

ASSURANCE

## Mondial Assistance change de marque à l'étranger

Le précédent des AGF fait des émules. Mondial Assistance a décidé de passer à son tour sous la bannière Allianz, mais « pas de manière systématique », comme le précise son président, Rémi Grenier. Le groupe va tester le nom Allianz Global Assistance dans plusieurs pays, à commencer par la Chine (fin janvier) et l'Allemagne (en mars). « En cas de succès, nous nous donnons dix-huit mois pour déployer le changement de marque », annonce Rémi Grenier. La France, son berceau historique et son premier marché, « ne sera pas concernée ». Et ce pour deux raisons : « La marque Mondial Assistance y jouit d'une forte notoriété et les conditions de certains de nos partenariats avec de grandes institutions ne nous permettent pas de le faire. »

Au passage, le numéro 1 mondial de l'assistance veut en profiter pour essayer d'« être plus proche du consommateur final », en se positionnant davantage comme « un distributeur » que comme « un fournisseur ». D'où la volonté affichée de se développer dans la vente directe en surfant sur les nouvelles technologies, « même si notre modèle de distribution prépondérant restera le "B to B to C" », précise Rémi Grenier. Autre ambition pour 2015, Mondial Assistance va chercher à se développer encore davantage auprès des institutions financières, qui lui ont apporté 39 % de son chiffre d'affaires en 2009 - « La demande est de plus en plus forte de la part des banques. »

Services de proximité

Comme son rival Europ Assistance, la filiale d'Allianz mise beaucoup sur le développement des « care services », c'est-à-dire les services de proximité ou personnalisés. « C'est une tendance de fond aussi bien sur les marchés traditionnels que sur les marchés en développement », observe Rémi Grenier. Mondial Assistance cible également les assurances de spécialité pour les consommateurs (assurance-annulation pour les spectacles, extension de garantie sur les produits blancs et bruns, etc.).

A horizon 2015, le groupe vise les 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires. En 2010, après une croissance à deux chiffres alimentée en partie par un effet de change favorable, il devrait franchir la barre des 2 milliards d'euros. Si l'Amérique du Nord et l'Asie (+ 75 % en Chine ou en Inde) ont tiré la machine, la France affiche une progression « honorable », autour de 5 %. « Toutes les zones ont contribué au développement avec une rentabilité similaire », glisse Rémi Grenier. En 2011, l'Europe ne devrait plus représenter que 60 % du chiffre d'affaires, l'objectif étant que l'Amérique et l'Asie pèsent respectivement 30 % et 20 % du chiffre d'affaires en 2015.

LAURENT THÉVENIN



Rémi Grenier, président de Mondial Assistance.

ASSURANCE

L'Afer, baromètre de l'assurance-vie en euros, sert un rendement de 3,52 % au titre de 2010, en baisse de 60 centimes. Le marché anticipe une baisse de 30 à 50 centimes par rapport au taux de 3,70 % en moyenne servi sur 2009.

# Les rendements des fonds en euros poursuivent leur baisse inexorable



Gérard Bekerman, président de l'Association française d'épargne et de retraite (Afer).

Autant que les épargnants se fassent à l'idée : les traditionnels contrats d'assurance-vie en euros sont de moins en moins rémunérateurs. Et il est peu probable que les choses s'améliorent franchement à l'avenir. Baromètre historique du marché, l'Association française d'épargne et de retraite (Afer) a dévoilé hier un taux de rendement net de frais de gestion (avant prélèvements sociaux) de 3,52 % au titre de 2010, soit 60 centimes de moins que les 4,12 % de 2009.

La vraie nouveauté tient au fait que l'Afer semble avoir un peu plus ajusté ses rendements que la concurrence. Selon la compilation réalisée par lechos.fr, la baisse des rendements des fonds en euros est comprise entre 20 et 75 centimes, pour des taux s'échelonnant entre 3,10 % et 4,30 %. La première association d'épargnants a toutefois cherché à relativiser la portée de cette baisse, la plus importante de ces dix dernières années, en rappelant le poids de son fonds garanti en euros (39,6 milliards d'euros sur une épargne gérée de 45,9 milliards à fin 2010).

