

MERCREDI 28 NOVEMBRE 2007

Matmut confirme son dynamisme et décide d'élargir sa gamme de produits à la santé

Auto : stabilité des prix en 2008 Lancement de Matmut Santé

Matmut compte plus de 2 650 000 sociétaires au 31 octobre 2007, soit une croissance de 5% sur un an, ces sociétaires possédant plus de 5,6 millions de contrats (+5,1 % sur un an). Ces très bonnes performances commerciales confirment le dynamisme du Groupe, qui souhaite à la fois conforter sa place sur son métier traditionnel, l'assurance dommages, et mieux répondre aux attentes de ses sociétaires en élargissant sa gamme de produits.

1. Matmut entend conforter sa place sur son cœur de métier historique.

a) Automobile : dans un contexte de très vive concurrence, la performance des contrats «véhicules à moteur» est remarquable, puisque le nombre total de contrats s'accroît de 5,7 % sur 12 mois. Cependant, le Conseil d'Administration réuni le 15 novembre a constaté la dégradation de la sinistralité sur l'ensemble du marché français, qui touche aussi notre mutuelle. Contrairement

à l'évolution des dernières années, le nombre d'accidents corporels a progressé de 3% sur un an, le nombre de blessés de 5%, et le coût de la réparation automobile a connu une progression significative. Dans ce contexte, le Conseil a décidé de privilégier une politique de modération tarifaire pour les bons conducteurs. Nous poursuivons ainsi nos deux priorités :

- proposer des contrats complets, offrant un très bon rapport qualité / prix ;
- récompenser les meilleurs conducteurs.

Du fait du jeu

- du bonus Matmut, créé en 2005 qui permet une réduction allant jusqu'à 65%,
- du bonus Famille, qui permet aux jeunes d'accéder au bonus de leurs parents au moment de leur affiliation, et
- des réductions accordées sur les véhicules anciens,

Matmut estime que pour la très grande majorité de ses sociétaires les tarifs seront stables ou en très faible croissance en 2008.

Sur 5 ans, la cotisation moyenne des sociétaires **Matmut** aura ainsi diminué de 10%.

b) Habitation : la mise en place des nouveaux contrats habitation au 1er janvier 2007 a été bien accueillie, avec une forte croissance du volume des affaires nouvelles (+ 8,5 % depuis le 1er janvier sur le seul périmètre de la mutuelle **Matmut**, hors **AMF Assurances**). Fidèle à sa volonté d'offrir les contrats les plus complets, **Matmut** adaptera ses contrats en 2008 pour mieux couvrir les équipements de développement durable (panneaux solaires, pompe à chaleur...). En collaboration avec IMA notre filiale d'assistance, nous lançons par ailleurs une expérience d'indemnisation en nature des sociétaires ayant subi un sinistre.

c) **AMF Assurances** : le **Groupe Matmut** a fait le choix à l'été 2006 de créer avec son partenaire la mutuelle « Assurance Mutuelle des Fonctionnaires » une filiale, « **AMF Assurances** », répondant aux attentes spécifiques des fonctionnaires. Après 6 mois d'activité cette filiale compte déjà plus de 55 000 assurés possédant plus de 85 000 contrats.

2. **Matmut poursuit sa diversification à d'autres branches du métier d'assureur, notamment aux assurances de personnes.**

a) **Matmut** propose des protections destinées à protéger la famille contre les accidents de la vie. Cette gamme de produit est aujourd'hui en forte croissance et le produit MAV s'est vu décerner pour la deuxième année consécutive le prix d'excellence de la revue « les dossiers de l'épargne ».

b) La gamme de **Matmut Vie** est complétée depuis la rentrée 2007 par un produit d'assurance en cas de vie qui a été lancé avec succès. D'autres produits seront prochainement lancés (notamment une garantie frais d'obsèques avec un partenaire mutualiste) ;

c) Grâce à la mise en place d'un partenariat avec La Banque Postale, les sociétaires **Matmut** ont accès dans leur bureau habituel à une offre de crédit immobilier très compétitive. Ce partenariat avec La Banque Postale a vocation à s'élargir à d'autres produits financiers. Par ailleurs les sociétaires **Matmut** bénéficient de l'offre de notre filiale Socram en matière de prêts automobiles et consommation.

d) Le Conseil d'Administration de la **Matmut** a décidé à l'unanimité de proposer un produit Santé dans le réseau **Matmut** aux sociétaires. Cette offre sera construite avec les partenaires mutualistes historiques de la **Matmut**, en s'appuyant sur leur savoir faire reconnu en matière d'assurance santé. **Matmut** entend être avant tout le distributeur de cette offre, en s'appuyant sur le savoir-faire technique de ses partenaires.

Ce projet Santé se concentrera sur les produits individuels à destination des non fonctionnaires. Les assurances santé collectives ne sont pas concernées.