

Le Pôle de Compétence  
Épargne - Retraite  
Optimind Winter  
revient sur le rapport FFSA.



# RAPPORT FFSA 2014

## CHIFFRES CLÉS EN ASSURANCE VIE

### SOMMAIRE

<b>Le marché de l'assurance vie : Bilan 2014</b>	<b>2</b>
Collecte des contrats d'assurance vie et de Capitalisation	2
Part des unités de compte	2
Provisions mathématiques vie	3
Environnement financier	3
Performances	3
Solvabilité des sociétés d'assurance vie	4
Patrimoine financier des ménages	4
<b>Ce qui a changé en 2014</b>	<b>5</b>
Nouvelles législations	5
Apparition de deux nouveaux contrats	5
<b>Conclusion</b>	<b>6</b>
<b>À retenir</b>	<b>6</b>
<b>À vous de jouer !</b>	<b>6</b>



### 2014, une année de retour à l'équilibre et de prise de conscience

Bien qu'elle soit marquée par un retour à l'équilibre en termes de collecte nette en assurance vie après l'historique collecte nette négative de 2012, 2014 a surtout été l'année de la prise de conscience de la gestion délicate du stock dans un environnement de taux bas.

En effet, la baisse des taux s'est accélérée en 2014, l'OAT 10 ans étant passée en-dessous de 1%. Christian Noyer, Président de la Banque de France, est d'ailleurs intervenu sur le sujet pour inciter les assureurs à ne pas servir des taux de rendement trop élevés et alimenter par conséquent la provision pour participation aux bénéfices, en prévision des années futures.

Le rapport annuel de la FFSA sur l'année 2014 a été publié le 22 juillet 2015. À travers cette publication, Optimind Winter vous propose une analyse des principales données relatives à l'assurance vie.

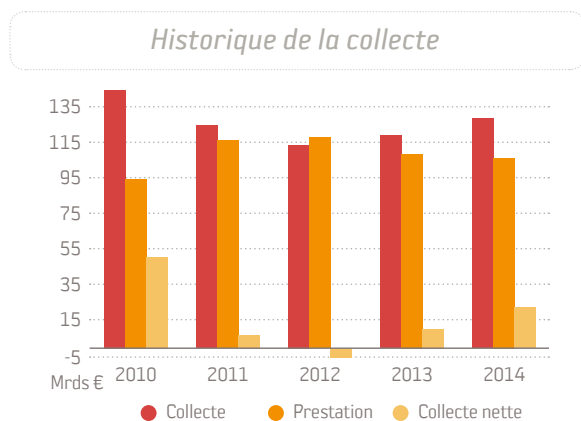


## LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE VIE : BILAN 2014

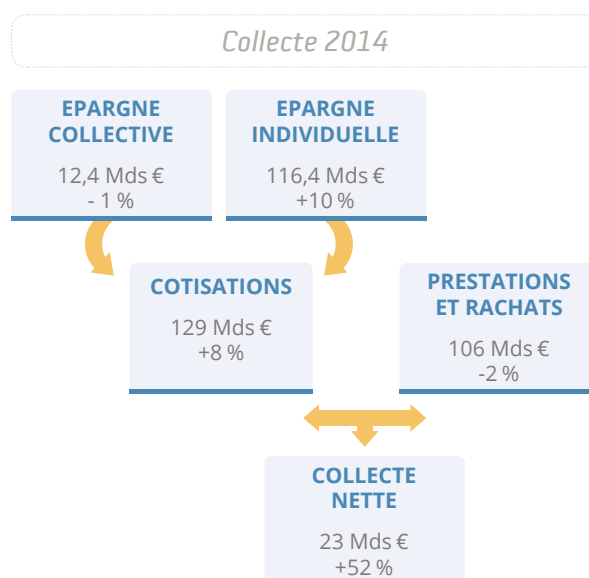
### Collecte des contrats d'assurance vie et de Capitalisation

En 2014, la collecte nette est en forte augmentation, due à une augmentation des cotisations combinée à une diminution des prestations. Elle provient en partie de la hausse du taux d'épargne des ménages (15,1 % soit une évolution de +3%). De plus, le contexte de taux bas est finalement favorable à la collecte en assurance vie, en diminuant la concurrence des livrets réglementés.

