

PATRICK PEUGEOT
Président-
directeur général
La Mondiale



«Les produits retraite se développent»

Malgré la baisse du chiffre d'affaires de l'assurance vie en 1998, le président de La Mondiale mise sur le développement des contrats à très long terme et des produits de prévoyance et de santé.

■ Comment analysez-vous l'évolution de l'assurance vie ?

PATRICK PEUGEOT – Avant d'analyser les chiffres, il faut préciser le choix de l'indicateur. En tant qu'assureurs, nous sommes plus attachés à l'aspect stocks qu'aux flux. En 1998, le flux de l'assurance vie française – ou chiffre d'affaires – a été de 435 milliards de francs, en baisse de 15 % par rapport à 1997. Mais cet indicateur n'est pas forcément

représentatif car il regroupe des éléments de nature très différente, pas toujours comptabilisés de la même manière d'un assureur à l'autre. C'est le cas des contrats transférés en contrats DSK : certaines compagnies considèrent le réinvestissement comme du chiffre d'affaires tandis que d'autres estiment que cela ne doit avoir aucun impact sur le flux.

Le stock est un indicateur com-

posite – les affaires nouvelles, les contrats sortants et les résultats financiers – qui traduit l'évolution de l'épargne des Français en assurance vie. En 1998, contrairement aux flux, les stocks se sont accrus de 11 % à 3 360 milliards de francs. Malgré la baisse finalement assez modeste sur les flux entrants, il y a eu aussi beaucoup moins de sorties que prévu et de très bons résultats financiers. Cela confirme l'intérêt des Français pour l'assurance vie.

■ En dépit de la baisse de rentabilité et des questions fiscales ?

La fiscalité explique aussi en partie les chiffres 1998 : les mesures fiscales de la fin de 1997 ont provoqué un véritable choc. Il y a eu donc de fortes souscriptions en décembre 1997 que l'on peut évaluer entre 40 et 50 milliards, soit à peu près le montant

La Mondiale en chiffres

Résultats 1998

Chiffre d'affaires Groupe : 1,17 milliard de francs (+11 %).

- Les primes émises dans les contrats vie se répartissent pour 50 % en produits retraite, 32 % en produits épargne et 18 % en prévoyance santé.
- Actifs gérés : 50,9 milliards de francs.
- Résultat net : 198 millions de francs (+9 %).

qui manque en 1998 pour atteindre le niveau de 1997.

L'année 1998 montre d'une part, que malgré une légère baisse des flux, les Français restent très attachés à l'assurance épargne, c'est-à-dire celle qui est un produit quasi bancaire ; d'autre part, il y a une inflexion forte de l'assurance vers les produits long terme, c'est-à-dire tous les produits de retraite. Ces produits qui ne représentaient jusqu'à présent que des parts relativement faibles du volume global de flux, aussi bien que des stocks, ont connu un décollage assez spectaculaire. Les produits très long terme, qui ne sortent qu'en rentes, ont connu des taux de progression qui ont été parfois de 50 %, alors même que certains produits d'épargne diminuaient de près de 40 à 50 %. Par rapport au chiffre d'affaires de 435 milliards en 1998, la santé est de l'ordre de 27 milliards et la prévoyance de 63 milliards environ.

Deuxième élément marquant de l'année 1998, la confirmation de la préférence accordée aux contrats en unités de compte. Dans le contexte de baisse des taux, il est normal de privilégier des placements en actions et immobilier pour une meilleure rentabilité.

■ Le début 1999 confirme-t-il ces tendances ?

En ce qui concerne le marché, les chiffres ne sont pas très bons en flux mais il y a une amélioration des stocks. La croissance des produits long terme (retraite...), de la prévoyance et de la santé se confirme et la préférence pour l'unité de compte se maintient. Sur les deux premiers mois de 1999, les stocks s'améliorent de 11 % par rapport à la même période de 1998.

“ Il y a une inflexion forte de l'assurance vers les produits long terme, c'est-à-dire tous les produits de retraite. ”

■ Les assureurs mettent donc l'accent sur les produits retraite et prévoyance ?

C'est le choix stratégique que nous avons fait, à La Mondiale, il y a quatre ans, quand nous avons décidé de concentrer nos efforts commerciaux vers cette demande des clients : leur donner des outils pour améliorer leur retraite et les conforter dans les domaines de la prévoyance et de la santé. Ces domaines sont de nature légèrement

■ 62 ans,
polytechnicien et énarque
■ 1975-1981, groupe AGF
■ 1981-1983, conseiller
technique auprès du ministre
de l'Économie et des Finances
■ 1984-1994, président-
directeur général de la Scor
■ 1995, entrée à La Mondiale

différente de celui de la retraite, en particulier dans la relation avec le client. Le mode de rapport entre assureurs et assurés est incontestablement en train d'évoluer. Plus les assureurs rentrent dans le secteur de la santé, plus ils s'identifient à un mode de service proche de celui du banquier. L'énorme atout du banquier est de recueillir et de ver-

ser des fonds de façon quasi permanente, alors que l'image traditionnelle de l'assureur est que le client lui donne des fonds qu'il ne revoit plus.

