



HAL
open science

L'assurance vie en période de la Covid 19

Thomas Delporte-Dupont

► **To cite this version:**

Thomas Delporte-Dupont. L'assurance vie en période de la Covid 19. Economies et finances. 2022.
dumas-04157040

HAL Id: dumas-04157040

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-04157040>

Submitted on 10 Jul 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



**GROUPE
BPCE**

Année universitaire 2021 – 2022

Mémoire :

L'assurance vie en période de la Covid 19.

Rédigé par : DELPORTE--DUPONT Thomas

Sous la direction de : ATTILA Joseph

Université d'Artois – Faculté d'économie, gestion, administration et sciences sociales

Arras – France

« L'Université d'Artois n'entend donner aucune approbation ou improbation aux éléments avancés dans les mémoires, ceux-ci doivent être considérés comme propres à leurs auteurs. »

« Le fruit de ces recherches n'engage ni le groupe BPCE ni quelconque professionnel cité en page de remerciement. »

« Les données récoltées pour l'étude et présentes en annexes proviennent de la base de données du groupe BPCE, elles sont anonymisées et non-exhaustives. »

Remerciements :

Je tiens à remercier Monsieur Joseph G. ATTILA, responsable du Master Monnaie Banque-Finance Assurance, ainsi que directeur de ce mémoire, qui est resté disponible et à l'écoute, m'ayant guidé durant toute la rédaction.

J'adresse mes remerciements à Madame POLYN Mélanie, responsable département successions pour BPCE Vie Villeneuve d'Ascq, pour la confiance qui m'a été accordée, sa disponibilité et son accompagnement, ainsi que Madame TRIPENNE Agathe, ma tutrice entreprise, disponible, à l'écoute, m'ayant fourni des conseils avisés qui m'ont permis d'évoluer positivement tout au long de cette année d'alternance.

J'adresse toute ma gratitude aux personnes ayant apporté leurs concours lors de divers échanges, s'ajoutant aux personnes citées ci-dessus, Madame LE TALLEC Anelyse, Madame TABECHE Djouher, Monsieur CARLIER Antoine, Monsieur LENGLET Jérôme, Monsieur NTWA BESOKLA Gracia, collaborateurs du groupe BPCE.

Ainsi que Madame LEGRAND Chloë, Madame DE FRESCHI Charlotte, Monsieur VEREZ Nicolas, étudiants à l'Université d'Artois à Arras.

Je remercie plus largement la totalité des collaborateurs des différentes équipes succession BPCE Vie, pour leur temps, leur bienveillance, ainsi que les différents moments partagés ayant rendu cette année de Master d'autant plus enrichissante et formatrice.

Également l'Université d'Artois à Arras, tous ses professeurs, et ses intervenants, pour ces cinq années de formation.

Le groupe BPCE, tous ses collaborateurs, pour l'opportunité qui m'a été offerte au travers de cette année d'alternance.

Résumé :

La problématique du mémoire sera la suivante, « Quel est l'impact de la crise de la Covid 19 sur les flux des contrats d'assurance-vie en France ? »

Nous allons traiter celle-ci au travers de revues littéraires, les principes de l'assurance vie seront présentés, ensuite une revue littéraire sera présentée afin d'identifier les raisons de souscriptions et de mouvements sur les contrats dans le temps, puis une étude de cas sera effectuée afin d'analyser les contrats au jour du décès de souscripteurs du Groupe BPCE.

Les résultats obtenus mettent en exergue l'importance du rôle de conseiller dans l'accompagnement à la souscription et la mise à jour des objectifs du client, tout au long de la vie du contrat d'assurance-vie. Lors d'une période de crise, ce rôle est d'autant plus important, la période de taux bas impacte le rendement du fonds euros qui représente la majorité des placements sur les contrats.

Les impacts psychosociaux et financiers relatifs à la crise sanitaire ont donc un effet significatif sur les flux liés à l'assurance-vie.

Abstract :

The problem is as follows, « What's the impact of the Covid 19 crisis on life insurance policy flows in France? »

We will process for this one through literary reviews, principles of life insurance will be submitted, then a literary review will be presented to identify the reasons of subscriptions and contracts movements over time, then a case study will be conducted to analyze contracts on the day of the death of Groupe BPCE policyholders.

The results obtained highlight the importance of advisors' role in supporting the subscription and updating the client's objectives throughout the time of the life insurance contract. During a period of crisis, this role is even more important, the low interest rates periods impact the euro fund's return which represents most of contract's investments.

Psychosocial and financial impacts of the health crisis therefore have a significant effect on life insurance flows.

Sommaire :

Remerciements	3
Résumé	4
Sommaire	5
Introduction	6
Chapitre I – L’assurance vie en France.	8
Section I.1 : Présentation du produit, ses déclinaisons et sa distribution.	8
Section I.2 : Les arguments de souscription et la collecte sur les contrats d’assurance-vie en France.	16
Section I.3 : Hypothèses et biais comportementaux sur la souscription et les rachats en assurance-vie	25
Chapitre II – L’assurance-vie face à la crise sanitaire de la Covid 19.	30
Section II.1 : La crise de la Covid 19 et ses impacts envisagés sur l’assurance-vie en France	30
Section II.2 : Le marché de l’assurance-vie face à la crise.	36
Section II.3 : Hypothèses sur les flux des contrats et présentation du Groupe BPCE ainsi que ses objectifs.	42
Chapitre III – Résultats empiriques.	48
Section III.1 : Les données récoltées et la construction des hypothèses.	48
Section III.2 : Analyse des résultats obtenus.	53
Section III.3 : Discussion et perspectives.	59
Conclusion.	65
Bibliographie.	67

Introduction :

Le thème présenté concerne les flux de l'assurance-vie en France face à la crise de la Covid 19.

L'assurance-vie prend la forme d'un contrat par le biais duquel un assureur s'engage à verser une rente ou un capital à une ou des personnes déterminées, en contrepartie de la perception de primes. Des flux monétaires sont donc associés à la gestion de ce type de contrats.

Cet outil d'épargne permet une valorisation du capital investi, par son cadre fiscal avantageux passé la huitième année de souscription, planifier un complément de revenu, ainsi que préparer la transmission du patrimoine. Cet outil est particulièrement adapté pour une échéance de sortie envisagée après huit ans, soit un produit d'épargne à long terme, ainsi qu'optimiser la transmission du patrimoine financier.

L'épargne accumulée s'est plutôt dirigée vers les dépôts bancaires qui ont connu une hausse de 9.8% en un an entre 2019 et 2020 contre 5.5% l'année précédente. Ce résultat est favorisé par l'environnement incertain, qui a fait chuter les valeurs boursières en début d'année 2020, cependant, du fait des mesures mises en place ainsi que les ratios de solvabilité des organismes d'assurance, la crise économique de la Covid 19 ne s'est pas accompagnée d'une crise financière. L'environnement des taux bas persistent cependant, le programme d'achats d'actifs d'urgence lancé par la BCE pour faire face aux conséquences économiques a éloigné les perspectives de hausse de taux, le rendement des obligations reste donc faible, cet environnement pèse sur les placements des organismes d'assurance qui peinent à maintenir des taux servis élevés.

L'assurance-vie tend donc à présenter des avantages réduits en période de crise sanitaire, période qui semble inciter à disposer d'épargne disponible. Pourtant l'assurance-vie est le premier moyen d'épargne en France selon les chiffres de France Assureurs, avec des encours atteignant 1 876 milliards d'euros, fin décembre 2021.

Plus généralement, lors d'une période de crise, selon Xavier MILHAUD, Marie-Pierre GONON et Stéphane LOISEL (2010) « *les assurés ont tendance à se comporter de manière irrationnelle et à prendre des décisions qui deviennent très corrélées. Ce comportement moutonnier, s'il était poussé à l'extrême, pourrait conduire à deux situations extrêmes possibles : soit les assurés peuvent quasiment tous racheter leur contrat, soit personne ne rachète.* »

Nous cherchons à savoir de quelle façon la crise de la Covid19 a impacté les souscriptions et rachats de contrats d'assurance-vie, ainsi que les supports d'investissement favorisés.

La problématique posée sera donc « Quel est l'impact de la crise de la Covid19 sur les contrats d'assurance-vie en France ? », nous tenterons de répondre à cette question au travers d'une revue de la littérature mise en relation avec une étude réalisée sur des données récoltées concernant les contrats d'assurance-vie souscrits auprès du groupe BPCE.

Chapitre I – L'assurance vie en France.

Section I.1 : Présentation du produit, ses déclinaisons et sa distribution.

Il existe trois grands types de contrats d'assurance-vie existants, les contrats en cas de vie, en cas de décès, ou contrat mixte vie et décès.

Aucune définition légale n'est associée au contrat d'assurance vie, selon l'Article L 310-1 du Code des assurances, « *le contrat d'assurance vie est un engagement dont l'exécution dépend d'évènements liés à la durée de la vie humaine : il s'agit soit du décès de l'assuré, soit de sa survie. A la survenance de l'un ou l'autre de ces événements est lié un besoin d'argent pour faire face aux dépenses de la vie. Ce besoin d'argent est analysé comme un risque couvert par l'assureur.* » Les contrats prévoient donc d'assurer un risque, conformément à la désignation et le terme « assurance-vie ». La prise d'effet du contrat est souvent fixée à la date d'encaissement de la première prime. Le consentement du souscripteur conditionne la validité de l'adhésion et celle de tous les actes de la vie du contrat.

Le contrat vie permet en cas de vie à la fin du contrat, un versement aux souscripteurs ou aux bénéficiaires désignés un capital ou une rente, en cas de décès, le capital est versé sous forme de capital ou de rente aux bénéficiaires désignés dans la clause.

La clause bénéficiaire, qui représente un élément important non négligeable du contrat, désignera un ou plusieurs bénéficiaires qui percevront le capital ou la rente selon le cas, après le décès de l'assuré. Cette clause peut être type, une clause préétablie désignant par la qualité les bénéficiaires (conjoint, enfants nés ou à naître, vivants ou représentés), ou libre, le souscripteur peut indiquer lui-même le mode de désignation et les bénéficiaires désignés, les personnes physiques comme morales (si la personne morale est autorisée à recevoir des dons et legs) peuvent être désignées, les animaux ne pourront être désignés. La clause libre peut renvoyer à un testament olographe ou authentique. De même, un testament mentionnant un contrat d'assurance-vie particulier ou faisant mention à tous les contrats souscrits peut modifier la clause s'il est établi à une date postérieure à la clause, cependant un risque de non prise en compte du testament existe en cas d'absence d'information de son existence.

L'assurance-vie est un moyen de décharger sa masse successorale et déroger à certaines règles, afin d'éventuellement avantager certaines personnes grâce aux clauses et les avantages de l'assurance vie, des limites existent cependant.

Il existe des personnes exclues de testament ou de clauses bénéficiaires, les mandataires judiciaires du testateur ou souscripteur, les soignants intervenus afin de fournir des soins au testateur ou souscripteur durant sa dernière maladie ne peuvent bénéficier d'un testament rédigé à leur profit à date de cette maladie, ainsi que les personnes de culte comprenant l'ensemble des autorités religieuses ayant pu influencer le testateur ou le souscripteur dans les jours précédant son décès.

