Extraits

# Baromètre 2011 de l'Epargne Vie

(réalisé sur les comptes arrêtés fin 2009)

## Analyse stratégique du marché
## et Mise en perspective

V1.10 au 12 mars 2011

**Facts & Figures**

69 avenue André Morizet – 92100 Boulogne Billancourt (France) – Tél. : + 33 (0)1 78 16 46 10

Web : www.factsfigures.eu - Email : contact@factsfigures.eu

## Le présent baromètre a pour objectif d'apporter un éclairage stratégique du marché de l'épargne vie individuelle en France, ainsi qu'un certain nombre d'éléments prospectifs en découlant.

- ***Facts & Figures est un cabinet de conseil en stratégie et en management dont les revenus proviennent de la réalisation de missions de conseil auprès d'opérateurs de l'assurance et de la protection sociale***. *Ses publications s'inscrivent dans le cadre d'une forte intégration et d'un ancrage sectoriels.*

- *Spécialisé sur l'assurance et la protection sociale*, ***Facts & Figures ne conçoit pas son rôle sans une contribution active aux réflexions du secteur***. *De ce fait, Facts & Figures publie régulièrement des travaux susceptibles d'alimenter le débat sur des réflexions en cours ou à venir.*

- *L'Europe de l'Assurance prenant progressivement une certaine réalité,* ***Facts & Figures inscrit ses travaux à l'échelon européen***. *Les différences d'habitudes de consommation entre les pays sont susceptibles de révéler des situations fortement différenciées sans que l'une ou l'autre d'entre elles ne soit pour autant « la » référence du secteur en Europe.*

- ***Facts & Figures est ouvert à des échanges avec les opérateurs du secteur sur les présents travaux****, voire pour approfondir ensemble certains axes.*

- ***Facts & Figures garantit la traçabilité des données publiées dans le présent rapport ainsi que leur source*** *directement ou indirectement publique.* ***Les ratios et données reposant sur des estimations ont été établis en croisant le maximum de sources d'informations possibles*** *; leurs valeurs sont évidemment contestables, mais* ***Facts & Figures garantit l'intégrité de son approche.***

Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures »
pour toute utilisation ou diffusion

**Les présents travaux sont la propriété exclusive de Facts & Figures.**
**Toute utilisation qui en est faite doit porter la mention « Facts & Figures ».**
**Ils ont été réalisés dans un souci de loyauté et d'objectivité vis-à-vis de chacun des groupes cités.**

- *Le présent rapport s'appuie :*
  - *sur des **travaux de recherche et de développement** conduits de sa propre initiative par Facts & Figures,*
  - *sur la **recherche et l'analyse d'informations** réalisées de manière permanente par Facts & Figures,*
  - *sur la **segmentation « Epargne vie standard / Epargne vie patrimoniale / Epargne vie gestion privée »** mise au point et développée en propre par Facts & Figures.*

- *Tant par déontologie professionnelle que par souci d'indépendance et d'objectivité, **les présents travaux ont été intégralement autofinancés par Facts & Figures**.*

- *Les graphiques, réflexions et données indiquées par Facts & Figures peuvent être utilisés à la condition d'**indiquer systématiquement la mention de la source « Facts & Figures »**. **Tout détournement d'information ou utilisation déloyale donnera lieu à des poursuites.***

- *Pour toute question ou demande d'approfondissement, **contacter Cyrille Chartier-Kastler** (email : cyrille.chartier-kastler@factsfigures.eu – Tél. : 01 78 16 46 39).*

**Tous droits réservés à Facts & Figures**
**Mention obligatoire de « Facts & Figures » pour toute utilisation ou diffusion**

Extraits

# 1. Segmentation F&F du marché de l'épargne vie entre l'épargne standard, l'épargne patrimoniale et l'épargne gestion privée

# Les trois segments F&F de l'épargne vie en France sont caractérisés par des éléments discriminants, notamment en termes de gamme d'unités de compte, de nombre de sociétés de gestion proposées, d'options financières et de personnalisation pour l'investisseur.

## Caractéristiques des trois segments F&F de l'épargne vie en France

- **Épargne vie Standard**
  - L'activité s'adresse principalement à une clientèle ayant peu (ou pas) de patrimoine et des **REVENUS FAIBLES À MOYENS**.
  - Elle est portée par tous les modes de distribution, avec une **PRÉDOMINANCE DE LA BANCASSURANCE** et une **MONTÉE EN PUISSANCE DES FILIALES DE MSI**.
  - Elle propose des produits simples, avec un faible nombre d'UC accessibles, des **OPTIONS FINANCIÈRES BASIQUES** et une **VOLONTÉ DE SÉCURISATION DE L'ÉPARGNE**.
  - C'est une **ÉPARGNE ESSENTIELLEMENT EN EUROS**, dont les **ENCOURS PAR CONTRAT SONT HABITUELLEMENT INFÉRIEURS À 40 000 €**.

- **Épargne vie Patrimoniale**
  - La clientèle visée dispose d'un **PATRIMOINE DÉJÀ CONSTITUÉ OU DE REVENUS PERMETTANT D'EN CONSTITUER UN** (clientèle à potentiel).
  - Les produits proposés comportent un grand nombre d'UC, accessibles en **ARCHITECTURE OUVERTE AVEC UN NOMBRE IMPORTANT DE SOCIÉTÉS DE GESTION (AM)**.
  - Des **OPTIONS FINANCIÈRES VARIÉES** permettent à l'investisseur d'ajuster sa stratégie à ses objectifs.
  - La distribution s'effectue essentiellement au travers des **RÉSEAUX BANCAIRES (ET DE LEURS CGP)**, des **CGPI**, de **CERTAINS RÉSEAUX SALARIÉS VIE** et de **PURE-PLAYERS INTERNET**.

- **Épargne vie Gestion Privée**
  - Elle concerne une **CLIENTÈLE AISÉE OU TRÈS AISÉE**, disposant d'un niveau très élevé de revenus et/ou d'un patrimoine significatif déjà constitué, privé et/ou professionnel.
  - Le **« TICKET D'ENTRÉE »** de la gestion privée en assurance vie est élevé, souvent **SUPÉRIEUR À 100 K€**.
  - La distribution est dominée par la **BANQUE PRIVÉE,** la **GESTION DE FORTUNE** (filiales de banque et sociétés indépendantes) et certaines **SOCIÉTÉS DE GESTION D'ACTIFS**.
  - Ce segment donne accès à la **GESTION SOUS MANDAT**. Pour les patrimoines les plus importants, l'investisseur peut accéder à un **FONDS DÉDIÉ** (« titres vifs »).

Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures »
pour toute utilisation ou diffusion

## Le segment de l'épargne patrimoniale est celui où l'épargnant a habituellement accès à la plus large gamme d'unités de compte et de sociétés de gestion. Lorsqu'on monte sur la gestion privée, l'offre se concentre davantage autour d'un accès à la gestion sous mandat.

