

PERFORMANCES

Désensibiliser le marché de l'assurance vie

L E MARCHÉ DE L'ASSURANCE vie a connu une nouvelle croissance en 2000. En effet, après une hausse de +15 % en 1999, le chiffre d'affaires de l'assurance vie et de la capitalisation en 2000 s'est élevé à 601 milliards de francs, en progression de +21 %, soit la croissance la plus élevée depuis 1994. Ces résultats apparaissent comme autant de motifs de satisfactions. Il est cependant intéressant de les analyser et d'en tirer des indications pour les exercices à venir.



PIERRE MICHAUD
Directeur général adjoint

Guardian

La croissance du marché en 2000 ne s'est pas faite, loin s'en faut, de manière linéaire au fil des mois. Les plus forts taux de croissance ont été enregistrés au cours du premier semestre et plus particulièrement dans les trois premiers mois. Le mois de janvier 2000 a ainsi enregistré une collecte en hausse de 45 % par rapport à janvier 1999, et février 2000 a été en hausse de 52 %. Sur le premier trimestre, certaines compagnies d'assurance vie annonçaient même des taux de progression records de plus de 130 %. Au cours du second se-

“ Pour les affaires nouvelles, la part des cotisations en unités de compte est passée de 23 % en 1996 à 57 % en 1999. ”

Après une année 2000 contrastée, les assureurs vie cherchent à développer leur activité, indépendamment des performances des marchés financiers ou de l'arrivée à terme d'autres types de placements. Les solutions passent par des produits innovants et des techniques de réduction des risques.

mestre, l'évolution du marché a été plus mesurée puisque la plus forte hausse a été enregistrée en novembre avec un taux de +13 %. En revanche le mois de juillet a connu une hausse limitée à 3 % et le mois de septembre a enregistré une baisse de 3 %.

UN CONTEXTE BOURSIER FAVORABLE DÉBUT 2000

L'euphorie du marché au premier trimestre est due à plusieurs raisons :

- Tout d'abord, les marchés avaient connu en 1999 des progressions remarquables avec un CAC 40 en hausse de 51.1 %, le Nouveau marché de 135 % et le MSCI World de +47.6 %. Il s'agit d'un facteur majeur dans la mesure où la part des cotisations en unités de compte dans les affaires nouvelles est passée de 23 % en 1996 à 57 % en 1999 (y compris la partie en francs des multi-supports). Les assurés ayant ouvert un contrat multi-supports les années précédentes ont ainsi vu la valeur de leur épargne acquise progresser très significativement. L'année 2000 ayant débuté sous des auspices aussi favorables, les épargnants ont été tentés d'alimenter à nouveau

leurs contrats, ou pour certains, d'en ouvrir.

L'assurance vie a donc profité du nouvel engouement des Français pour la bourse, d'autant que l'offre des assureurs en matière de contrats multi-supports a considérablement évolué, permettant d'accéder à de nombreux marchés.

Cette évolution de l'offre a d'ailleurs été encouragée par le législateur puisqu'il a créé les contrats dits « investis en actions ». Ceux-ci bénéficient d'une fiscalité privilégiée en contrepartie du respect par l'assuré d'une répartition minimum de son épargne sur certains marchés actions, notamment prévoir au minimum 5 % des investissements sur des actifs dits « à risque ».

- Le chiffre d'affaires 2000 a également été dopé par la décollecte des PEP bancaires en 2000. Celle-ci estimée à 90 milliards de francs a été réinvestie pour une bonne part dans les contrats d'assurance vie. De même, des placements du type « PEP assurance » ont été réemployés sur des contrats multi-supports. Enfin, la baisse du taux du livret A à la fin 1999 a sans doute incité des épargnants à se porter sur l'assurance vie au début de l'année 2000.

Cette revue non exhaustive des

facteurs de croissance du marché montre que bon nombre d'entre eux sont conjoncturels. On pourrait en outre ajouter à ceux-ci l'influence du «recyclage» des capitaux arrivés à terme des anciens contrats d'assurance vie sur le chiffre d'affaires d'un exercice. Toutefois cette source de chiffre d'affaires devrait souffrir prochainement de la généralisation des contrats à durée viagère qui ne prévoient plus la mise à disposition des capitaux à une date donnée.

