



22.04.2019 | BVMT

COMMUNICATION FINANCIÈRE

22.04.2019

BVMT





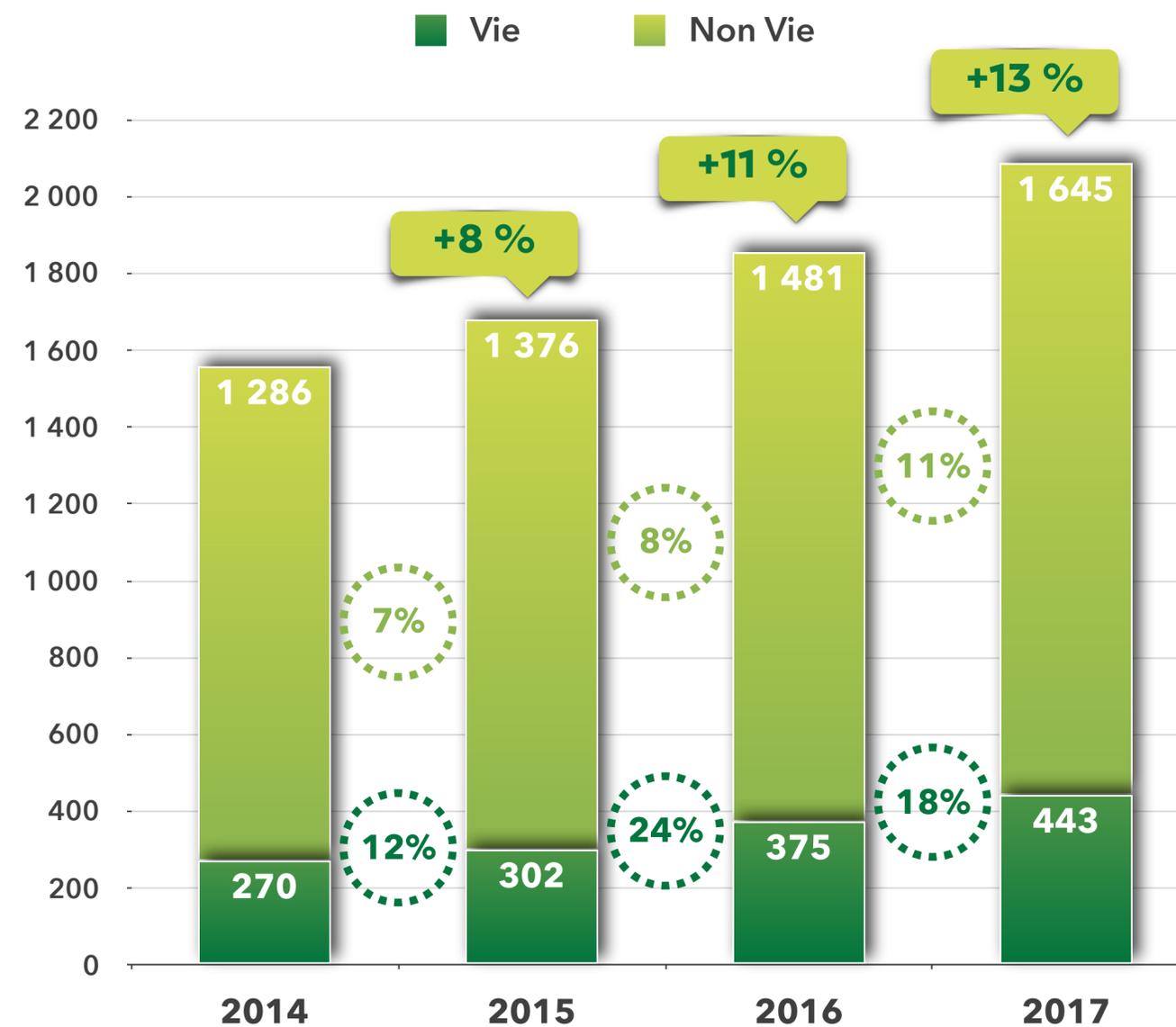
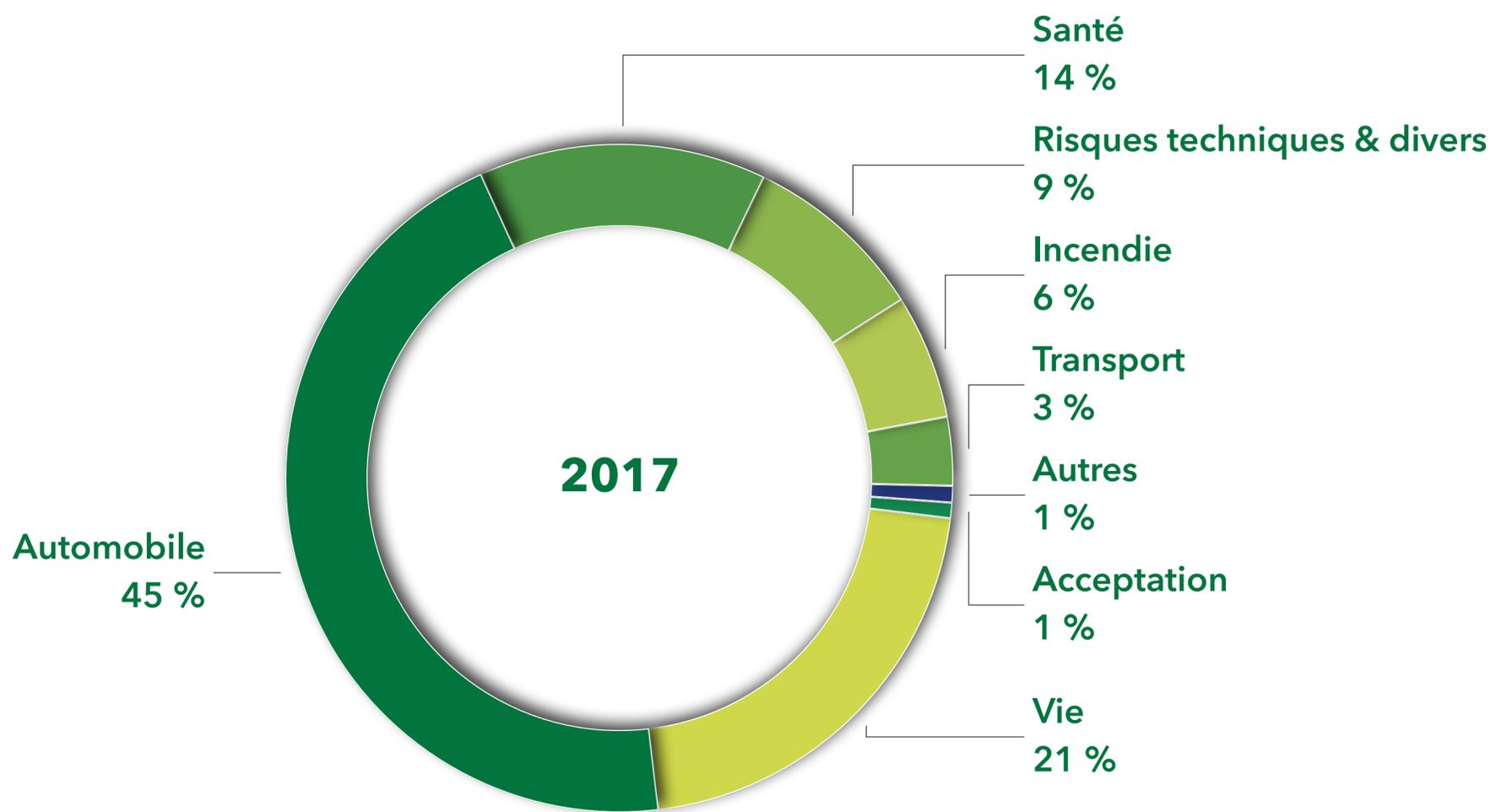
22.04.2019 | BVMT