## Caractéristiques des produits d'épargne vie proposés sur chacun des segments F&F de l'épargne vie en France

| | | Épargne vie Standard | Épargne vie Patrimoniale | Épargne vie Gestion Privée | |
|---|---|---|---|---|---|
| Accessibilité | Montant minimum à la souscription (hors VP) | 75 € à 500 € | 500 € à 3 000 € | 15 000 à 150 000 € | |
| | Minimum mensuel en versement périodique | 30 € à 50 € | 100 € à 500 € | (critère peu pertinent) | |
| | Minimum versement libre complémentaire | 75 € à 150 € | 200 € à 3 000 € | 1 000 € à 10 000 € | |
| Coûts | Frais à l'entrée | 1 à 3 % | 0 % à 2 % | Taux négociés avec généralement un minimum de 0,10 à 0,50 % | |
| | Frais sur encours Euro(1) | 0,50 % à 0,80 % | 0,60 % à 0,90 % | Taux négocié avec généralement un minimum à 0,60 % | |
| | Frais sur encours UC(1) | 0,80 % à 1,20 % | 0,60 % à 1,20 % | | |
| Structure des produits | Nombre d'UC disponible | 0 à 10 | Plusieurs centaines | Gestion sous mandat : 2 à 3 UC par type de gestion | Fonds dédiés possibles à partir de 500 K€ à 1 M€. |
| | Nombre de sociétés de gestion externes | Quelques-unes | Plusieurs dizaines | | |
| | Options financières usuelles | Sécurisation progressive de l'épargne, Rééquilibrage, Sécurisation des plus-values | Idem + Invest. progressif, Dynamisation du rendement, Stop-loss absolu / relatif, Alertes | | |
| Performance | Rendement du fonds en Euro | Moyenne du marché moins 5 à 100 centimes selon produit | Moyenne du marché plus ou moins 40 centimes selon produit | Moyenne du marché plus 0 à 80 centimes | |
| Profil des contrats | Part des UC dans la collecte | Part des UC globalement faible sur chacun des trois segments de marché depuis le démarrage de la crise financière en 2008. | | | |
| | Part des UC dans les encours | | | | |
| | Encours moyen par contrat | 5 K€ à 40 K€ | 30 à 150 K€ | 120 K€ à 1 M€ voire au-delà | |

Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures » pour toute utilisation ou diffusion

(1) Il s'agit des frais standards habituels de ces contrats et avant négociation éventuelle avec le distributeur. Dans la pratique, certains contrats peuvent afficher des niveaux de frais supérieurs, notamment lorsqu'ils intègrent en standard des garanties de prévoyance.

Extraits

## 2. Evaluation F&F du poids et des caractéristiques des différents segments de marché

**Après une année 2008 caractérisée par un fort recul de la collecte en raison de la crise financière, le marché a retrouvé en 2009 le poids qu'il avait en 2007. Le segment le plus dynamique est celui de l'épargne gestion privée, notamment en raison des taux garantis proposés par certains assureurs.**

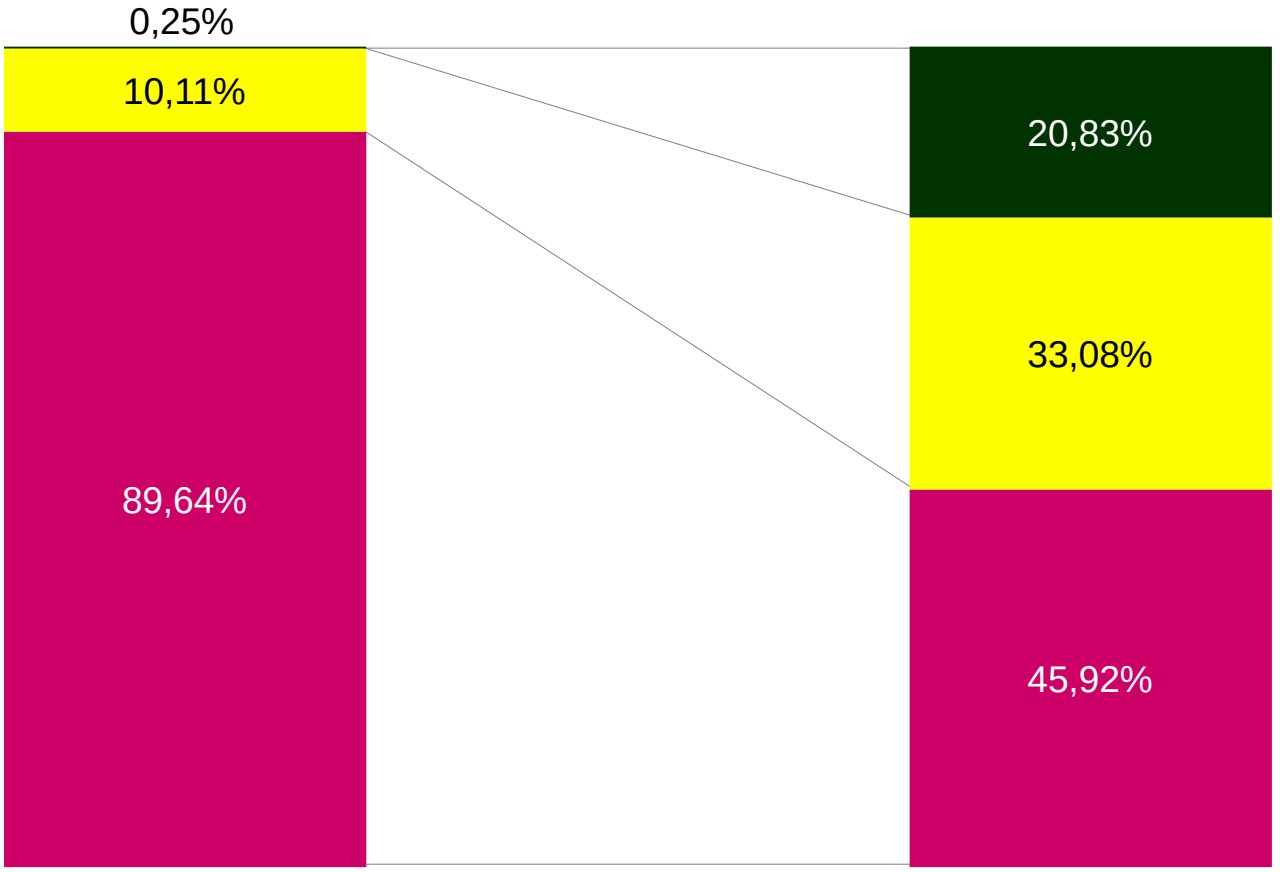
## Evaluation F&F du poids des segments de marché en termes de chiffre d'affaires

Épargne vie Gestion Privée
Épargne vie Patrimoniale
Épargne vie Standard

Tous droits réservés à Facts & Figures
Mention obligatoire de « Facts & Figures »
pour toute utilisation ou diffusion

## L'activité d'assurance vie est en fait nettement concentrée sur les ménages aisés voire très aisés.
## 10,1 % des ménages concentrent 53,9 % de la collecte d'assurance vie.
## Parmi eux, 0,25 % des ménages représentent 20,8 % de la collecte (en gestion privée).

