



[À LA UNE]

-48%

Évolution de la collecte nette
d'assurance vie de janvier à fin avril 2011,
par rapport à la même période en 2010

SOURCE : FFSA

ASSURANCE VIE

Prévoir un atter

LES RAISONS DE LA BAISSÉ DE LA COLLECTE NETTE

- Baisse du taux de rendement des fonds en euros
- Hausse du taux de rendement du Livret A
- Priorité des bancassureurs donnée à l'épargne bilantielle, afin de respecter les ratios de liquidité de Bâle 3
- Hausse des prestations (rachats)
- Incertitude fiscale engendrée par la réforme de la fiscalité du patrimoine

**5^e mois
consécutif**

de baisse de la collecte nette
de l'assurance vie

SOURCE : FFSA



[À LA UNE]

Trois familles d'acteurs,
trois cas de figure

Bancassureurs

FORCES

- Un réseau commercial puissant
- Des flux importants dans les agences bancaires
- Une offre variée de produits, notamment en épargne de précaution (Livret A, LDD...)

FAIBLESSES

- La faible diversification en santé et en IARD
- L'arbitrage des maisons mères en faveur de l'épargne bilantielle pour coller aux ratios de liquidité de Bâle 3

Mutuelles d'assurances

FORCES

- La bonne connaissance des fichiers clients
- La distribution peu coûteuse (pas de réseau d'agents ou de courtiers à rémunérer)
- Des produits simples, sécurisants et transparents

FAIBLESSES

- Un réseau historiquement construit pour vendre de l'IARD
- Un coût d'acquisition des clients nouveaux élevé

Compagnies d'assurances

FORCES

- La forte notoriété et la légitimité
- La gamme étendue de produits d'assurance vie
- La grande capacité d'innovation

FAIBLESSES

- La dépendance vis-à-vis de l'assurance vie
- L'antériorité et la multiplicité des contrats
- Les coûts de distribution élevés

rissage en douceur

■ La collecte nette de l'assurance vie décline fortement. Pire : la chute s'accélère et pourrait bien s'installer. La menace est prise au sérieux par les assureurs, qui essaient de trouver des parades.

C'est ce que l'on appelle un beau « gadin ». Après un recul de 13% fin mars, la collecte nette de l'assurance vie a chuté de... 48% fin avril par rapport aux quatre premiers mois de 2010, selon les chiffres FFSA-Gema. Et il s'agit du cinquième mois consécutif de baisse ! Du jamais vu depuis 2008, où la collecte nette avait enregistré une chute de 47,3% sur l'année (voir graphique p. 16), dans le sillage de la crise financière. Déjà, à la fin du premier trimestre, CNP assurances, le premier assureur de personnes en France, annonçait une collecte nette en baisse de 58%. « Cette baisse est avant tout structurelle. Compte tenu du vieillissement de la population, les prestations vont augmenter afin de compléter les retraites, financer la dépendance ou le plus souvent, aider les enfants et les petits-enfants. Les assureurs vont devoir se préparer à faire face à une hausse des rachats », prévient Éric Véron, *Senior Executive* au secteur assurance chez Accenture.

Alors, qu'en serait-il si la tendance s'installait ? Serait-ce la fin de l'assurance vie ? Non, si l'on en croit les assureurs, qui déclarent en chœur garder toute leur confiance en l'avenir du placement préféré des Français. « Nous ne sommes pas trop inquiets pour les mois à venir, déclare Jérôme Cornu, directeur des études à la FFSA. Nous tablons sur une variation de la collecte entre -2 et +2% en 2011, avec une grande probabilité pour une croissance nulle. »

Pour les banquiers et les mutuelles, ce n'est pas si grave

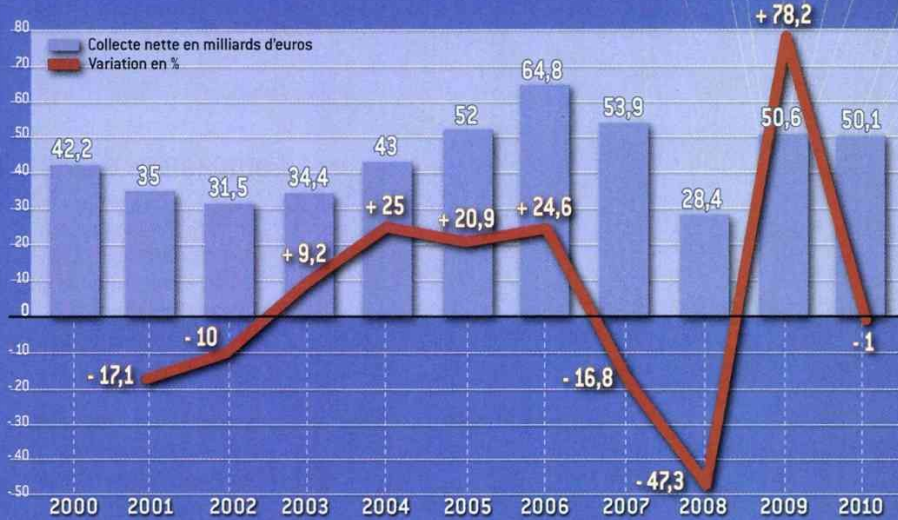
On a du mal à croire que le marché puisse s'en satisfaire après les scores enregistrés les années précédentes, mais il est vrai que la baisse de la collecte de l'assurance vie n'a pas les mêmes effets pour chaque famille d'assureur. Si les bancassureurs sont très exposés (ils réalisent 62% de la collecte), ils peuvent se rattraper par ailleurs. « Les conséquences pour eux sont extrêmement

