



ANALYSE DE

HENRI DEBRUYNE

président du Monitoring European Distribution of Insurance (Medi)

Sur fond de stabilisation des marchés, les positions évoluent. La distribution par intermédiaires résiste, la part des SSI s'effrite, tandis que celle des réseaux bancaires progresse et que les niveaux de performance se resserrent.

La distribution, clé de la performance

En dommages, la conquête des réseaux bancaires se poursuit. Les intermédiaires (courtiers et agents généraux) font mieux que résister alors que les sociétés sans intermédiaire (SSI) stagnent. Avec près de la moitié des parts de marché en dommages, les intermédiaires dominent. Cette année encore, la stabilité prévaut chez les courtiers et les agents généraux résistent bien. Les sociétés sans intermédiaire regagnent un peu du terrain perdu à 32 % (31 % en 2013), tandis que les réseaux bancaires continuent de progresser. Ces données sont antérieures aux effets de la loi Hamon sur la résiliation infra annuelle, dont

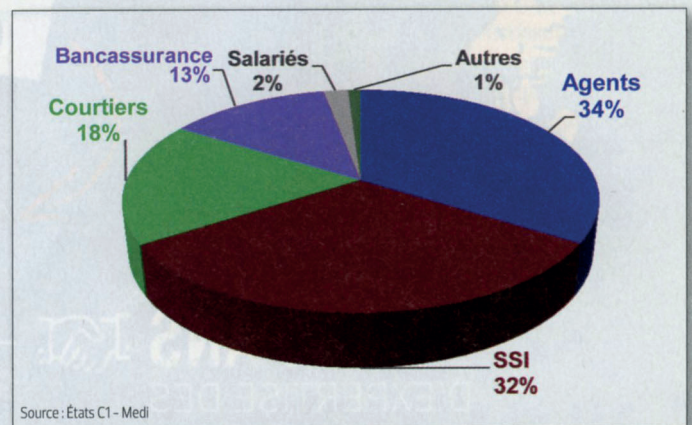
Les guichets bancaires trustent les deux tiers de la collecte, les réseaux traditionnels se partagent le solde.

les réseaux bancaires pourraient être les grands gagnants. En assurance vie, la stabilité est également de mise. Les guichets bancaires trustent quasiment les deux tiers de la collecte, les réseaux traditionnels (agents, courtiers, et salariés) se partagent le solde. Une situation installée depuis le début des années 2000.

RÉDUIRE LES COÛTS

Les frais généraux, sous le robut de la concurrence, s'inscrivent dans une fourchette étroite en assurance de dommages. L'étiage est à 32 % avec un écart inférieur à 3 points en 2014 entre les réseaux bancaires (33,1 %) et les SSI (30,2 %). Les sociétés qui travaillent avec des réseaux traditionnels se situent à 32,1 % et les assureurs directs à 31,2 %. En fait, les SSI ont vu leurs frais généraux progresser de 6 points en une dizaine d'années alors que les réseaux traditionnels ont

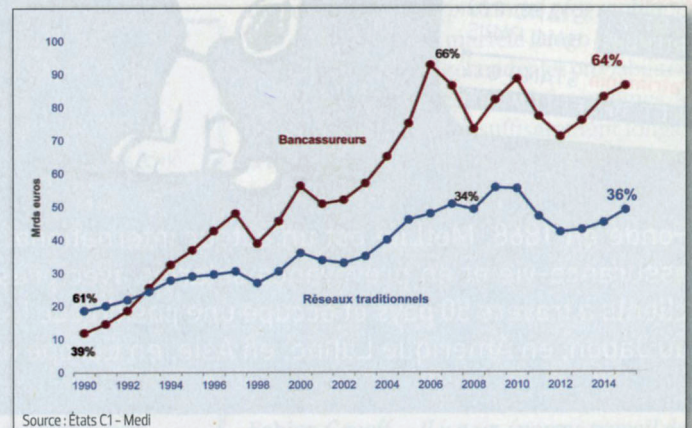
PARTS DE MARCHÉ DOMMAGES



Source : États C1 - Medi

Sur la base des chiffres 2014, l'activité dommages reste largement préemptée par les mutuelles sans intermédiaire et les agents généraux.

