



**Leader européen des assurances
et services affinitaires pour
de grandes marques
2019**

DOSSIER DE PRESSE

Contacts presse :

Pauline Reynaud
preynaud@spb.eu

Paul Chazel
pchazel@spb.eu

www.spb.eu

SPB en bref

SPB est un courtier-gestionnaire, leader européen des assurances et services affinitaires pour plus de 100 grandes marques avec une présence dans 17 pays : Allemagne, Autriche, Belgique, Chine, Espagne, Etats-Unis, France, Hongrie, Italie, Luxembourg, Maroc, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Royaume-Uni, Suisse et Tunisie.

SPB est une entreprise familiale indépendante originaire de Normandie fondée en 1965.

SPB, qui opère en marque blanche, se distingue par un savoir-faire alliant l'aide à la conception et la gestion de programmes d'assurances, d'extensions de garantie et de services associés à des produits de téléphonie mobile, nomades, bancaires, de prévoyance, événements de la vie, voyages, loisirs, biens de la maison, énergie ou santé.

Cette chaîne de compétences unique permet aux clients de SPB de créer de la valeur et de la fidélisation.

Chiffres-clés 2017 :

- 50 millions d'assurés
- 285 millions d'€ de chiffre d'affaires brut
- Plus de 100 grandes marques clientes de renommée mondiale
- 1900 collaborateurs
- 1,11 million sinistres traités
- 1,06 million d'interventions dans les services

Qu'est-ce qu'une assurance affinitaire ?

Le marché de l'assurance affinitaire regroupe toutes les garanties d'assurance, d'assistance ou les services accessoires destinés à un ensemble de personnes qui dispose d'un point ou d'une passion en commun. A l'origine, le terme affinitaire est une notion anglo-saxonne utilisée en marketing ou dans la finance : affinity services, affinity finance, affinity insurance.

SPB précurseur du marché de l'assurance affinitaire depuis plus de 50 ans

Une dynamique de croissance depuis 1965

Depuis sa création, SPB n'a cessé de développer son activité tant sur le plan international, sectoriel ou en offrant une large gamme de services associés aux assurances. SPB se différencie de ses concurrents par sa capacité à proposer des solutions dans l'air du temps, faisant d'elle un précurseur de l'assurance affinitaire.

1965 – 1995 : leader des assurances bancaires en France

1965	Création de la Société de Prévoyance Bancaire par Dominique Guian à partir d'un concept novateur : l'assurance des comptes bancaires
1967	Assurance contre l'utilisation frauduleuse de carte de crédit
1972	Première garantie décès-invalidité du porteur de carte bleue
1984	Première assurance chômage liée au crédit
1986	Assurances voyage en inclusion de cartes haut de gamme
1990	Première assurance perte-vol des moyens de paiement

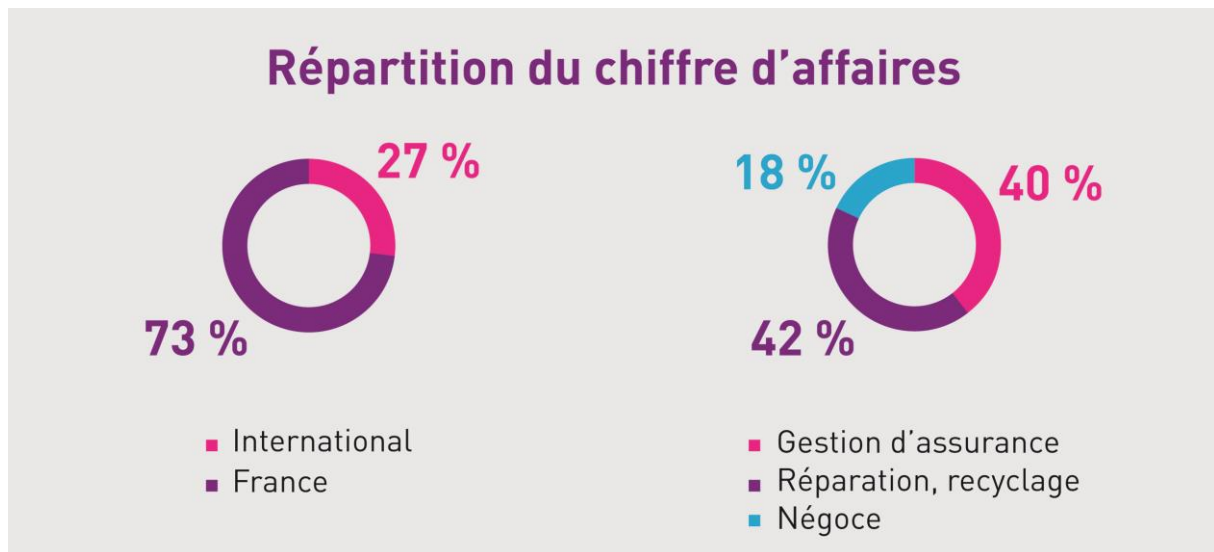
1995 – 2010 : développement international et dans tous les secteurs