De même, une notion de primes manifestement exagérées existe, des « limites » à ne pas dépasser sont supposés permettre éviter qu'un souscripteur ne puisse déshériter ses héritiers ou ne favorise trop certaines personnes. Cette notion n'est pas définie par la loi, mais cette notion existe dans l'article L132-13, un caractère est apprécié par le juge sur la base de critères jurisprudentiels définis par le cour de cassation, qui définit dans un arrêt du 16/04/2015 « *le caractère manifestement exagéré des primes versées par le souscripteur d'un contrat d'assurance vie s'apprécie au moment de leur versement au regard de l'âge ainsi que de la situation patrimoniale et familiale du souscripteur et de l'utilité du contrat pour ce dernier* ». Une prime est de ce fait jugée excessive à partir du moment où celle-ci conduit à un appauvrissement de l'assuré, si celle-ci n'est pas jugée excessive lors du versement, elle peut être contestée par les héritiers qui auront à charge d'apporter la preuve du caractère excessif afin de demander un rapport, ou une réduction des primes. Dans le cas où celui-ci est reconnu, une réintégration à l'actif successoral du défunt, avec les règles du rapport ainsi que de la réduction applicable sur l'ensemble des sommes versées sur le contrat afin de liquider la succession de l'assuré.

Les assureurs ont un devoir d'information et de conseil et doivent attirer l'attention de leurs clients sur les failles possibles de la clause retenue. Il appartient au conseiller de vérifier l'adéquation de la clause à la situation individuelle de son client, et à ses volontés exprimées. Cependant quelle que soit la désignation, elle s'impose à l'assureur qui doit verser les prestations au bénéficiaire désigné ou aux bénéficiaires désignés. Il est également conseillé de désigner plusieurs rangs de bénéficiaires dans le cas de prédécès ou de renonciations.

La clause bénéficiaire doit donc tenir compte des évolutions du contexte familial du souscripteur pour adapter ses préconisations dans le temps. De ce fait, cette clause pourra être modifiée tout au long du contrat. Le bénéficiaire doit donner son accord à sa désignation pour lui donner un caractère irrévocable, toutefois cette démarche ne peut être effectuée qu'à l'issue du délai de 30 jours à partir de la conclusion du contrat.

En effet l'acceptation signifie que le souscripteur ne pourra plus modifier la clause sans accord du bénéficiaire acceptant, ni procéder à des rachats. Deux procédures d'acceptation de la clause bénéficiaire sont prévues par la loi : la signature d'un avenant au contrat par le bénéficiaire acceptant, le souscripteur (généralement également l'assuré), et l'assureur. Ou la signature d'un document écrit sous seing privé entre le souscripteur et le bénéficiaire acceptant n'ayant d'effet à l'égard de l'assureur qu'après suivi de sa notification.

Le contrat d'assurance décès consiste à se prémunir contre un risque de décès, si le décès du souscripteur survient avant une certaine date, l'assureur s'engage à verser un capital ou une rente aux bénéficiaires désignés par le ou les souscripteurs en échange de primes versées. Cette date peut être l'échéance du contrat ou un évènement. Au décès, l'assureur verse aux bénéficiaires désignés un capital permettant le financement des obsèques, certains contrats incluent également l'organisation des prestations funéraires.

Un contrat mixte regroupant les deux principes, le mixte vie et décès, consiste à permettre une sortie en capital ou en rente à l'assuré au terme du contrat en cas de vie, ou aux bénéficiaires désignés en cas de décès avant le terme de celui-ci.

Plusieurs conditions sont requises afin de souscrire un contrat d'assurance vie, notamment avoir la capacité juridique de souscrire un contrat, les mineurs et les majeurs en tutelle ne peuvent souscrire seuls un contrat d'assurance vie. Des limites d'âges peuvent également être imposées par l'assureur, aucun texte de loi n'interdit d'effectuer un versement ou d'ouvrir un contrat d'assurance-vie à partir d'un certain âge, néanmoins, au terme des engagements déontologiques des compagnies d'assurance vie membres de la Fédération Française d'Assurances, celles-ci s'engagent à écarter les souscriptions aux contrats à des personnes d'âges « très élevés » dans des conditions pouvant laisser envisager un risque sensible de contestations ultérieures. De ce fait, une procédure d'examen systématique pour les demandes de souscription à partir de 85 ans est mise en place, afin de vérifier l'opportunité pour le souscripteur de l'opération d'assurance-vie envisagée.

Le souscripteur s'engage également à payer les primes prévues par le contrat, cependant, contrairement à la prévoyance ou aux contrats IARD (incendies, accidents et risques divers), l'article L 132-20 du Code des assurances prévoit une incapacité pour l'assureur d'exiger le paiement des primes, et ne peut contraindre le souscripteur à payer, il reste tout de même créancier des primes échues et non payées.

L'assureur peut donc envoyer une lettre recommandée informant des conséquences de défaut de paiement, et dans un délai de 40 jours effectuer une résiliation pure et simple. Ces conséquences dépendront de la nature du contrat et de son ancienneté.

Les primes peuvent être versées de 3 façons :

- De façon périodique fixe, le montant ainsi que la périodicité sont fixés par le contrat.

En cas de non-paiement de celles-ci dans les 10 jours suivant la date d'échéance, une lettre recommandée avec accusé de réception est envoyée au client. Si celui-ci ne régularise pas la situation dans les 40 jours qui suivent l'envoi de cette lettre, l'assureur peut soit résilier le contrat à défaut ou insuffisance de valeur de rachat, soit maintenir le contrat avec des garanties réduites, cependant cette option n'est possible qu'après 2 années de versements de primes ou si 15% des primes au minimum ont été versées.

- De façon libre, les versements sont effectués en fonction des capacités d'épargne et sans périodicité, le contrat fixera le montant minimal des primes versées.
- De façon unique, un seul versement sera effectué lors de la souscription du contrat.
- Concernant les rachats et avances du contrat, en cas de besoin de capitaux avant la fin du contrat, celui-ci détermine la valeur de rachat.

Le souscripteur peut procéder à des « rachats » afin de récupérer tout ou une partie des sommes investies. Les rachats peuvent donc être partiels, une partie de la somme due est versée au client, l'autre partie restant investie sur le contrat. Le rachat peut être total, l'intégralité de la somme du contrat est versée au client, ce rachat a pour conséquence la résiliation du contrat. Les demandes doivent être faites par écrit à la compagnie d'assurance. Une avance peut également être demandée par écrit à la compagnie d'assurance, c'est un prêt consenti par l'assureur auquel est appliqué un taux d'intérêt prévu au contrat.

Le rachat fait l'objet d'un règlement en espèces sauf si le client opte pour la remise de titre ou de parts sociables négociables sur un marché réglementé, cette option peut également être exercée par le bénéficiaire du contrat. Le client peut également opter de manière irrévocable et avec accord de l'assuré à la remise de parts sociales non négociables sur un marché réglementé, et de parts ou actions de fonds d'investissement alternatif.

Un contrat d'assurance vie peut être souscrit par une ou plusieurs personnes, une souscription conjointe, le dénouement du contrat peut être effectif lors du décès d'un premier souscripteur ou de tous les souscripteurs, la co-souscription est réservée exclusivement aux couples mariés, sont exclus les couples pacsés.

Ce type d'instrument financier est donc très modulable et peut s'adapter aux besoins de chaque souscripteur et à tout âge. Il est à noter que le souscripteur n'est pas obligatoirement l'assuré, l'assuré étant la personne physique sur la tête de laquelle le risque repose, un tiers peut être désigné comme assuré par le souscripteur, selon l'Article L132-2 du Code des assurances, le consentement de l'assuré doit être recueilli à peine de nullité du contrat pour la souscription du contrat, du fait de l'impossibilité de stipuler sur la mort d'une personne sans son accord, la désignation du bénéficiaire, le changement de bénéficiaire et les versements complémentaires.

Différents types de gestions peuvent être associés aux contrats, un profil peut être déterminé auprès de l'assureur ou via un questionnaire en ligne affilié à l'organisme d'assurance afin d'opter pour un mode de gestion adapté. Le choix du mode de gestion peut se faire en fonction de différents critères, notamment les objectifs de rendement, le niveau de risque consenti et l'horizon d'investissement.

Le choix du mode de gestion est libre et sans engagement, de ce fait il peut être changé au cours du contrat, il peut prendre plusieurs formes différentes :

- la forme de gestion pilotée, ou déléguée, qui est le mode de gestion confiant l'allocation des actifs du portefeuille par la société de gestion, au travers du profil de l'investisseur et de l'orientation des marchés, adaptée aux souscripteurs qui souhaitent dynamiser leur épargne tout profitant des conseils des experts de la gestion d'actifs et des marchés financiers, ces conseils seront fournis en fonction du profil piloté, ils ne sont donc pas individualisés, ce mode de gestion peut comporter des frais additionnels.
- Il peut également prendre la forme de la gestion libre permettant à l'investisseur d'allouer son portefeuille librement sur les fonds souhaités, ce mode de gestion correspond aux souscripteurs ayant une bonne connaissance des marchés financiers.
- Le mode de gestion pilotée, ou automatisée, qui reprend un principe de gestion libre avec différentes options d'arbitrage automatique, un mi-chemin entre la gestion libre et la gestion pilotée, la répartition est choisie par le souscripteur, par la suite des options d'arbitrage prédéfinies s'appliquent.

- La gestion profilée, qui s'adaptera au profil, souvent défini de prudent, pour les plus sécuritaires, équilibré, pour un souhait de rendement avec un profil de risque modéré, ou dynamique, pour les souhaits de rendement plus important et acceptant un risque plus élevé. Ce mode de gestion ne nécessite généralement pas de frais supplémentaires, malgré sa ressemblance avec la forme de gestion pilotée, la différence se fait notamment sur le principe d'allocation des actifs, qui prend en compte les évolutions des marchés pour la gestion pilotée contrairement à la gestion profilée.
- La gestion à horizon déterminera quant à elle une répartition des actifs dans le temps en fonction de l'âge du souscripteur, elle correspondra à un profil plus dynamique pour un souscripteur plus jeune si on la compare à la gestion profilée, et qui s'orientera vers un profil équilibré puis prudent selon l'âge de celui-ci. Elle est plus adaptée au souscripteur ayant un objectif de long terme, généralement un complément de retraite.

L'assureur quant à lui possède également des obligations, avant la conclusion du contrat, il doit informer et conseiller le souscripteur, cela passe par la collecte des éléments quant au profil familial et financier, afin de proposer un contrat adapté à la situation et aux attentes du client. Notamment selon l'article 541-8-1 du code monétaire et financier.

Il doit également remettre une proposition d'assurance ou un projet de contrat incluant un projet de lettre de renonciation. Le document doit préciser l'objet, les obligations respectives des parties, les frais, les procédures de désignation du bénéficiaire et les possibilités de rachat ou de transfert si nécessaire. Ainsi qu'une notice d'information qui récapitule les caractéristiques essentielles du contrat, cette notice n'est pas obligatoire comportant une valeur de rachat ou de transfert, cependant un encadré doit figurer sur la 1ere page du contrat indiquant ses caractéristiques essentielles.

