

## **ERGO propose un nouveau plan stratégique pour la Belgique et le Luxembourg**

### **Intention de cesser la vente de nouvelles polices d'assurance et de se focaliser sur les services aux clients existants**

Aujourd'hui, lors d'un Conseil d'entreprise extraordinaire, ERGO a présenté une proposition de nouveau plan stratégique pour ses activités en Belgique et au Luxembourg. Le contexte économique difficile lié aux faibles taux d'intérêt ainsi que son impact sur la rentabilité des produits d'assurance affectent tout particulièrement ERGO en Belgique et au Luxembourg, étant donné sa focalisation principale sur les polices d'assurance vie et son échelle plus modeste sur le marché. La rentabilité d'ERGO s'est donc retrouvée sous pression. Afin d'assurer sa pérennité, ERGO Insurance a l'intention d'arrêter la vente de polices d'assurance, car cette activité est déficitaire. Le nouveau plan stratégique proposé est principalement axé sur les services aux clients existants, pour lesquels ERGO entend rationaliser les opérations dans l'optique d'une efficacité accrue. Le plan stratégique proposé pourrait avoir des répercussions sur près de 200 employés d'ERGO ainsi que sur l'organisation commerciale d'ERGO en Belgique et au Luxembourg, qu'ERGO a l'intention de fermer. Les contrats des clients existants ne seront, quant à eux, pas affectés par ces mesures.

### **Déclin de la rentabilité d'ERGO en Belgique et au Luxembourg**

Contrairement à la plupart des assureurs qui disposent d'un portefeuille diversifié de produits d'assurance vie et non-vie, ERGO Belgium se focalise exclusivement sur les polices d'assurance vie de son propre portefeuille. De plus, le modèle de distribution actuel d'ERGO en Belgique et au Luxembourg est unique, mais difficile à maintenir dans les circonstances actuelles, et ce pour différentes raisons : la forte compétitivité de grandes banques et organisations de courtage bien établies qui sont capables de réaliser des économies d'échelle et de coût plus importantes, la dépendance des services de vente aux produits d'assurance vie, qui subissent les conséquences des faibles taux d'intérêt, et les exigences réglementaires croissantes, qui influent sur les exigences de fonds propres et les charges administratives, principalement pour les assureurs de petite et moyenne taille.

Dans ce contexte difficile, la rentabilité d'ERGO Belgium s'est retrouvée sous pression. Les nouveaux contrats vendus ces dernières années ne sont pas rentables dans le contexte actuel de faibles taux d'intérêt. Une modification des produits afin d'améliorer leur rentabilité les rendrait moins attractifs pour les clients et/ou affecterait les commissions nécessaires au soutien du réseau d'intermédiaires. Par conséquent, ERGO a estimé nécessaire de proposer ce nouveau plan stratégique, comme ERGO estime que les potentiels modèles alternatifs ne sont pas viables.

### **Concentration sur la protection et le service des clients ERGO Belgium existants**

Après l'exploration et l'examen minutieux d'options alternatives, ERGO propose un nouveau plan stratégique pour ses activités en Belgique et au Luxembourg. La protection et le service vis-à-vis des clients ERGO existants sont au cœur de cette nouvelle stratégie. Afin d'assurer la pérennité de ses activités en Belgique et au Luxembourg, ERGO a l'intention de :

- Cesser la vente de polices d'assurance.
- Se concentrer sur le service envers les clients existants, pour lesquels ERGO entend rationaliser les opérations dans le but d'augmenter son efficacité.



**Communiqué de presse**  
**Bruxelles, le 16.12.2016**

- Investir dans la gestion opérationnelle, la gestion des risques et la gestion financière afin de permettre à la société de mieux résister dans l'environnement actuel.

Vu l'annonce de cette proposition de plan stratégique, ERGO Belgium va considérablement renforcer sa situation en termes de capital. Son actionnaire, la société allemande ERGO International, a indiqué à cet égard qu'il avait l'intention de contribuer au renforcement du capital d'ERGO Belgium pour un montant supplémentaire de plus de € 300M.

**Conséquences potentielles du plan stratégique**

ERGO tient à souligner que les contrats des clients existants ne seront pas affectés par cette proposition de nouveau plan stratégique. L'entreprise propose néanmoins de cesser de vendre des polices d'assurance en Belgique et au Luxembourg, afin de focaliser ses activités sur le service aux clients existants.

Comme le service des ventes est éminemment dépendant du secteur Vie et vu la proposition de cesser la vente de produits d'assurance vie Ergo, ainsi que l'absence d'alternatives durables, ERGO a l'intention de fermer son service de vente au sein d'ERGO Partners en Belgique et au Luxembourg.

La proposition de cesser de vendre des polices d'assurance ainsi que l'intention de rationaliser et simplifier l'organisation dans l'optique d'une structure plus rentable se traduiraient par le licenciement de près de 200 employés d'ERGO. Le plan doit faire l'objet d'une consultation avec le Conseil d'Entreprise. Aujourd'hui, ERGO Belgium a initié le processus d'information et de consultation conformément à la Loi Renault, afin d'entamer un dialogue sur son intention de mettre en œuvre le plan stratégique proposé.

*« Les marchés financiers sont sous haute pression. Après un examen minutieux de toutes les options alternatives, nous sommes d'avis qu'il n'est pas faisable de continuer à vendre des polices d'assurance de manière durable. La protection et le service envers nos clients existants, ainsi que le respect de nos obligations à leur égard, sont dès lors au cœur du plan stratégique proposé par ERGO »,* déclare Mark Lammerskitten, CEO d'ERGO Belgium.

Mark Lammerskitten ajoute, par ailleurs : *« Malheureusement, cette proposition de nouveau plan stratégique pourrait affecter près de 200 employés d'ERGO ainsi que l'organisation commerciale d'ERGO en Belgique et au Luxembourg, que nous avons l'intention de fermer. Nous mettrons tout en œuvre pour travailler en étroite collaboration avec le Conseil d'Entreprise, les représentants des employés et les syndicats afin que ce processus se déroule dans un climat ouvert, transparent et constructif. »*

**Contact presse**

E-mail : [presse@ergo.be](mailto:presse@ergo.be)  
Tel : +32 (0)2 278 27 93

**Au sujet d'ERGO**

ERGO Insurance est une entreprise d'assurance de droit belge agréée et est principalement active dans le secteur de l'assurance-vie. ERGO Partners, ensemble avec son réseau de sous-agents et de consultants business centers, est le principal partenaire de distribution d'ERGO Insurance, actif sous la marque « ERGO ». Les produits d'assurance d'ERGO Insurance sont également distribués par un réseau de courtiers séparé, actif sous la marque « ERGO Life ». ERGO Luxembourg est une succursale agréée d'ERGO Insurance au Luxembourg.



**Communiqué de presse**  
**Bruxelles, le 16.12.2016**

Dans ce communiqué de presse, le terme ERGO Belgium fait référence à ERGO Insurance SA/NV et ERGO Partners SA/NV conjointement.