1995	Ouverture de SPB Iberica
2000	Jean-Marie Guian nommé président du Directoire Lancements des assurances de téléphones portables, produits nomades, achats sur internet et avec les fournisseurs d'énergie
2003	Ouverture de SPB Italia
2008	Ouverture de SPB Polska et SPB ISC (Tunisie) Acquisitions d'AVI (assurance voyage), d'Ifebo (extensions de garantie), de D&P Affinity (assurances affinitaires)
2009	Acquisition de Citygaranties (assurances d'appareils auditifs) qui devient SPB Affinity, lancement d'assurances de produits nomades dans le secteur bancaire Acquisition d'O2M (diagnostic, réparation de biens et revente de matériels d'occasion)

2010 à nos jours : poursuite du développement international et dans les services

2010	Acquisitions de Citymain (Royaume-Uni) et de SPB Garant (Allemagne) Extensions de garantie des produits blancs, bruns, gris et assurances spectacles, loisirs
2012	Prise de participation dans Point Service Mobiles (diagnostic, réparation, échange de proximité...)
2013	Acquisition de Loxy (traitement et recyclage des Déchets d'Equipements Electriques et Electroniques)
2014	Fusion de Cap Protection avec SPB Belgique (SPB Benelux) Lancement de Phone Service Center, marque internationale de Point Service Mobiles Renforcement de l'activité historique de vente d'assurance par téléphone (SPB Family) Ouverture d'un centre de gestion à Alençon - ouverture de SPB Maroc
2015	Ouverture d'un centre de gestion à Amiens
2016	Cession de Loxy

Une stratégie de diversification qui porte ses fruits



Leader européen des assurances et services affinitaires pour de grandes marques

Le siège social de SPB est situé au Havre (SPB SAS). SPB SAS dispose également de bureaux à Alençon, Amiens, Bezons et à Paris.

Une stratégie de diversification à l'international

SPB a obtenu un agrément de Libre Prestation de Service (LPS) qui lui permet d'effectuer des prestations dans tous les pays de l'Union Européenne. SPB a progressivement étendu ses activités en Europe, en ouvrant des succursales ou en réalisant des acquisitions. Les principales implantations de SPB à l'étranger sont les suivantes :

- SPB Iberica (Madrid)
- SPB Benelux (Anvers)
- SPB UK & Ireland (Portsmouth)
- SPB Garant et SPB Deutschland (Nuremberg)
- SPB Italia (Milan)
- SPB Polska (Varsovie)
- SPB ISC (Tunis)
- SPB Maroc (Casablanca)

Une stratégie de diversification dans les services : « affinity insurance and much more* »

**Des assurances affinitaires et bien plus*

SPB complète ses programmes d'assurances avec une large gamme de services : échange à neuf, reprise, réparation, remplacement d'appareils, démantèlement, recyclage, seconde vie, gestion de SAV. SPB est le seul acteur du marché de l'affinitaire à proposer cette approche à 360° où les Services viennent compléter l'activité d'Assurance.

A ce titre, SPB a acquis O2M en 2009, spécialisé dans les activités de rachat et de revalorisation de flottes d'entreprises, réparation et reconditionnement de biens, solutions de SAV, logistique high-tech, revente. En 2013, O2M est devenu SPB Services. SPB Services est implanté dans 8 pays : Allemagne, Benelux, Espagne, France, Italie, Pologne, Royaume-Uni, Tunisie : www.spb-services.com

Début 2012, SPB a pris une participation dans Point Service Mobiles, premier réseau d'assistance en téléphonie mobile et produits multimédias multimarques de proximité avec 200 franchisés partout en France. Les espaces Point Service Mobiles effectuent du diagnostic et de la réparation de téléphones mobiles et de petit multimédia. Point Service Mobiles a connu un développement rapide et se distingue par la réparation en moins 40 minutes de 82 % des téléphones. Point Service Mobiles est présent en Europe sous la marque Phone Service Center. Ses centres de réparation sont répartis dans 8 pays : Allemagne, Belgique, Canada, Espagne, Israël, Luxembourg, Royaume-Uni et Tunisie. Pour plus d'informations : www.allopsm.fr

SPB détient également une participation à hauteur de 10 % dans la société Loxy, spécialisée dans le traitement des DEEE (Déchets d'équipements électriques et électroniques).

