

PACTE et la portabilité interne des contrats d'assurance vie : quelle stratégie adopter ?

Mai 2019

La transférabilité totale des contrats d'assurance vie entre assureurs a *in fine* été écartée par le Parlement au profit d'une simple portabilité interne des contrats, au sein du même assureur.

La tentation est grande de ne voir dans cette transférabilité partielle qu'une simple disposition technique avec peu d'impacts pour l'assureur, qui garderait la possibilité de jouer sur certains critères pour limiter les mouvements de fonds (par ex : droits d'entrée).

Cependant, au contraire d'un mouvement à l'initiative exclusive du client, une portabilité promue et encadrée par l'assureur est susceptible d'apporter des bénéfices loin d'être négligeables : simplification de la gamme, valorisation des options des contrats les plus récents – et donc du selfcare –, augmentation du taux d'UC sur des contrats non éligibles au Fourgous...

Il est par conséquent **indispensable que le transfert des contrats soit anticipé par l'assureur lui-même sur la base d'un plan maîtrisé**, et non pas subi passivement au fil des demandes client.

A première vue : une évolution d'ordre essentiellement technique

Une réponse aux limites du Fourgous.

La nouvelle modalité de transférabilité issue de PACTE vise notamment à surmonter les **fortes contraintes du Fourgous** : une limitation aux contrats monosupports – de plus en plus rares après les efforts importants de « fourgoussage » menés par les intermédiaires en assurance ces dernières années – et l'obligation d'un **engagement minimum de 20% en unités de compte investies pour tout ou partie en actions et non garanties en capital**¹.

Cette contrainte a entre autres pour effet d'écartier du bénéfice de la conservation de l'antériorité fiscale **plusieurs catégories d'épargnants** : ceux qui souhaitent

s'orienter vers des fonds à formule partiellement garantis, ceux qui souhaitent une exposition en capital inférieure à 20% ou encore ceux qui sont intéressés principalement par des supports obligataires.

La loi PACTE répond aux besoins de ces épargnants en supprimant toute forme de conditionnalité à la conservation de l'antériorité fiscale lors d'un transfert.

Une évolution présentée comme orientée principalement vers l'intérêt client.

Dans la présentation qui en fut faite par les députés Barrot, Lescure et Grégoire, la transférabilité interne des contrats d'assurance vie poursuit **les mêmes objectifs que la transférabilité totale** : la possibilité pour le client – en passant sur des gammes de contrats plus récentes – de bénéficier de **contrats moins chargés en frais, disposant de davantage d'options et d'UC plus nombreuses** et performantes, tout en **conservant leur antériorité fiscale**.

En faisant la promotion de cette transférabilité partielle, les assureurs ont notamment beaucoup insisté sur la **modernisation considérable intervenue ces dernières années sur les contrats d'assurance vie** : élargissement de la gamme d'UC accessible, création d'options de prévoyance, de gestion financière (*stop loss*, sécurisation des pertes) ou de gestion sous mandat... L'objectif poursuivi étant ainsi de **pousser les clients vers des contrats plus sophistiqués et plus diversifiés**.

Enfin, cette évolution est particulièrement intéressante pour les clients d'assureurs ne recourant pas au cantonnement des actifs et ayant choisi, pour des raisons de conquête et d'attractivité, de favoriser les nouveaux contrats par rapport aux anciens en les faisant bénéficier de rémunérations bonifiées sur le fonds euros².

Pour ces assureurs, avec la possibilité d'une portabilité interne, il devient donc primordial, dans une **logique de transparence et de crédibilité du conseil**, d'accepter et d'anticiper le fait que l'aboutissement de cette opération sera **la fin de la discrimination entre épargnants** (*ie. souscripteurs d'anciens vs. de nouveaux contrats*) **dans le rendement du fonds euro**.

Du fait de la probabilité que cet alignement se fasse essentiellement par le haut (les titulaires d'anciens contrats mal rémunérés étant transférés sur des nouveaux contrats au rendement du fonds euro plus attractif), il **devra être compensé par les gains opérationnels de la simplification de la gamme et par le pari de l'augmentation du taux d'UC à l'occasion de l'opération de transfert**.

¹ Ce taux n'est pas une obligation légale mais correspond à une pratique de place mise en œuvre par la FFSA

² Ce choix se retrouve souvent chez les bancassureurs, la plupart des mutualistes pratiquant au contraire une politique de mutualisation des rendements.

Plusieurs tactiques de transferts sont possibles en fonction du profil et des objectifs de conquête de l'assureur

La possibilité de proposer à leurs clients des transferts sans perte d'antériorité fiscale peut être exploitée pour poursuivre **deux stratégies, non exclusives l'une de l'autre** :

- Une stratégie de simplification et d'amélioration de l'efficacité opérationnelle : il s'agirait de « nettoyer » la gamme de contrats en basculant tous les clients vers une nouvelle gamme réduite et simplifiée, afin de réduire et de simplifier la gestion opérationnelle / back office des contrats, en favorisant notamment le selfcare (les distributeurs étant aujourd'hui peu incités à rendre accessibles en ligne les plus vieux contrats, souvent fermés à la commercialisation)
- Une stratégie de conquête et de diversification, visant à l'inverse à proposer aux clients existants un transfert vers des contrats aux rendements bonifiés sous condition d'un taux d'UC minimum. L'objectif poursuivi ici n'étant pas la simplification de la gamme (les clients pouvant rester sur les anciennes générations de contrats) mais la collecte d'UC nouvelles.