PARTS DE MARCHÉ VIE ET CAPITALISATION



Source : États C1 - Medi

En vie, la mainmise de la bancassurance sur la distribution de l'épargne reste constante depuis bientôt deux décennies.

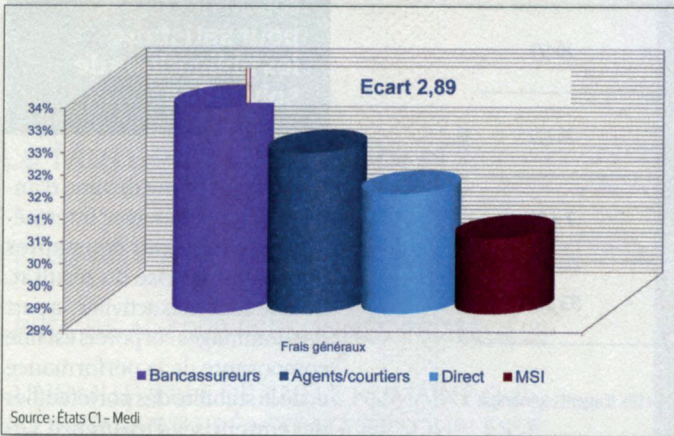
fait, partiellement, le chemin inverse en réduisant les leurs de 2,5 points. Deux informations clés sont ainsi révélées. D'une part, les modes d'organisation et de fonctionnement se sont rapprochés. La concurrence a fait son œuvre. D'autre part, les coûts d'acquisition et les frais de gestion des sinistres, qui furent longtemps un différentiel, s'établissent dans un écart de plus en plus modeste. Le service de la clientèle au plus près de ses

besoins a un coût qui finalement varie peu d'un système à l'autre. De la même manière, les résultats techniques des activités non vie se rapprochent.

REDRESSEMENT DES MSI

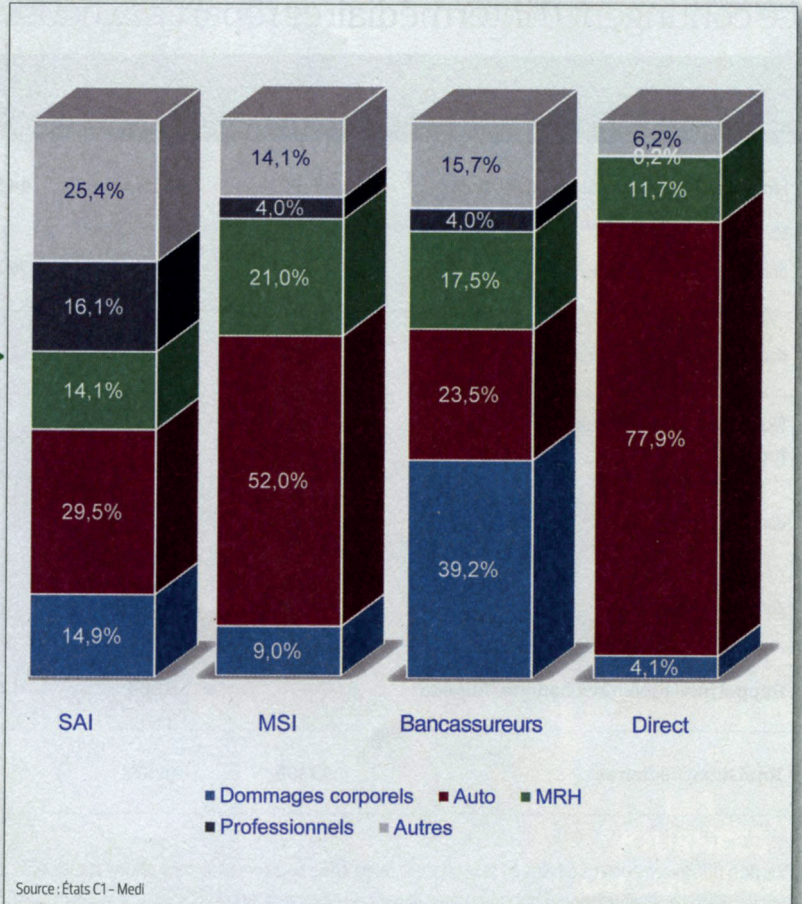
À l'exception des assureurs directs, dont les résultats restent négatifs, les trois familles de distributeurs ont une bonne profitabilité (entre 6,7 % et 7,1 %). En particulier, les mutuelles sans intermédiaire (MSI) améliorent >>