L'assureur investit les primes versées par le souscripteur afin d'obtenir des intérêts, il versera une rémunération dont le taux varie en fonction du support utilisé, soit le fonds euros, qui est le fond sans risque le plus disponible et le moins rémunérateur, les fonds versés sont garantis et sont augmentés des intérêts perçus au titre du taux technique ou du taux annuel garanti prévu au contrat, ajouté de la participation aux bénéfices, redistribuée par l'assureur sous un délai de huit années maximums. Soit le fonds unités de compte, qui sont libellées en nombres de parts et non en euros, elles n'offrent aucune garantie sur le capital et évoluent selon les fluctuations des marchés financiers, soit prendre la forme d'un contrat multi-support afin de contenir du fond euros et des unités de compte.

Les contrats dits en unités de compte (UC) au sein desquels l'épargne est investie sur des supports financiers de diverse nature, en offrant une grande diversité de placements et offrant donc une variété importante de possibilités stratégiques d'investissement, les performances peuvent être plus importantes en acceptant un risque généralement plus élevé.

Les fonds sont investis en unités de compte, ils peuvent prendre la forme d'actions, d'obligations, de parts d'OPCVM (Organisme de placement collectif en valeurs mobilières), des parts de FIA (Fonds d'investissement collectifs autres que les organismes de placements collectifs de valeurs mobilière) ouverts à des investisseurs classés professionnels.

La valeur des fonds investis dépend donc de l'évolution des marchés boursiers ou immobiliers de référence. Les fonds ne sont donc pas garantis, seul le nombre d'unités de compte l'est.

Il existe un cas particulier, celui du contrat euro-croissance, qui peut être un contrat monosupport (le fonds euro-croissance seul) ou multisupports (le fonds euro-croissance cohabite avec un fonds euros ainsi que des unités de compte), avec pour objectif d'encourager les épargnants à investir dans des supports actions ou diversifiés et donc mieux participer au financement de l'économie. Une mise en place d'une garantie sur le capital investi au terme de huit années minimums permet de se situer entre le fonds en euros « tout sécuritaire » et les unités de compte sans garantie de capital. Les rendements avaient pour but de procurer un rendement supérieur à celui des fonds en euros. Le capital peut être exprimé en euros et en parts de provisions de diversification (Quote-part de capital d'un contrat d'assurance vie eurocroissance investie dans des produits financiers potentiellement à risque), ou uniquement en parts de provisions de diversification durant la durée du contrat.

La compagnie d'assurance peut facturer des frais lors de la souscription et durant la vie du contrat. Ils sont déduits de la valeur des fonds investis sur celui-ci. Il existe 4 types de frais :

- Les frais de dossier, ces frais sont fixes et payés lors de la souscription.
- Les frais d'entrée, ces frais sont prélevés à chaque versement effectué sur le contrat, à la souscription et en cours de contrat. Ils sont forfaitaires ou proportionnels au montant du versement.
- Les frais de gestion, ces frais sont prélevés pendant toute la durée du contrat.
- Les frais d'arbitrage, ces frais sont prélevés sur le montant des sommes transférées d'une unité de compte à l'autre, leur valeur évolue à la hausse comme à la baisse. Ils sont forfaitaires ou proportionnels aux sommes transférées.

Un renforcement des obligations d'information entre en vigueur avec la loi PACTE de 2019, chaque année l'assureur doit fournir la valeur des unités de compte, l'évolution annuelle des unités depuis la souscription et modifications significatives, les frais prélevés par l'assureur pour chaque unité de compte, la quote-part de frais pour chaque unité de compte au cours du dernier exercice connu, les éventuelles rétrocessions perçues par celui-ci directement ou à travers des entités qui lui sont liées pour la gestion des actifs contenus dans le portefeuille des unités de compte.

Avant la conclusion du contrat, l'assureur doit fournir une information détaillée précisant pour chaque unité de compte : la performance brute de frais, la performance nette de frais, le montant des frais et période à laquelle ils se rapportent, définie par arrêté du ministre chargé de l'économie. Le DICI, document d'information clé pour l'investisseur, permet notamment de renseigner les objectifs ainsi que la politique d'investissement d'un OPCVM, le profil de risque et le rendement potentiel de celui-ci, ses performances passées ainsi que les frais prélevés. Après la conclusion du contrat, afin de renforcer l'obligation annuelle d'information, chaque année l'assureur devra publier chaque année sur son site internet le rendement garanti moyen de chacun de ses contrats d'assurance vie et de capitalisation, ainsi que le taux de la participation aux bénéfices attribué à chacun des contrats d'assurance vie et de capitalisation. Cette information doit rester disponible durant cinq années minimums, et permettra notamment le développement de comparateurs de performances entre assureurs par la presse professionnelle. La transparence vis-à-vis de la relation entre l'assureur et les gestionnaires des unités de compte est également renforcée afin de permettre au souscripteur de mieux appréhender les éventuelles relations d'affaires.

La souscription d'un contrat d'assurance-vie peut être adaptée à de nombreuses situations, comme indiqué, l'assurance-vie est le premier moyen d'épargne selon les chiffres de France Assureurs fin décembre 2021, ce moyen d'épargne tend à subir les impacts présents sur les marchés financiers et les taux d'intérêts, le comportement de chaque consommateur aura un impact différent sur la gestion de son contrat, les flux tendent donc à être très différents en fonction des profils ainsi que des conditions de marché, différents types de gestion existent pour les contrats d'assurance-vie, ils seront détaillés au travers de la section suivante.

Section I.2 : Les arguments de souscription et la collecte sur les contrats d'assurance-vie en France.

« La première variable socioculturelle qui affecte la souscription des contrats tunisiens et l'anxiété face à la mort, suivie de la religiosité. Tandis que du côté de la communication marketing, la qualité du service rendu par les vendeurs arrive en première position suivie de la promotion et la publicité en troisième position » Selon TOUKABRI Maher, GHALI Zohra, GHARBI Abderrazak (2015) ayant étudié la conception du modèle de comportement de souscription en assurance-vie en Tunisie.

En France, se prémunir contre les aléas de la vie, ainsi que préparer sa retraite, ou obtenir une rémunération sur le patrimoine, sont des variables d'autant plus présentes, la religiosité est moins présente mais reste un facteur à prendre en compte.

D'après l'étude de l'ACPR n°121-2021 « L'intérêt de la détention d'un contrat d'assurance vie peut se justifier par trois raisons principales. D'abord, elle offre la possibilité aux épargnants de bénéficier d'un régime de fiscalité spécifique.... Ensuite, l'assurance vie offre la possibilité de bénéficier d'une épargne en prévision d'une retraite.... Enfin, il existe toujours un arbitrage entre la liquidité d'un produit (les produits les plus liquides étant généralement moins bien rémunérés) et son risque (les produits les plus risqués étant le plus souvent associés à une plus forte rémunération). »

La fiscalité pour le souscripteur applicable aux contrats d'assurance-vie ne s'effectue que lors de rachat ou de clôture du contrat, chaque gain est imposable. Les produits sont soumis à l'impôt sur le revenu après application d'un abattement annuel de 4 600€ pour une personne seule, ou 9 200€ pour les couples soumis à l'imposition commune, quel que soit la date de versement des primes ou le régime d'imposition, à partir de la huitième année d'existence du contrat.

« Les produits afférents à des versements effectués avant le 27.09.2017 restent imposés selon le régime applicable avant 2018. Ils sont soumis prélèvement forfaitaire libératoire sur option lors de la perception des revenus ou, à défaut de cette option, ils sont imposés au barème lors du traitement de la déclaration de revenus. Les produits afférents à des versements effectués à compter du 27.09.2017 sont soumis, lors de leur versement, au prélèvement forfaitaire non libératoire... Ce prélèvement est imputé sur l'impôt sur le revenu dû à l'issue du traitement de la déclaration de revenus. » d'après le site impôts.gouv.fr.

Il en résulte donc une nette diminution de l'imposition en fonction de l'âge du contrat, passant à 7.5% après huit années de souscription. Exception faite pour certains contrats, notamment ceux d'une durée supérieure ou égale à huit ans souscrits avant le 26 septembre 1997, qui sous certaines conditions sont totalement exonérés. Une option est donc possible, tout comme les plus-values de valeurs mobilières, au prélèvement forfaitaire, ou à l'intégration au barème progressif de l'impôt sur le revenu, cependant le prélèvement forfaitaire sur les plus-values de valeurs mobilières est de 12.8% d'impôt sur le revenu, contre 7.5% pour l'assurance-vie.

Les prélèvements sociaux sont également effectués sur les plus-values à hauteur de 17.2%. Ces prélèvements sociaux sont directement retenus à la source par l'assureur selon les modalités applicables, pour les fonds en euros, sont retenues les plus-values acquises au 31 décembre de l'année, les taux de rendements sont indiqués hors prélèvements sociaux, pour les plus-values sur les fonds d'unités de compte, les prélèvements sociaux sont calculés sur les gains au rachat, si une moins-value est constatée, il existe une possibilité de remboursement du trop-perçu sur le fonds en euros.

Précision faite ici que l'assurance-vie tend à changer, il existe aujourd'hui deux aspects de l'imposition lors de la clôture du contrat au décès de l'assuré, concernant les primes versées pré et post 70 ans, des cas d'exonération existent, les contrats souscrits avant le 20/11/1991 sont exonérés de droits de mutation à titre gratuit en totalité pour les primes versées avant le 13/10/1998, et reprend la taxation relevant de l'article 990 I du code général des impôts, chaque bénéficiaire dispose d'un abattement forfaitaire de 152 500€, taxé à 20% au-delà, et 31.25% au-delà de 700 000€. Ainsi que les bénéficiaires concernés par la loi TEPA, Travail, emploi et pouvoir d'achat, votée en août 2007, comprenant les conjoints et partenaires pacsés, ainsi que les frères et sœurs sous certaines conditions particulières cumulatives (seul, âgé de plus de 50 ans ou infirme, et avoir vécu avec le défunt dans les cinq dernières années au minimum).

Deux principes d'impositions sont susceptibles de s'appliquer aux contrats souscrits à partir du 20/11/1991 et pour les primes versées depuis le 13/10/1998 sur ces contrats :

- Toutes les primes versées après les 70 ans révolus de l'assuré sont imposables au titre de l'article 757 B du code général des impôts : *« I. - Les sommes, rentes ou valeurs quelconques dues directement ou indirectement par un assureur, à raison du décès de l'assuré, donnent ouverture aux droits de mutation par décès suivant le degré de parenté existant entre le bénéficiaire à titre gratuit et l'assuré à concurrence de la fraction des primes versées après l'âge de soixante-dix ans... »*

II. - L'ensemble des sommes, rentes ou valeurs visées au I dues à raison du ou des contrats conclus sur la tête d'un même assuré fait l'objet d'un abattement global de 30 500 €. », cet abattement de 30 500€ est donc global au défunt pour les contrats d'assurances souscrits quel que soit la compagnie et quel que soit le nombre de bénéficiaires, un prorata est effectué entre chaque bénéficiaire au titre de sa quote-part. Une déclaration partielle de succession doit donc être envoyée au centre des impôts pour chaque organisme d'assurance reprenant les contrats, les parts taxables selon la quote-part, et les informations relatives au défunt et au bénéficiaire. Les droits de mutation seront directement calculés par le centre des impôts et l'acquittement est possible par avance pour le bénéficiaire, ou directement réglés par l'assureur avec les fonds du contrat selon le choix du bénéficiaire.