### Evaluation F&F de la ventilation de la collecte d'assurance vie selon les segments de clientèle en 2009

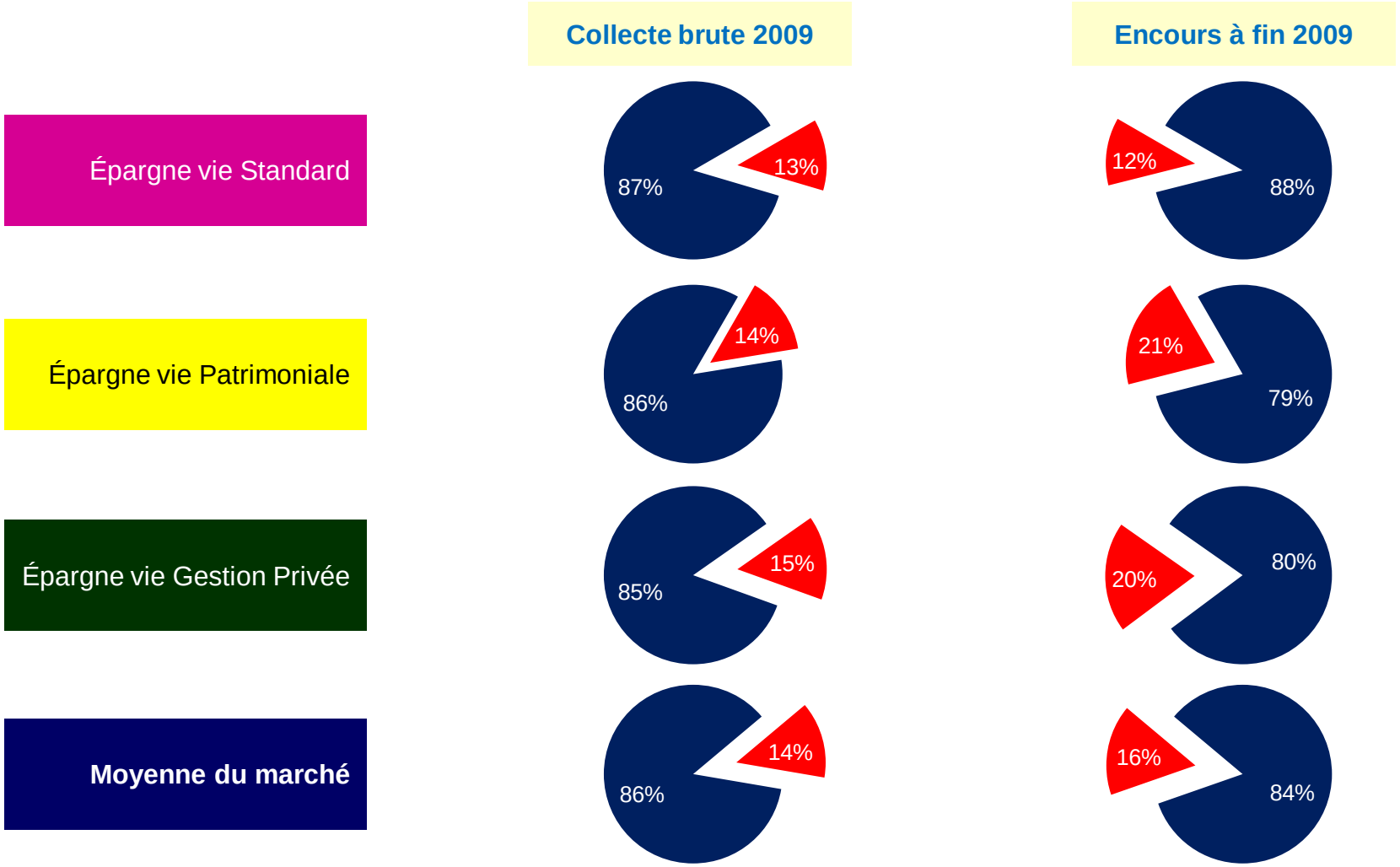



Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures »
pour toute utilisation ou diffusion

# Toutes les classes d'épargnants ont été globalement très prudentes en termes d'allocation d'actifs en 2009 avec un poids moyen d'UC dans la collecte situé entre 13 % et 15 %.

## Evaluation F&F du poids des UC dans les segments de marché en 2009




Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures » pour toute utilisation ou diffusion

Investissement sur un fond en Euro avec sécurisation du capital, participation aux bénéfices et effet cliquet.

Investissement sur des unités de compte avec une absence de garantie de la part de l'assureur sur l'évolution du capital

# F&F relève un écart de taux moyen servi par les assureurs sur leurs fonds en Euro de 6 à 10 centimes entre l'épargne standard et l'épargne patrimoniale et de 15 à 20 centimes entre l'épargne patrimoniale et l'épargne gestion privée.

## Evaluation F&F du rendement moyen des fonds en Euro selon les segments de marché en 2009

Épargne vie Gestion Privée
Épargne vie Patrimoniale
Épargne vie Standard
Moyenne du marché

Tous droits réservés à Facts & Figures

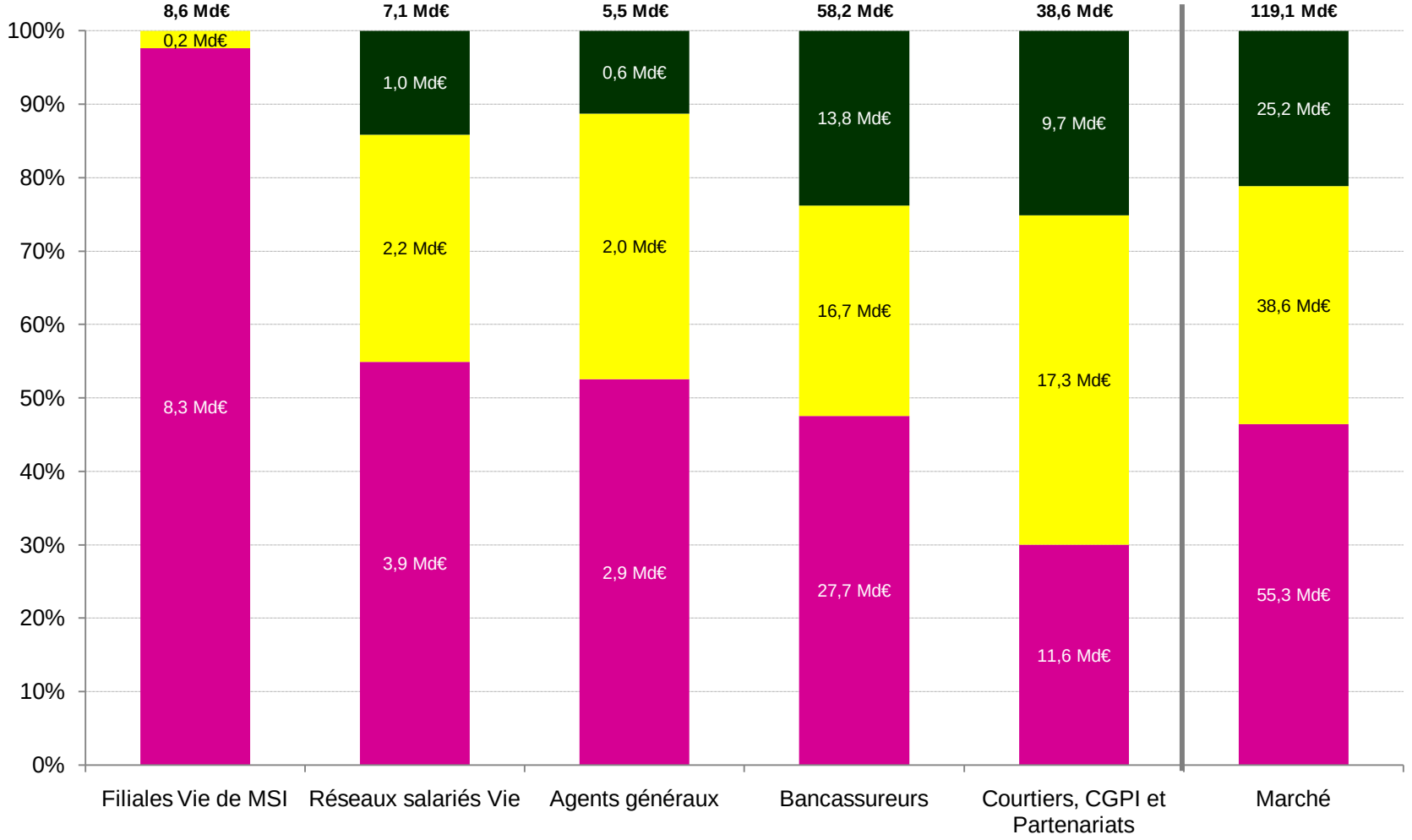
Mention obligatoire de « Facts & Figures » pour toute utilisation ou diffusion

Extraits

# 3. Evaluation F&F de la position des réseaux de distribution de l’épargne vie par segment de marché

## A l'exception des filiales vie des MSI qui ne font presque que de l'épargne standard, les autres réseaux de distribution ont en fait un positionnement relativement complet sur les différents segments de marché en épargne vie ; leur positionnement n'est pas (ou plus) monolithique.