« Je ne connais pas beaucoup de paquebots de 40 milliards d'euros qui donneront du 3,52 % cette année », indique Gérard Bekerman, le président de l'Afer, non sans insinuer que les plus gros acteurs de la place ne se sont pas encore dévoilés. « L'Afer devrait rester dans le premier quartile quand, in fine, on calculera le taux moyen pondéré par les encours », prédit un bon connaisseur.

« C'est un taux juste, qui tient compte des réalités du marché », complète Gérard Bekerman. Et d'ajouter que l'association, qui regroupe près de 733.000 adhérents, « fait ce qu'elle peut avec ce qu'elle a, de manière arithmétique ». L'Afer conti-

nue en effet de distribuer 100 % de ses profits à ses adhérents, là où la loi n'exige de distribuer que 85 % à 90 %, et qu'elle n'utilise pas sa provision pour participation aux excédents (PPE), créée en 2007 mais jamais dotée, pour lisser les rendements.

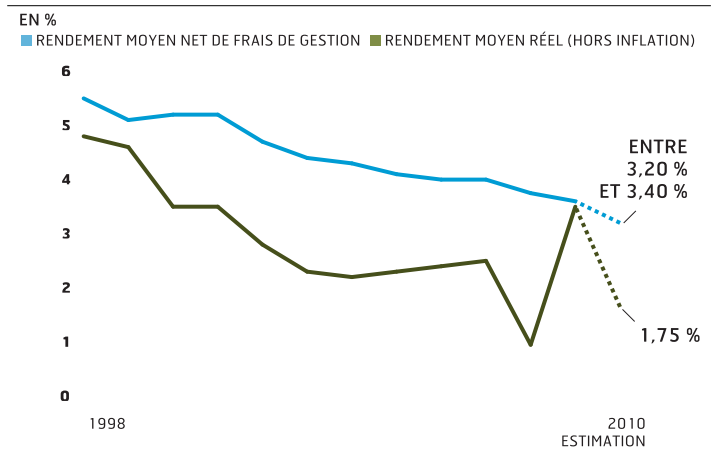
Problème de réinvestissement

L'Afer ajoute pour sa défense le même genre d'arguments que ses concurrents : l'inflation reste peu élevée, la rémunération du Livret A est faible (1,75%), et les taux d'intérêt ont fortement chuté, suite à l'injection massive de liquidités par les banques centrales. Le problème est que les assureurs, victimes de leur succès, ont continué à massivement collecter (134 milliards d'euros à fin novembre pour le marché, plus de 3 milliards pour l'Afer)... ce qui leur pose aujourd'hui un réel problème de réinvestissement, et obère les capacités de rendement futures.

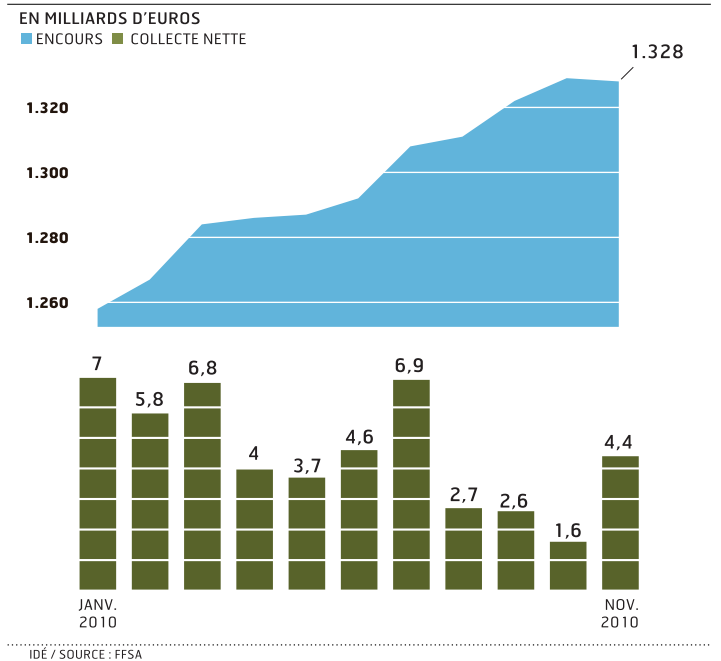
Cyrille Chartier-Kastler, président de Facts & Figures (lire ci-dessous), anticipe donc globalement « une baisse assez significative des rendements, de l'ordre de 30 à 50 centimes, comparé au taux de 3,7 % en moyenne servi au titre de 2009 ». Mais l'heure semble être aussi, selon lui, à un « accroissement considérable » des écarts entre les rendements les plus faibles et les plus élevés. « La plupart des opérateurs se situent entre 3,20 % et 3,60 %, mais beaucoup de vieux contrats servent moins de 3 %. Parallèlement, certains opérateurs, notamment ceux dont les encours sont peu élevés ou ceux qui ont souscrit beaucoup d'obligations souveraines à risque, parviennent à afficher plus de 4 % », illustre-t-il. G. V.