- L'article 990 I précise : « *I. Lorsqu'elles n'entrent pas dans le champ d'application de l'article 757 B, les sommes, rentes ou valeurs quelconques dues directement ou indirectement par un ou plusieurs organismes d'assurance et assimilés, à raison du décès de l'assuré, sont assujetties à un prélèvement à concurrence de la part revenant à chaque bénéficiaire de ces sommes, rentes ou valeurs ... diminuée d'un abattement de 152 500 euros.* » Contrairement aux primes versées dans le cadre de l'article 757 B, aucune déclaration ne sera à effectuer auprès du centre des impôts, une simple attestation sur l'honneur doit être complétée et retournée à l'assuré afin d'appliquer l'abattement restant et prélever automatiquement les sommes taxées. « *II.- Le prélèvement prévu au I est dû par le bénéficiaire et versé au comptable public compétent par les organismes d'assurance et assimilés dans les quinze jours qui suivent la fin du mois au cours duquel les sommes, rentes ou valeurs quelconques dues par eux ont été versées aux bénéficiaires à titre gratuit.* », ce prélèvement se fait automatiquement par l'assureur, au taux de 20% pour la part taxable inférieure ou égale à 700 000€, 31.25% au-delà.

Il existe un cas particulier pour les clauses bénéficiaires démembrées, peu commun en raison de sa complexité de rédaction, permettant d'optimiser sa succession en matière fiscale et sociale, résultant généralement d'un acte sous seing privé, il est conseillé de la rédiger par acte notarié afin de garantir la gestion des intérêts respectifs des bénéficiaires.

La souscription avec clause bénéficiaire démembrée présente des avantages incontestables pour la gestion des capitaux, celle-ci permet une transmission sur deux générations. La clause

bénéficiaire démembrée est souvent rédigée au profit du conjoint ou au partenaire survivant qui est bénéficiaire en usufruit et des enfants qui sont bénéficiaires en nus-proprétaires, afin de protéger le conjoint disposant d'une grande liberté dans l'utilisation des capitaux, mais également transmissive aux enfants qui seront moins taxés in-fine. Cette clause permet également le partage des abattements fiscaux, notamment ceux relatifs à l'article 990I du CGI, propre à chaque bénéficiaire. Le démembrement de clause est donc plutôt adapté aux patrimoines importants. Du fait du quasi-usufruit, la somme peut être totalement dilapidée, malgré la charge qui incombe à l'usufruitier, qui est de conserver la substance et de la rendre, des dispositifs peuvent être mis en place afin d'éviter cette situation, notamment le versement sur deux comptes distincts.

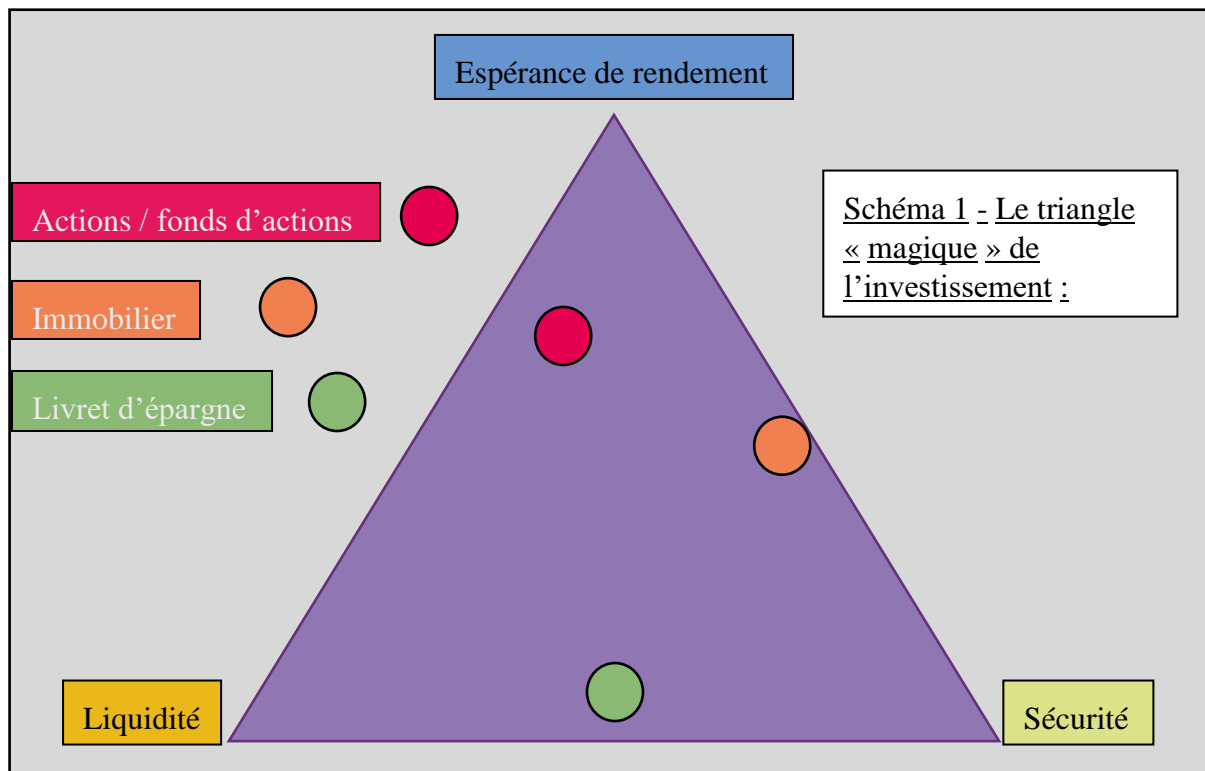
L'article 587 du code civil prévoit « *Si l'usufruit comprend des choses dont on ne peut faire usage sans les consommer, comme l'argent, les grains, les liqueurs, l'usufruitier a le droit de s'en servir, mais à la charge de rendre, à la fin de l'usufruit, soit des choses de même quantité et qualité soit leur valeur estimée à la date de la restitution.* » De ce fait, l'usufruitier consommant l'usufruit est redevable de la somme envers le(s) nu(s)-propriétaire(s).

Certains économistes remettent en cause ces avantages fiscaux ouverts par l'assurance-vie, notamment Jean Tirole, prix Nobel d'économie ancien chef économiste du fonds monétaire international, souligne dans un rapport de la commission d'experts que « *Les possibilités d'échapper à l'impôt sur les successions sont trop nombreuses dans le système actuel.* » Proposant notamment un seuil à partir duquel le capital transmis serait imposé de manière « élevée », ainsi que redistribuer les recettes fiscales des droits de succession afin de favoriser « l'égalité des chances ».

L'épargne française comporte des offres multiples permettant de répondre aux besoins des épargnants, les principaux critères étant la liquidité des sommes investies, le rendement et la sécurité financière associée aux entreprises d'assurance. Un « triangle magique de l'investissement » peut être établi, incluant à ses sommets la sécurité, qui représente l'aversion au risque et la « garantie » du capital investi, le rendement, qui correspond à la plus-value ou au taux d'intérêt, le gain espéré, ainsi que la liquidité, soit la disponibilité des fonds.

Aucun placement n'est supposé capable de fournir ces trois avantages, les investisseurs devront se placer dans ce triangle, et opter pour deux objectifs maximums.

Pour exemple, un compte d'épargne permet une sécurité ainsi qu'une liquidité importante, contre une rémunération faible, tandis qu'un investissement en actions de société offre un rendement espéré plus important, une liquidité correcte selon la demande sur le marché financier, cependant les risques sont plus élevés, comme indiqué dans le schéma ci-dessous.



Ce premier schéma représente le principe de couples :

- Liquidité-sécurité pour les livrets d'épargne, comme indiqué précédemment,
- Espérance de rendement-liquidité pour certains types d'actions négociés sur les marchés réglementés
- Espérance de rendement-sécurité avec les investissements immobiliers, qui sont quant à eux très peu liquides du fait de la vente plus fastidieuse afin de transformer le produit en finance disponible.

Plus le produit s'éloigne d'un point du triangle, moins celui-ci offre l'avantage associé à ce côté. Ce schéma reprend les caractéristiques simplifiées des produits, une action peut tendre être moins liquide qu'une autre.

Les difficultés à vendre des actions ou des fonds d'actions lorsque la demande est basse réduit mécaniquement la disponibilité des fonds, tandis qu'elle peut être moins risquée. Un investissement dans une société cotée en bourse est supposé moins risqué que dans une startup.

Ces critères principaux peuvent se décomposer et l'adaptation des contrats d'assurance-vie permet de répondre aux différents intérêts principaux.

La liquidité des contrats d'assurance-vie ne prendra en compte que le délai de déblocage des fonds, en effet, la notion des huit années associées à l'assurance-vie, qui permet simplement de débloquent des avantages, notamment fiscaux, ne bloquent pas les fonds huit ans, et ce, quel que soit le contrat d'assurance-vie.

Ce délai de déblocage dépend de l'opération, en cas de rachat partiel, celui-ci prendra en moyenne quinze jours, ce délai est plus rapide pour un rachat de part en fonds euros, car le rachat de parts en UC entraîne une vente des supports.

Le rachat total se fait en moyenne sous quinze jours également, notamment grâce à la rapidité des opérations en ligne, l'assureur est tenu de respecter un délai de traitement de demande de rachat total dans un délai légal de 2 mois maximum.

Une avance peut également permettre de débloquent des fonds rapidement sans effectuer de rachat, sous une semaine en moyenne, pour 80% maximum du montant d'épargne en fonds euro et 60% en unités de compte. L'assuré a tout intérêt de connaître quelques bases de fiscalité applicables aux contrats d'assurance vie.

La sécurité financière peut être avantageuses pour les contrats d'épargne mono-support, un seul support en euro, à valeur plancher garantie. Cette notion fait également à l'accompagnement du souscripteur, à la transparence des contrats, aux informations fournies, qui sont des notions majeures et très encadrées, notamment par l'Autorité des Marchés Financiers.

