

Mardi 25 juin 2019

La MACSF améliore son efficacité opérationnelle et conforte sa solidité financière

Avec un résultat net annuel 2018 en hausse de 8,6% à 176 millions d'euros, le groupe mutualiste MACSF, 1^{er} assureur des professions de santé, confirme la performance de son modèle économique dans la durée. Sa solidité se renforce avec un ratio de solvabilité à 271% à fin décembre 2018. Soutenue par les effets positifs du plan stratégique engagé depuis 2014, l'activité du groupe progresse dans ses principaux métiers :

- ***l'épargne retraite,***
- ***les assurances individuelles (dommages et prévoyance),***
- ***la responsabilité civile professionnelle médicale.***

L'année 2018 a été marquée par un gain d'efficacité opérationnelle grâce à l'amélioration des processus commerciaux et à la simplification des outils de relations clients-sociétaires. Le portefeuille de contrats du groupe MACSF a ainsi progressé de 2,4% pour dépasser les 2 millions de contrats. Les affaires nouvelles ont globalement augmenté de 5,6%.

Un chiffre d'affaires en progression

Le chiffre d'affaires en assurance non vie (IARD, responsabilité professionnelle, santé et prévoyance) s'établit en hausse de 1,4%, à 686,5 millions d'euros, tiré par les assurances de personnes.

En assurance vie, la collecte est restée à un niveau élevé : le chiffre d'affaires s'est stabilisé à 1,34 milliard d'euros avec une collecte nette fortement positive de 392 millions d'euros en raison d'une baisse des prestations (rachats, avances, ...).

Les autres activités, principalement le financement de matériel professionnel, le crédit auto ou immobilier, enregistrent une croissance de 11% pour un chiffre d'affaires de 32 millions d'euros.

Au total, le chiffre d'affaires du groupe MACSF s'élève à 2,065 milliards d'euros, en légère progression en 2018 par rapport à 2017.

Une solidité financière renforcée

La solidité technique et financière s'est renforcée avec un ratio combiné du groupe¹ en amélioration de plus de 5 points à 90,1% en 2018 contre 95,7% en 2017 démontrant la capacité de la MACSF à bien maîtriser ses risques et l'efficacité du programme de réduction des frais généraux engagés depuis plusieurs années.

¹ Ratio combiné : il mesure la rentabilité technique des activités non vie (hors épargne). Il se calcule en rapportant les sinistres et les frais rapportés aux primes encaissées (sinistres + charges / primes).

Le résultat net de 176 millions ressort en hausse de 8,6% principalement lié à la croissance du résultat d'exploitation. Grâce à l'apport du résultat, les fonds propres comptables ont atteint 2,98 milliard d'euros à fin 2018 en croissance de 6,3%. Le ratio de solvabilité atteint 271%, soit un taux nettement au-dessus de la moyenne du marché.

« Les excellents résultats de l'année 2018 pour la MACSF sont le fruit du plan stratégique engagé depuis 2014 caractérisé par une réorganisation en profondeur du groupe qui a effectué un vrai virage digital, avec comme priorité de simplifier la vie des clients-sociétaires. La solidité technique et financière du groupe nous permet de préparer l'avenir et de consolider notre position de premier assureur des professions de santé », déclare **Stéphane Dessirier, directeur général du groupe MACSF**.

Les chiffres clés 2018 du groupe MACSF



Chiffre d'affaires
2,065 milliards d'€



Fonds propres
2,98 milliards d'€



Résultat net
176 millions d'€



PNA
813,1 millions d'€



Ratio de solvabilité
271 %



Portefeuille
2,052 millions de contrats

PNA : le Produit Net d'Assurance est un indicateur de l'activité en assurance qui prend en compte la totalité du chiffre d'affaires non vie et les revenus versés par l'assuré à l'assureur en assurance vie. Il s'obtient en faisant la somme du chiffre d'affaires des activités IARD, santé, prévoyance, responsabilité civile professionnelle et des frais prélevés sur les contrats d'assurance vie épargne retraite (frais de versement et frais de gestion sur les encours). Il ne prend pas en compte l'encours de l'épargne qui représente le capital constitué par l'assuré.

FAITS MARQUANTS 2018

Epargne-retraite

En assurance vie, grâce à un accompagnement et des conseils adaptés à ses clients-sociétaires, la MACSF a réussi à réorienter la collecte vers davantage de fonds de placements en unités de compte. La diversification des investissements est en effet le meilleur gage pour les épargnants d'optimiser la performance sur le long terme dans un contexte économique et financier incertain. L'investissement en unités de compte a ainsi dépassé les 20% de la collecte brute en 2018 comme en 2017. Et les transferts Fourgous

de contrat exclusivement en fonds euros vers le contrat RES Mutisupport se sont poursuivis (13 400 transferts en 2018).