### Répartition F&F de l'activité des réseaux de distribution en épargne vie individuelle en 2009

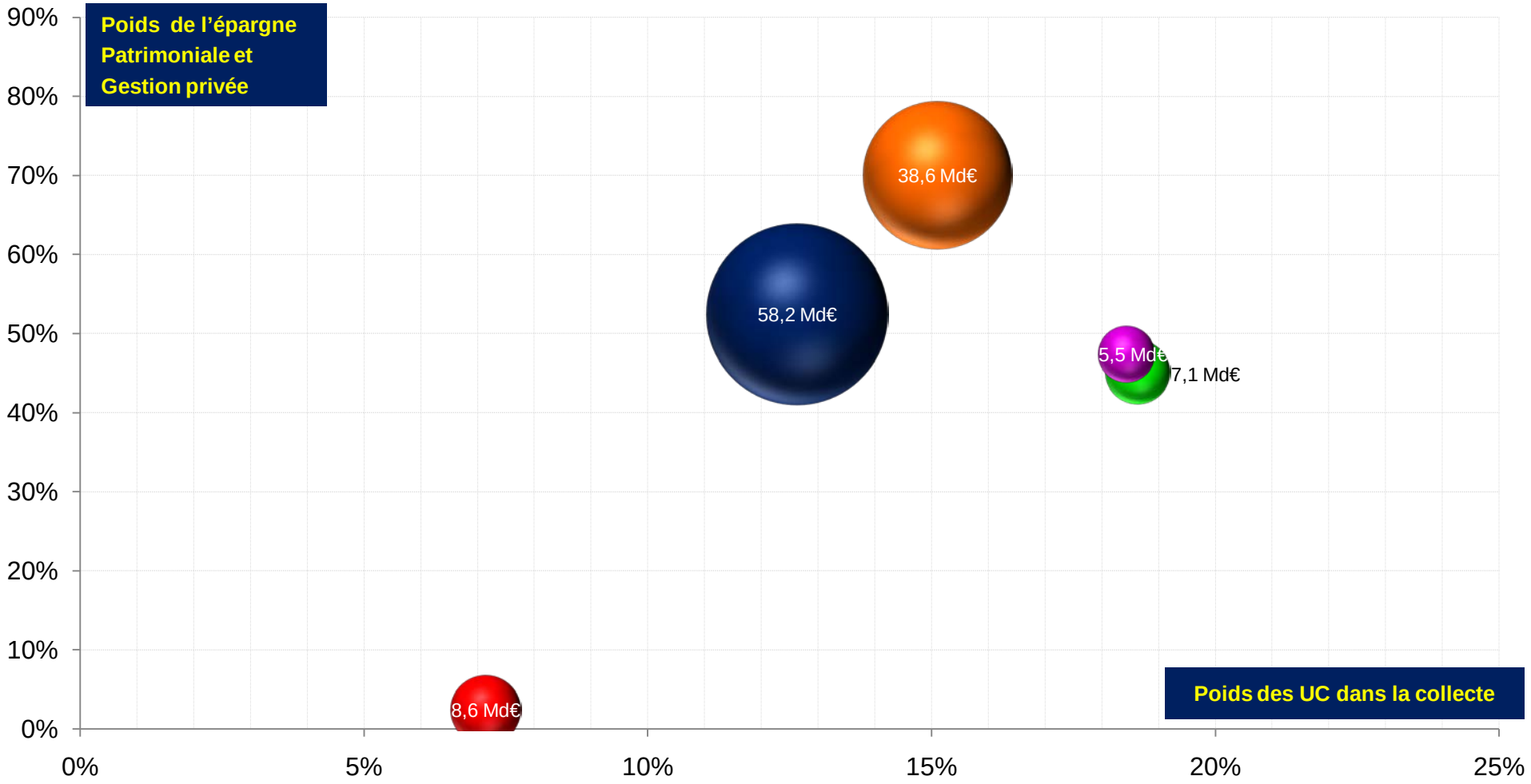



Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures » pour toute utilisation ou diffusion

**Les réseaux salariés et les réseaux d'agents généraux ont en fait capté les plus forts taux d'UC dans leur collecte d'épargne individuelle en 2009. Pour les compagnies, c'est clairement l'un des atouts de réseaux propriétaires comparativement avec de la distribution non propriétaire.**

## Poids des UC dans la collecte x Poids de l'épargne Patrimoniale et Gestion privée par réseau en 2009




Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures » pour toute utilisation ou diffusion

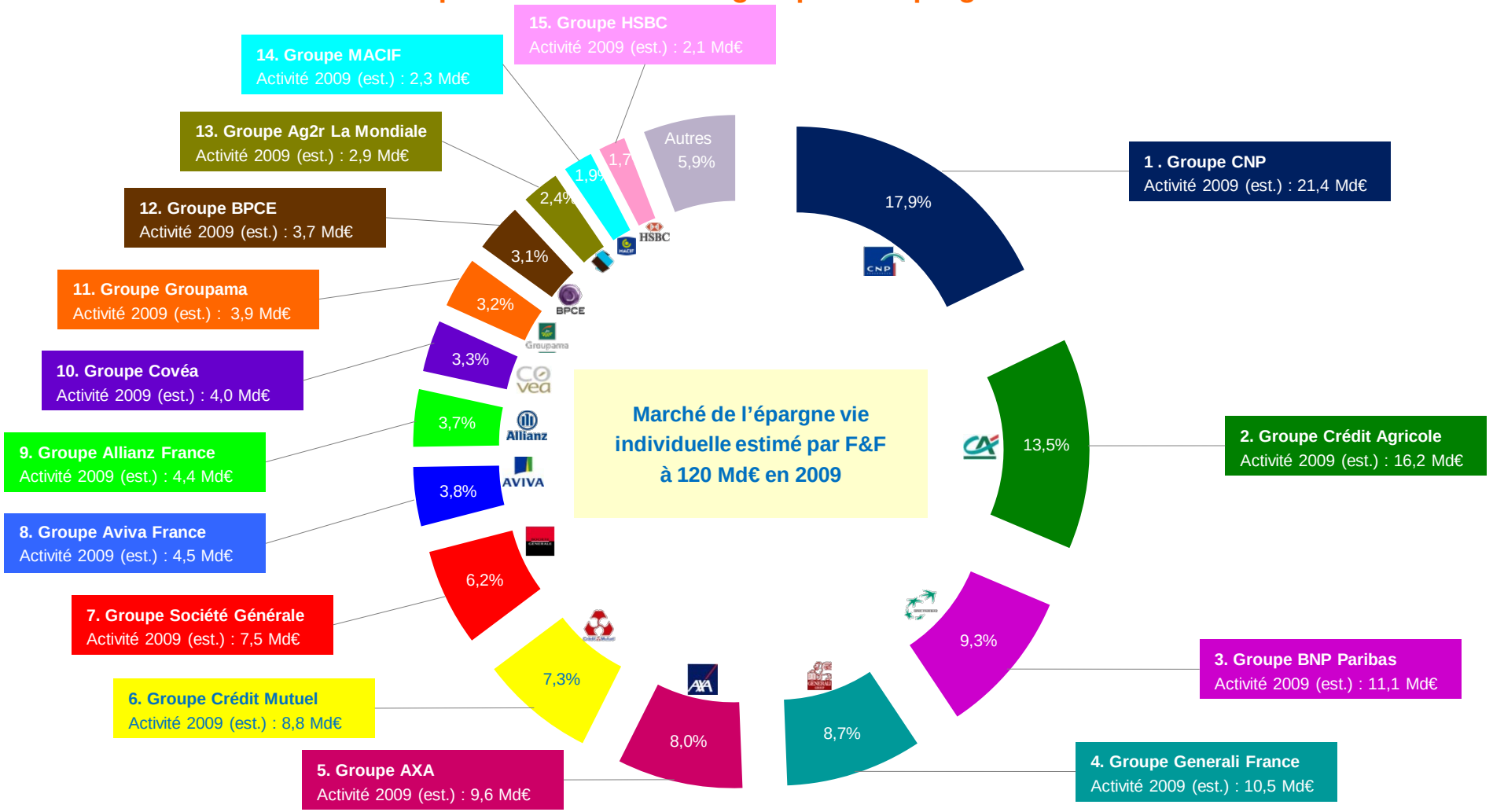
Réseaux salariés Vie
Bancassurance
Filiales Vie de MSI
Courtiers, CGPI, Partenariats
Agents généraux

Extraits

# 4. Evaluation F&F de la position des principaux groupes d’assurance par segment de marché en épargne individuelle

# 4 groupes (dont 3 bancassureurs) tiennent 50 % du marché de l'épargne individuelle. Les groupes traditionnels n'ont jamais rattrapé leur retard par rapport aux bancassureurs.

