

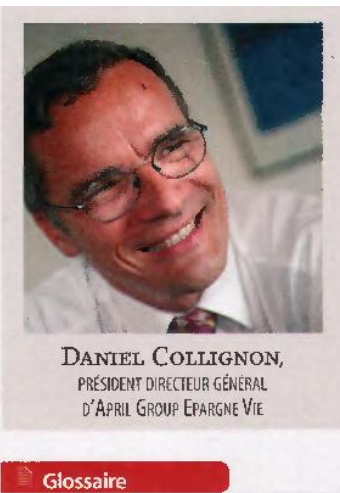


SOCIÉTÉ D'ASSURANCES

Axéria Vie mise à plein sur le contrat diversifié

- L'assureur vise un marché de niche en proposant depuis quelques mois à ses partenaires un contrat d'assurance vie diversifié
- Il n'attendrait plus que le feu vert de l'administration sur la question de l'exonération d'ISF pour développer d'autres collaborations

Depuis qu'elle a obtenu son agrément en janvier 2007, Axéria Vie s'est distinguée de ses concurrents en se positionnant sur le secteur peu exploité des contrats d'assurance vie diversifiés (1). « C'est une orientation que nous avons suivie dès les premières réflexions entourant la mise au point de ces produits », explique Daniel Collignon (2), le président directeur général d'Axéria vie. Loin d'être isolée, cette stratégie correspond à la ligne directrice suivie par le groupe April, dont la société d'assurances est une filiale qui entend exploiter les marchés de niches pour développer l'activité vie.



« Le problème des contrats diversifiés, c'est qu'on les appréhende uniquement via leur fiscalité alors que c'est une nouvelle technique d'assurance vie »

Glossaire

Contrats d'assurance vie diversifiés : Contrats relevant notamment des articles L. 142-1 et suivants du Code des assurances. L'engagement pris par l'assureur donne lieu à la constitution d'une provision destinée à absorber les fluctuations des actifs du contrat et sur laquelle chaque adhérent détient un droit individualisé sous forme de parts.

Fonds internes : Classe de supports d'investissement (actions, obligations ou immobilier) des contrats d'assurance vie diversifiés. Chaque fonds interne fait l'objet d'une comptabilité auxiliaire d'affectation dans la compagnie d'assurances, ce qui leur permet d'avoir une performance technique et financière isolée des autres supports de la compagnie.

Valorisation du fonds interne : Somme de la valeur de tous les actifs présents au sein d'un fonds interne nette de ses frais de gestion. Cette valorisation divisée par le nombre de parts de provisions de diversification donne la valeur de la part à une date donnée.

Spécialiste des produits sur mesure. Dotée d'un capital de 40 millions d'euros, la structure a été créée pour devenir la spécialiste de la conception de produits d'épargne sur mesure. Concernant cette création des contrats diversifiés, le responsable l'appuie sur un constat : « On assiste à une mutation de l'assurance vie qui se caractérise notamment par une érosion des taux d'intérêt depuis ces vingt-cinq dernières années. Par conséquent, l'énorme avantage dont bénéficiaient jusqu'à présent les taux en euros des contrats d'assurance vie devrait être durement remis en cause. »

Avantage fiscal. En octobre 2007, Axéria Vie a procédé au lancement de son premier produit diversifié qui est aujourd'hui commercialisé par les maisons Patrimoine Management & Associés (PMA), Agilis Gestion, Avenir Finance et la Banque Delubac. Si

l'avantage fiscal dont peut se prévaloir le souscripteur de ce contrat en matière d'ISF est un argument commercial d'importance, la question de sa validité a fait l'objet d'un débat nourri (*L'Agefi Actifs* n°306, p. 5 et n°335, p. 4). L'assureur ne cache pas qu'une prise de position de l'administration en faveur de cette exonération aurait des retombées très favorables sur le nombre de contrats ouverts.

« Actuellement en retrait, des structures financières plus importantes attendent clairement l'aval de Bercy sur la question », fait valoir Daniel Collignon qui annonce la mise en place de trois nouveaux partenariats dans les prochains mois. « A l'avenir, souligne-t-il, il s'agirait de profiter de cette fiscalité en permettant aux personnes détentrices, par exemple, de comptes titres dans des établissements bancaires privés de



transférer les sommes investies vers des contrats Axéria. »

Produit complexe. « *Le problème des contrats diversifiés, c'est qu'on les appréhende uniquement via leur fiscalité alors que c'est une nouvelle technique d'assurance vie* », indique le responsable. A cet égard, d'autres précisions semblent nécessaires pour convaincre les partenaires. Il existe en effet « *toute une notion relativement délicate à aborder qui tient notamment à la partie garantie au terme et à celle non garantie* ». La société d'assurances ou son partenaire doit alors prévenir tout souscripteur potentiel que les montants qui seront versés sur ces supports et affectés en parts de provision de diversification (*lire l'encadré*) ne seront pas garantis, mais sujets à des fluctuations inhérentes aux marchés financiers. Ainsi, si l'assureur s'engage sur le nombre de parts de provisions garanti, l'adhérent supporte un risque de placement relatif à cette provision.

Perspectives. En dépit des difficultés liées aux considérations fiscales et financières de ces produits, l'assureur assume ses ambitions audacieuses et entend franchir la barre du milliard d'euros de collecte en cinq ans (13,6 millions sur trois mois en 2007 et objectif de 300 millions en 2008) et des cinq milliards de fonds sous gestion. Pour atteindre cet objectif, Axéria vie a consacré 4 millions de ses fonds propres à son développement interne. Pour l'heure, un système d'information qui globalise le back-office et l'information client a été mis au point, de même qu'une version internet devant permettre au souscripteur de gérer son contrat. Le système, en développement depuis janvier 2007, devrait être lancé avant la fin de l'année.

Offre complémentaire. Dans la branche Epargne vie d'April, les activités d'Axéria Vie sont complétées par April Patrimoine qui commercialise des produits d'assurance vie plus traditionnels par son réseau de conseillers. Depuis 2007, une autre filiale du groupe (*voir organigramme*) distribue via internet un produit d'investissement socialement responsable, conçu en partenariat avec Prudence-Vie (filiale de Generali). ◀

Nicolas Ducros

(1) Dexia Epargne Pension commercialise également des contrats diversifiés

(2) Ancien dirigeant de la Fédération Continentale (groupe Generali), il a rejoint April en mai 2006 comme membre du directoire