Des filiales affinitaires dédiées

Créé en 1981, AVI International est le premier courtier français spécialiste de l'assurance voyage. La société conçoit notamment des produits d'assurance pour les séjours linguistiques d'étudiants et les expatriés dans tous les pays d'Europe, en Amérique et en Asie. Pour plus d'informations sur AVI : www.avi-international.com

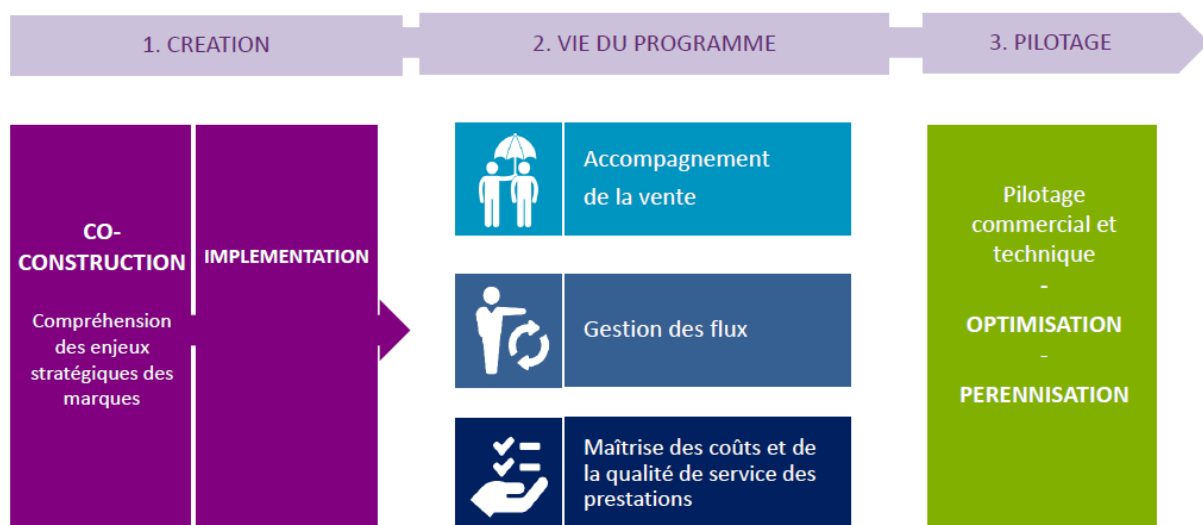
SPB Affinity est un expert français de l'assurance des appareils auditifs et le partenaire de plus de 300 audioprothésistes en France. Aujourd'hui, seuls 15 % des Français souffrant d'une perte auditive sont équipés d'aides adaptées. Un phénomène préoccupant qui touche avant tout les seniors, mais également des populations de plus en plus jeunes (concerts, écoute amplifiée et non maîtrisée des lecteurs MP3...). SPB Affinity couvre pendant 4 ans la casse, la panne, le vol ou la perte d'une audioprothèse autour de 3 formules de garanties vendues directement par l'audioprothésiste (Duo, Trio ou Quattro). Pour plus d'informations sur SPB Affinity : www.spb-affinity.com

SPB Family est une filiale exclusivement dédiée à l'assurance prévoyance. La société conçoit notamment des garanties d'assurance et d'assistance pour protéger les familles des aléas de la vie tels que la perte d'autonomie, l'hospitalisation ou encore l'accompagnement de proches aidants. Pour plus d'informations : www.spbfamily.eu

Une chaîne de compétences unique créatrice de valeur et de fidélisation

SPB, qui opère en marque blanche, se distingue par un savoir-faire alliant l'aide à la conception et la gestion de programmes d'assurances, d'extensions de garantie et de services associés à des produits de téléphonie mobile, nomades, bancaires, de prévoyance, événements de la vie, voyages, loisirs, biens de la maison, énergie ou santé. Dans le cadre de ses offres, SPB propose des garanties de type casse, panne, perte ou vol. SPB est certifiée ISO 9001 depuis 1997 (approuvé par Bureau Veritas).

