



L'offensive des assureurs-vie pour faire revenir les épargnants

Avec la hausse des taux, le rendement des fonds en euros fait pâle figure par rapport aux autres placements. Les compagnies multiplient les offres pour relancer la collecte.

JORGE CARASSO [@JorgeCarasso](#)
ET DANIÈLE GUINOT [@danieleguinot](#)

ÉPARGNE Les fonds euros qui ne rapportent rien ou presque sont en passe de devenir un lointain souvenir. Depuis quelques mois, les offres de rémunérations alléchantes qu'on n'avait plus vues depuis des lustres, se multiplient : bonus de rendements de 1 % à 2 % sur les nouveaux versements; frais d'entrée ou de versement offerts... De quoi, dans un environnement inflationniste, porter la rémunération des nouveaux dépôts à 4 % ou 5 % brut sur les meilleures offres cette année et la suivante. Mais ce n'est pas tout : de nouveaux contrats se lancent également en ce moment - Corum Life, **Ampli** assurance-vie - en promettant des taux attrayants, autour de 4 % (brut). Une petite révolution pour un produit d'épargne qui rapportait en moyenne à peine plus de 1 % il y a deux ans. «*De telles offres étaient inimaginables il y a dix-huit ou vingt-quatre mois*», confirme Jérôme Rusak, président du cabinet L&A Finance. Il faut même revenir quinze ans en arrière pour voir des rémunérations aussi attractives.

Le nouvel environnement de taux d'intérêt rebat les cartes. L'emprunt d'État français, l'OAT à 10 ans, s'échange désormais à 3,5 % et la dette d'entreprise à près de 6 % en moyenne. Et tous les placements suivent. En premier lieu, le livret A (3 % net de fiscalité). Les comptes à terme, dont le rendement dépend de la durée de blocage de l'épargne, sont, eux, rémunérés entre 4 % et 5 % brut pour deux ans de détention. Pour la première fois depuis des années, les assureurs sont à nouveau concu-

rencés sur les produits sans risque. Ils sont donc obligés de réagir. «*Ils savent que s'ils laissent s'échapper cette épargne, ils ne la reverront pas pendant longtemps car les ménages mettent du temps à réallouer leurs économies*», rappelle Jérôme Rusak. Le temps presse. Les Français se sont rués sur le livret A ces derniers mois (près de 40 milliards d'euros de collecte lors des huit premiers mois de l'année). Les comptes à terme font également un tabac : près de 50 milliards d'euros se sont déplacés vers ces placements depuis janvier, selon la Banque de France.

Virage à 180 degrés

Le rendement n'est pas le seul argument mis en avant pour séduire à nouveau les épargnants. Désormais, les assureurs permettent à leurs clients de placer 100 % de leurs dépôts dans le fonds en euros. Un virage à 180 degrés par rapport à ce qui prévalait il y a encore quelques mois. De fait, ces dernières années, les assureurs n'ont eu de cesse de limiter la collecte sur ces fonds au capital garanti, qui leur faisaient prendre des risques sur le long terme en raison des taux au plancher. Même Generali, qui avait été l'un des premiers à restreindre les souscriptions lorsque les taux étaient au plus bas, voire négatifs, a changé son fusil d'épaule. «*Tous les assureurs proposent aujourd'hui du 100 % fonds en euros*, confirme Guillaume Eyssette, directeur associé du cabinet de conseil en patrimoine Gefinéo. *On sent une volonté de collecter sur ce support. Ce n'était pas le cas il y*

a un an.» Avec une nuance toutefois, les assureurs continuent de réserver leur meilleur taux aux clients qui souscrivent une partie importante d'unités de compte (UC) investies sur les marchés (actions, obligations, immobiliers) et aux marges plus importantes.