## Evaluation F&F des parts de marché des groupes en épargne vie individuelle en 2009

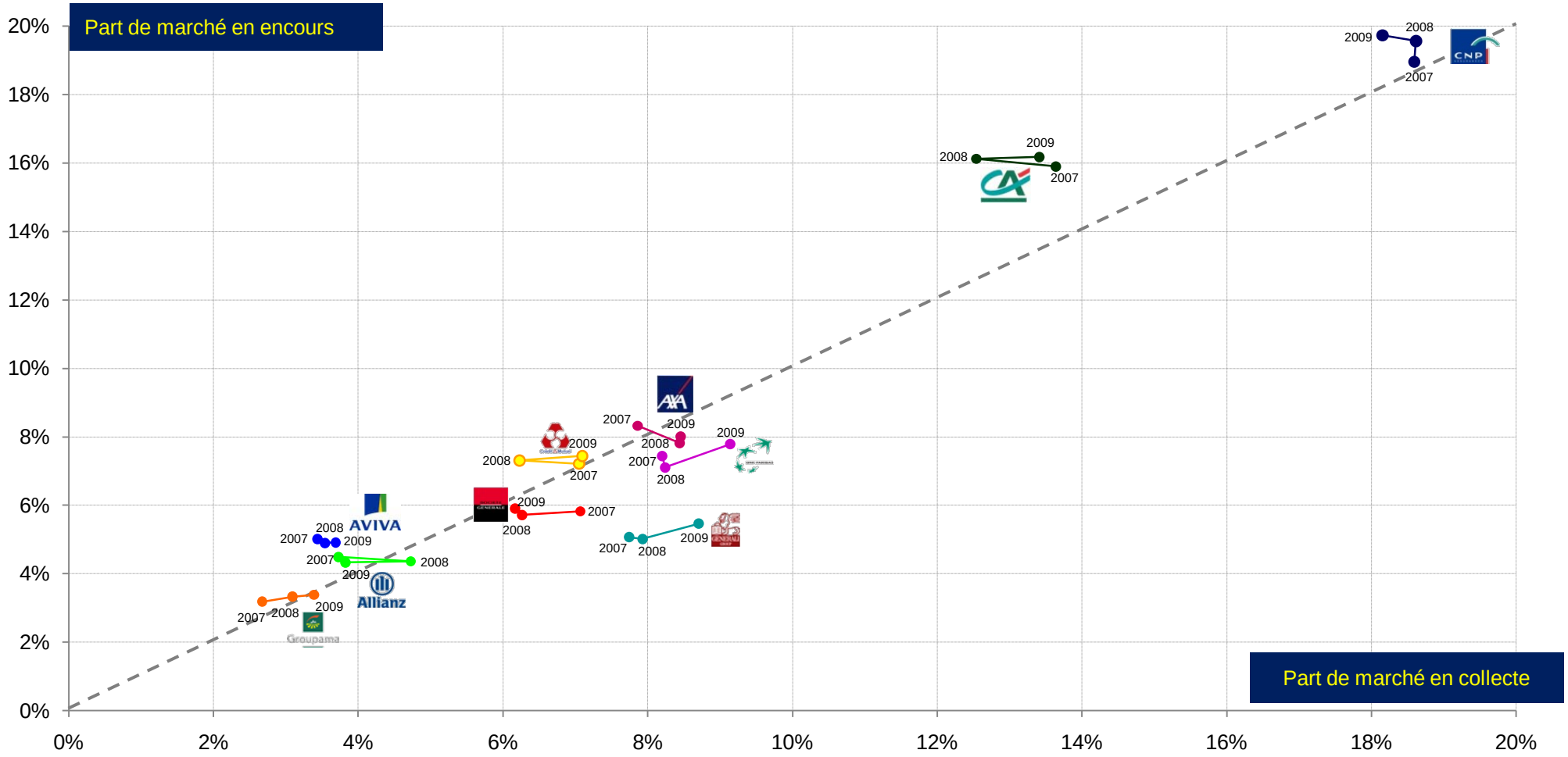



Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures » pour toute utilisation ou diffusion

## Parmi les 10 premiers groupes du marché, BNP Paribas Assurances et Generali France ont connu la plus forte dynamique de conquête de parts de marché entre 2007 et 2009. AXA France et Groupama ont également gagné des positions, mais dans une moindre mesure.

### Epargne individuelle - Parts de marché en encours et en collecte des groupes 1 à 10 de 2007 à 2009




Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures »
pour toute utilisation ou diffusion