En considérant les chiffres des premiers mois, la collecte de l'année 2015 devrait se maintenir à la même hauteur.



Source : FFSA

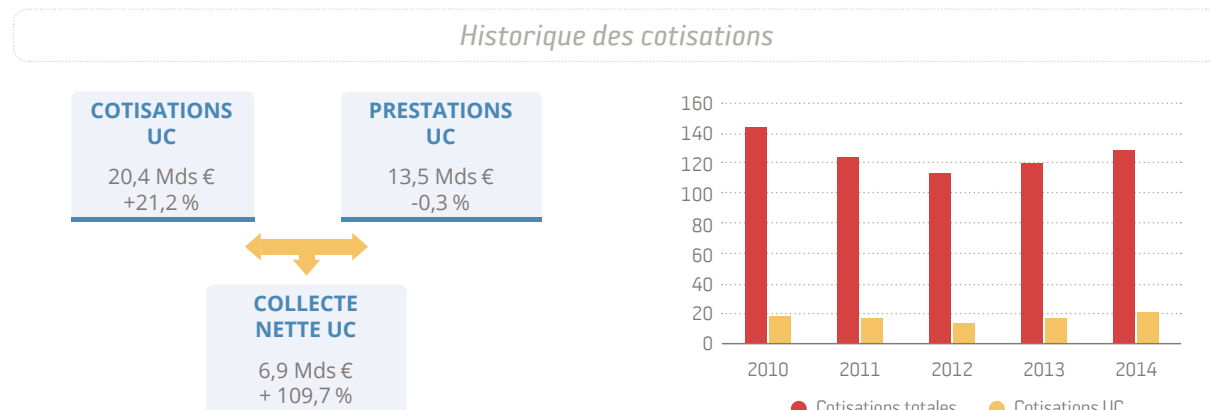


### Part des unités de compte

La proportion d'unités de comptes dans les cotisations s'élève à 16 % en 2014, le fonds euro est alors encore très largement privilégié.

Les assurés prennent cependant conscience que ce dernier est de moins en moins rentable. Ce

changement de comportement, guidé également par les assureurs, s'est constaté sur 2015 : sur le premier semestre, la collecte nette sur les supports en unités de compte dépasse celle sur le fonds euro.

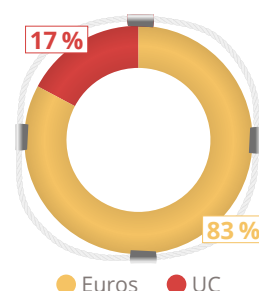


Source : FFSA

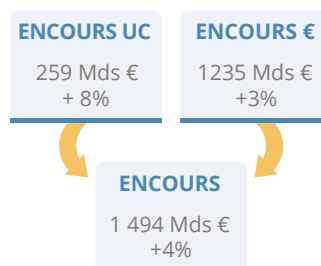
## Provisions mathématiques vie

La part d'unités de compte dans l'encours augmente naturellement en raison de la collecte plus importante sur ce type de support, sans compter les arbitrages depuis le fonds euros. Elle augmente également grâce à la performance moyenne des unités de compte en stock, supérieure au taux de rendement du fonds euros.

### Répartition encours 2014



### Encours 2014



## Environnement financier

Depuis mai 2014, les taux d'intérêt européens ont atteint un niveau historiquement bas.

Pour faire face à cette baisse de rendement futur liée à l'achat de nouvelles obligations, les assureurs favorisent la diversification de leur offre : Eurocroissance, unités de compte, produits de retraite et produits avec garantie de prévoyance.

