

Assurance-vie : un écosystème finalement très concentré ?

Qui sont vraiment les établissements qui commercialisent et assurent votre assurance-vie ? Le point avec Mieux Vivre Votre Argent.



Entre les sociétés qui les distribuent et celles qui les assurent, on recense aux alentours de 200 acteurs. Il en existe presque autant que de contrats commercialisés sur le marché ! Mais en réalité, beaucoup d'entre eux sont interdépendants. Comment cela ? Quelques grands ensembles régissent le marché. En effet, une poignée d'assureurs garantissent de nombreux contrats diffusés par les courtiers en ligne et les associations. Même les mutuelles proposent des produits avec des caractéristiques communes car plusieurs d'entre elles font en réalité partie du même groupe. Les groupes bancaires, quant à eux, commercialisent les produits conçus par leur filiale d'assurance et englobent la majorité des encours en France.

Résultat des courses : un certain nombre de vos contrats sont finalement très semblables, même s'ils n'ont pas le même nom ! De nombreux produits possèdent en effet le même fonds en euros, ce dernier étant entre les mains de l'assureur. De même, on retrouve dans plusieurs contrats des unités de compte identiques, gérées par les filiales de gestion maison.

Des réseaux multidiffusion

Dans notre sélection de contrats (*Mieux Vivre Votre Argent* n°492), deux principaux assureurs trustent le marché si l'on raisonne en nombre de produits : 10 pour Generali et 12 pour Suravenir (branche assurance-vie du Crédit Mutuelle Arkéa) ! Ils sont suivis par plusieurs autres assureurs, que l'on retrouve dans de nombreux contrats : Apicil Epargne, Allianz, Spirica ou encore Swiss Life. Ces acteurs ont parfois leur propre filiale de distribution, UAF Life Patrimoine pour Spirica, Vie Plus pour Suravenir, Intencial Patrimoine et Gresham Banque Privée chez Apicil, etc. qui diffusent des contrats d'assurance-vie plus ou moins haut de gamme (Version Absolue 2 pX et Patrimoine Vie plus pX). Surtout, plusieurs d'entre eux estampillent de nombreux contrats distribués par des associations (Asac-Fapès, Afer...) et des courtiers en ligne ([Linxea](#), Meilleurtaux Placement, Placement-direct, etc.). Ainsi, Digital Vie Prime, commercialisé par Altaprofits et assuré par Suravenir, est très

similaire (fonds en euros, frais, unités de compte) à Croissance Avenir commercialisé par Epargnissimo et Meilleurtaux Placement Vie (Meilleurtaux Placement) ! Idem, par exemple, pour Monabanq Vie et Meilleurtaux Allocation Vie, assurés par Generali.

Tous ces produits en ligne proposent, de ce fait, les mêmes fonds en euros : Eurossima, et Netissima chez ceux assurés par Generali, ainsi que Suravenir Rendement 2 et Suravenir Opportunités 2 pour ceux de Suravenir. En termes d'encours, d'autres assureurs, comme Axa ou Groupama, ne sont pas en reste. Mais à la différence de leurs concurrents, ces derniers assurent essentiellement des contrats diffusés par leurs propres réseaux d'agents généraux ou d'agences. Leurs produits sont de ce fait plus « singuliers » sur le marché.

Des grands groupes en cercle fermé

En parallèle, quelques groupes mutualistes se démarquent également. Le groupe Covéa, qui existe depuis 2003, englobe la Maaf, MMA et GMF. Autre ensemble important sur le marché : le groupe Aéma (Macif, Abeille Assurances) lancé en 2021. Si chaque mutuelle assure ses propres contrats, elles font souvent appel aux sociétés de gestion du groupe pour établir leur offre d'unités de compte (Covéa Finance pour Covéa et Ofi Invest chez Aéma). Tout aussi tentaculaires, les banques distribuent quant à elles leurs produits au sein de leur réseau uniquement. Elles s'imposent néanmoins dans le domaine de l'assurance-vie par la taille de leur groupe et surtout par le niveau d'encours des contrats distribués. BNP Paribas comptabilise 29,6 milliards d'encours pour Multiplacements 2. Erable Essentiel, lancé en 2015 par Société Générale, a déjà atteint près de 7 milliards d'euros d'encours. Elles utilisent souvent les services de leur société de gestion maison. Les offres des réseaux LCL, Société Générale et Crédit Agricole sont ainsi fortement reliés par leur société de gestion commune : Amundi et ses filiales. Les Caisses d'Epargne et Banques Populaires font quant à eux appel à Natixis IM et ses filiales, société appartenant aussi à BPCE.

Des indépendants qui résistent

Quelques acteurs, mutuelles principalement, réussissent malgré tout à rester totalement indépendants, en assurant directement leur contrat et en faisant appel à des sociétés de gestion extérieures pour vous proposer des supports d'investissement. C'est notamment le cas de la Carac, Garance ou encore la MACSF. Après avoir distribué pendant longtemps des produits assurés par des acteurs externes, Ampli Mutuelle vient même de lancer, en février dernier, son propre contrat d'assurance-vie. Une nouveauté qui pourrait faire des émules.