RÉSULTATS 2018

LES CHIFFRES



MARCHÉ & TENDANCES



Source : FTUSA

LEADERSHIP CONFIRMÉ

Source FTUSA 2017	PdM STAR	Rang	PdM Leader	Leader
Automobile	23,8 %	1	23,8 %	STAR
Santé	29,3 %	1	29,3 %	STAR
Risques Techniques & Divers	8,4 %	5	12,9 %	COMAR
Incendie	12,0 %	4	18,1 %	MAGHREBIA
Transport	17,1 %	2	19,3 %	GAT
Acceptation	17,2 %	2	65,5 %	COMAR
Total non vie	21,6 %	1	21,6 %	STAR
Vie*	2,8 %	11	15,2 %	ATTIJARI
Total	17,6 %	1	17,6 %	STAR

* Hors Incapacité / Décès des contrats collectifs

EXERCICE 2018

L'ANNÉE 2018 POUR LA STAR

- ▶ L'inflation et la dépréciation du dinar continuent d'impacter notre activité.
- ▶ La concurrence est soutenue.
- ▶ Néanmoins, la **STAR** maintient son leadership en automobile et santé ;
 - ▶ notre chiffre d'affaires est en progression :
 - ▶ développement fort du marché Pro et Particuliers (hors automobile)
- ▶ Le potentiel de développement demeure notable en visant le multiéquipement des clients

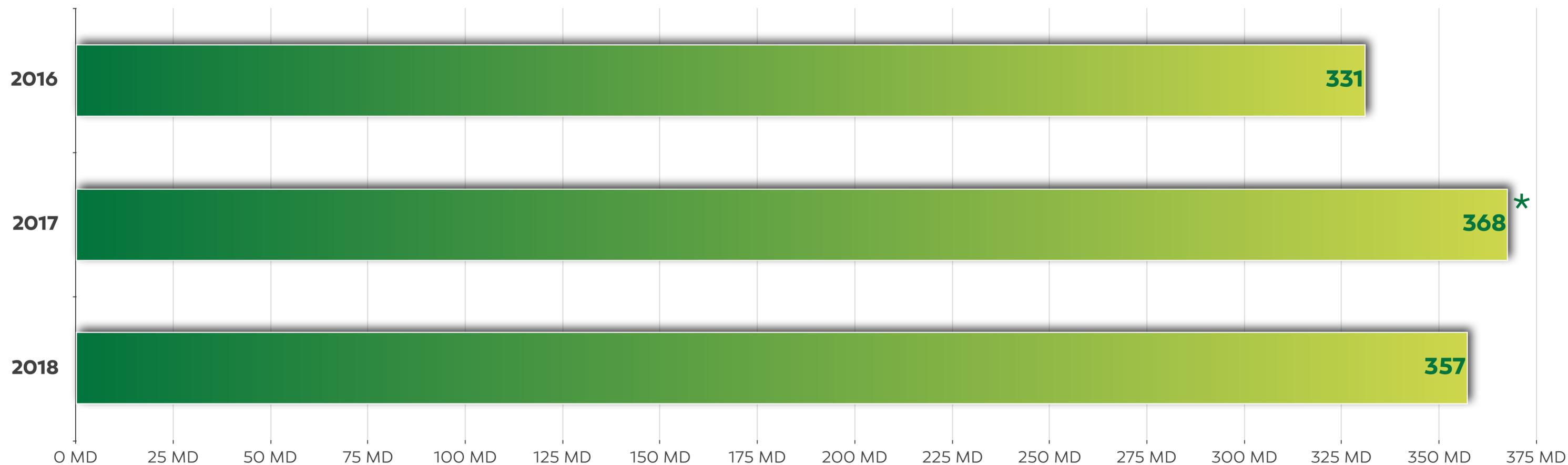
EXERCICE 2018

L'ANNÉE 2018 POUR LA STAR

- ▶ Sinistralité
 - ▶ Gestion prudente et poursuite des actions de redressement
- ▶ Frais généraux
 - ▶ Assainissement des encours sur les clients et les intermédiaires
 - ▶ Optimisation des processus
- ▶ Financier : gestion prudente et attentiste dans un marché volatil

INDICATEURS CLÉS

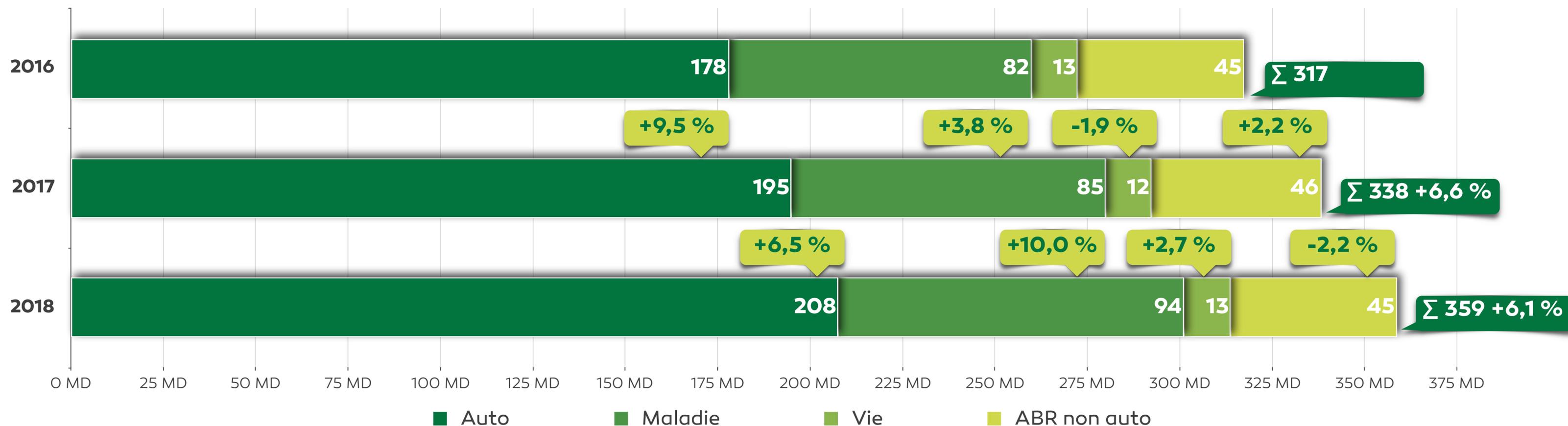
CHIFFRE D'AFFAIRES (PRIMES ÉMISES)



* Évolution atypique suite à un changement de mode de comptabilisation des émissions.

