



# ASSURANCE VIE : LA NOUVELLE ALCHIMIE

Analyse du marché de la distribution  
de contrats d'assurance vie  
en unités de compte



Juin 2016

# Objectifs et points clés de l'étude

## Les objectifs de l'étude

**Analyser les dynamiques du marché de la distribution de contrats d'assurance vie en UC et mettre en lumière les opportunités de développement pour les sociétés de gestion.**

**Elle couvre notamment les aspects suivants :**

- l'analyse du marché français de la distribution de contrats d'assurance vie en UC et de ses dynamiques ;
- les leviers de développement à disposition des producteurs, dont la question de l'offre de produits ;
- la place de l'architecture ouverte dans le mix de distribution et la nature de l'opportunité de marché pour les sociétés de gestion ;
- les enjeux réglementaires ;
- les attentes des producteurs et distributeurs vis-à-vis des prestataires de gestion ;
- la revue de l'environnement concurrentiel.

**Cette étude s'inscrit en complément de nos travaux d'analyse réguliers portant sur le marché concurrentiel de la gestion d'actifs en France, dont le Baromètre Institutionnels qui analyse notamment les placements pour compte propre des assureurs.**

## Points clés de l'étude

- **45 assureurs « producteurs » d'assurance vie en France**
- **252 Md€ d'encours en contrats UC au titre de l'assurance vie individuelle, couvrant aussi bien les réseaux propriétaires que les réseaux partenaires**
- **Taux d'architecture ouverte de 37% dans les contrats en UC**
- **Opportunité de marché pour les sociétés de gestion : plus de 90 Md€ de délégations de gestion accessibles**
- **Leviers et freins au développement de l'activité UC**
- **Analyse des attentes des assureurs : produits et services**



## Sommaire de l'étude

---

1. Contexte, objectifs, éléments de méthodologie et panel.....	7
2. Anatomie du marché de la distribution de contrats en unités de compte.....	14
3. Les dynamiques de croissance.....	26
4. Les leviers de développement des unités de compte.....	37
5. La place de l'architecture ouverte.....	54
6. Les opportunités de développement pour les sociétés de gestion.....	59
7. L'environnement concurrentiel.....	68

# Le panel de l'étude

## 45 « producteurs » de contrats d'assurance vie répartis en trois catégories : bancassureurs, assureurs, mutuelles\* et institutions de prévoyance

Bancassureurs (13)	Assureurs (10)	Mutuelles et institutions de prévoyance (22)
<p><b>ACM</b> <b>ACMN Vie</b> <b>Antarius</b> <b>Barclays Vie</b> <b>BNP Paribas Cardif</b> <b>CA Assurances</b> <b>CNP Assurances</b> <b>HSBC Assurances</b> <b>Natixis Assurances</b> <b>Neuflize Vie</b> <b>Prepar Vie</b> <b>Sogecap</b> <b>Suravenir</b></p>	<p><b>Afi-Esca</b> <b>Ageas</b> <b>Allianz Vie</b> <b>Aviva</b> <b>Axa France</b> <b>Generali France</b> <b>Gresham</b> <b>Groupe Prévoir</b> <b>Swiss Life</b> <b>UNOFI</b></p>	<p><b>AG2R La Mondiale</b> <b>AGPM</b> <b>Apicil Assurances</b> <b>Areas</b> <b>CAMACTE</b> <b>CARAC</b> <b>Covéa</b> <b>Groupama Gan Vie</b> <b>Groupe Monceau</b> <b>Groupe Pasteur Mutualité</b> <b>La France Mutualiste</b> <b>Le Conservateur</b> <b>MACIF Mutavie</b> <b>MACSF</b> <b>MAIF</b> <b>Malakoff Médéric</b> <b>MATMUT</b> <b>MIF</b> <b>Mutex</b> <b>SAF BTP Vie</b> <b>SMA BTP Vie</b> <b>Thélem Assurances</b></p>

Notes : (\*) Comprend mutuelles du Livre II et sociétés d'assurance mutuelle.