Les étapes de la chaîne de compétences SPB



Des offres en marque blanche multi-sectorielles

Téléphonie et produits nomades	Distribution et e-commerce	Moyens de paiement	Et bien plus !
<p>Assurances des objets connectés, téléphones mobiles, tablettes, ordinateurs portables, consoles de jeux vidéo, appareils numériques, mp3</p> <p>Pannes, casses, vols, bris accidentels, oxydations, utilisations frauduleuses</p> <p>Attaques virales</p> <p>Protection des données</p>	<p>Extensions de garanties des produits bruns, blancs, gris (téléviseurs, ordinateurs portables, gros électroménager, consoles de jeux)</p> <p>Assurances des biens du quotidien (mobilier, chaussures, pneus, literies...)</p>	<p>Assurances incluses dans les cartes bancaires (assurances voyage, garantie d'achat)</p> <p>Assurances solde du compte en cas de décès</p> <p>Assurances fraude carte de crédit</p> <p>Bonne fin des achats en ligne</p> <p>Assurances emprunteur</p> <p>Couverture des comptes bancaires, des crédits, des loyers</p> <p>Assurances de l'épargne</p> <p>Rente éducation</p> <p>Assistance aux droits à la retraite</p> <p>Garanties obsèques</p>	<p>Assurances voyages (notamment pour les étudiants et les expatriés)</p> <p>Assurances spectacles</p> <p>Assurances neige & montagne</p> <p>Assurances équipements sportifs</p> <p>Assurances locations de véhicule</p> <p>Assurances bricolage</p> <p>Assurances eau-gaz-électricité</p> <p>Garanties d'équipements (appareils auditifs, lunettes, scanners)</p> <p>Garanties associées aux voitures et aux deux roues</p>

SPB distribue ses solutions selon trois modes

- Des solutions commercialisées en tant que telles
Exemples : les assurances liées à la perte des moyens de paiement (Sécurilion, BNP Sécurité, ...), les assurances perte d'emploi accompagnant un crédit, les assurances proposées par les opérateurs et vendeurs de téléphones portables
- L'inclusion dans les produits/packages vendus par les distributeurs et les réseaux
Exemples : les avantages liés aux cartes bancaires comme l'assurance voyage et la garantie achats ou encore la garantie « droit à l'erreur » comprise dans une carte de fidélité d'un spécialiste du bricolage
- Des solutions diffusées directement aux particuliers, en marketing direct, sous les couleurs de chaque prescripteur
Exemples : les programmes de marketing relationnel, les assurances gaz, les garanties obsèques

Les PLUS des programmes SPB : création de valeur et de fidélisation pour les partenaires



La gouvernance de SPB

SPB est une entreprise indépendante, à directoire et conseil de surveillance, détenue à 99 % par la famille Guian via une holding financière.

Le conseil de surveillance

Dominique Guian est fondateur et président du conseil de surveillance du groupe SPB.

Dominique Guian a créé la Société de Prévoyance Bancaire (SPB) en 1965, au Havre. A l'origine de la création, un concept novateur de vente d'assurances par des réseaux bancaires alors en pleine expansion. Durant 35 ans, SPB a développé des produits d'assurance autour de l'univers bancaire, avant de diversifier ses activités d'assurances vers les télécoms et la distribution.

Le comité exécutif

Jean-Marie Guian est président du directoire et membre du comité exécutif du groupe SPB.

Jean-Marie Guian est diplômé de HEC et d'un master du CEMS (Community of European Management Schools) en 1990. Après deux années de coopération en Asie, il démarre sa carrière en 1992 comme trader sur les marchés émergents à la Société Générale (1992-1994). Il rejoint SPB en 1994 pour superviser la démarche qualité, puis est nommé successivement directeur financier (1996-1998), directeur général de l'activité assurance (1998-2000) et président du directoire de SPB SA le 15 décembre 2000.

François Commune est directeur général délégué finance et alliances, membre du directoire et du comité exécutif du groupe SPB depuis 2006.

Diplômé de l'ESCP et d'un MBA de l'université de Cranfield (Royaume-Uni), François Commune débute sa carrière au sein de la filiale française du groupe Hoechst en tant que trésorier, puis contrôleur de gestion centrale de 1980 à 1987. Ensuite, il est co-fondateur du cabinet de conseil Pillet&Associés où il exerce en tant que consultant senior de 1987 à 1991. Puis, il devient directeur financier adjoint du groupe Fiat France de 1991 à 1997, puis du groupe Europ Assistance de 1998 à 2000 où il est promu directeur général adjoint en 2001, fonction qu'il exercera jusqu'en 2006. Il rejoint le groupe SPB en 2006.

Romuald Censier est directeur commercial et marketing et membre du comité exécutif du groupe SPB depuis juillet 2018.