■ Les banquiers peuvent aussi développer ces produits ?

Tout à fait, directement ou indirectement. Pratiquement tous les produits d'assurance sont vendus au guichet des banques. Mais les banquiers vendent quasi uni- ...

quement des contrats d'assurance épargne et la mutation est plus difficile pour eux, alors que les assureurs traditionnels vendaient déjà des produits long terme et se sont mis à l'épargne. Actuellement, tout le monde fait tout, la comparaison se faisant essentiellement par le type de distribution (vente directe par courrier, vente au guichet par agent...).

■ Comment se distinguer des réseaux bancaires ?

Les assureurs sont très vigilants sur le fait que la complexité d'un contrat à long terme nécessite une démarche de conseil, c'est-à-dire :

- une analyse de la situation du prospect ;
- une réflexion sur différentes solutions ;
- un dialogue sur les priorités ;
- la définition de l'investissement.

Pour notre part, nous faisons «l'analyse économique et sociale» du prospect : nous essayons d'avoir le maximum d'informations sur lui avant de le rencontrer... Les banquiers commencent à avoir ce type de démarche, mais c'est peu compatible avec leur conception de service et la notion de productivité. Un rendez-vous chez un prospect prend souvent 2 heures, c'est une opération longue, difficile à imaginer au guichet d'une banque. Notre démarche est fondamentalement différente.

Les assureurs misent sur le conseil et sont donc plus chers que les banques. La démarche de l'assureur est de créer une confiance et de donner à l'assuré l'outil indispensable pour prendre les bonnes décisions. Si le conseil est de qualité, il n'y a pas de problème de coût.

■ Le monde financier se concentre. Cela vous inquiète-t-il ?

Non, car nous sommes sur une ligne très concentrée : l'assurance vie avec une préférence pour le long terme. La Mondiale avait même une petite banque et une socié-

té d'assurance dommages que nous avons vendues. Notre taille ne nous gêne pas pour notre activité commerciale. Compte tenu de notre activité long terme, notre préoccupation est surtout de montrer notre solidité financière. Depuis cinq ans, nous sommes notés, ce qui nous donne une meilleure crédibilité vis-à-vis du marché lors de nos émissions d'emprunts.

■ Quel est l'impact pour les assureurs de la nouvelle loi sur la sécurité financière ?

La loi indique que les assureurs devront constituer un fonds de garantie de 1,750 milliard de francs au total. La moitié restera en réserve dans nos comptes et l'autre sera affectée au fonds. Pour un secteur qui n'a jamais connu de faillite, c'est trop ou pas assez. Le secteur gère 3 300 milliards de francs, et peut régler les petits sinistres. En revanche, c'est bien insuffisant si nous avons un jour un déséquilibre majeur entre le mode de gestion de l'assurance et l'environnement, une hausse brutale des taux par exemple. Le système qui va être mis en place est disproportionné par rapport au risque que nous courons mais en même temps, les risques théoriques sont considérables. Nous souhaitons en discuter avec les autorités de tutelle.

■ Comment peut-on se couvrir contre le risque de taux ?

C'est toute la théorie de l'actif-passif. Nous pensons que cela relève aussi d'un échange permanent entre les autorités de tutelle et nous, pour trouver la meilleure adaptation possible pour nos engagements et nos actifs (ALM).

L'année dernière, la loi nous a imposé de faire «un rapport de solvabilité» : tous les ans, nous devons présenter à nos conseils d'administration et à nos commissaires aux comptes, un rapport dans lequel on décrit comment sont bâties nos provisions et la gestion de nos actifs.

■ Les risques sont-ils très différents de ceux d'une banque ?

Nous gérons essentiellement l'environnement économique au niveau des engagements des assurés, alors que les banquiers gèrent des relations individuelles avec chaque client. C'est la rigueur de leur gestion qui peut être en cause beaucoup plus que leur capacité technique à présenter les produits. Dans une banque, les risques sont donc individualisés, beaucoup plus que globalisés, du moins en apparence. L'expérience de ces dernières années prouve en effet que les risques sont communs à l'ensemble du secteur, immobilier, PME...

Le principal risque pour les assureurs reste la baisse des taux par rapport aux engagements de taux qu'ils ont pu prendre. Les Etats-Unis ont été les premiers à l'expérimenter. ■

*Propos recueillis par Colette Cova
et Antoine Gille.*