Le développement futur de l'assurance vie apparaît donc très «corrélé» aux évolutions des marchés financiers, à l'évolution des taux des placements du type PEL ou livret A, ou encore à l'arrivée à maturité d'un placement à durée définie.

DÉCONNECTER L'ASSURANCE VIE DES MARCHÉS BOURSIERS

Il est donc intéressant d'étudier comment «désensibiliser» le marché de l'assurance vie de ces phénomènes conjoncturels, pour pérenniser son développement face aux inévitables trous d'air que les marchés sont appelés à connaître certaines années. Des solutions efficaces passent notamment par les axes suivants :

■ L'information des clients est déterminante. Il est paradoxal que l'assurance vie soit aussi sensible à l'évolution des marchés alors que le contrat d'assurance vie est un moyen d'épargne dont l'horizon est le moyen ou long terme. Une déprime des marchés ne devrait pas, en théorie, décourager les épargnants de souscrire un contrat multi-supports, ni une hausse brutale les inciter à souscrire davantage. En effet, l'allocation d'actifs d'un tel contrat est faite notamment par rapport à l'horizon de gestion du client, son niveau d'aversion au risque et la prise en compte de ses autres actifs patrimoniaux.

D'autre part, les arbitrages permettent au cours de la vie du contrat d'adapter l'allocation d'ac-

tifs à l'évolution de la situation patrimoniale des clients. Un client dont l'allocation d'actif est fortement dynamique alors qu'il est âgé de quarante ans pourra régulièrement réduire son degré d'exposition au risque pour adopter progressivement, à l'approche de la retraite, un profil sécuritaire. Cela implique naturellement que le client dispose au moment de la souscription et au cours de la vie du contrat, de l'assistance de son conseiller et des informations nécessaires. Il doit connaître en particulier, les caractéristiques et la complémentarité des marchés accessibles dans le cadre du contrat, la volatilité des supports pouvant être sélectionnés et le niveau de risque qu'ils impliquent...

■ La qualité de services apparaît également comme un critère décisif pour développer l'assurance vie. Ils peuvent porter sur des mécanismes de sélection ou de substitution de supports pour apporter aux clients une constance dans la qualité des gestions proposées. Offrir l'investissement lissé dans le temps d'un versement permet par exemple d'optimiser le risque d'entrée «au plus haut» dans le contrat. Ou encore, proposer un arbitrage automatique des plus values permet de sécuriser par exemple les gains générés par ses investissements effectués sur des supports volatils. Un contrat flexible permet en outre de compléter au fil du temps le choix des supports pour que celui-ci soit au mieux adapté à l'environnement économique et financier.

■ Le développement de garanties, grâce aux techniques propres à l'assurance, a aussi un rôle à jouer dans

le dynamisme de l'assurance vie. Les techniques actuarielles de nouvelle génération permettent en effet de donner au contrat une dimension patrimoniale unique. Un assuré pourra ainsi bénéficier de garanties permettant de transmettre à ses héritiers un capital protégé voire majoré, quelle que soit la situation des marchés à l'époque de son décès.

Un exemple de confort financier : le contrat multi-supports PrimaValis

«L'investissement lissé dans le temps» : L'assuré détermine à la souscription une répartition «cible» de son versement entre les supports. Le versement est affecté dans un premier temps à un support choisi par l'assuré (en général un support dont l'orientation est sécuritaire), puis le versement est investi progressivement sur les supports «cibles» selon une période définie par le client, par exemple en cinquante-deux fois sur un an. L'objectif est de lisser dans le temps l'investissement et d'optimiser les gains potentiels.

De même il est possible dans le cadre d'un contrat en unités de compte d'apporter des réponses efficaces à des préoccupations actuelles telles que la dépendance des personnes âgées.

UNE RÉPONSE AUX PRÉOCCUPATIONS QUOTIDIENNES

L'assurance vie a donc de nombreux atouts pour «décoreller» sa croissance de phénomènes conjoncturels et s'affirmer comme un outil privilégié d'épargne face aux autres types de placements. D'autant plus que cette croissance peut s'appuyer sur la capacité de l'assurance vie à répondre aux besoins fondamentaux et actuels des épargnants tels que la constitution de revenus différés, la valorisation d'un capital pour sa retraite, la transmission d'un capital protégé ou encore la prise en compte des conséquences financières de l'allongement de la durée de la vie. ■