INDICATEURS CLÉS

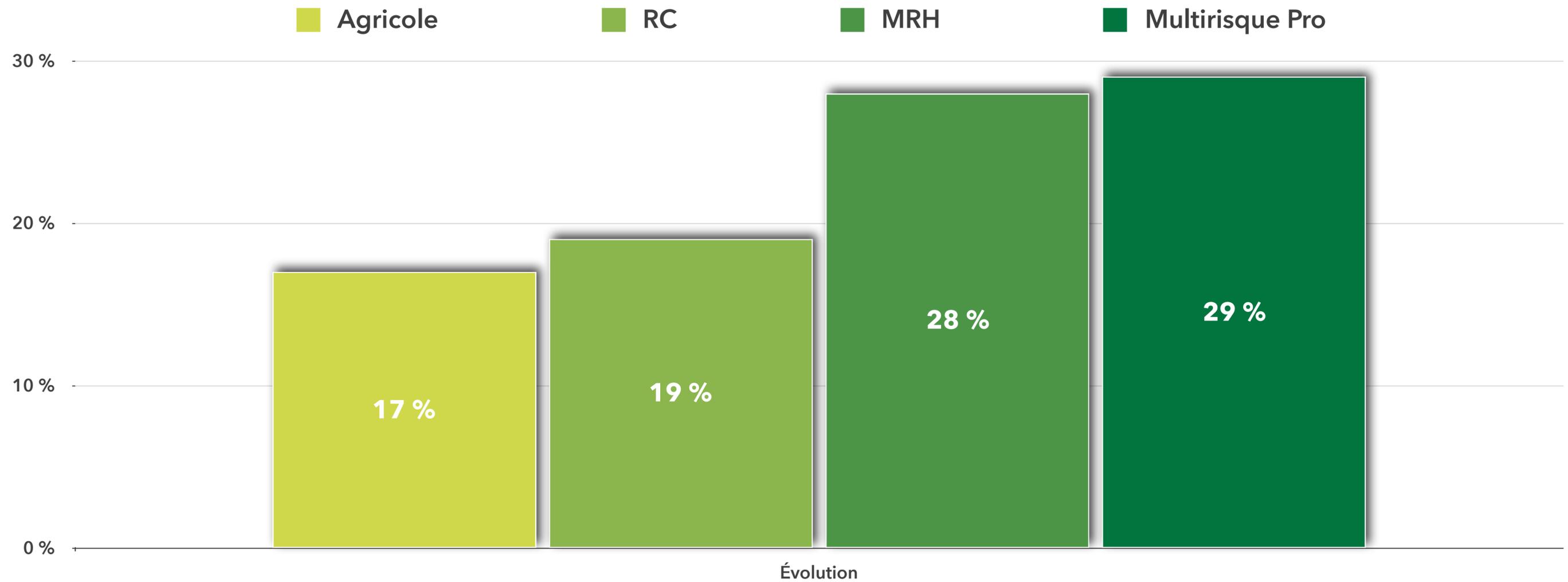
PRIMES ACQUISES



Évolution de la branche ABR non auto liée au départ de grands comptes publics et compensée par un développement plus fort des risques pro.

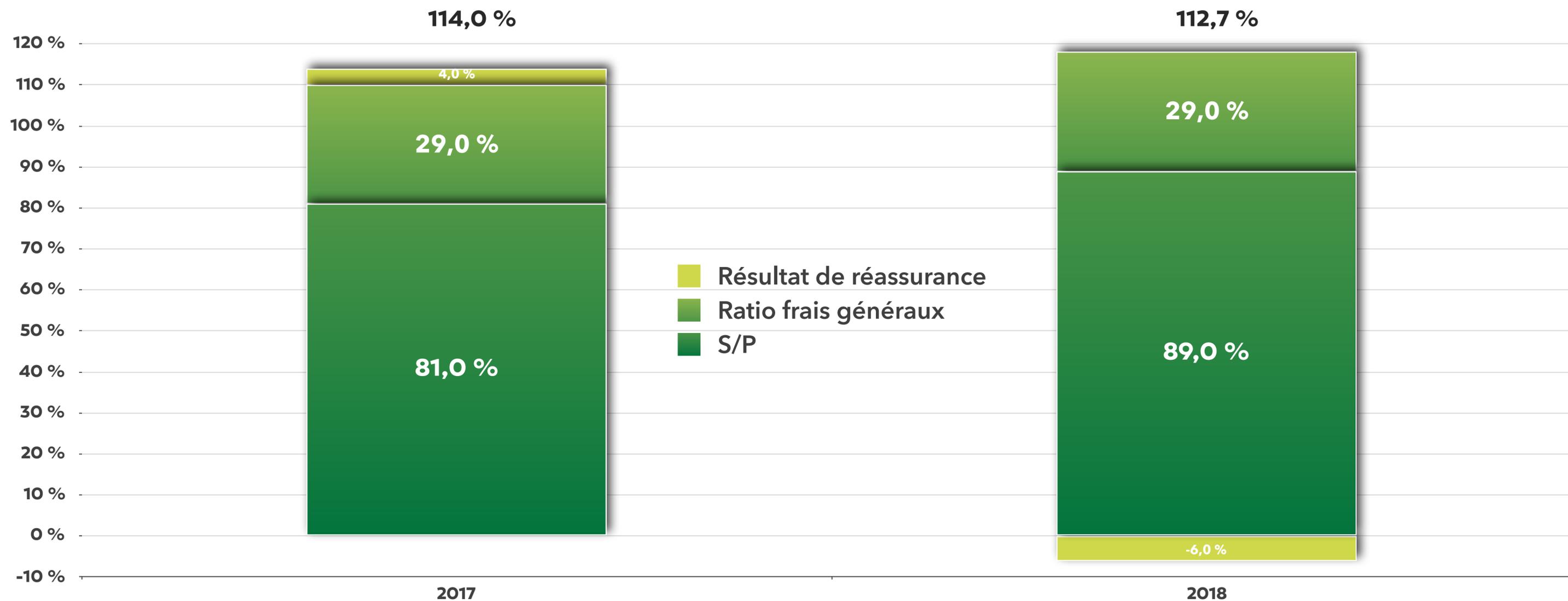
INDICATEURS CLÉS

RISQUES PRO (ABR NON AUTO)