### TEC 10 - Fin 2014

**0,86 %**

Baisse de 164 points de base par rapport à 2013

### TEC 10 - Avril 2015

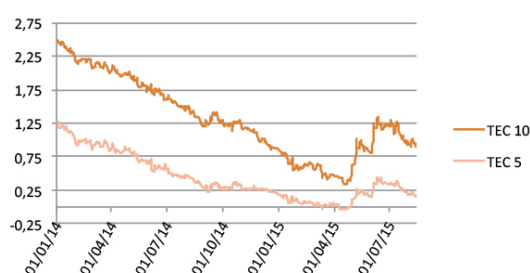
**0,34 %**

### Euribor 3 mois - Fin 2014

**0,08 %**

Baisse de 21 points de base par rapport à 2013

### Évolution du TEC



En 2015, les taux ont amorcé une légère remontée en anticipation d'un arrêt, démenti depuis, du *Quantitative Easing* de la BCE. Ils devraient cependant se maintenir à des niveaux bas durant toute la durée du programme de rachat massif de la banque européenne.

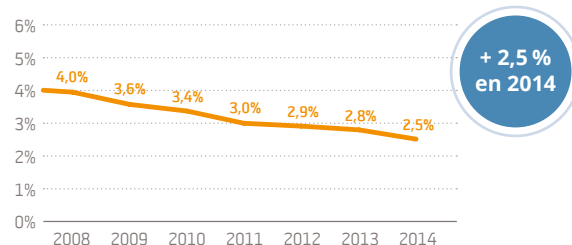
## Performances

Le taux de rendement moyen du fonds euro continue de diminuer, en lien avec la baisse des obligations qui constituent majoritairement les actifs généraux des assureurs. Ce taux reste toutefois attractif comparé aux autres produits financiers et à l'inflation.

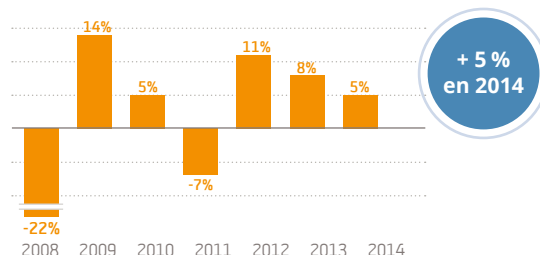
Sur les unités de compte, le rendement moyen reste positif et supérieur au rendement du fonds euros pour la 3<sup>e</sup> année consécutive.

Pour 2015, le taux de rendement du fonds euro devrait continuer de baisser. Pour espérer un meilleur rendement, les assurés doivent donc diversifier leur épargne et se détourner de ce support.

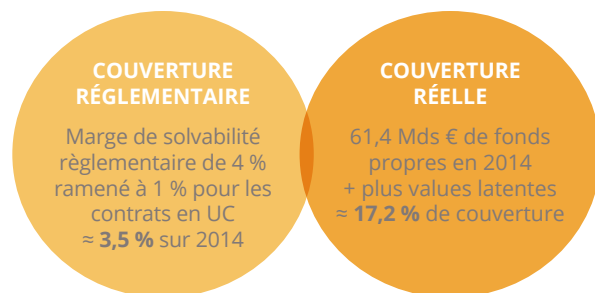
### Taux de rendement de l'assurance vie



### Rendement moyen annuel des UC



## Solvabilité des sociétés d'assurance vie



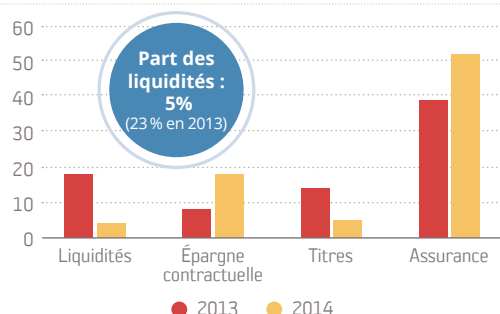
En 2014, les fonds propres à eux seuls couvrent la marge réglementaire. Avec les plus values latentes en forte progression, la marge de solvabilité atteint même 4,9 fois la marge réglementaire. Ces niveaux permettent de rassurer les assurés sur la solvabilité des sociétés d'assurances et le maintien de leurs engagements, même dans un contexte financier défavorable.