# Contacts

**Richard BRUYERE**

Associé fondateur

[richard.bruyere@indefi.eu](mailto:richard.bruyere@indefi.eu)

+33 (0)6 1802 4864

**Agnès LOSSI**

Directrice associée

[agnes.lossi@indefi.eu](mailto:agnes.lossi@indefi.eu)

+33 (0)6 8690 7201

**Clémence DROIN**

Consultante senior

[clemence.droin@indefi.eu](mailto:clemence.droin@indefi.eu)

+33 (0)6 2603 9079



Société de conseil indépendante, INDEFI accompagne les directions générales dans l'élaboration de leurs stratégies de croissance.

Nous sommes reconnus pour notre expertise des métiers de la gestion d'actifs, cotés et non cotés.

Nous apportons à nos clients un éclairage factuel pour les accompagner dans leurs prises de décision et étayons systématiquement nos recommandations par des analyses quantitatives.

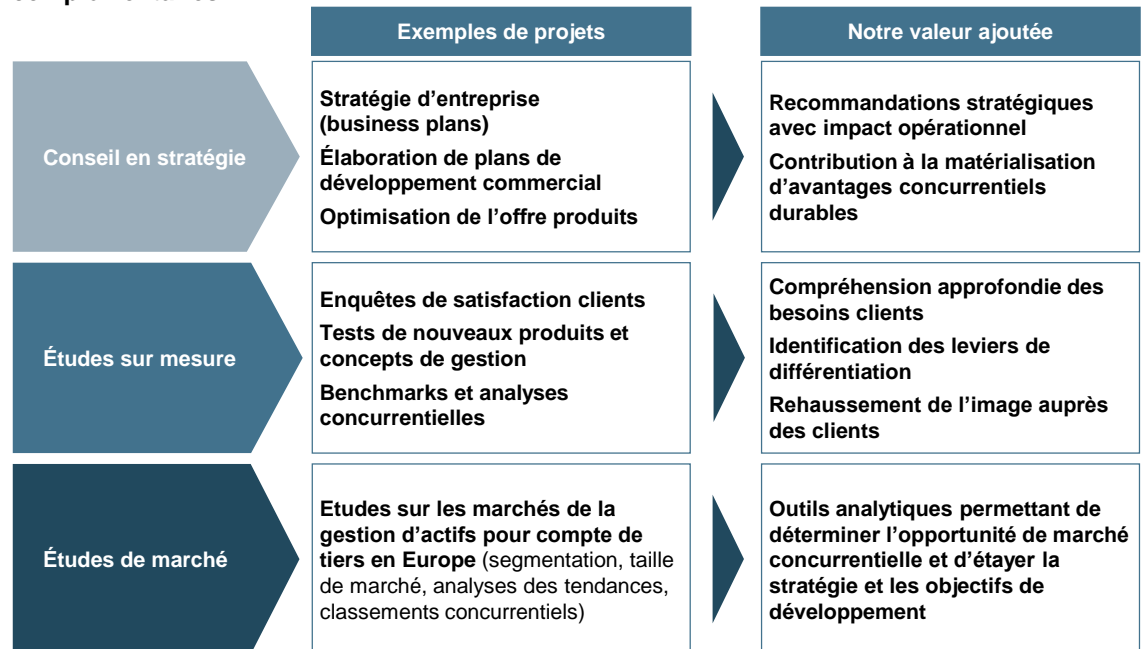
« *Sparring partners* » exigeants, nous parlons vrai, ne trahissons par la réalité de nos analyses et nous inscrivons dans une éthique de service fondée sur la confiance et la pérennité de la relation.

# La référence du conseil en stratégie au service des sociétés de gestion d'actifs

Nos pratiques de conseil opèrent en synergie et bénéficient de l'appui d'un centre d'expertise et de recherche dédié, INDEFI Market Research.



Notre offre à l'attention des sociétés de gestion d'actifs s'articule en trois lignes de services complémentaires.



**INDEFI**

6, rue Lincoln  
75008 Paris  
France  
[www.indefi.eu](http://www.indefi.eu)