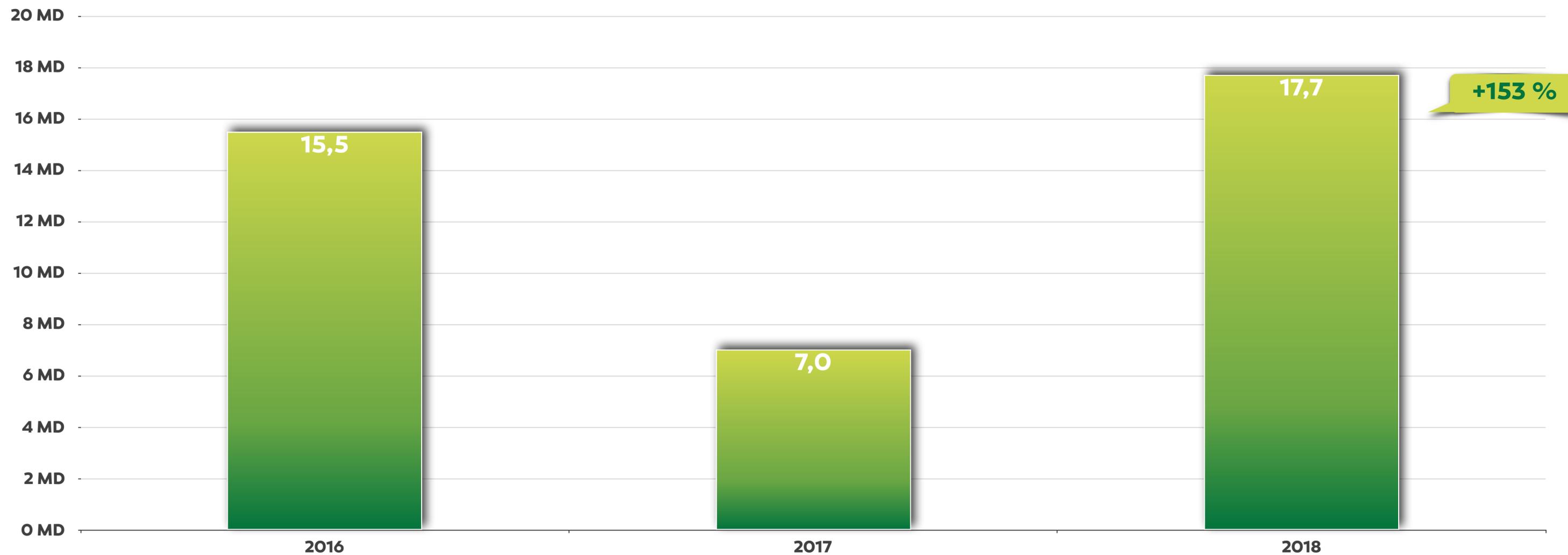
INDICATEURS CLÉS

RATIO COMBINÉ NON-VIE



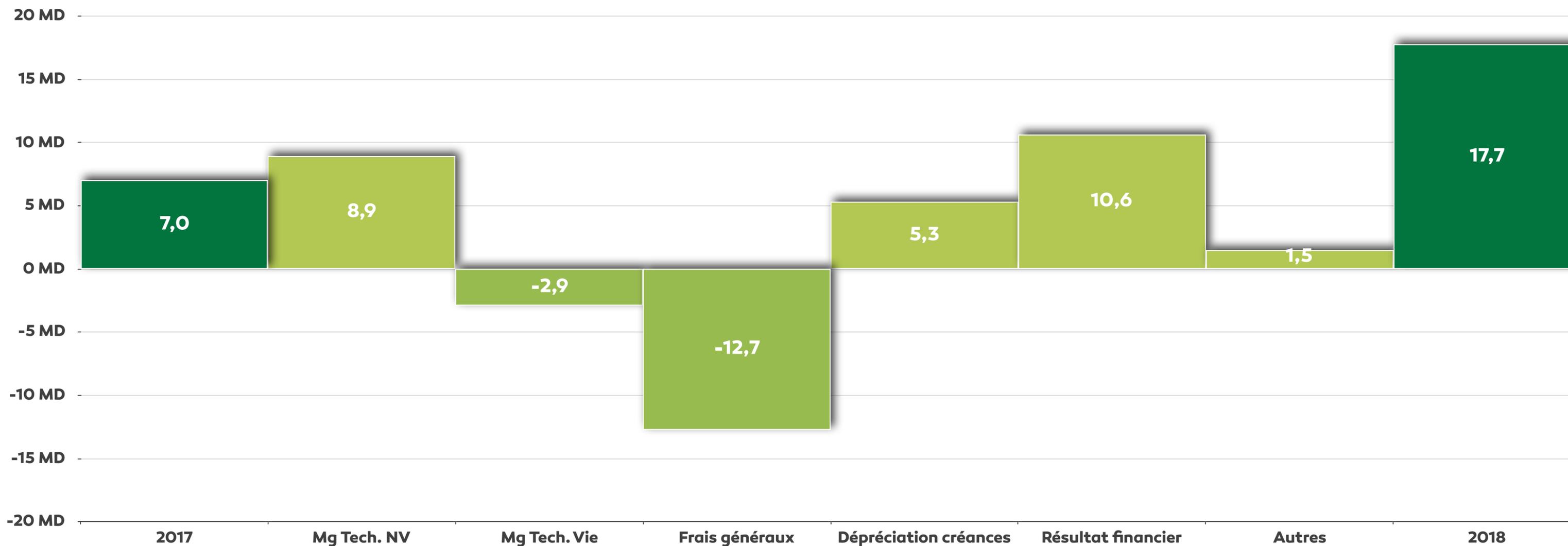
INDICATEURS CLÉS

RÉSULTAT NET



INDICATEURS CLÉS

ÉVOLUTION RÉSULTAT 2017/2018





2019

DEUXIÈME PARTIE

STRATÉGIE 2019

STRATÉGIQUES 2019

ORIENTATIONS

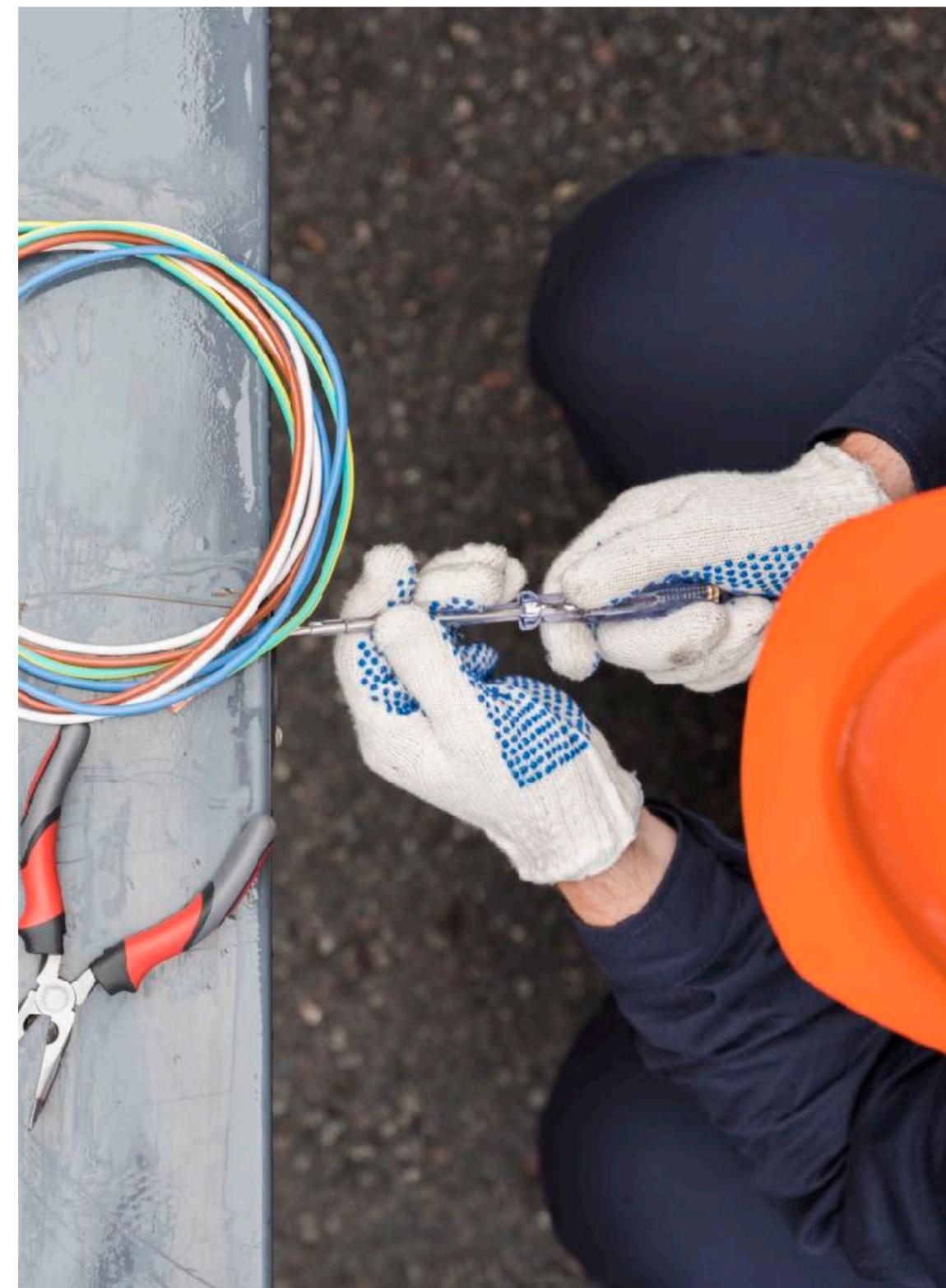
- Poursuite de la stratégie de développement rentable
- Maintien du leadership et axes de développements
- Poursuite du plan de redressement technique
- Suivi minutieux des frais généraux
- Modernisation et optimisation des processus (avec le digital comme levier).



ORIENTATIONS STRATÉGIQUES 2019