FRAIS GÉNÉRAUX GLOBAUX EN ASSURANCE NON VIE 2014



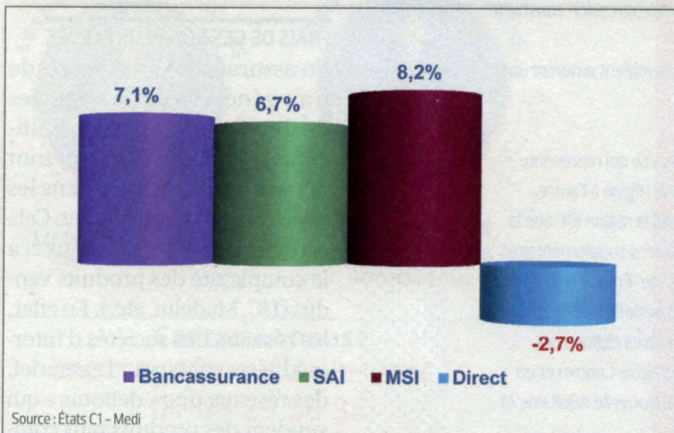
Alors que tous les opérateurs s'échinent à réduire leurs coûts, les écarts se resserrent entre typologies d'acteurs.

LES PORTEFEUILLES IARD, FONCTION DE LA TYPOLOGIE DES ACTEURS



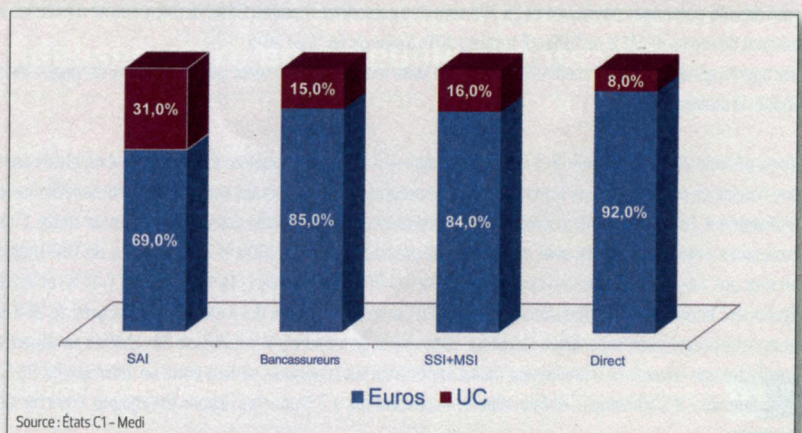
Les portefeuilles dommages varient du tout au tout en fonction de la typologie des acteurs. Sur la base des chiffres 2014, les sociétés intermédiaires disposent du meilleur équilibre de leurs activités.

RÉSULTATS TECHNIQUES EN DOMMAGES EN 2014



Même constat que pour les frais généraux, le focus porté par tous les acteurs sur la rentabilité des affaires souscrites a tendance à réduire les écarts de performance.

LA RÉPARTITION €/UC PAR TYPOLOGIE D'ASSUREUR



Ultra dominant en termes de parts de marché, les guichets bancaires peinent à convertir aux UC leurs épargnants. Les réseaux traditionnels font la course en tête sur le sujet.

ÉVOLUTION DES EFFECTIFS 2012/2015

Le contingent d'intermédiaires repart à la hausse

	2012	2013	2014	2015
Nombre d'intermédiaires par activité	43 199	43 294	44 571	45 899
dont assurance « uniquement »	ND	25 366	26 248	26 278
dont assurance/banque/finance	ND	17 928	18 323	19 621
Nombre d'intermédiaire par forme juridique	43 199	43 294	44 571	45 899
dont personnes physiques	21 251	20 278	20 194	20 177
dont personnes morales	21 948	23 016	24 377	25 722
Rappel intermédiaires banque/finance	-	5 584	6 757	7 481
Total intermédiaires	43 199	48 878	51 328	53 380

Source : Rapport annuel de l'Orias

Plus de 5 000 intermédiaires de plus en sept ans, une majorité de personnes morales, et une stabilisation des effectifs d'agents généraux sont les principales informations apportées par le dernier recensement de l'Orias*.

