

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

8 avril 2016

Ethias verse son plus haut dividende depuis 4 ans 45 millions seront versés à ses actionnaires, grâce à un excellent résultat opérationnel.

Le résultat opérationnel 2015 d'Ethias s.a.* atteint **€ 291 millions** (€ 267 millions en 2014 hors résultats non récurrents).

Après prise en compte des éléments non récurrents (€ -72 millions), de la dotation à la réserve clignotant (€ -166 millions) imposée par la BNB à tout le secteur, et après impôts et transfert aux réserves immunisées (€ -3 millions), l'année 2015 se clôture par un **bénéfice net de € 50 millions**.

Ce résultat permet au Conseil d'administration d'Ethias s.a. de proposer à l'assemblée générale de verser un dividende de € 45 millions à sa société mère, Vitrufin s.a. Elle a déjà versé 40 millions en 2012, 25 millions en 2013. Cette remontée de dividendes sera accentuée pour les exercices futurs.

L'encaissement global Non Vie (**€ 1,30 milliard**) augmente de 0,67 %.

L'encaissement global Vie (**€ 1,17 milliard**) connaît une progression de 5,5 %.

L'encaissement total s'élève dès lors à **€ 2,47 milliards en 2015** (€ 2,40 milliards en 2014), soit en progression de 2,91 %.

Du côté des particuliers, l'encaissement Non Vie augmente de 1,42 % à € 561 millions.

En ce qui concerne les collectivités et entreprises, l'encaissement Non Vie est stable (+ 0,12 %) à € 738 millions et l'encaissement Vie augmente de 6 %, il s'élève à € 1,1 milliard.

Le total du bilan d'Ethias s.a. s'élève à **€ 17,95 milliards** en 2015.

La marge de solvabilité dégagée en Solvabilité I s'élève à 179 % et celle dégagée en Solvabilité II (en application de la formule standard et avec les mesures transitoires) est estimée à plus de 195 % pour fin 2015 grâce aux diverses actions entreprises tout au long de l'année : opération Switch IV, émission d'un emprunt subordonné complémentaire, réduction du gap de duration, économies sur les frais généraux...

La couverture du passif technique s'élève à 110 % (112 % en 2014). Ce ratio détermine la capacité pour la société à faire face à ses engagements. Il est en adéquation avec les exigences du régulateur et conforme aux bonnes pratiques du secteur.

En 2015, Ethias a réalisé avec succès le placement d'un nouvel emprunt subordonné après avoir restructuré l'emprunt existant, preuve si besoin était de la confiance des marchés et des investisseurs envers l'entreprise.

Ces résultats renforcent la pertinence du business model d'Ethias, un modèle unique en Belgique d'assureur direct omnichannel.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Switch IV

Ethias a prolongé sa politique visant à accélérer l'extinction du portefeuille vie individuelle et ce, afin de renforcer sa solvabilité. En février 2015, Ethias a proposé à ses clients détenteurs d'un First A une prime de sortie équivalant à 4 années d'intérêt en cas de rachat total ou partiel (minimum € 100 000).

Cette opération a connu un franc succès puisque des rachats de l'ordre de € 1,9 milliard ont été enregistrés sur 2015, soit 57 % des réserves existant à fin décembre 2014. Le nombre de contrats est passé de plus de 53 000 à moins de 27 000. Le coût de l'opération (€ 243 millions) impacte directement le résultat 2015 d'Ethias, mais cette offre a permis d'améliorer de façon significative et récurrente la marge de solvabilité sous Solvency II, en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2016.

**Les comptes 2015 ont été arrêtés par le Conseil d'administration d'Ethias s.a. réuni le 23 mars. Ils seront présentés à l'approbation de l'assemblée générale qui aura lieu le 18 mai prochain.*

* * *

Ethias investit dans sa transformation digitale et dans l'innovation au service de ses assurés

Ethias a également franchi un nouveau cap dans sa transformation numérique en décidant d'implémenter un nouveau logiciel d'exploitation. Bernard Thiry, CEO d'Ethias : « **La société numérique nous impose une nouvelle approche de notre métier. Désormais, plus que jamais, c'est l'assuré qui est au centre des canaux de distribution de nos produits et services et notre outil informatique doit être conçu dans ce sens.** »

Entamée à la fin de 2015, l'**innovation numérique** sera mise au service de la création de produits simples, adaptés aux besoins des assurés et de services rapides et efficaces.

e-commerce

Le nouveau site web lancé par Ethias en 2015 était une primeur pour le secteur : 7 produits d'assurances peuvent en effet être souscrits à 100 % en ligne (jusqu'au paiement). Cette nouveauté est déjà un succès. Les premiers résultats montrent une augmentation de la vente en ligne : + 15 % en Non vie. L'assurance locataire (+ 25 %) et l'assistance (+ 51 %) sont en tête de peloton. Il s'agit de deux produits qui peuvent être souscrits à 100 % en ligne. A noter : une nouvelle affaire sur 5 est souscrite par des jeunes de moins de 26 ans.

Une offre omnichannel

Ethias offre à ses assurés deux canaux de distribution : à côté des canaux digitaux, les canaux physiques (bureaux) jouent un rôle important. La combinaison des deux explique la popularité croissante de la visite dans un bureau pour les assurés de moins de 26 ans. En effet, la part des assurés de moins de 26 ans est passée de 8 % en 2014 à 14 % en 2015. Ethias est le seul assureur direct utilisant ce modèle omnichannel.