Une opportunité de simplification, pour mettre fin à l'empilement des générations de contrat

Du fait du refus d'un certain nombre de clients de sortir de leurs anciens contrats monosupport afin de ne pas perdre leur antériorité fiscale (lorsque ceux-ci ne souhaitaient pas rentrer dans les conditions du Fourgous), les assureurs ont vu s'accumuler au fil des années de **multiples gammes de contrats anciens**.

Cette accumulation de générations de contrats est **difficile à animer et coûteuse d'un point de vue informatique et back office**, les outils et process devant continuer à intégrer les règles de gestion de la totalité des gammes de contrats, **même lorsque ceux-ci ne sont plus commercialisés**. Cette complexité représente également un **désavantage concurrentiel vis-à-vis des nouveaux entrants – notamment fintechs** – bien plus agiles dans la mise en place de process innovants grâce à une gamme de contrat plus simple et plus légère.

Le lancement d'un grand plan de transfert des clients vers les nouvelles gammes de contrat doit donc **impérativement avoir pour objectif la simplification de la gamme**, afin d'en tirer les fruits en matière de simplification des process back office et des outils.

Profiter de « l'opportunité de contact » offerte par PACTE pour encourager la diversification et l'augmentation du taux d'UC.

La fin des barrières et des contraintes du transfert Fourgous – qui exigeait un passage « brutal » de 0% à 20% de taux d'UC - devrait **donner plus de souplesse aux banquiers et conseillers pour inciter leurs clients les plus averses au risque à augmenter de manière**

maitrisée et progressive leur exposition aux marchés financiers.

A cet égard, une des cibles prioritaires du nouveau plan de transfert pourrait être les clients **passés au travers des mailles des précédents « plans Fourgous »**, notamment les clients investis sur des contrats multisupports anciens avec de fortes plus-values et ou les clients investis sur des contrats monosupports mais auxquels le taux minimum d'UC de 20% exigé pour le transfert Fourgous apparaît comme trop élevé.

Cette augmentation du taux d'UC devrait être d'autant plus facile que les nouveaux contrats présentent le plus souvent des gammes d'UC plus vastes et diversifiées que les anciens, de nombreux assureurs ne prenant plus la peine de référencer les produits les plus récents sur des contrats qui ne sont plus commercialisés. Ceci est particulièrement vrai pour les fonds garantis et autres produits de campagne, pourtant fort populaires auprès des clients les plus frileux du fait de leur caractère sécurisé.

Cette stratégie de collecte d'UC pourrait se faire de manière encore plus assumée par les bancassureurs ne recourant pas au cantonnement des actifs, par la création d'un contrat ad'hoc bénéficiant d'un rendement bonifié sur le fonds euro mais dont l'accès serait conditionné à l'acceptation d'un taux minimum d'UC (par exemple 40%).

Cela pourrait aussi être une occasion de favoriser le décollage du Fonds Eurocroissance, dont une nouvelle mouture verra le jour avec PACTE.

Une opportunité de valoriser les options de gestion et de prévoyance

Le transfert des clients existants sur les nouvelles gammes de contrat est également une opportunité de **valoriser les multiples options mises en place ces dernières années par les assureurs** (qu'il s'agisse d'options de gestion financière, de gestion sous mandat ou encore d'options de prévoyance)

Ces options peuvent constituer un **avantage concurrentiel face aux nouveaux entrants aux contrats souvent moins sophistiqués**, voire, pour certaines d'entre elles, une opportunité de facturation supplémentaire.

Surtout, il s'agit de mettre en avant des contrats plus avancés sur la souscription digitalisée, la dématérialisation des opérations de gestion simples et le selfcare en général pour alléger les travaux côté Middle/Back Office de l'assureur.

L'assurance vie – bien que toujours placement préféré des français – souffre aujourd'hui d'un manque de flexibilité et d'agilité par rapport aux instruments financiers, notamment au niveau des process back office (prédominance du papier, délais de souscription...). Une grande part de cette rigidité est due à l'accumulation de générations de produit, et au besoin pour les assureurs de continuer à gérer des contrats qui parfois ne sont plus commercialisés depuis des décennies.

Les assureurs et les distributeurs doivent se saisir de l'opportunité de la loi PACTE pour **nettoyer leur gamme de contrats et en réduire la profondeur - souvent excessive** – afin d'être mieux armés face au besoin de modernisation, mais également **pour lancer des actions commerciales visant à augmenter le taux d'UC sur la collecte**, afin de poursuivre l'effort de diversification engagé depuis quelques années.

Enfin, la **possibilité ouverte par la loi PACTE de transférer – pour une durée limitée à deux ans – des fonds d'un contrat d'assurance vie vers un des nouveaux « plan épargne retraite »** représente une **menace dont la meilleure parade est la portabilité interne vers des contrats plus récents et plus attractifs.**



Henri O'Quin, Consultant Senior

Mob. +33 6 79 28 80 35
henri.o'quin@ailancy.com



Adrien Flederick, Manager

Mob. +33 6 85 37 99 14
adrien.flederick@ailancy.com

AILANCY, cabinet de conseil indépendant spécialisé dans les métiers de la banque de la finance et de l'assurance vous accompagne pour relever vos enjeux métiers, accompagner vos réflexions et mener à bien vos projets de transformation.



32, rue de Ponthieu
75008 Paris
Tel : +33 (0)1 80 18 11 60
www.ailancy.com