ABR* NON AUTO

- Présence commerciale accrue sur le secteur privé avec pour les **professionnels & les entreprises** :
 - Animation réseau & poursuite politique rémunération incitative ;
 - Dynamisation du canal de courtage (PME & grands comptes) ;
 - Multiplication des partenariats (BNA dans le domaine agricole).

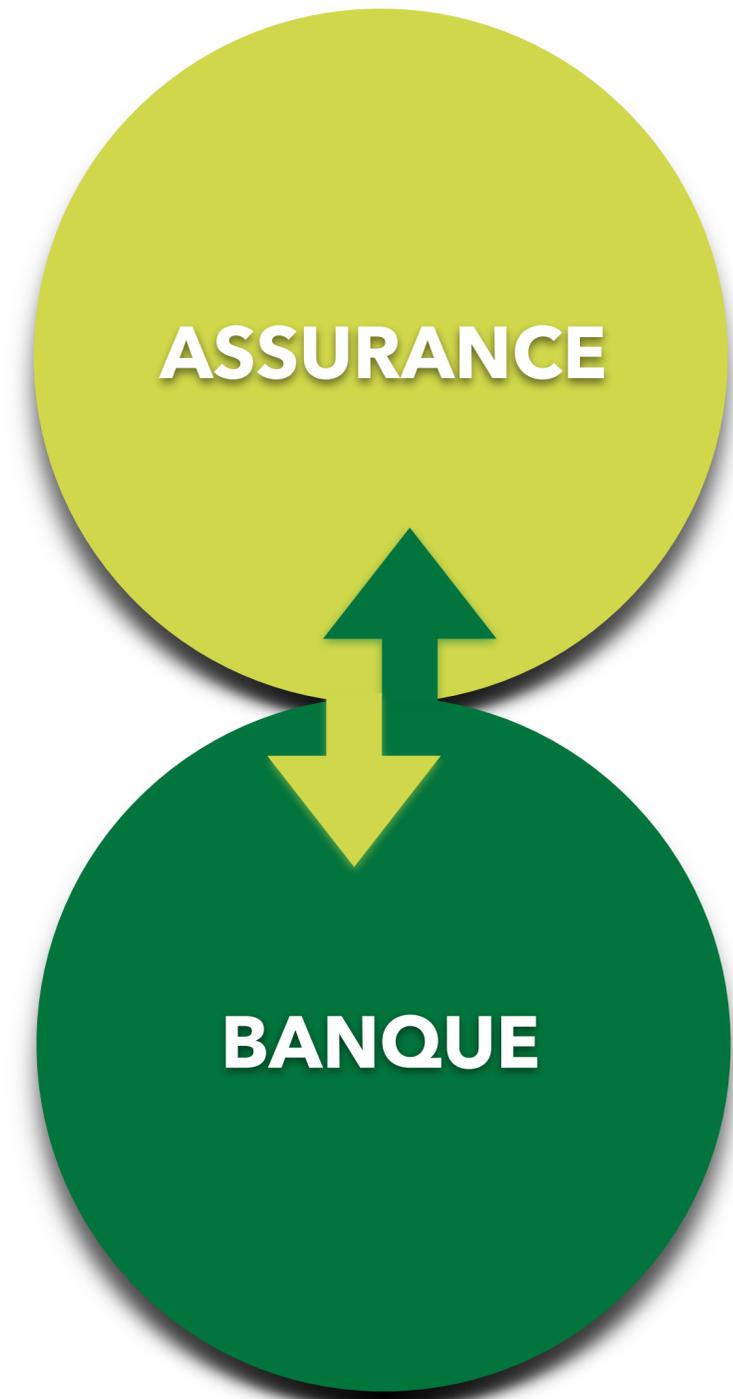


* ABR : Assurances Biens & Responsabilités

ORIENTATIONS STRATÉGIQUES 2019

ABR* NON AUTO

- Présence commerciale accrue sur le secteur privé avec pour les **particuliers** :
 - Multiéquipement ;
 - Utilisation accrue du canal bancaire (partenariat STB).