## Patrimoine financier des ménages

En 2014, les flux de placement financiers sont constants par rapport à 2013 (79 Md€) mais les liquidités, portées principalement par les livrets réglementés, sont délaissés au profit de l'assurance vie et de l'épargne contractuelle.

L'assurance représente 66 % des flux de placements financiers des ménages sur 2014, ce qui confirme sa première position.

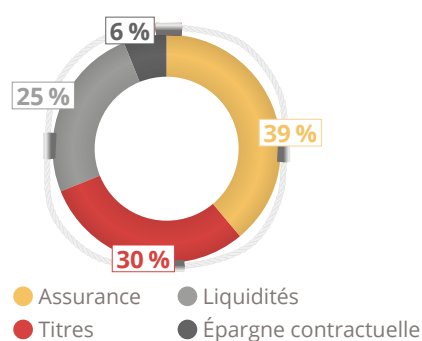
### Évolution du flux de placements financiers



En 2014, le taux d'épargne des Français a augmenté passant de 14,7 % en 2013 à 15,1 %. L'épargne longue est répartie majoritairement sur l'assurance vie (51 %). Ce support reste ainsi le premier vecteur de l'épargne longue en France.

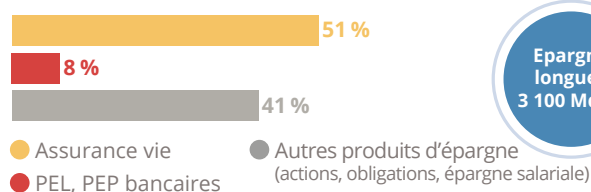
L'engouement pour ce produit demeure d'actualité, notamment en raison de sa fiscalité avantageuse, épargnée en 2014, et de la diversité des supports qu'il propose. Une enquête menée par l'AFA, Association Française de l'Assurance, a mis en avant la recherche de la constitution d'un complément retraite visée par 27 % des nouveaux souscripteurs d'assurance vie.

### Patrimoine financier

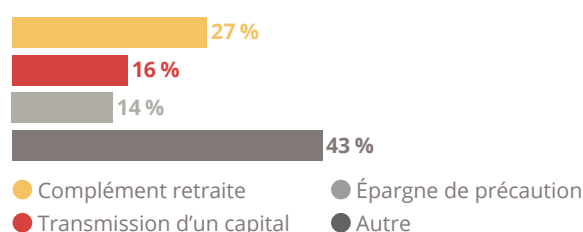


En 2015, le taux de rémunération des livrets réglementés accusant une nouvelle baisse à 0,75% au 1<sup>er</sup> août, la part des liquidités dans le flux ne devrait pas augmenter.

### Répartition de l'épargne longue



### Motivation des souscripteurs d'assurance vie





## CE QUI A CHANGÉ EN 2014

### Nouvelles législations

*Décret n°2014-283 du 4 mars 2014*

Concerne les PEA et PEA à destination du financement des PME

*Loi Eckert : adoptée le 13 juin 2014 et applicable en Janvier 2016*

*Loi n°2014-617*

Concerne les contrats d'assurance vie en déshérence et les comptes bancaires inactifs

*Ordonnance du 26 juin 2014*

favorisant la contribution de l'assurance vie au financement de l'économie : contrats « Eurocroissance »

*Décret du 4 septembre 2014 et arrêté du 12 septembre 2014*

relatifs aux contrats comportant des engagements donnant lieu à constitution d'une provision de diversification

*Décret du 5 septembre 2014*

relatif aux contrats « Vie Génération »

### Contrats d'assurance vie Génération et Eurocroissance

#### Vie Génération

Exclusivement en unités de comptes, les contrats Vie Génération sont destinés à encourager les patrimoines les plus importants à investir dans les PME et ETI, l'économie sociale et solidaire et le logement social et intermédiaire, dans lesquels ils doivent être investis au minimum à hauteur d'un tiers.