Lire également l'éditorial de François Vidal page 14

LES RENDEMENTS DE L'ASSURANCE-VIE...



... L'ÉVOLUTION DE LA COLLECTE NETTE ET LES ENCOURS



IDÉ / SOURCE : FFS

## « Avec Solvabilité II, l'assurance-vie va devoir revoir complètement son offre »

Jugez-vous inéluctable la poursuite de la tendance à la baisse des rendements ?

Comme la collecte nette est restée très positive sur 2010, les assureurs ont un vrai problème d'investissement ! Parallèlement, Solvabilité II pénalise tous les investissements à risque. Se préparer à l'entrée en vigueur de la directive suppose d'investir massivement dans des emprunts d'Etat jugés non risqués, ce qui ne rapporte pas grand-chose.

Il se dit beaucoup que la réforme Solvabilité II signera la fin de l'âge d'or des contrats en euros... mais les épargnants boudent les unités de compte !

Avec Solvabilité II, le secteur va devoir revoir complètement son offre. L'une des pistes est d'augmenter la part des unités de compte dans les encours, soit de façon directe, soit de façon masquée via d'autres supports. L'initiative d'AXA avec son Bonus Euro +, qui accroit de 70 centimes la rémunération des épargnants ayant investi plus de 50.000 euros à hauteur d'au moins 25 % en unités de compte, est intelligente. Offrir une gestion qui tienne compte de l'horizon de placement, comme dans les



INTERVIEW CYRILLE CHARTIER-KASTLER PRÉSIDENT DE FACTS & FIGURES

« Il faut donner au client du conseil dans le temps, à temps et en temps réel, et lui assurer un service après-vente. »

contrats euro diversifiés, est également une bonne idée. Mais de façon plus fondamentale, Solvabilité II va montrer aux assureurs-vie qu'ils sont aujourd'hui en échec sur leur politique de vente d'unités de compte. Aujourd'hui, le conseil est notoirement insuffisant ! Un bon investissement en unités de compte suppose de pouvoir offrir de réelles possibilités d'arbitrage, notamment pour réaliser les plus-values quand elles sont là !

Que préconisez-vous pour faire remonter la part des unités de compte ?

On fait miroiter que les unités de compte vont surperformer mais, quand la plus-value est là, on ne vous le dit pas ! Pour que les unités de compte représentent à nouveau 30 % à 40 % des encours, il faut donner au client du conseil dans le temps, à temps et en temps réel, et lui assurer un service après-vente. Pour les com-

pagnies, cela suppose qu'elles reviennent en profondeur leurs systèmes de gestion, et qu'elles trouvent la bonne articulation avec les distributeurs.

Le nerf de la guerre, c'est que la démarche de conseil intelligente définie par le siège soit effectivement mise en place dans les réseaux. C'est un énorme travail. Aujourd'hui, les compagnies ont un peu trop tendance à se défausser de leur politique d'unités de compte sur les distributeurs. Or, ces derniers ont peur de faire réinvestir leurs clients sur des unités de compte, car ils ne savent pas quel discours leur tenir en cas de moins-value.

Ces services ont un prix, or la tendance est plutôt à la baisse des frais ?