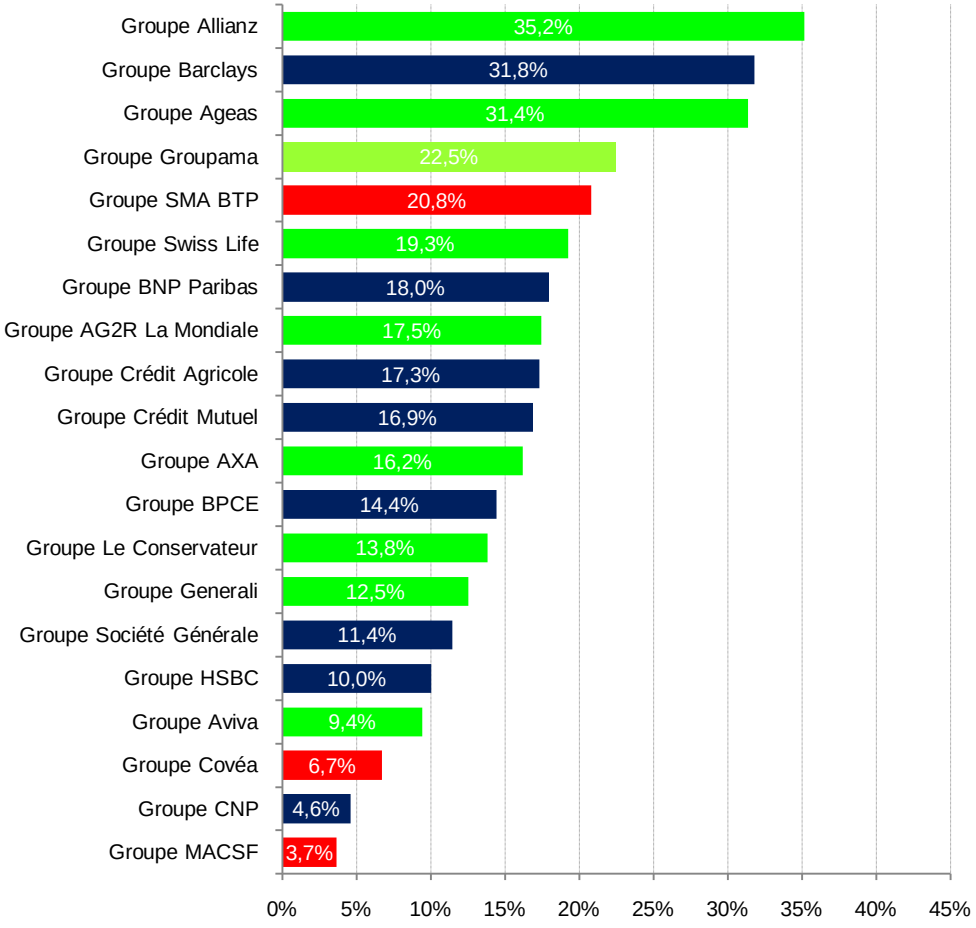
Extraits

# 5. Evaluation F&F de la position des principaux groupes d’assurance en termes de taux d’UC

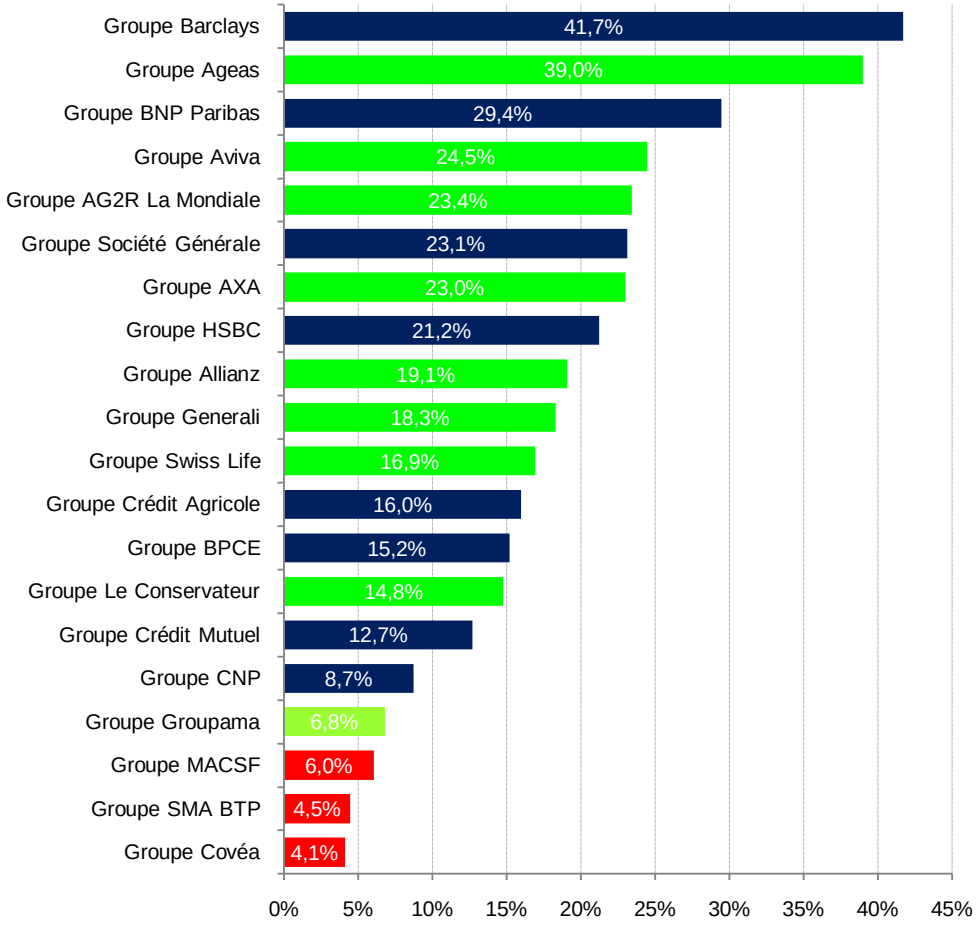
# L'analyse du classement des groupes affichant les plus forts d'UC fait apparaître des « champions » auxquels on pourrait ne pas s'attendre.

## Taux d'UC des 20 premiers groupes d'assurance en épargne-vie en 2009

### Poids des UC dans la collecte




### Poids des UC dans les encours



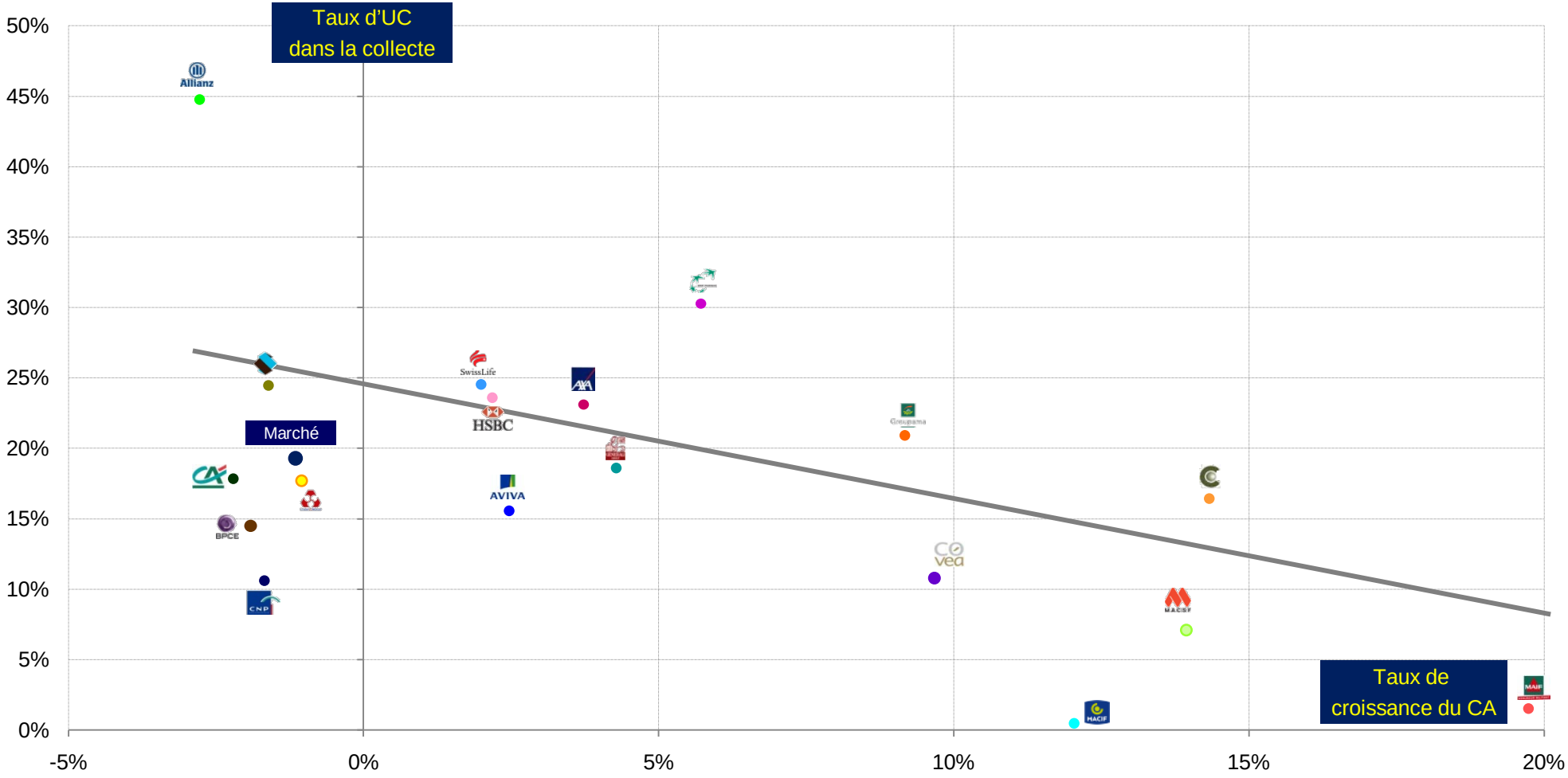

Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures » pour toute utilisation ou diffusion

