

Interview d'Andreas Waespi, CEO de la Banque Coop et de Hans Künzle, CEO Nationale Suisse, sur la coopération entre les deux sociétés



Hans Künzle, CEO Nationale Suisse et Andreas Waespi, CEO de la Banque Coop (de g. à d.)

1. Quelles sont les raisons ayant poussé la Banque Coop et Nationale Suisse à coopérer?

Hans Künzle: Pour qu'une coopération fonctionne, il est indispensable de trouver le bon partenaire! Avec la Banque Coop, se présente pour nous l'occasion unique de collaborer avec un institut ayant une taille similaire à la nôtre et également présent dans toute la Suisse. Ce partenariat nous permet de consolider notre présence sur le marché en passant par un nouveau canal de distribution, tout en offrant à notre clientèle une palette plus étayée de prestations financières.

Andreas Waespi: La coopération avec Nationale Suisse nous permet de satisfaire encore mieux les exigences de nos

clients, tout en générant une plus-value pour ces derniers. Par exemple, moyennant une combinaison judicieuse entre produits de la banque et de l'assurance, mais aussi moyennant le développement de produits couvrant de manière optimale les besoins, en mutation constante, de nos clients.

2. Quels objectifs stratégiques poursuivez-vous? Prévoyez-vous d'intensifier la collaboration entre les deux entreprises?

Andreas Waespi: La Banque Coop se positionne comme une banque loyale spécialisée dans la distribution. La coopération avec Nationale Suisse cadre parfaitement avec cette stratégie. La collaboration gravite autour de la complémentarité de nos produits et prestations, sans ne jamais perdre de vue les besoins de no-

tre clientèle. C'est sur ces bases que se fondera notre collaboration à l'avenir également.

Hans Künzle: Sur le marché suisse, nous cherchons à nous démarquer de la concurrence en nous présentant comme prestataire de services de qualité soucieux d'offrir des conseils et un suivi personnalisés à sa clientèle. Le partenariat avec la Banque Coop ainsi que le développement rapide de produits innovants en commun correspondent parfaitement à cette stratégie.

3. Bien des coopérations dans le domaine de la bancassurance ont échoué. Pourquoi devrait-il en aller autrement de votre modèle?

Andreas Waespi: Pour qu'une telle stratégie fonctionne, la coopération doit créer une si-

tuation gagnante tant pour les partenaires que les clients, la communication doit être excellente tout au long du processus et, finalement, les collaborateurs en contact avec la clientèle suivront une formation permanente. Si ces trois conditions sont remplies, rien n'empêchera une coopération couronnée de succès.

4. En quoi le modèle de coopération choisi se distingue-t-il de ceux appliqués par la concurrence?

Hans Künzle: Chaque partenaire continuera à se concentrer sur ses activités clés. Parallèlement, nous développerons en commun des produits combinés, destinés à des segments de clientèle bien spécifiques. Rares sont actuellement les prestataires financiers à offrir de tels services.

5. Quels avantages les deux partenaires retirent-ils de cette coopération?

Andreas Waespi: L'avantage le plus notable est indubitablement l'offre plus vaste et complétée par des produits d'assurance dont pourront bénéficier nos clients. Toutefois, l'extension du réseau de distribution ainsi que l'accroissement du degré de notoriété de la Banque Coop constituent deux éléments qui jouent un rôle notable.

Hans Künzle: Outre les avantages déjà cités, nous sommes heureux de pouvoir élargir notre palette de services financiers en lui incorporant des produits bancaires. Cette approche nous ouvre des perspectives prometteuses.

6. Quels produits et services sont concernés par cette coopération? Et quels sont, cette

fois-ci, les avantages pour les clients des deux sociétés?

Hans Künzle: Grâce à cette coopération, les clients de notre compagnie d'assurance disposent d'un accès simple et rapide aux prestations financières de la Banque Coop, telles que les obligations de caisse, les comptes de prévoyance du 3^e pilier, etc.

Andreas Waespi: En combinant différents produits, les clients de notre institut peuvent recourir chez un seul prestataire à des solutions globales. A titre d'exemple, je citerais la protection risque en lien avec les produits de prévoyance ou la protection contre le risque de décès en lien avec une hypothèque. Nos clients gagnent du temps et s'économisent bien des démarches administratives, deux facteurs à ne pas négliger aujourd'hui.

7. La coopération sera-t-elle appliquée dans toutes les régions de Suisse?

Andreas Waespi: Oui. Avec notre réseau commun de distribution, les agences générales Nationale Suisse et les succursales de la Banque Coop, nous couvrons encore mieux le territoire suisse.

8. Quelles sont les conséquences pour les collaborateurs et les agences des deux sociétés?

Hans Künzle: A l'avenir, nos spécialistes en matière de prévoyance disposeront d'une palette attrayante de produits bancaires pour offrir à nos clients des conseils globaux. Nos spécialistes, mais aussi nos collaborateurs du service externe pourront compter sur le soutien com-

pétent pour les questions financières que leur apporteront les professionnels de la Banque Coop.

Andreas Waespi: Les collaborateurs de la Banque Coop auront la chance d'approfondir leurs connaissances. Cela ne signifie néanmoins pas qu'ils doivent maîtriser tous les détails liés aux produits d'assurance. En tout temps, ils pourront recourir au savoir des spécialistes en assurances.

9. La nouvelle coopération, communiquée en juillet 2007, entrera uniquement en vigueur au 1^{er} janvier 2008. Pourquoi ce décalage dans le temps?

Hans Künzle: A l'automne 2007, nous lancerons cette coopération dans divers emplacements pilotes dans les trois régions linguistiques. Nous pourrions ainsi récolter des expériences et optimiser les processus afin de garantir un démarrage professionnel et efficace le 1^{er} janvier 2008 des produits combinés, également dans toute la Suisse.