Diplômé de l'ISC Paris, Romuald Censier débute sa carrière en 1997 en tant que responsable du développement de programmes affinitaires pour le secteur bancaire chez RSA/Quintess. En 2001, il co-crée une start-up dans le transport, avant de devenir consultant IT pour Accedo en 2005. De 2005 à 2007, il est en charge de l'implantation de la marque Dr. Web en France et en Suisse. Il rejoint le groupe SPB en 2007 en tant que directeur grands comptes où il est en charge du développement des ventes pour le secteur des télécoms. Au fil des années, il développe le portefeuille de clients grands comptes dans les secteurs de la distribution et de l'e-commerce.

Christelle Legrix est membre du comité exécutif du groupe SPB depuis 2010 et directrice des opérations depuis juillet 2018.

Diplômée de l'Institut Commercial de Nancy et d'un MBA en marketing et management (Pennsylvanie), Christelle Legrix débute sa carrière dans la grande distribution. Elle intègre SPB en 1999 pour y prendre la responsabilité du traitement des flux financiers de courtage. Elle rejoint en 2002 la direction des services d'assurance au sein de laquelle elle aura la responsabilité de l'ensemble des activités télécom

et distribution. En 2007, elle se voit confier la mission de mettre en place la direction de l'audit du groupe. Elle est promue directrice de la gestion et de la relation client en 2010.

Romain Daufouy est directeur du développement international et membre du comité exécutif du groupe SPB depuis septembre 2018.

Titulaire d'un Bachelor en business management et marketing et d'un Executive MBA en stratégie, finance, organisation et management des risques, Romain Daufouy commence sa carrière en 2002 chez Nortel, équipementier en télécom, en tant que responsable commercial. En 2003, il entre au même poste chez T&T Consulting. En 2006, il intègre Ausy, leader européen du conseil et de l'ingénierie en hautes-technologies, en tant que directeur commercial. En 2007, il devient directeur grands comptes chez BT Global Services, filiale internationale du groupe British Telecom. À partir de 2011, Romain Daufouy entre chez Telefonica, d'abord en tant que directeur commercial, puis directeur de la zone Asie & Pacifique et enfin directeur de la zone Europe du Nord & Russie. Il rejoint le groupe SPB en septembre 2018.

Rémi Audoin est directeur des services, président du directoire de Point Service Mobiles et Phone Service Center, président du conseil d'administration de SPB Services et membre du comité exécutif du groupe SPB depuis juillet 2018.

Diplômé d'un Master marketing et stratégie de l'European Business School, Rémi Audoin démarre sa carrière en 1989 et occupe diverses fonctions dans les domaines marketing, achats, SAV au sein d'entreprises telles que Thomson Multimedia et Darty. En 2001, Rémi Audoin est nommé directeur général de The Phone House France. En 2008, il rejoint Best Buy Mobile Canada en tant que vice-président. En 2010, il devient directeur général de The Phone House Belgique et est promu président directeur général en 2012. Il quitte The Phone House Belgique en 2016 et devient directeur général de Hailo/My Taxi France et Suisse (service de VTC). Puis, il rejoint Point Service Mobiles et Phone Service Center en mai 2017 en tant que consultant.

Jean-Christophe Boisseau est directeur des ressources humaines et membre du comité exécutif du groupe SPB depuis 2014.

Jean-Christophe Boisseau a suivi une préparation à l'École Nationale d'Administration au sein de l'Institut d'Études Politiques de Paris et est diplômé de l'Institut d'Études Politiques d'Aix-en-Provence. Il démarre sa carrière professionnelle chez Xerox en 1989 en tant que responsable commercial grands comptes, puis rejoint la filiale service en 1993 comme directeur des études et projets et est promu directeur des ressources humaines en 1997. En 2000, il rejoint l'assureur Alico (Groupe AIG) en qualité de directeur des ressources humaines France et Europe occidentale. Après le rachat d'Alico par Metlife, Jean-Christophe Boisseau est nommé secrétaire général en charge des ressources humaines pour la France et le Maroc. Il rejoint le groupe SPB en 2014.

Estelle Rouchon est directrice de la communication du groupe SPB depuis 2012 et membre du comité exécutif du groupe SPB depuis septembre 2018.

Diplômée de l'Institut d'Études Politiques de Lyon et en communication (Sciences Com' Audencia), Estelle Rouchon débute sa carrière en 1996 chez Amadeus France (filiale d'Air France) au sein de la direction de la communication. De 1999 à 2006, elle poursuit son parcours en agences de conseil en communication chez Actus Finance, puis chez I&E (aujourd'hui Burson-Marsteller I&E). En 2006, elle intègre Aviva France en tant responsable presse et est promue responsable des relations extérieures en 2009. Elle rejoint le groupe SPB en 2012.