- Système de distribution dominé par un schéma de type MSI
- Système de distribution dominé par de la bancassurance
- Autres systèmes de distribution : salariés, courtiers, CGPI, agents…

**Force est de constater qu'il y a une corrélation entre le rythme de croissance de la collecte des groupes en épargne individuelle et leur taux d'UC. Plus les groupes font de croissance, moins ils tiennent la part d'UC dans leur collecte d'épargne individuelle.**

## Taux de croissance du CA et taux moyen d'UC dans la collecte entre 2007 à 2009 pour les 20 premiers groupes en épargne vie individuelle




Tous droits réservés à Facts & Figures

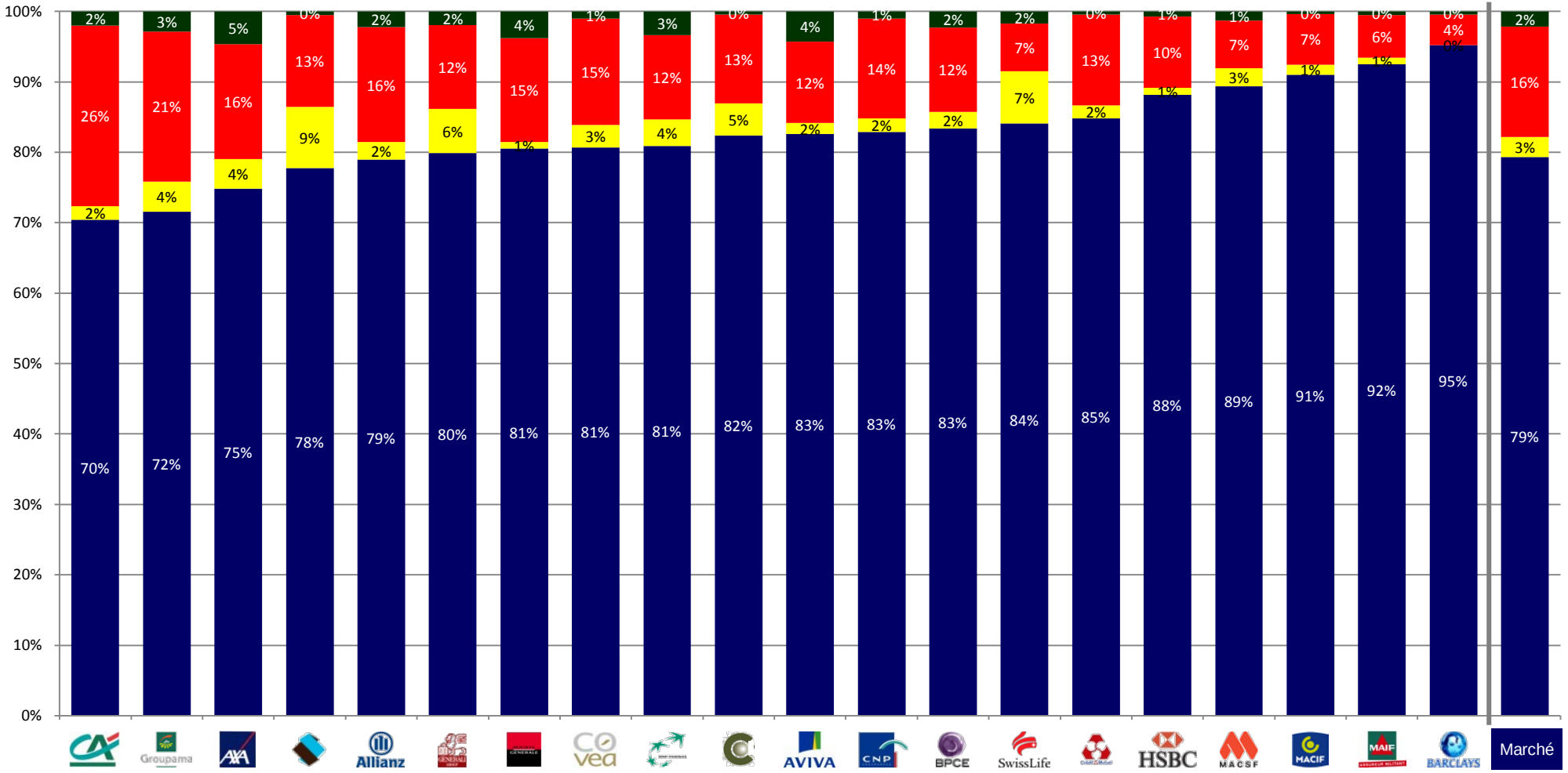
Mention obligatoire de « Facts & Figures » pour toute utilisation ou diffusion

Extraits

# 6. Evaluation F&F de la position des principaux groupes d'assurance en termes d'allocation d'actifs

**Si les fonds en euros sont et restent investis à 79 % en moyenne en supports obligataires, force est de constater que la politique d'allocation d'actifs varie significativement d'un groupe à un autre. Ce constat concerne notamment l'immobilier dont le poids varie de 1 % à 9 %.**