Ils bénéficient d'un abattement supplémentaire de 20 % sur les capitaux transmis par décès

#### Eurocroissance

Ces contrats sont basés sur les principes des contrats Eurodiversifiés : Ils possèdent une garantie en capital au terme d'une période définie et une partie des versements viennent alimenter une provision de diversification

Ce mécanisme permet d'espérer un rendement supérieur au fonds euros.

La FFSA soutient ces projets en annonçant des perspectives encourageantes quant à la proportion d'acteurs du marché commercialisant ces produits :

	Décembre 2014		Décembre 2015
	Nombre de sociétés	Part de marché de l'assurance vie	Part de marché estimée de l'assurance vie
Eurocroissance	5	40 %	70 %
Vie Génération	2	20 %	40 %

2014 a été l'année de la commercialisation de nouveaux contrats d'assurance vie qui ont pour objectif un meilleur financement de l'économie.

Mais cette année a également vu des mesures en faveur de la protection des assurés :

- Le règlement PRIIPS publié en décembre 2014 a pour objectif d'améliorer l'information et la comparaison de produits financiers de même nature.
- La loi Eckert adoptée en juin 2014 est venue renforcer les mesures sur les contrats non réclamés.



## Conclusion

L'environnement de taux bas se confirme sur l'année 2015. Ils devraient d'ailleurs être maintenus à ce niveau durant toute la durée du programme de rachats massifs de la BCE, c'est-à-dire au moins jusqu'en septembre 2016.

Les assureurs doivent donc s'adapter pour limiter l'impact de la baisse des taux, soit en diversifiant leur allocation d'actifs, soit en proposant des alternatives au fonds en euros. L'apparition des contrats Vie Génération et Eurocroissance en 2014 offre cette dernière possibilité et le premier semestre 2015 a vu le développement de ces contrats, notamment par l'Afer en juin 2015.

Cette adaptation doit également se retrouver chez les assurés, qui doivent modifier leur comportement pour espérer une meilleure rentabilité de leur épargne, conseillés par les assureurs. Cette modification de comportement a déjà été constatée sur le premier semestre 2015 : la collecte nette est négative sur les livrets réglementés, par contre, celle

sur les unités de compte dépasse celle sur les fonds en euros. Ce comportement semble à ce jour être plutôt guidé par les taux de rémunération en baisse des livrets réglementés et les bonnes performances du CAC40 du début d'année, mais ces nouvelles orientations restent judicieuses.

### À RETENIR //

- Collecte nette en assurance vie de 23 Md€
- Encours (PM et PPE) supérieur à 1500 Md€
- 83% de l'encours sur le fonds euros
- Taux de rendement moyen de l'assurance vie : 2,5%
- Taux de rendement moyen des UC : +5%
- Marge de solvabilité 4,9 fois la marge réglementaire
- L'assurance vie : 51% de l'épargne longue
- 2 nouveaux contrats d'assurance vie : vie Génération et Eurocroissance

Publication réalisée par Corinne Jehl, actuaire consultante, practice Leader Épargne, avec la collaboration du Pôle de Compétence Épargne Optimind Winter.

## C'est à vous...

### Vertical

1. Versement sur un contrat
2. Premiers contrats le 01/07/2014

### Horizontal

3. Nette, 23 Md€ en 2014 pour l'assurance vie
4. Relatif à l'ordonnance n° 2014-696
5. La FFSA en est le regroupement
6. Mathématique ou pour participation aux excédents

Retrouvez les réponses en dernière page.