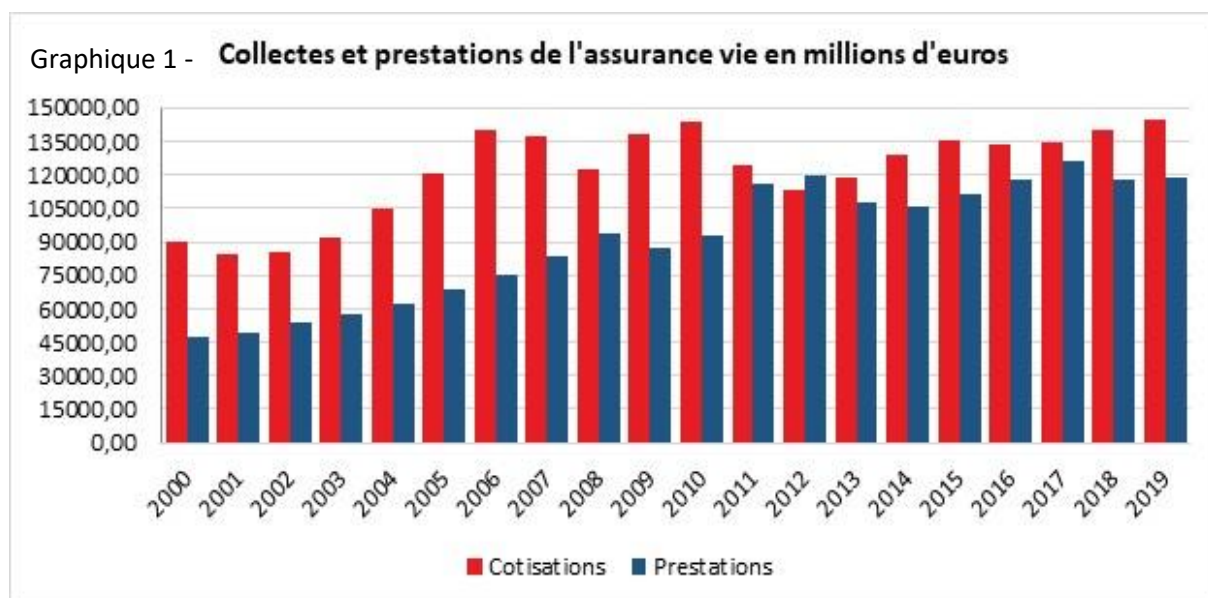
La sécurité offerte par les assureurs au travers des contrats d'assurance-vie, qu'ils soient en fonds euros, en unités de compte, ou multi-supports, est donc un avantage pour l'assurance-vie, cependant les risques de moins-values sont plus importants lorsque les fonds sont placés sur des unités de compte.

Le risque est une notion souvent associée au rendement espéré, les clients ayant des attentes de rendements plus importants seront donc dirigés vers les contrats investis en unités de compte.

Un équilibre entre le fonds euros et les unités de compte peut être mis en place en fonction d'un profil de risque, via un contrat multi-support.

D'après les données fournies par le cercle de l'épargne dans sa publication « Le coin des Epargnants » du 25 janvier 2020, l'assurance-vie a connu un essor dans les années 90 et 2000 notamment au travers du succès du fonds euros qui permet d'apporter sécurité, liquidité et rendement, il bénéficiait de taux d'intérêts élevés dans un contexte de désinflation, soit une baisse de l'inflation.

Une récolte importante se traduit donc jusqu'en 2000 avec 90 milliards d'euros sur cette année, suivie d'une croissance de prestations (qui correspondent aux sorties de contrats en euros) légère et stable entre 2000 et 2008 du fait de la maturité des contrats, tout en maintenant une récolte supérieure et grandissante également comme nous pouvons l'observer dans le graphique fourni par cet article reprenant les flux d'entrée et de sortie des contrats d'assurance-vie entre 2000 et 2019.



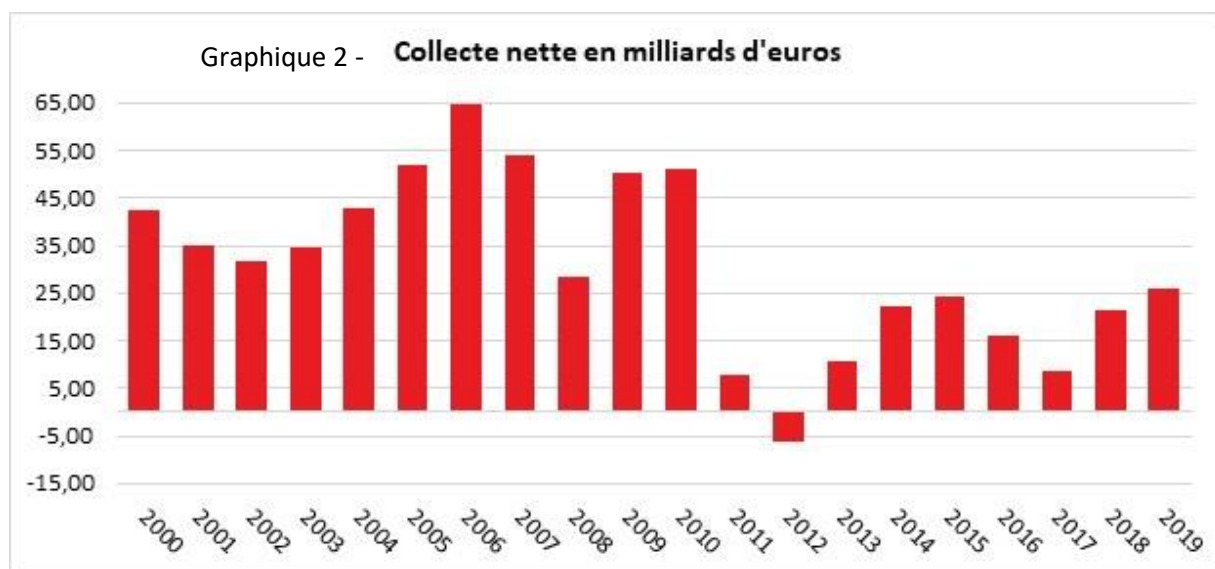
Graphique n°1 : Source : le coin de l'épargnant 25/01/2020

Un revirement sur le montant total des cotisations est observé du fait de la grande récession de 2008/2009, avec une mise en œuvre de politique monétaire accommodante, une installation des taux bas voire négatifs sur une longue période a impacté l'assurance-vie et une reformulation était nécessaire, en effet la garantie du capital représente un service qui a un coût pour l'assureur, se matérialisant de ce fait par la diminution du rendement des fonds euros proposés, la recherche de rendement élevé passe donc par une prise de risque des adhérents accrue.

L'objectif principal des assureurs au travers de contrats d'assurance-vie est l'augmentation des fonds placés et gérés sur ce type de contrats, par les commissions générées sur les primes, les frais de versement, d'arbitrage ou de gestion annuels.

Les prestations correspondent donc à des sorties et donc une diminution des fonds gérés, généralement les rachats, ou sorties, ne prévoient pas de frais de résiliation, tandis que les cotisations viennent s'ajouter et augmenter le montant des placements en assurance-vie. De ce fait, les gestionnaires de contrats recherchent une collecte nette importante, en proposant des offres intéressantes et en faisant face aux réformes et textes venant modifier les avantages, notamment fiscaux, des contrats.

Une augmentation des rachats pour tous les contrats de plus de huit ans est observée, « Cette caractéristique est clairement identifiable dans les observations passées, avec un pic de rachat lors de la neuvième année de présence en portefeuille. » selon Xavier MILHAUD, Marie-Pierre GONON et Stéphane LOISEL (2010), les impacts de la montée du nombre de souscriptions se feront souvent ressentir huit ans plus tard sur les prestations, notamment les rachats.



Source : le coin de l'épargnant 25/01/2020

Ce graphique nous indique la collecte nette en milliards d'euros, soit le montant des cotisations diminué du montant des prestations, repris dans le graphique n°1, on remarque une diminution conséquente à partir de 2011, du fait de la baisse continue des rendements moyens depuis 2007, passant de 4.3% à 3% en 2011 du fait de la crise obligataire, mécaniquement, les cotisations diminuent, de façon contrôlée par les assureurs encaissant une diminution d'environ 20% de collecte de cotisations.

L'annonce de la rémunération moyenne du fonds euro inférieur à 3%, soit 2.9% annoncés pour 2012, soit légèrement inférieur à 2.5% en prenant en compte les prélèvements sociaux, un taux historiquement bas. Après une année 2011 où les assureurs ont puisé dans leurs « provisions pour participations aux excédents », y ajoutant le relèvement du plafond des livrets réglementés ayant profité au livret A, 2012 fût la première année de collecte négative.

Afin de faire face à ce changement de situation, les assureurs tendent à promouvoir les unités de compte face au fonds euros. *« Ce développement des UC se traduit par un transfert de risque des assureurs vers leurs clients. Par ailleurs, depuis 2012, le taux de revalorisation des contrats d'assurance-vie en fonds euros demeure supérieur à la moyenne du taux OAT dix ans. Confrontés à une situation où le rendement des portefeuilles obligataires (pour les nouvelles obligations) devient moins élevé, les assureurs développent des stratégies incitant les assurés à investir dans les fonds en unités de compte. »* Selon l'analyse et synthèses n°133-2022 de l'ACPR.

Au travers de ces deux sections, nous pouvons déterminer plusieurs facteurs déterminants pour la souscription ou le rachat sur les contrats d'assurance-vie, comme la possibilité d'investir, d'adapter le contrat à ses projets et ses besoins, notamment la retraite, via une rente ou un capital, préparer une succession optimisée fiscalement mais également permettre de déroger à certaines règles successorales. Le vendeur joue également un rôle prépondérant afin de guider et d'éduquer le client. Il existe en contrepartie des facteurs psychologiques propres à chaque personne les poussant à ne pas songer à souscrire ou placer sur un contrat d'assurance-vie, notamment une peur de préparer sa succession qui est synonyme de mort, un concept auquel on ne veut pas penser. Mais également des idées reçues, pouvant s'avérer réels, selon lesquels le véritable moyen d'investir et se préparer pour l'avenir et notamment la retraite est l'investissement immobilier plus que dans une assurance vie. Les projets de loi ont également un impact conséquent, souvent bien plus que les lois elles-mêmes. L'état d'esprit de chaque personne ainsi que leur conception de l'assurance-vie notamment au travers des campagnes ou des objectifs de leurs conseillers tendront à impacter cet attrait, le rôle de l'assureur est mis en exergue, notamment lors de périodes difficiles, afin d'orienter les clients vers des solutions adaptées.

Section I.3 : Hypothèses et biais comportementaux sur la souscription et les rachats en assurance-vie.

Tous ces facteurs cités précédemment sont sensibles aux facteurs sociaux et aux marchés financiers, une crise impactera donc autant les marchés financiers ainsi que les facteurs psychosociaux que les flux de l'assurance-vie inhérents du fait de son caractère assurantiel, mais également de contrat d'investissement.

Les comportements des assurés sont indépendants en régime de croisière, cependant ils deviennent fortement corrélés lors de chocs selon Xavier MILHAUD, Marie-Pierre GONON et Stéphane LOISEL (2010). Les comportements de souscription, de rachats ou d'arbitrages sont donc supposés être dépendants des objectifs et des facteurs personnels liés à chaque souscripteur en « régime de croisière », qui représente une absence de chocs majeurs, souvent provoquant une crise financière. Une crise est supposée impacter les comportements de manière identique sur une masse importante de souscripteurs, on peut donc attendre d'importants mouvements ou au contraire une absence de mouvements sur les flux financiers. Les comportements semblent donc être plus facilement anticipables en période de crise qu'en régime de croisière.