## Répartition des actifs des 20 premiers groupes en épargne vie individuelle à fin 2009 (en valeur nette comptable)



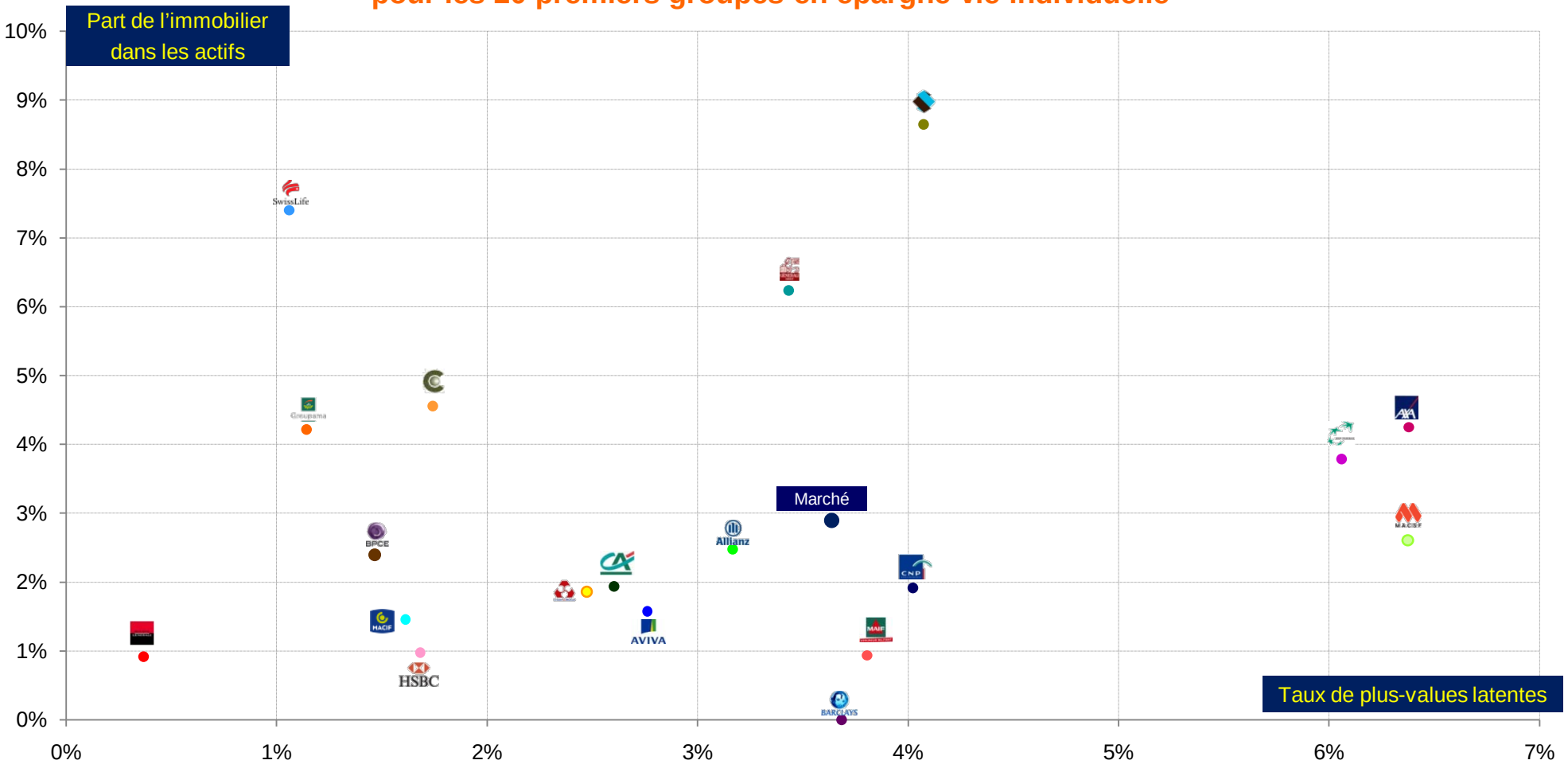

Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures » pour toute utilisation ou diffusion

- Autres
- Actions, Monétaire, OPCVM à revenu variable
- Immobilier
- Obligations, OPCVM à revenu fixe

# Il n'y a aucune corrélation entre le poids de l'immobilier dans l'allocation d'actifs des fonds en euros et le niveau de plus-value latente de ces mêmes fonds.

## Taux de plus values latentes et part de l'immobilier dans les actifs en valeur nette comptable à fin 2009 pour les 20 premiers groupes en épargne vie individuelle




Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures » pour toute utilisation ou diffusion

# Annexe. Présentation de Facts & Figures

# Facts & Figures est un cabinet de conseil en stratégie et en management indépendant, spécialisé sur le secteur de l'assurance et de la protection sociale à l'échelon européen.

- *Créé en mars 2007, Facts & Figures est un **cabinet de conseil en stratégie et en management spécialisé sur le secteur de l'assurance et de la protection sociale** en Europe.*

- *Le champ d'investigation et d'intervention de Facts & Figures couvre les **groupes traditionnels d'assurance, les bancassureurs, les mutuelles d'assurance, les groupes paritaires de protection sociale, les mutuelles santé, le courtage et l'expertise d'assurance**. Facts & Figures intervient également pour le compte de **banques d'affaires** et de **fonds d'investissement** sur des dossiers de fusions-acquisitions et de LBO.*

- *Facts & Figures est fréquemment acheté par des opérateurs du secteur en recherche d'**un conseil externe qui connaisse vraiment leurs problématiques**, puisse apporter des **points de repère externes** et soit en capacité d'apporter rapidement une **haute valeur-ajoutée**. Facts & Figures accompagne également des projets de **mise en œuvre**, avec une forte contribution en termes de pilotage, de maîtrise des risques et de transversalité.*

- *Le business-model de Facts & Figures repose sur un **investissement permanent et significatif en recherche et en développement** (20 % du CA), permettant au cabinet de disposer de **bases de données et de connaissances particulièrement fines et transversales** à tous les opérateurs de l'assurance (Assureurs, IP, Mutuelles santé, Courtiers, Experts).*

- *Dans le cadre de cet investissement en R&D, Facts & Figures organise et conduit régulièrement des **benchmarks** auxquels participent de nombreux opérateurs du secteur.*

Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures »
pour toute utilisation ou diffusion

# Charte éthique de Facts & Figures

- *Les **données nominatives** transmises par Facts & figures à un client en cours de mission ont toutes une **source directement ou indirectement publique** ; Facts & Figures se porte garant du caractère public de la source des informations et des données transmises.*

- *Les **informations transmises par un client** à Facts & Figures en cours de mission sont **stockées de manière sécurisée et totalement cantonnée** avec d'autres missions ou travaux (en cours ou à venir), de façon à interdire toute transmission (immédiate ou différées) à un tiers.*

- *Facts & Figures **refuse de s'engager sur des missions** :*
  - *considérées comme **peu génératrices de valeur-ajoutée** pour son client (par exemple : le lancement sur un nouveau marché pour lequel les chances de succès sont estimées comme faibles par Facts & Figures),*
  - ***concurrentes à des missions déjà en cours** (ce point étant pour Facts & Figures un élément implicite de ses conditions générales d'intervention),*
  - *évaluées par Facts & Figures comme étant **discutables en termes d'éthique ou de développement durable**.*

- *Facts & Figures **ne procède à aucune démarche de vente de travaux supplémentaires** à ses clients lors de la réalisation d'une mission. Si le client souhaite prolonger l'intervention de Facts & Figures ou lui confier d'autres travaux, c est à lui de formuler sa demande.*

- *Le **développement de Facts & Figures** se réalise **exclusivement sur des missions achetées par les opérateurs de l'assurance**, c'est-à-dire sans aucune démarche commerciale de la part du cabinet, en raison de la réputation de savoir-faire métier, de l'importance des travaux de recherche et développement, du niveau de qualité des travaux réalisés, de l'implication des consultants et de la créativité du cabinet.*

Tous droits réservés à Facts & Figures

Mention obligatoire de « Facts & Figures »
pour toute utilisation ou diffusion

# Charte de développement durable de Facts & Figures

- *Facts & Figures utilise du **papier 100 % recyclé** pour l'ensemble de ses éditions et impressions (rapports de mission, cartons d'invitation, cartes de visite…).*
- *Facts & Figures fait appel à des **imprimeurs verts** (c'est-à-dire respectant la charte Imprim'Vert) pour tout besoin d'impression externe.*
- *Lorsque Facts & Figures sous-traite des **travaux logistiques** (mailings, mises sous plis…) cela est fait auprès de **Centres d'Aide par le Travail** (C.A.T) afin de contribuer à l'insertion sociale et professionnelle de personnes handicapés.*
- *Facts & Figures **règle ses fournisseurs dans un délai maximum de quinze jours** suivant la réception de leur facture.*
- *Les consultants de Facts & Figures privilégient, dans leurs déplacements, les **moyens de transports publics et peu générateurs de CO2**, c'est-à-dire le métro (ou le tramway) dans les zones urbaines (voire le Velib à Paris et en proche banlieue) et le train entre agglomérations.*
- *Facts & Figures met au **recyclage l'intégralité de sa production de déchets** en termes de papier (après destruction en cas de problème de confidentialité) et d'emballages divers (cartons, plastiques, bouteilles d'eau…).*
- *Facts & Figures **limite sa consommation de fluides** (électricité, eau, chauffage…) en installant dans ses locaux, les équipements nécessaires pour limiter leur consommation au strict nécessaire.*
- *Facts & Figures privilégie la **transmission électronique de documents** et remet systématiquement des versions électroniques de ses travaux à ses clients.*
- *Facts & Figures propose à ses clients de **venir reprendre des exemplaires superflus (ou devenus inutiles) de rapports pour les faire détruire et recycler**.*
- *En ce qui concerne sa consommation en propre, Facts & Figures achète des **aliments biologiques et équitables**, dont les emballages soient recyclables.*

**Tous droits réservés à Facts & Figures**

**Mention obligatoire de « Facts & Figures » pour toute utilisation ou diffusion**