Nous voulons croître en auto et ailleurs, ce qui passe par un renforcement de notre stratégie multicanal », affirme Luis Badrinas. Si l'intermédiation reste prioritaire, la bancassurance, qui bénéficie du savoir-faire développé avec Deutsche Bank, gagne du poids, ainsi que la vente directe. Zurich ne cache pas vouloir placer son site Zurich Connect (créé fin 2007) parmi les leaders espagnols du direct à court ou moyen terme. L'assureur ne ferme pas la porte à d'autres opérations, une fois intégrés les acquis. ●

ARMAND CHAUVEL, EN ESPAGNE

EN BREF

LE CRÉDIT AGRICOLE RÉSISTE À LA CRISE

Le pôle assurance du Crédit agricole a plutôt bien résisté sur les neuf premiers mois de l'année. En assurance vie, le CA s'élève à 15,5 Md€ (-2,8 % par rapport à la même période en 2007). En IARD, le CA de 1,7 Md€ progresse de 26,7 % par rapport à la même période en 2007. L'automobile et la MRH connaissent des hausses de 9,1 % et 11,6 %. Le résultat net s'élève à 1,122 Md€, dont 291 M€ pour le 3^e trimestre.

LA JUSTICE BELGE VALIDE LA CESSION DE FORTIS

Le tribunal de commerce belge a rejeté le recours des petits actionnaires de Fortis qui s'élevaient contre la validité de la cession des actifs de banque et d'assurance belges à BNP Paribas. Le procureur avait estimé qu'une assemblée devait être convoquée pour valider cette opération. Les actionnaires voulaient au moins forcer la BNP à payer plus cher. Le tribunal a demandé à des experts de déterminer si le prix était adéquat.