Selon TOUKABRI Maher, GHALI Zohra, GHARBI Abderrazak (2015) ayant étudié la conception du modèle de comportement de souscription en assurance-vie en Tunisie, le vendeur, comprenant l'assureur et le conseiller, doit adapter l'entretien de vente aux facteurs socioculturels du client, ainsi que du contexte géographique qui impact ces facteurs. D'autres facteurs comme la souscription dans le but d'obtenir un revenu complémentaire ou obtenir une épargne rémunératrice sont peu explorés dans l'étude effectuée, du fait du manque d'information et d'éducation financière probables des clients, comme indiqué dans l'article « *Lors de leurs entretiens avec les assurés, les vendeurs doivent donner les explications nécessaires sur les différents produits disponibles et qu'ils jugent satisfaire les besoins de ses prospects et non pas anticiper la vente* ».

Le vendeur joue donc le rôle principal afin d'éduquer et d'informer les clients, et doit donc être continuellement formé sur la connaissance des règles applicables et des produits proposés afin d'être capable d'amener le client à souscrire un contrat d'assurance-vie, adapté à ses besoins notamment grâce à la flexibilité de ce type de contrats.

La peur de préparer sa succession, synonyme de mort, la croyance, les environnements sociaux semblent être les facteurs principaux impactant les flux de l'assurance-vie en plus du vendeur

qui joue un rôle majeur, l'âge impact également les flux du fait des objectifs liés aux objectifs de vies évoluant tout au long de la vie.

Une personne âgée à la retraite peut penser à sa succession, l'assurance-vie étant un moyen de décharger sa masse successorale et déroger à certaines règles, afin d'éventuellement avantager certaines personnes vis-à-vis de sa succession au travers des clauses et les avantages de l'assurance vie. Tandis qu'une personne plus jeune pensera à préparer sa retraite avant sa succession, au travers de contrats permettant la sortie du capital en rente viagère, avec une gestion profilée vers la retraite. Cependant, les épargnants français semblent plébisciter une sortie en capital plutôt qu'en rente. D'après une enquête réalisée par Amundi et Natixis, publiée dans un communiqué de presse le 19/02/2018, 77% des 131 115 salariés répondants indiquent favoriser un produit retraite permettant la sortie en capital, avec 87% étant favorables à une épargne régulière.

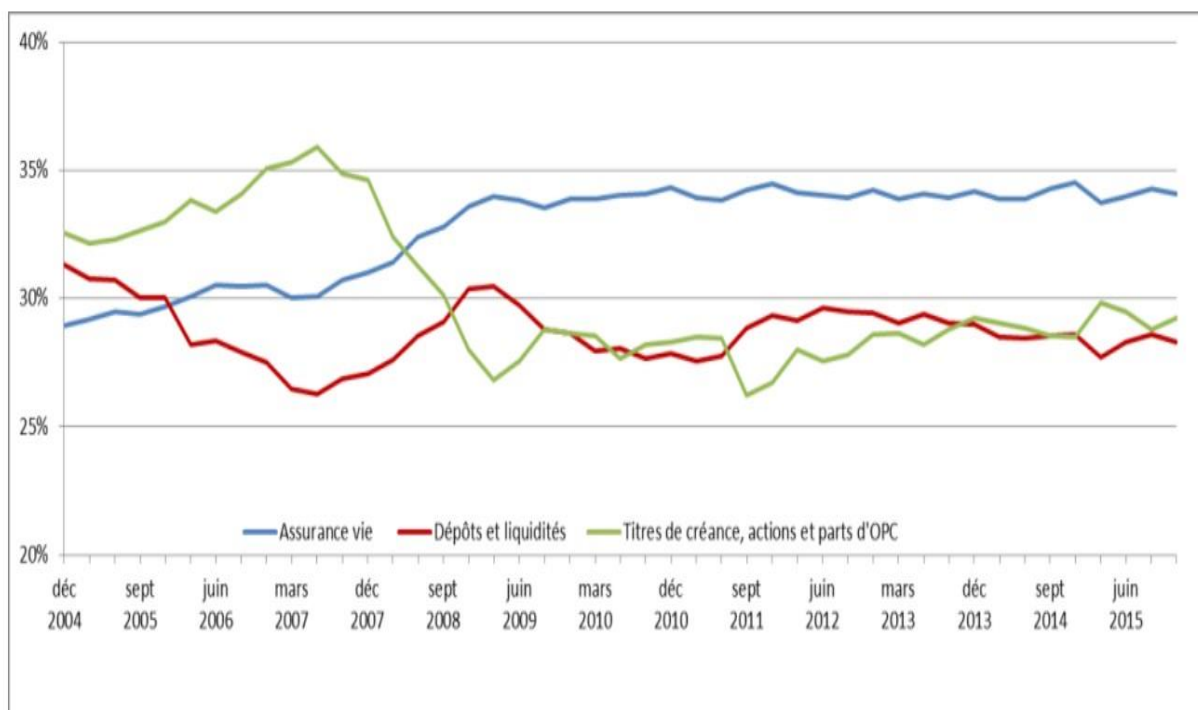
Une notion importante ressort également, 84% des interrogés souhaitent pouvoir transmettre leur épargne accumulée à leurs héritiers, interrogés étant salariés au moment de ce questionnaire. Cet attrait pour la sortie en capital est également expliqué par un souhait de palper la somme accumulée, la sortie en rente présentant un risque, comme le décès de l'assuré, ou le besoin de disposer d'un patrimoine à un moment donné précis.

« En introduisant des effets moins évidents tels que la tenue des marchés financiers. Lorsque les taux baissent, les assurés seraient-ils plus fidèles ? Lorsque les taux montent, auraient-ils tendance à sortir ? » sont des questions posées par Milhaud Xavier, Gonon MariePierre et Loisel Stéphane (2010), en effet concernant les produits d'assurance-vie, une remontée des taux implique un attrait pour des placements plus rémunérateurs, et donc un transfert des avoirs afin de les placer sur des supports plus rémunérateurs. Ces transferts entraîneraient une incapacité des assureurs de maintenir une garantie en capital du fonds euros, une limite, voire une suspension des possibilités de retraits pourraient être mis en place afin de préserver la stabilité du système. Cette possibilité résulte de l'article 49 de la loi Sapin II, qui permet au Haut conseil de stabilité financière, HCSF, de limiter ou bloquer les retraits des sommes placées sur les contrats d'assurance-vie, durant trois mois, renouvelable trois mois supplémentaires, en cas de « menace sur la stabilité financière ».

« Rien n'est moins évident, d'autant que les données sur lesquelles les variations de taux pourraient influencer le comportement des assurés ne sont pas nombreuses. Même au plus haut de la crise financière que l'on vient de connaître, la fidélité des clients n'a pas été énormément

entamée. », indiquent les auteurs, la crise financière citée faisant référence à la crise des subprimes, déclenchant une panique à la suite d'une faillite de la banque multinationale Lehman Brothers. Son impact sur l'allocation du patrimoine financier français en assurance-vie n'a pas remis en cause l'intérêt des contrats, une légère diminution peu significative est observée entre 2008 et 2009 d'après le graphique reprenant l'allocation du patrimoine financier des ménages français fourni dans l'analyse et synthèses de l'ACPR n°65 (Mai 2016).

Graphique 3 – Les trois principales catégories de placements financier des ménages (en %)



de leur patrimoine financier)

Source : Comptes nationaux (Banque de France), Analyses et synthèses ACPR n°65 – Mai 2016

Selon Milhaud Xavier, Gonon Marie-Pierre et Loisel Stéphane, « *ce n'est pas tant que les assurés ne suivent pas l'actualité ou ne prennent pas le temps de modifier leur allocation d'épargne, que la difficulté d'évaluer à quel taux de marché il serait intéressant pour eux d'aller souscrire ailleurs en tenant compte de nouveaux frais d'entrée, d'une perte de l'antériorité fiscale...* ». En effet, nous savons qu'il existe des frais d'entrées importants, ainsi qu'une perte des avantages fiscaux en cas de retrait anticipé.

Ces facteurs entraînent donc une réflexion pour le souscripteur qui aura tendance à effectuer un retrait anticipé uniquement en cas de besoin, sous la contrainte. De ce fait, les rachats se font huit années après la souscription, et ne sont généralement plus replacés sur un contrat d'assurance-vie, à l'exception des cas de recyclage post-décès.

Les contrats d'assurance-vie permettent un rendement plus avantageux que les livrets d'épargne classiques bancaires, les taux des livrets peuvent donc avoir tendance à influencer l'épargne engagée sur ces contrats, cependant les auteurs soulignent un impact peu significatif. Ils précisent également que « *Ces nombreux facteurs compliquent les décisions à prendre de manière rationnelle. En revanche, c'est lorsque l'on commence à s'intéresser au rendement relatif des contrats d'assurance vie entre eux que l'épargnant devient plus vigilant, voir plus susceptible. Et c'est ainsi que les assureurs se sont penchés sur cette question. Combien de clients vont racheter leur contrat lorsque je servirai un taux de rendement différent de mon concurrent, et à partir de quel écart de taux commenceront-ils à réagir ?* », cette notion de taux offerts, et également de garanties, impacteront un client ayant pour projet d'ouvrir un contrat d'assurance-vie, conformément à ses attentes.

Cette différence de rendement devra cependant être conséquente pour attirer les personnes ayant souscrit un contrat d'assurance-vie dans une compagnie concurrente, comme nous l'avons observé précédemment, ces contrats étant destinés à accueillir des investissements de long terme et n'offrant que très peu d'avantages à moyen ou court terme, sont des engagements. Le souscripteur aura donc tendance à réfléchir d'autant plus lors de la souscription du contrat que lors de versement de primes, cependant il n'est pas impossible de souscrire plusieurs contrats d'assurance-vie au sein de différentes compagnies d'assurance.

Les solutions proposées varient selon les contrats d'assurance-vie et les assureurs, lorsque le client aura décidé de souscrire une assurance-vie, la question « vers quel assureur souscripteur se tourner » se pose, dans le cas où l'assureur n'attire pas le client via des campagnes publicitaires ou promotionnelles qui auraient pu influencer son envie de souscription. Le client aura donc tendance à se tourner vers les données facilement visibles et celles qui l'intéressent plus particulièrement, majoritairement les rendements, car les avantages fiscaux de l'assurancevie ne diffèrent pas entre les établissements contrairement aux propositions de rendement ainsi que les garanties, qui restent soumis aux fluctuations des marchés financiers.

Le facteur contextuel peut également être déterminant, il peut influencer sur les facteurs socioculturels ou directement sur les comportements, celui-ci n'est pas pris en compte dans l'étude établie par TOUKABRI Maher, GHALI Zohra, GHARBI Abderrazak (2015) qui reprend le comportement de souscription en Tunisie. En effet, dans un contexte de crise sanitaire, ici celle de la covid 19, les consommateurs sont supposés plus enclins à préparer leurs

successions face à la hausse de mortalité incitant à réfléchir et anticiper, tandis que la baisse de rendement peut être un frein aux souscriptions dans un but de capitalisation.