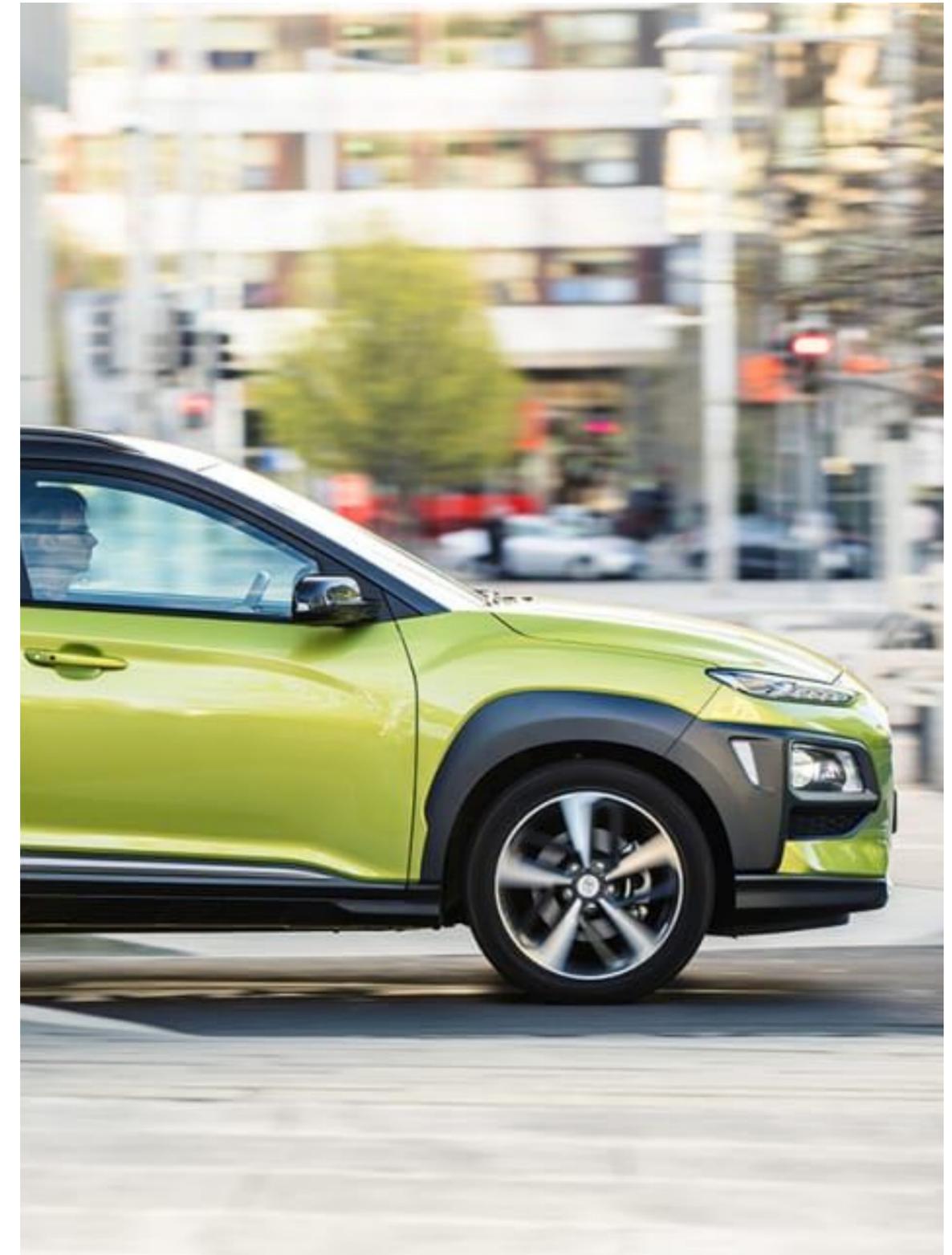
* ABR : Assurances Biens & Responsabilités

ORIENTATIONS STRATÉGIQUES 2019

ABR* AUTO

- Orientation de la production sur les segments les plus rentables
- Meilleure sélection des risques en collaboration avec le réseau
- Pilotage technique renforcé
- Surveillance du portefeuille et lutte accrue contre la fraude
- Politique de provisionnement prudente
- Accélération de la cadence de gestion (et de règlements)
- Approche proactive en matière de tarification
- Renégociation des contrats flottes non bénéficiaires