## La Practice Optimind Winter //

Structurée pour une couverture matricielle des besoins en expertises liés à nos interventions, notre Practice est construite autour de 10 Pôles de Compétence Optimind Winter, mêlant :

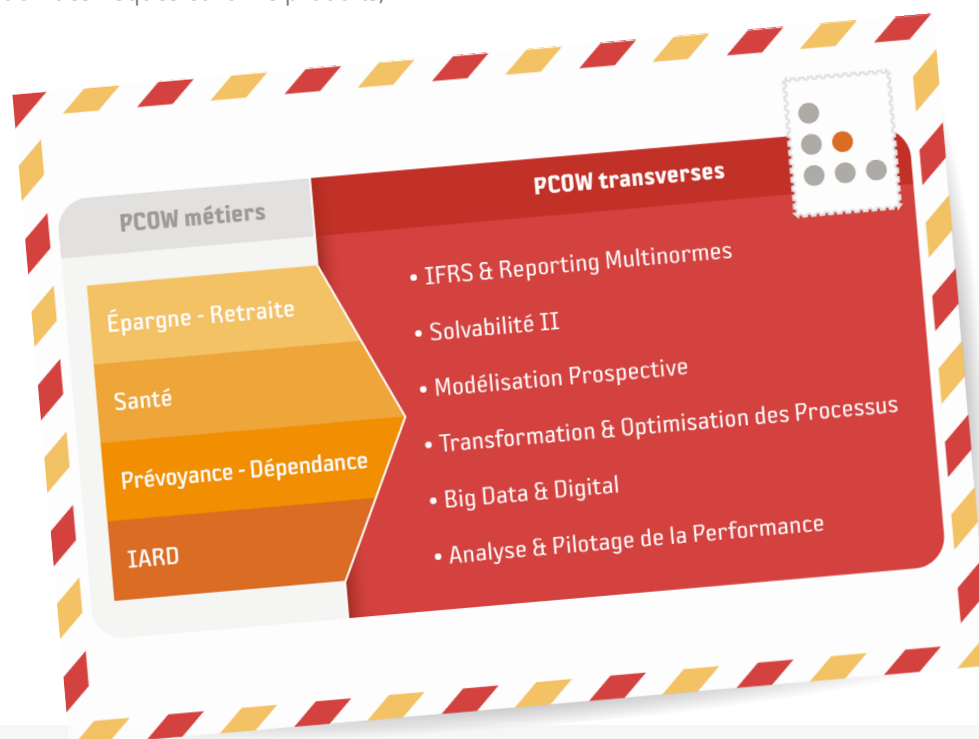
- Expertises et savoir-faire produits et systèmes d'information sur les problématiques métiers/ produits.
- Aptitudes transverses nécessaires à l'exercice de notre activité de conseil couvrant l'ensemble de la chaîne de gestion des risques.

Composés chacun de 10 à 15 managers et consultants de séniorités diverses, ces Pôles :

- assurent la veille réglementaire, le suivi de la presse spécialisée et identifient les sujets émergents,
- étudient l'impact des réformes sur les processus de gestion des risques et l'offre produits,

- participent à nos efforts de R&D et d'innovation et aux projets internes Optimind Winter,
- contribuent à la valeur ajoutée apportée par nos consultants au cours de leurs interventions en leur permettant de disposer d'un support expert et d'un accompagnement méthodologique,
- contribuent à la préparation de nos communications, événements et formations.

Chaque PCOW est encadré par un Practice Leader qui est le garant des travaux réalisés par son Pôle et le porte-parole d'Optimind Winter sur son domaine d'expertise. Accompagné ou non d'un animateur, le Practice Leader encadre les membres de son PCOW et dispose d'une latitude importante quant à l'organisation de leurs travaux.



# optimind winter::

Leader de l'Actuariat Conseil et de la Gestion des Risques



Actuariat Conseil



Protection Sociale



Risk Management



Finance & Performance



Business Transformation



Digital

Pour plus d'informations, rendez-vous sur notre site [www.optimindwinter.com](http://www.optimindwinter.com)

### Vos contacts /

Éric Gaubert / directeur du développement / [eric.gaubert@optimindwinter.com](mailto:eric.gaubert@optimindwinter.com)

Emmanuel Berthelé / actuaire - responsable Practice / [emmanuel.berthele@optimindwinter.com](mailto:emmanuel.berthele@optimindwinter.com)

T / +33 1 48 01 91 66