La part des unités de compte sur le total des encours d'épargne atteint 12,2% fin 2018 (contre 11,9% en 2017). Les encours (provisions mathématiques) s'élevaient à 24,8 milliards d'euros à fin 2018 en progression de 2% par rapport à fin 2017.

« La croissance des investissements sur les unités de compte est la preuve que l'accompagnement et les conseils délivrés aux clients-sociétaires portent leurs fruits. Depuis 3 ans, la MACSF s'est engagée dans une ouverture de son éventail de fonds de placements en unités de compte afin d'offrir à ses clients-sociétaires une gamme à la fois simple, complète et performante. L'objectif est de leur permettre de diversifier leur placements entre le fonds en euros à capital garanti et les unités de compte composées de fonds profilés, boursiers ou immobiliers, en fonction de leur sensibilité au risque et de leurs objectifs », indique **Guillaume Rosenwald, directeur général adjoint du groupe MACSF.**

Malgré la persistance des taux d'intérêts bas et la forte baisse des marchés boursiers au dernier trimestre 2018, la MACSF a offert un taux de rendement de 2,20 % sur le fonds en euros RES, nettement au dessus de la moyenne du marché. Et la provision pour participation aux bénéficiaires a été dotée pour atteindre 2,70% des encours. Cette réserve permettrait, si besoin, de soutenir le niveau du taux de rendement du fonds en euros dans les prochaines années.

En assurance individuelle lard, santé, prévoyance

En lard (auto, habitation, cabinet professionnel), la MACSF continue de se développer avec une progression de 4,1% des affaires nouvelles en 2018 malgré un marché hyperconcurrentiel.

Attentive à l'évolution des habitudes de vie de ses clients-sociétaires et aux nouveaux usages en matière de déplacement, la MACSF a innové en lançant début 2019 une assurance Mobilités qui protège le sociétaire dans les transports en commun, lors de l'utilisation de véhicules alternatifs/NVEI (trottinettes électriques, hoverboards, gyropodes, monowheels, hoverskates, etc.), ou lors d'une location ou d'un emprunt de véhicule.

En assurances de personnes, le chiffre d'affaires a progressé de 2,6% et le nombre de contrats de 3,5%. *« Après la réforme des contrats d'assurance emprunteurs autorisant le changement d'assureur, la souscription de l'offre assurance emprunteur de la MACSF a connu une croissance de 6% dans notre portefeuille »*, précise **Guillaume Rosenwald, directeur général adjoint du groupe MACSF.** Les contrats GAV (garantie accidents de la vie), complémentaire santé et prévoyance sont également en progression.

En responsabilité civile professionnelle et protection juridique

Dans son métier historique de protection et de défense des professions de santé, le chiffre d'affaires s'établit à 129 millions d'euros en 2018, en hausse de 2,9% par rapport à 2017. Le portefeuille est en croissance pour les professions paramédicales (+3,4%) et il est stable sur les professions médicales pour lesquelles la MACSF confirme sa position de leader.

Toujours à l'écoute de l'évolution des besoins de ses clients-sociétaires, la MACSF a inclus la garantie relative à la télémédecine dans le contrat en responsabilité civile professionnelle.

Et pour les étudiants, le groupe a lancé en juillet 2018 le « ChatDoc » : il s'agit d'un chatbot accessible via Messenger, la messagerie instantanée de Facebook. Il répond aux

principales questions à propos de la RCP et permet surtout de souscrire directement en ligne le contrat.

« *Notre volonté est d'accompagner le professionnel de santé à tous les moments de sa vie, de ses études jusqu'à sa retraite et de lui simplifier toutes les démarches. Avec le ChatDoc, nous allons chercher des étudiants en santé directement où ils sont, là où ils échangent sur Facebook* », explique **Nicolas Gombault, directeur général délégué du groupe MACSF.**



A propos du groupe MACSF



Premier assureur des professionnels de santé, la MACSF (Mutuelle d'assurance du corps de santé français) est, depuis plus de 80 ans, au service de toutes les personnes exerçant une profession de santé en France. Elle emploie 1 500 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de plus de 2 milliards d'euros. Fidèle à sa vocation de mutuelle professionnelle d'assurance, la MACSF assure les risques de la vie privée et professionnelle de plus d'un million de sociétaires et clients.

Contacts presse :

Annie Cohen - 01 71 23 83 69 / 06 71 01 63 06 – annie.cohen@macsf.fr

Séverine Sollier - 01 84 81 77 / 06 14 84 52 34 – severine.sollier@macsf.fr