* ABR : Assurances Biens & Responsabilités



ORIENTATIONS STRATÉGIQUES 2019

VIE & SANTÉ COLLECTIVE

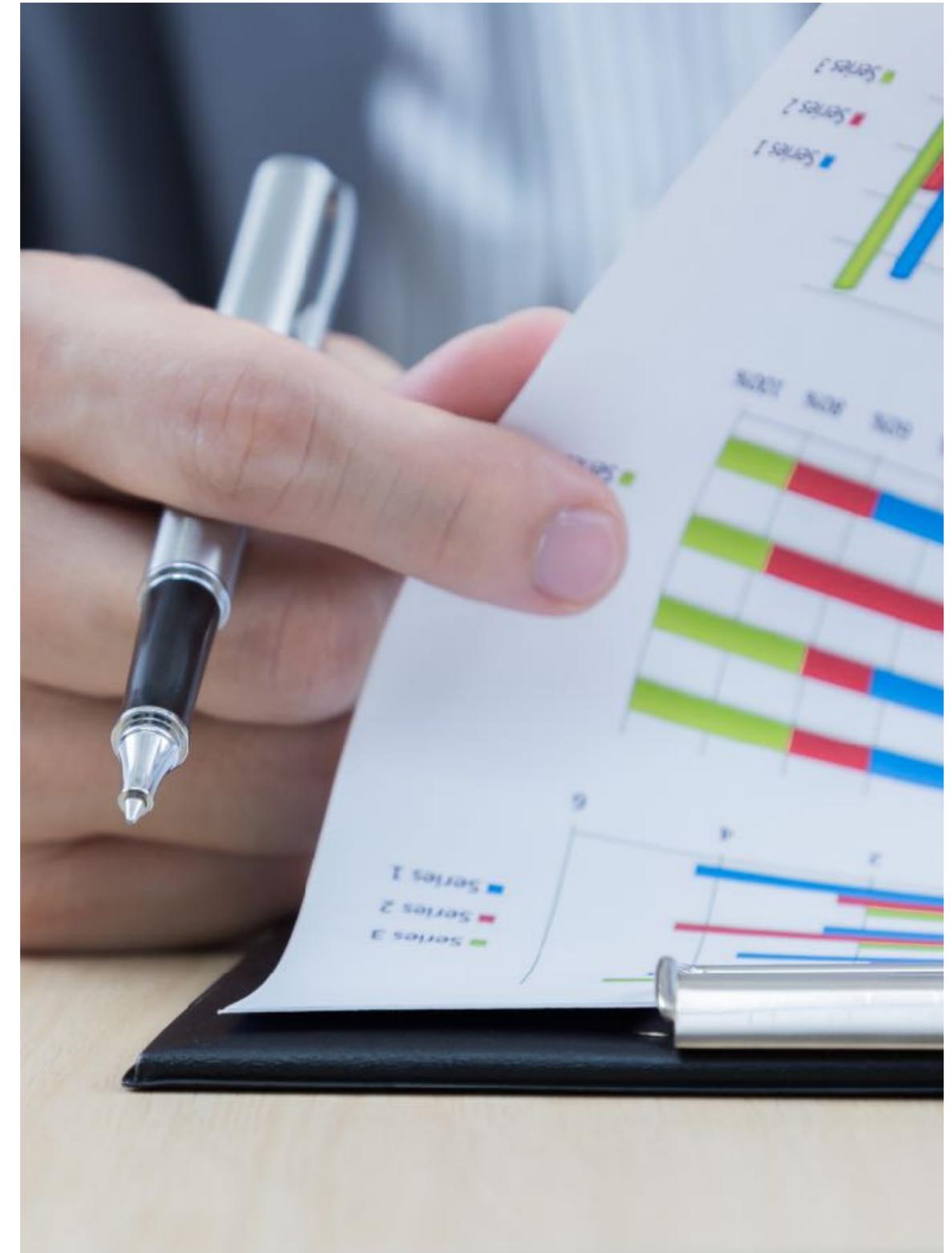
- Renforcement du canal banque-assurance
- Promotion des Plans d'Épargne-Retraite auprès des PME
- En santé collective, maintien du leadership
- Modernisation des outils et des interfaces client



ORIENTATIONS STRATÉGIQUES 2019

TRANSFORMATION

- Modification & Transformation de l'entreprise :
 - Maîtrise des frais généraux ;
 - Académie STAR : professionnalisation du réseau (montée en compétence) ;
 - Modernisation des processus (simplification & digitalisation) ;
 - Mettre la satisfaction client au cœur de notre stratégie ;
 - Promouvoir le modèle omnicanal.





22.04.2019 | BVMT

PERSPECTIVES



PERSPECTIVES

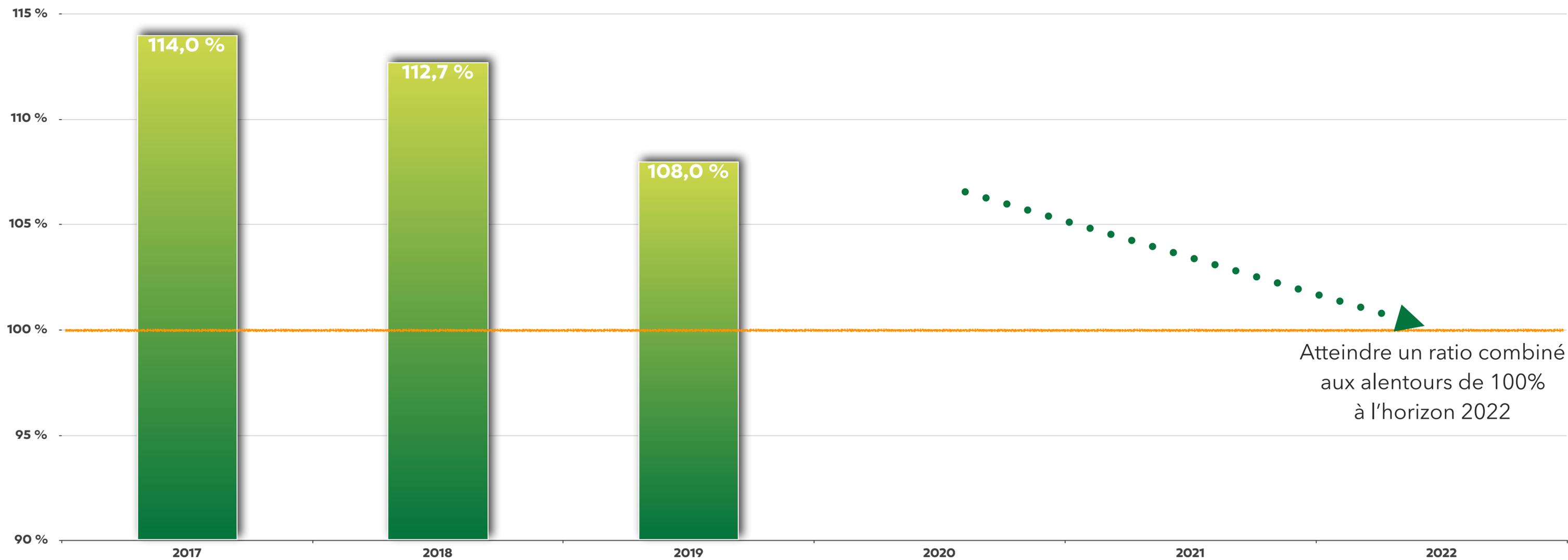
HORIZON 2022

- Maintien du leadership et des parts de marché
- Développement orienté vers :
 - transformation qualitative du portefeuille
 - rentabilisation de l'activité
- Optimisation du ROE