Pour les assureurs, les enjeux sont de taille. Les portefeuilles des fonds en euros sont très largement constitués d'obligations (80 % à 85 %). Nombre d'entre elles ont été acquises ces dernières années, lorsque les taux étaient très faibles (voire négatifs) et elles rapportent peu. Leur objectif aujourd'hui est d'attirer le plus d'épargne possible, afin de la placer dans des obligations nettement plus rémunératrices que par le passé et améliorer ainsi le rendement de leurs fonds en euros. Dans le même temps, les compagnies veulent à tout prix limiter les retraits de ces fonds, car cela pourrait potentiellement les mettre en danger. De fait, avec la remontée très rapide des taux d'intérêt depuis l'hiver 2022, la valeur de marché de leurs obligations s'est automatiquement dépréciée et leurs portefeuilles obligataires sont le plus souvent en position de moins-value latente. Ce qui signifie que les compagnies réaliseraient des pertes, si elles étaient contraintes de céder leurs titres avant leur échéance, pour faire face à d'importants rachats de la part d'épargnants en quête d'actifs plus rémunérateurs. «*Cette période de transition entre des taux très bas et des taux élevés est un peu délicate à gérer pour les assureurs*, explique Guillaume

Leroy, actuaire associé chez Prim'Act. Mais, une fois ce cap passé, ils fonctionneront de manière plus efficiente qu'avec des taux à 0%. Cela est aussi valable pour leurs clients.»

Pour l'heure, toutefois, la multiplication des offres promotionnelles ne semble pas suffire à redorer le blason de l'assurancevie. Pour le deuxième mois consécutif, en août, les Français ont retiré 1,7 milliard d'euros de leurs contrats (fonds en euros et fonds en unités de compte confondus), relève France Assureurs. Au cours des huit premiers mois de l'année, la collecte nette (versements moins retraits) ne s'est élevée qu'à 1,7 milliard d'euros. « Celle-ci devrait rester relativement modeste jusqu'à la fin de l'année », prévoit Philippe Crevel, directeur du Cercle de l'Épargne. 2023 ne devrait pas être un grand millésime pour l'assurancevie. » Fait marquant, ces derniers mois, les épargnants ont réduit leurs investissements en assurancevie. Et surtout, ils continuent à puiser dans leurs fonds en euros : ils ont retiré (décollecte nette) 20,5 milliards d'euros entre janvier et août, soit autant que sur l'ensemble de l'année dernière (20 milliards d'euros).

« Dans certains cas, cette épargne a été réinvestie, explique Philippe Crevel. Dans d'autres, elle a été utilisée pour acheter de l'immobilier, comme cela s'est déjà vu par le passé. » Depuis quelques mois les notaires constatent en effet qu'une partie des acquéreurs paient cash (tout ou partie) l'achat de leur maison ou de leur appartement, le crédit étant devenu cher et plus difficile à décrocher.

Est-ce que cette décollecte fait déjà peser des risques sur les assureurs ? « À ce stade, ils compensent les sorties d'épargne de leurs fonds avec les versements des coupons obligataires qu'ils perçoivent régulièrement », explique Guillaume Leroy. On peut estimer que les seuls coupons leur rapportent au moins 40 milliards d'euros par an. Ils n'ont

donc pas à céder d'actifs. » Le superviseur suit de près la situation et les assureurs-vie sont soumis régulièrement à des tests de résistance. Les derniers réalisés au printemps n'auraient pas décelé de situation inquiétante.

Rémunérations disparates

Une chose paraît acquise, la rémunération des fonds en euros au titre de 2023 sera supérieure à celle de 2022 (1,9% en moyenne). Toutefois, encore plus que les années précédentes, les rendements annoncés en janvier varieront grandement d'une compagnie à l'autre. Celles qui, ces dernières années, ont constitué des réserves importantes seront les plus généreuses. De fait, à la demande des régulateurs, tous les assureurs ont placé une partie des profits annuels des fonds en euros dans des réserves de sécurité. Or, certains ont été plus fournis que d'autres.

« Le marché est en train de se scinder avec d'un côté les grands groupes d'assurance et les bancassureurs ayant d'importantes réserves, et de l'autre les acteurs de taille moyenne ou petite », note Cyrille Chartier-Kastler, fondateur de Good Value for Money. Les taux servis au titre de 2023 seront très disparates. Le taux moyen ne vaudra plus rien dire. » Pour ce dernier, les bancassureurs devraient une nouvelle fois faire de gros efforts pour attirer l'épargne de leurs clients. L'an dernier, Crédit agricole, BNP Paribas Cardif, Crédit mutuel, ou encore Société générale -, qui sont les premiers distributeurs d'assurancevie en France, ont déjà dans l'ensemble sensiblement amélioré leur rendement. En revanche, la situation sera plus difficile pour nombre de petits acteurs ou des contrats gérés par des associations d'épargnants, qui ont fait le choix ces dernières années de maintenir des rémunérations attractives en limitant la taille de leur bas de laine. L'Afer, connue pour avoir peu de réserves sait qu'elle ne sera sûrement plus en 2023 en tête des contrats les plus