Ethias va dès lors continuer à investir dans les années à venir dans son réseau de bureaux. Dès la fin de leurs travaux d'aménagement (fin 2016), trois bureaux rénovés ouvriront leurs portes à Namur, Tournai et Anvers (celui-ci déménagera dans le bâtiment Proximus, chaussée de Malines).

Tous ces bureaux seront rénovés selon le principe du Concept Store 3.0 déjà déployé dans les bureaux de Bruges, Wavre, Charleroi, Bruxelles centre et Woluwe.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Nouveaux canaux

Depuis janvier 2016, un module de textchat est présent sur le site web comme outil spécifique de communication avec les jeunes. L'App Mobile Ethias Auto 24/7 a entretemps atteint les 30 000 téléchargements. De plus, 30 % des visiteurs du site ethias.be utilisent un appareil mobile (tablette 10 %, smartphone 20 %).

La clientèle des jeunes en croissance

Fin 2015, Ethias comptait 1,2 million d'assurés. 15 000 nouveaux assurés ont rejoint la compagnie en 2015 et 27,4 % de ceux-ci ont moins de 26 ans. Il s'agit certainement de la conséquence du lancement de l'assurance auto spécifique pour les jeunes conducteurs (Ethias Young Drivers). La part des jeunes parmi les nouveaux assurés auto est passée de 26 % en 2014 à 28 % en 2015. En ce qui concerne l'assurance locataire souscrite en 2015 via une offre sur le web (2 mois gratuits) le pourcentage de jeunes (- 26 ans) est de 27 %.

Evolution du portefeuille

Suite à l'opération Switch V, le nombre d'assurés particuliers a diminué de 0,54 % par rapport à 2014, soit 1 207 000. Le nombre d'assurés particuliers en non vie a, par contre, augmenté de 1,09 %.

Pour rappel :

Les innovations en 2015 :

Pour les particuliers :

- Ethias a procédé à une refonte complète de son site internet Ethias.be.
- Ethias permet l'achat (de la souscription jusqu'au paiement) de 7 produits en ligne, **une première pour l'assurance en Belgique.**
- Ethias a amélioré la qualité de sa gestion administrative en intégrant le SMS dans la communication avec ses assurés.
- Ethias a lancé deux assurances adaptées à la personne handicapée et à son assistant personnel.
- Ethias a lancé **l'Ethias street Vending**, une agence mobile dont l'objectif est de favoriser la proximité avec ses assurés et ses prospects.
- Ethias a ouvert ses 4^e et 5^e bureaux intégrant les nouvelles technologies à Woluwe et à Bruxelles-centre, une nouvelle étape dans le renforcement de la présence d'Ethias en région de Bruxelles-Capitale.
- Ethias élimine les attestations pharmaceutiques. Dorénavant, les attestations pharmaceutiques des assurés hospi (les attestations BVAC) ne doivent plus parvenir par la poste. Le pharmacien s'en charge lui-même via un envoi digital. Un confort pour le patient et le pharmacien, une simplification pour les gestionnaires de dossiers hospi. Ce projet a été baptisé Assurpharma. Il a été mis en place par Assuralia et par les associations pharmaceutiques Ophaco et APB.
- Ethias a participé à **une première mondiale** : Médic'Air, prestataire médical pour Ethias Assistance, a utilisé pour la première fois lors d'un vol civil du plasma lyophilisé mis au point par l'armée française (en remplacement du plasma congelé trop difficile à conserver et à décongeler).

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Pour les Collectivités :

- Ethias a développé l'**Ethias Prevention Reporter**.
- Ethias a organisé la troisième édition des **Ethias Prevention Awards**. Il s'agit d'un concours unique pour partager et promouvoir les bonnes pratiques et récompenser les efforts de prévention et de protection du secteur public et des ASBL envers les personnes, les citoyens, les patients...
- Ethias a dynamisé et enrichi l'**Ethias Prevention Corner** : sa plateforme en ligne de services et conseils en matière de sécurité et prévention.

Les récompenses remportées en 2015 :

- Trois trophées DECAVI :
 - **La meilleure assurance Auto RC.**
 - **La meilleure innovation pour Ethias Young Drivers.**
 - **La meilleure initiative** en matière de prévention pour l'Ethias Prevention Reporter (une application de reporting en prévention fournissant une série d'informations pertinentes telles que la géolocalisation du risque/sinistre, la catégorisation du risque/sinistre, la prise de photos/vidéos ou encore un lien vers les textes de loi).
- Un **Cuckoo Award** qui récompense les meilleures campagnes de marketing direct.
- Deux **certifications externes ISAE 3000** en gestion financière éthique (Asset management) et en matière de performances environnementales (gestions des émissions de CO₂), fournissant une reconnaissance pour Ethias dans deux domaines essentiels de la RSE.

En 2016, Ethias Young Drivers a été élu **Produit de l'année**.

Ethias, assureur Vie et Non vie, s'engage à une relation mutuellement profitable avec ses partenaires du secteur public et leurs agents, avec les entreprises et avec les particuliers qui lui font confiance.

Elle s'engage à leur fournir des produits et des services de première qualité au meilleur rapport qualité/prix afin de garantir une rentabilité durable dans le respect de ses valeurs fondamentales d'humanisme, d'éthique, d'engagement et de proximité.