faibles, confirme Cyrille Chartier-Kastler, président du cabinet de conseil Facts & Figures. Leurs réseaux sont très souples : s'ils n'ont pas vendu d'assurance vie ces derniers temps, ils ont vendu autre chose en attendant. » On peut même voir dans le succès des livrets réglementés (Livret A, LDD, Livret jeune...) et des livrets « bonifiés » un effet de vases communicants. Du côté des mutuelles d'assurances, l'impact devrait également être limité. D'abord parce qu'elles détiennent une faible part de marché (7,1% selon le Gema). Ensuite, parce qu'elles misent sur des produits simples, des placements de « bon père de famille » qui trouvent leur public. « Certes, au premier trimestre 2011, nous sommes à -17% par rapport à 2010, une année exceptionnelle, convient Didier Ledeur, directeur général de GMF vie, mais nous sommes néanmoins à plus de 35% de notre niveau habituel de collecte à cette période de l'année. » Depuis début 2011, la Maaf a ...



UN RETOURNEMENT BRUTAL

Collecte nette d'assurance vie (en milliards d'euros) et évolution annuelle (en pourcentage)



Mis à part l'effet de Yo-Yo de la crise financière en 2008 et 2009, les années de tranquille ascension de la collecte se concluent sur la dégringolade de 2010. Est-ce le signe d'une fin de cycle ?

SOURCE : FFSA-GEMA

... même enregistré une hausse de collecte de 15%! Toutefois, « il ne faudrait pas que la tendance à la baisse s'installe sur deux ou trois ans », tempère Fabrice Couturier, responsable comptable chez Parnasse Maif.

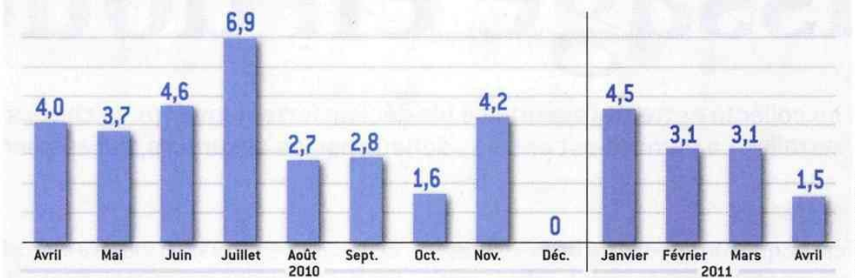
Pour les compagnies, il faut relancer la machine

Ce sont donc les compagnies qui souffrent et risquent de souffrir le plus, mais rares sont celles qui l'avouent. Cependant, les stratégies mises en place laissent supposer que le scénario de « décollecte » n'est pas seulement un exercice de style. « Nous sommes arrivés à un moment où les moteurs de croissance de la collecte ralentissent, reconnaît Nicolas Schimel, directeur général d'Aviva France. Cela ne remet en cause ni notre modèle ni notre offre, mais nous amène à diversifier nos approches commerciales, à exploiter toutes les facettes de l'offre, et pas seulement les fonds en euros. »

En vérité, même si elles s'en défendent, la plupart des compagnies essaient de trouver d'autres relais de croissance. Première piste: développer les unités de compte (UC). « Il faut sortir des fonds en euros. C'est possible. Les Français voient la fin de la crise et la remontée des marchés financiers », veut croire Ghislaine Colella, directrice du marché de l'épargne individuelle et de la banque chez Axa France. Swiss Life va jusqu'à verser un « bonus » aux clients

LA PENTE S'ARRÊTERA-T-ELLE ?

Évolution en un an de la collecte nette d'assurance vie par mois (en milliards d'euros)



SOURCE : FFSA-GEMA

Le solde entre les cotisations aux contrats et les prestations (les rachats principalement) amorce une chute continue depuis le début de l'année. Pourtant, à la FFSA, les analystes tablent sur une fourchette de -2 à +2% en 2011. Alors, il n'y a pas de quoi s'alarmer ?

qui optent pour des UC. Les compagnies proposent toutes des nouveaux produits aux rendements plus élevés, comme les fonds euros diversifiés ou les *variable annuities*. Certaines ont compris l'importance d'améliorer la relation avec leurs clients. « Nous surveillons de près les rachats et les périodes de risque afin d'aider nos clients à trouver des solutions alternatives, comme le crédit-épargne », illustre Didier Etard, directeur du réseau Allianz finance conseil. En clair, les compagnies font tout pour garder leurs clients, y compris en tentant de recycler les rachats en Perp ou en contrat de prévoyance. Elles misent sur leur diversification dans la santé

ou dans... la banque. Allianz propose ainsi, jusqu'au 31 juillet, un « superlivret » à 5%. « Cette baisse de la collecte constitue une crise pour les compagnies, qui va les emmener à revoir leur modèle économique pour reprendre l'avance perdue face aux banquiers », estime Olivier Arroua, fondateur du cabinet Selenis. Certains experts estiment qu'elles vont devoir alléger leurs coûts de gestion, plus élevés que ceux des bancassureurs et, surtout, des mutualistes. Alors, qu'on croie ou pas à cette baisse durable, il y a sans doute une révolution en perspective...

■ FLORIANE BOZZO, JEAN-PHILIPPE DUBOSC ET ESTELLE DURAND