Les contrats en euros vont nécessairement devoir être retarifés pour financer les exigences de marge de solvabilité. La tendance est effectivement à la quasi-suppression des droits d'entrée, et il sera difficile de revenir là-dessus. Je considère, en revanche, que les assureurs vont devoir remonter leurs frais sur encours, aux alentours de 0,90 % à 1 %. A titre illus-

tratif, c'est à ce niveau que se positionne le contrat phare de La Banque Postale, Cachemire. Les assureurs n'auront pas le choix, sauf à prendre le risque d'être dans l'incapacité de rémunérer leurs fonds propres. On voit sur le marché des contrats avec des frais de 0,40 % à 0,60 %. Avec cela, on ne finance rien du tout.

Comment voyez-vous le marché de l'assurance-vie à 10 ans ?

Le marché va se scinder en deux. Les fonds en euros, destinés à une clientèle de masse, offriront un rendement faible - à peine plus que l'OAT, avec des chargements de gestion en hausse. Leur avantage sur des produits comme le Livret A, dont les frais sont bien moindres, risque de sérieusement s'amenuiser. L'autre partie du marché acceptera d'investir une part substantielle de ses encours en unités de compte, mais uniquement si les assureurs ont totalement réinventé leur démarche de conseil. Bref, nous sommes à l'aube de la réécriture d'une page de l'assurance-vie, et c'est très bien.

PROPOS RECUEILLIS PAR GÉRALDINE VIAL

## L'Afer lance un contrat dépendance « populaire »

L'association d'épargnants mise sur ses 733.000 adhérents pour bénéficier à plein de la mutualisation et être compétitive sur le plan tarifaire. Elle s'est alliée avec Orpéa pour l'hébergement.

Après deux ans de gestation, l'Afer a officiellement lancé hier son contrat dépendance. L'objectif de la première association d'épargnants est assez simple : parvenir à bousculer les usages en matière d'assurance-dépendance, à l'image de ce qu'elle a fait il y a trente-cinq ans

avec l'assurance-vie. Et ce sans attendre que la réforme tant attendue du « cinquième risque » porte enfin ses fruits. Son atout majeur est évidemment sa base de 733.000 adhérents, âgés de 54 ans en moyenne et plutôt du genre fidèle. Avec ce niveau d'effectif, l'association est quasi assurée de pouvoir pleinement bénéficier des effets de la mutualisation.

L'Afer n'en fait d'ailleurs pas mystère, c'est sur la tarification qu'elle entend faire la différence. « Ce que nous proposons, c'est un contrat

populaire, ouvert de 40 à 77 ans, avec une tarification d'assuré plutôt que d'assureur », explique Gérard Bekerman, le président de l'Afer. Pour bâtir ce contrat, l'Afer a choisi de faire affaire avec Aviva, son assureur pour l'assurance-vie. Un comité de surveillance paritaire sera chargé de suivre l'évolution des résultats techniques et financiers, l'activité et la gestion du contrat dépendance. Comme toujours dans ce type de contrat, les rentes et les cotisations sont susceptibles d'évoluer en fonction du risque.

Concrètement, l'association propose de verser une rente de 500 à 3.000 euros par mois en cas de dépendance totale ou partielle (50 % de la rente sont versés dans ce cas), l'évaluation étant basée sur la capacité ou non de la personne à accomplir seule quatre principaux actes de la vie quotidienne (toiletage-habillage, alimentation, passage d'une position à une autre, déplacements).

L'Afer met en avant des formalités médicales d'adhésion simplifiées et des prestations d'assistance « très

complètes », souscrites auprès de Mondial Assistance, et surtout un accord de partenariat avec Orpéa, qui dispose de 300 établissements (Ehpad) répartis sur le territoire.

Sur la base d'une rente mensuelle de 1.000 euros (là où le marché est plutôt calé sur 500 euros), il en coûtera 306 euros par an à une personne de 50 ans ne s'assurant que pour la dépendance totale, 461 euros à 60 ans et 773 euros à 70 ans. S'assurer également en dépendance partielle coûte environ 30 % plus cher. G. V.