rémunérateurs. La semaine dernière, son président, Gérard Bekerman, a tenu à rassurer ses épargnants qui restent investis pendant dix-neuf ans en moyenne : « Nous allons nous en sortir. Les taux ne vont pas rester indéfiniment élevés. Nous avons trouvé avec notre partenaire de bonnes solutions pour nous protéger du risque de liquidité et de la hausse des taux », a-t-il déclaré lors des assises de l'Afer. Faute de bas de laine suffisant, Monceau Assurances, par exemple, pourrait décevoir ses assurés : l'an dernier, la compagnie a déjà été l'une des rares à afficher un taux en baisse par rapport à 2021.

Les assureurs dont les rendements sont trop éloignés des nouveaux standards de marché ont sûrement du souci à se faire : les contrats qui ont rapporté autour de 1% l'année dernière (au moins une vingtaine) risquent de voir leurs épargnants retirer leur mise. La hausse des taux d'intérêt fait entrer l'assurance vie dans une nouvelle ère. ■



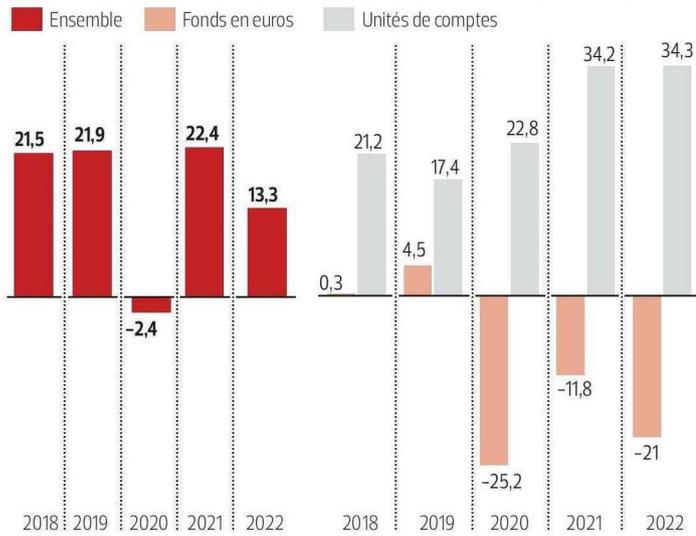


Nous allons nous en sortir. Les taux ne vont pas rester indéfiniment élevés. Nous avons trouvé avec notre partenaire de bonnes solutions pour nous protéger du risque de liquidité et de la hausse des taux

GÉRARD BEKERMAN, PRÉSIDENT DE L'AFER

Désaffection pour les fonds en euros

ÉVOLUTION DE LA COLLECTE NETTE D'ASSURANCE-VIE, en milliards d'euros



Sources : France Assureurs, Banque de France

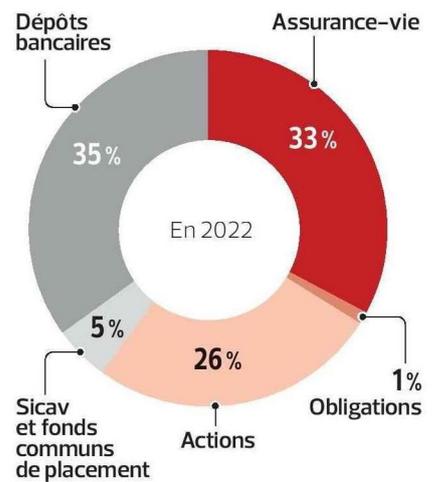
La lente remontée des rendements

RENDEMENT MOYEN DES FONDS EN EUROS, en %



Un poids lourd de l'épargne

RÉPARTITION DE L'ÉPARGNE DES MÉNAGES



Infographie LE FIGARO



Désormais,
les assureurs proposent
à leurs clients de placer
100 % de leurs dépôts
dans le fonds
en euros. ANDYLLER -
STOCK.ADOBE.COM;MAXPPP
/PHOTOPQR/L'ALSACE