Après deux années de tassement, le nombre d'intermédiaires d'assurance immatriculés auprès de l'Orias est reparti à la hausse depuis 2014 pour s'établir à 45 899 professionnels en 2015, avec une progression de près de 3 %, comparable à celle enregistrée l'année précédente. Sur ce total, 26 278 – soit 57 % – sont des intermédiaires en assurance uniquement, tandis que les 19 621 restants sont également des intermédiaires en banque et en finance (IOBSP, CIF, etc.).

Pour la seule France métropolitaine, 45 093 intermédiaires d'assurance (IAS) sont immatriculés à fin décembre 2015. Sur ce total, 19 800 sont des IAS personnes physiques et 25 293 sont des personnes morales. Cette dernière forme d'exercice est en progression constante, passant de moins de 50 % de l'effectif total en 2011, à plus de 56 % en 2015.

Les agents généraux, dont les effectifs étaient en lente mais constante réduction depuis plus de vingt-cinq ans, semblent amorcer une phase de stabilisation.

Sur la période 2008-2015, plus de 5 000 intermédiaires d'assurance supplémentaires ont été recensés par l'Orias, ce qui représente une hausse de près de 13 % sur la période. Si cette progression est générale, son rythme varie sensiblement d'une région à l'autre. Globalement, l'effectif des IAS a bénéficié d'une croissance à deux chiffres dans sept régions sur treize. C'est dans la région IDF que la croissance a été la plus rapide, avec une hausse de près de 24 % entre 2008 et 2015, soit plus de 1 800 intermédiaires supplémentaires en sept ans. Les régions Pays-de-Loire (+16 %), Paca (+15 %), Normandie (+14 %), Grand Est (+13 %) et les Hauts-de-France (+10 %) ont également bénéficié d'une croissance soutenue. En Corse, l'effectif des IAS a même bondi de près de 29 % sur la période 2008-2015, mais cette progression importante s'explique dans une large mesure par la faiblesse des chiffres au départ. Les autres régions ont enregistré une croissance relativement moins importante sur la période, variant entre un minimum de + 6 % (Bretagne, Centre) et un maximum de + 9 % (Auvergne-Rhône-Alpes), en passant par + 7 % pour les régions Bourgogne-Franche-Comté, Nouvelle Aquitaine et Occitanie.

* L'Orias est le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance.

➤ sensiblement leurs résultats (8,2 % en 2014) alors qu'elles étaient à peine à l'équilibre en 2012. Un redressement rendu nécessaire pour satisfaire les obligations de solvabilité, mais qui explique en partie leur recul en termes de parts de marché.

« Les MSI améliorent sensiblement leurs résultats, alors qu'elles étaient à peine à l'équilibre en 2012. Un redressement rendu nécessaire pour satisfaire les obligations de solvabilité. »

Depuis plus d'une dizaine d'années, les sociétés avec intermédiaires (SAI) sont constantes dans leur maîtrise du résultat. Dans le détail des activités, la part des dommages corporels est une composante de la performance et de la stabilité des portefeuilles des entreprises d'assurance. Les filiales de banques performant tandis que les SAI s'en sortent avec une bonne répartition du portefeuille. La surreprésentation de l'assurance auto est négalisante.

FRAIS DE GESTION PLUS ÉLEVÉS

En assurance vie, les écarts de frais généraux entre systèmes de distribution restent significatifs. Les frais de gestion sont nettement plus élevés dans les sociétés avec intermédiaires. Cela est lié à la nature des réseaux et à la complexité des produits vendus (UC, Madelin, etc.). En effet, les réseaux des sociétés d'intermédiaires sont, pour l'essentiel, des réseaux dits « debouts » qui vendent des produits plus complexes et qui mobilisent un temps commercial plus important. ■