D'après BHATIA Ritika, BHAT Anil K., TIKORIA Jyoti (2021), le contexte de la Covid19 implique de nouveaux biais comportementaux susceptibles d'affecter les décisions en matière d'assurance vie. Le biais de disponibilité peut être considéré, portant sur l'estimation de la probabilité d'un événement biaisée par la facilité avec laquelle nous vient à l'esprit son occurrence. En ce sens, on estime qu'une personne dont un proche est gravement touché par la Covid19 se sentira plus vulnérable et sera plus affectée psychologiquement par ce contexte, et avoir un comportement qui diffère de celui qu'elle aurait adopté en dehors de ce contexte.

L'assurance vie est connue pour arranger la transmission de patrimoine financier lors de la succession, la crise de la Covid 19 peut inciter à réfléchir sur sa transmission de patrimoine afin de se prémunir contre un imprévu.

Cette crise est survenue en période de taux bas, des prévisions de remontées des taux ont été établies avant de faire face à cette pandémie mondiale, qui a nécessité une mobilisation importante et ayant eu un impact majeur sur l'économie. La période de crise tend à bouleverser le fonctionnement de l'assurance-vie.

Chapitre II – L'assurance-vie face à la crise sanitaire de la Covid 19.

Section II.1 : La crise de la Covid 19 et ses impacts envisagés sur l'assurance-vie en France.

La crise de la Covid-19 est une pandémie, soit une épidémie présente une large zone géographique internationale, et touche donc une partie importante de la population mondiale. Elle a été qualifiée de crise sanitaire, car elle a touché un grand nombre de personnes, réellement ou potentiellement, affecté la santé et a augmenté le facteur significatif de la mortalité ou de la surmortalité, la crise sanitaire est déclarée par l'État.

Cette crise sanitaire provoqua rapidement une crise économique et financière, l'OMS lui a attribué le statut de pandémie le 11 mars 2020. Son impact est majeur sur la santé financière globale, du fait des divers confinements et des arrêts ou réductions de certaines activités. Du côté financier et de l'assurance-vie en particulier, « *en France l'assurance vie a démontré sa résilience. La collecte brute tous supports a baissé par rapport à 2019 (98,9 Md€ en 2020, contre 105,8 Md€ en 2019), mais le mouvement est essentiellement concentré lors du premier confinement.* » selon une étude réalisée par Cécile FRAYSSE, Saïda BADDOU et Stéphane JARRIJON (2021). L'impact de cette crise sur les contrats d'assurance est donc avéré et diffère selon les périodes et mesures mises en place.

Elle est apparue entre octobre et décembre 2019 selon des études phylogénétiques, et s'est rapidement propagée dans le monde, avec un premier cas découvert hors de la Chine continentale le 13 janvier 2020, puis un nombre de malades hors de la Chine supérieur à 1 500 mi-février. L'état d'urgence de santé publique de portée internationale fut prononcé par l'OMS, Organisation mondiale de la santé, le 30 janvier 2020, puis déclarée de pandémie le 11 mars 2020. Elle découle de déséquilibres majeurs liés à des modifications sociales et environnementales. La Covid-19, ou SARS-CoV-2 appartient à une importante famille de virus, infectant les animaux principalement et qui provoque des infections chez l'Homme, souvent associées à des rhumes et des syndromes grippaux bénins.

Deux coronavirus ont entraîné des épidémies plus graves chez l'Homme, le SRAS-CoV (Syndrome Respiratoire Aigu Sévère-Coronavirus) en 2002 et 2003, ainsi que le MERS-CoV depuis 2012 (Middle East Respiratory Syndrome-Coronavirus) d'après le site de la santé publique France. La Covid-19 est d'origine animale et est très contagieuse, se transmettant de personne à personne en contact proche.

Le virus est répandu au travers de petites particules liquides émises par la bouche ou le nez de personnes infectées, lors d'une toux, un éternuement, la parole, le chant et la respiration. Les personnes infectées sont contagieuses, qu'elles soient symptomatiques ou asymptomatiques, les

laboratoires suggèrent que les personnes asymptomatiques sont dans la phase la plus infectieuse, deux jours avant de développer les symptômes.

Cela a donc entraîné des mesures exceptionnelles afin de lutter contre la propagation, au travers de restrictions de déplacement en premier lieu, puis un port de masque afin de limiter la transmission de particules par la bouche, port qui s'est démocratisé, en premier lieu dans les magasins, puis dans les villes. Des « confinements » ont également été mis en place dans certains pays dont la France, comprenant des restrictions de déplacement plus ou moins importantes et contraignantes. Le premier confinement en France a été prononcé le 17 mars à 12h, il s'est prolongé jusqu'au 11 mai 2020 non inclus, soit 1 mois et 28 jours. Puis un deuxième du 30 octobre au 15 décembre 2020 non inclus, soit 1 mois et 16 jours. Par la suite de manière locale et limitée dans le temps à partir du 26 février 2021. Le deuxième confinement fût moins strict, notamment du fait des mesures d'assouplissement mises en place.

D'après Éric Heyer et Xavier Timbeau, « *ces mesures de distanciation ont provoqué une crise économique sans précédent en temps de paix. Les restrictions ont en effet contraint les dépenses des agents, les déplacements des travailleurs et les échanges entre pays provoquant un choc de demande qui s'est diffusé à l'ensemble du tissu productif mondial.* ». Une diminution inédite de l'offre et de la demande qui a pesé sur la croissance. Les Banques centrales ont diminué le niveau des taux sans risque et déployé un arsenal de mesures non conventionnelles afin de permettre un accompagnement des pertes en vue de programmer une relance, il a donc été nécessaire d'adapter les commerces et les lieux publics, ainsi que prendre les mesures nécessaires afin d'éviter une installation de cette baisse d'offre et de demande dans le temps, qui ont entraîné une baisse du PIB d'environ 8.3% entre janvier et décembre 2020. Baisse limitée par les mesures mises en place, qui étouffent certains commerces qui subissent le plus les effets de la crise, comme les restaurants et les bars, mais permettent de limiter les hospitalisations et de continuer la plupart des activités.

Les États-Unis ont enregistré une chute historique de leur PIB de 32.9% entre avril et juin 2020, la contraction la plus importante jamais enregistrée depuis 1947. Le rebond d'activité à partir du mois de mai a été freiné par une recrudescence des contaminations, principalement dans les États de l'ouest et du sud. Tous les pays du monde ont été impactés par cette pandémie et ont dû mettre en place des mesures inédites.

La pandémie du Covid-19, SARS-CoV-2 était au 27 décembre 2020 responsable de 1 757 850 décès, pour 80 361 446 cas. Au 24 mars 2021, 124 378 693 cas, causant 2 736 980

décès, avec un total de 70 573 246 guérisons. En France ces chiffres s'élèvent à 4 313 073 cas, pour 92 908 décès. Au 4 mai 2022, on dénombre 485 843 245 cas, pour 6 212 105 décès.

« En raison de l'épidémie de Covid-19, le nombre de décès en France s'est fortement accru en 2020 et au premier semestre 2021 : + 9,1 % toutes causes confondues en 2020 et + 7,3 % au premier semestre 2021 par rapport aux périodes équivalentes de 2019. » D'après l'étude de l'INSEE parue le 25/11/2021, « France, portrait social », comme indiqué dans notre premier chapitre, l'espérance de vie et la peur de la mort sont des variables qui ont un impact sur la souscription de contrats d'assurance-vie. D'après notre analyse, selon ces statistiques isolées, le nombre de souscription peut se développer dans un but de se prémunir d'un risque.

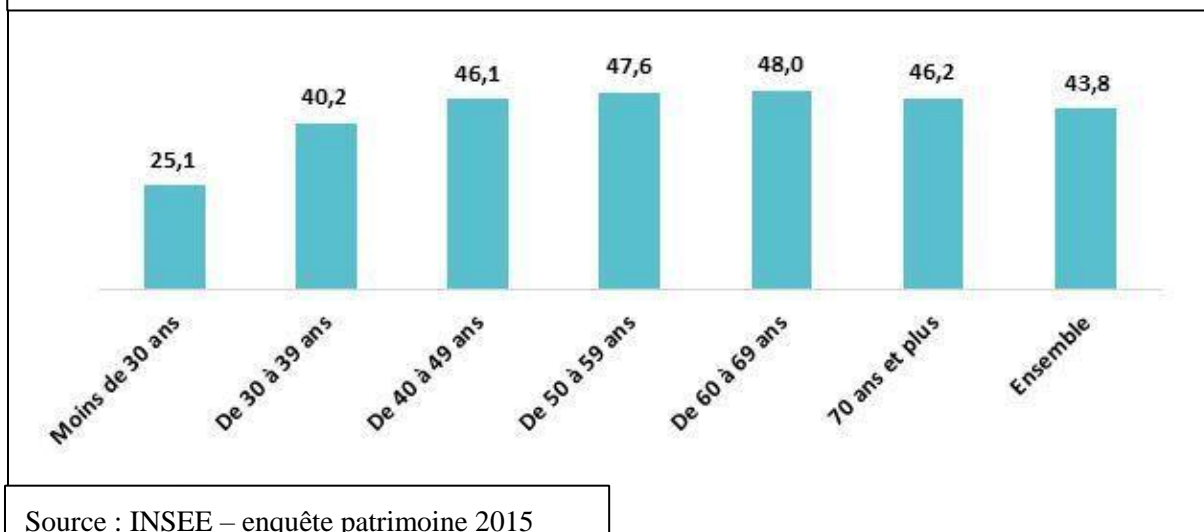
D'après cette même étude de l'INSEE, *« Les risques de décéder ont augmenté dès 35 ans pour les hommes et 55 ans pour les femmes, tandis que la mortalité des plus jeunes, surtout celle des hommes, a baissé compte tenu de l'effet « protecteur » des confinements. L'espérance de vie à la naissance a reculé de 0,5 an pour les femmes et 0,6 an pour les hommes en 2020, essentiellement du fait de la hausse de la mortalité des personnes de 70 ans ou plus. »* Cette constatation peut avoir un impact, du fait de l'augmentation des risques précoces, notamment pour les hommes.

Les souscriptions peuvent donc tendre à augmenter pour les tranches d'âge plus faibles et pour les personnes de sexe masculin. Une hypothèse selon laquelle les hommes auraient tendance à souscrire un contrat d'assurance-vie plus tôt dans leur vie que les femmes, ainsi qu'une augmentation des souscriptions à une moyenne d'âge inférieur aux années précédentes à la pandémie, ou des allocations d'épargne plus conséquentes. Le sexe et l'âge sont donc deux variables pouvant être corrélées.

D'après une enquête réalisée auprès de 5 586 souscripteurs par l'AFA, association française de l'assurance, l'âge moyen des souscripteurs de contrats d'assurance en cas de vie à adhésion individuelle en 2014 est de 53 ans, avec une part importante de retraités à hauteur de 35%.