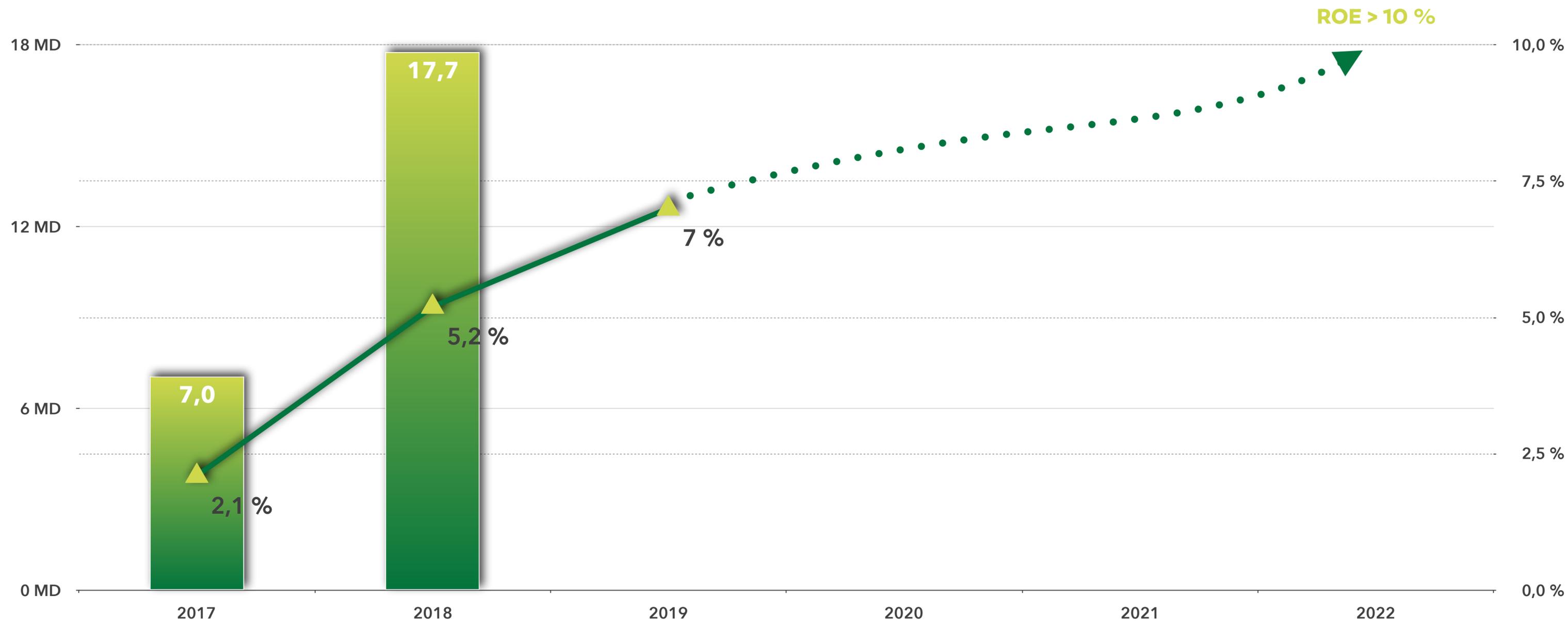
INDICATEURS CLÉS

RATIO COMBINÉ NON-VIE



INDICATEURS CLÉS

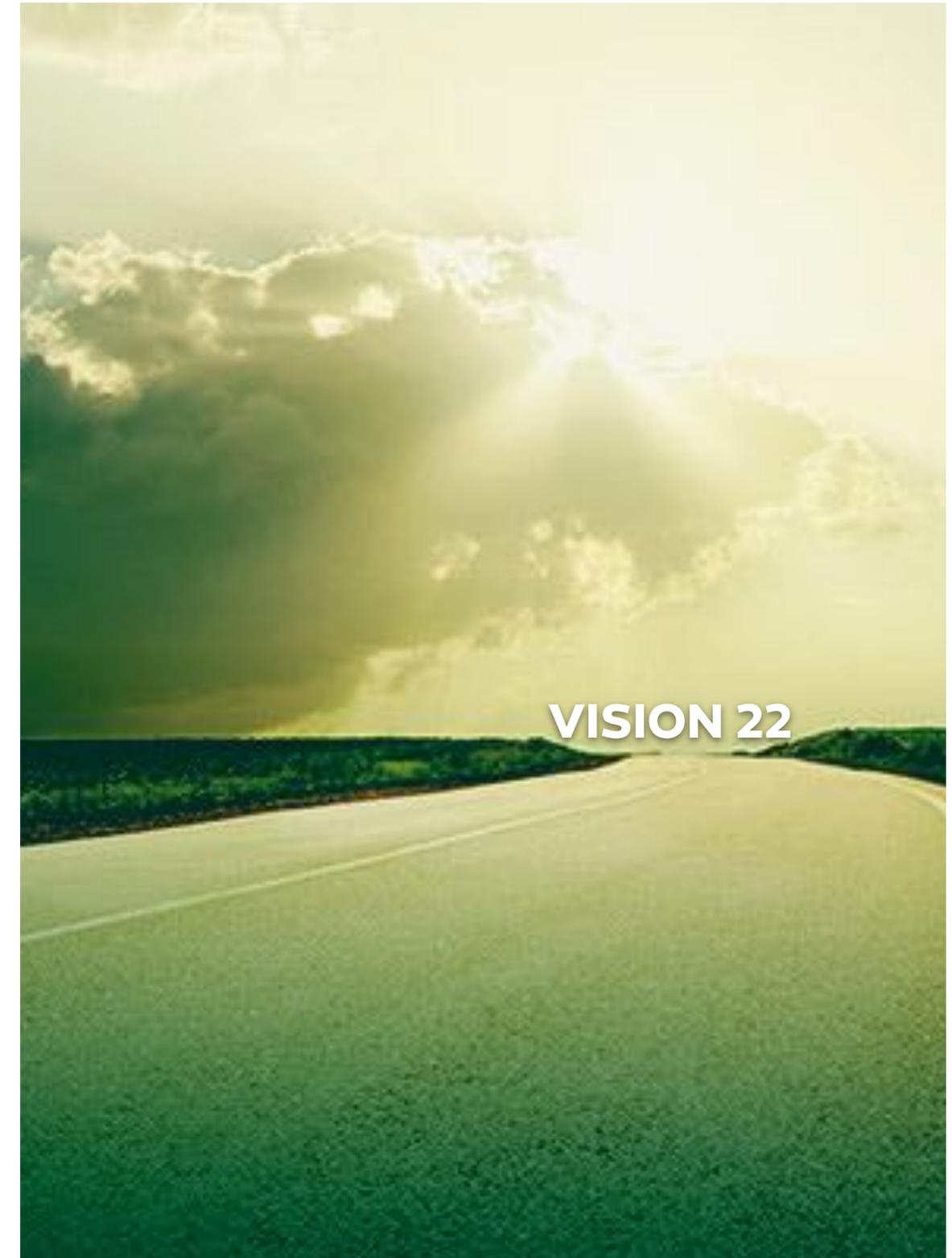
RÉSULTAT NET



PERSPECTIVES

HORIZON 2022

- Démarrage du programme “Vision 22” de mise à jour de notre plan stratégique et opérationnel 2020-2022





22.04.2019 | BVMT

QUESTIONS RÉPONSES



Soirée **60^e** anniversaire



vendredi 25 janvier 2019
Cité de la Culture



MERCI
pour votre attention