L'INSEE publie également dans son enquête patrimoine de 2015 des données sur la détention d'assurance-vie et de produit d'épargne retraite en fonction de l'âge, en pourcentage de la population.

Graphique 4 – Détention d'assurance vie et de produit d'épargne retraite en fonction de l'âge (en pourcentage)

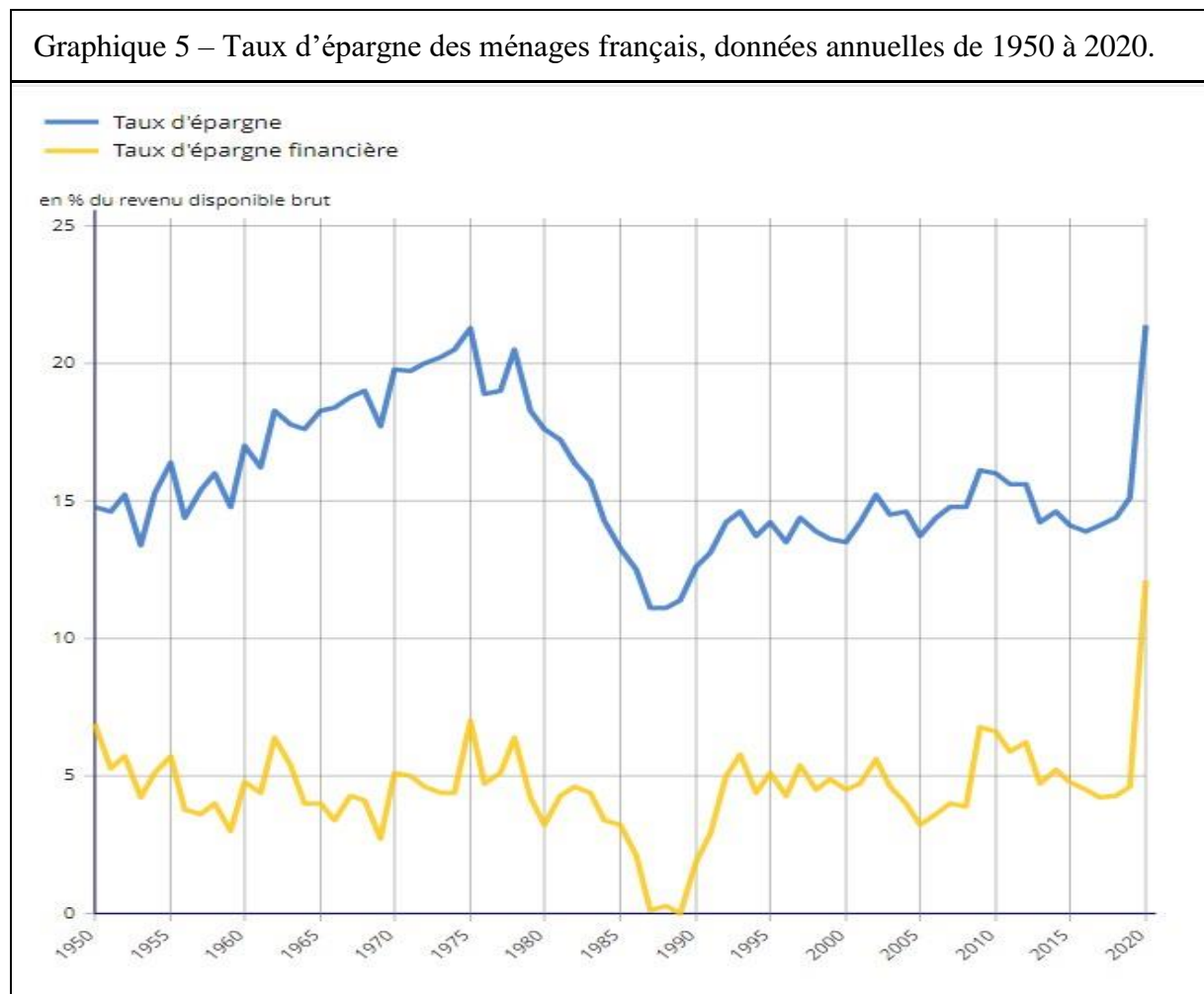


Dans le mensuel n°83 du cercle de l'épargne publié en mars 2021, l'attrait du placement en assurance-vie oscille en fonction de l'âge et de la période, un intérêt est trouvé dans l'assurance-vie en 2015 par plus de 64% des personnes âgées de plus de 65 ans, pour 51% des 18 – 34 ans, en septembre 2020, une diminution à 47% pour les plus de 65 ans contre une augmentation à 53% des 18 à 34 ans. Pour cause, les personnes âgées de 18 à 34 ans peuvent avoir un intérêt à se constituer une épargne en vue d'acquérir une résidence principale, ou préparer la retraite future, l'assurance-vie étant un produit d'épargne souple permettant de remplir ces deux objectifs. Tandis que la baisse d'intérêt pour les personnes plus âgées, principalement en retraite, s'explique par la baisse du rendement des fonds euros, qui est l'épargne la moins risquée.

Le premier confinement a fortement impacté l'économie de la France et l'économie mondiale, entraînant une baisse de la demande et de l'offre, une forte dégradation du marché du travail s'en est suivie. D'après cette étude, cette crise a fortement impacté le secteur professionnel entre 2019 et 2020 avec un nombre d'heures travaillées sur l'année observant une diminution de 7.8%, le nombre d'emplois quant à lui n'a diminué que de 0.5%. Cela a donc entraîné une conséquence sur les marchés financiers, mais également le taux d'intérêt, qui atteint pour le taux de long terme -0.15% en 2020, contre 0.78% en 2018. Ce taux d'intérêt négatif fait partie de la politique monétaire non conventionnelle mis en place par les banques centrales permettant théoriquement de dynamiser l'économie.

Celui-ci atteint 0.01% en 2021, cependant ces taux bas ont un impact fort sur les fonds euros proposés sur les contrats d'assurance-vie, les rendant moins attractifs.

L'épargne accumulée s'est plutôt dirigée vers les dépôts bancaires qui ont connu une hausse de 9.8% en un an entre 2019 et 2020 contre 5.5% l'année précédente. Ce résultat est favorisé par l'environnement incertain, qui a fait chuter les valeurs boursières en début d'année 2020, cependant, du fait des mesures mises en place ainsi que les ratios de solvabilité des organismes d'assurance, la crise économique ne s'est pas accompagnée d'une crise financière. L'environnement des taux bas persiste cependant, le programme d'achats d'actifs d'urgence lancé par la BCE pour faire face aux conséquences économiques a éloigné les perspectives de hausse de taux, le rendement des obligations reste donc faible, cet environnement pèse sur les placements des organismes d'assurance qui peinent à maintenir des taux servis élevés. Ce maintien de taux bas peut amener à un recul des investissements en fonds euros, qui peut mener à des arbitrages vers les U.C., et des rachats.



Source : INSEE, comptes nationaux – base 2014.

De plus, les Français ont moins consommé durant la période de crise sanitaire, et ont consolidé leur épargne, notamment en fonds disponibles sur les comptes bancaires, dans un objectif de disposer d'une épargne de sécurité en cas de problème de santé ou de chômage.

D'après les données fournies par l'INSEE, le taux d'épargne moyen des ménages français est de 21.4% du revenu disponible brut en 2020, et a évolué depuis le début de la crise sanitaire, un taux historique, il était de 21.3% en 1975.

Il existe une forte disparité, 111 milliards d'euros ont été épargnés en 2002, 20% des épargnants français ont épargné plus des 70%. Tandis que ce taux d'épargne est de 12.1% du revenu disponible brut sous forme d'épargne financière.

L'épargne française atteignant des records, la disponibilité de fonds est d'autant plus importante dans le cadre d'un investissement en contrat d'assurance-vie. Les objectifs principaux de cette épargne étant de se prémunir contre des risques, de santé ou de chômage, qui sont des risques à plus court terme, le contrat d'assurance-vie n'est de ce fait un réceptacle qui n'est pas le plus optimal afin de placer ses fonds dans cet objectif, étant un contrat de plus long terme, les dépôts bancaires étant plus adaptés afin de disposer des fonds.

Cette section nous amène vers l'hypothèse d'une augmentation importante des flux sur les contrats d'assurance-vie, le contexte incertain, la baisse d'activités, impactent négativement les marchés financiers et augmentent les risques. Les taux d'intérêts impactent également les rendements du fonds euros, qui était l'attrait phare de l'assurance-vie. Ce contexte peut amener des rachats importants pour les personnes à la recherche de rendements moins risqués, ou les personnes impactés par les risques de plus court terme, l'épargne des ménages français est placée pour une partie importante sur les dépôts bancaires, plus disponibles en cas de besoin. Cependant, le taux d'épargne en augmentation des ménages français observé, ainsi que l'espérance de vie réduite et l'augmentation de la mortalité, alimentent l'attrait français pour les contrats d'assurance-vie. Les objectifs de vie sont également impactés différemment selon les âges et les besoins, nous allons décrire les changements mis en place afin d'adapter l'assurance-vie au contexte dans la section suivante, ainsi qu'un zoom sur les flux à partir de l'année 2020. Nous attendons une collecte importante sur les contrats tout au long de la crise.

Section II.2 : Le marché de l'assurance-vie face à la crise.

Le marché de l'assurance-vie est restreint, les cinq premiers contributeurs, dont 4 bancassureurs représentent 50% des primes en 2020, et respectivement 80% des primes pour les quinze premiers d'après l'étude de l'ACPR n°121-2021.

L'étude annuelle 2020 sur les attitudes et opinions des épargnants à l'égard des produits financiers, de l'AMF, l'autorité des marchés financiers, présente les résultats d'un questionnaire réalisé du 17 au 25 septembre, soit avant le deuxième confinement face à la crise sanitaire, auprès de 1200 personnes représentatives de la population nationale.

Cette étude indique une préoccupation principale et l'objectif premier d'épargne, faire face à d'éventuelles dépenses imprévues, hors dépenses de santé, pour 81% des répondants, ce qui démontre le besoin de sécurité et de se préparer face aux imprévus, ce résultat a cependant diminué de 2 points de pourcentage par rapport à l'étude de 2019. Les dépenses de santé arrivent en troisième position avec 76% de personnes ayant indiqué être parmi leurs préoccupations fortes ou secondaires, même résultat qu'en 2019.

Les critères de choix principaux afin de placer son épargne sont le niveau de risque et le rendement, avec une priorité respective pour 19 et 16% des répondants, cependant ces critères semblent pris en compte par moins de répondant qu'en 2019. L'utilité économique, l'engagement pour l'économie durable et les facilités de souscription arrivent en dernière position.

La perte d'autonomie représente une préoccupation grandissante passant de 75% de répondants préoccupés à 78%, la disposition de capital pour la retraite passe également de 71 à 73%. 1 épargnant sur 5 le fait régulièrement pour sa retraite et 34% le font de temps en temps.

L'épargne dans le but de préparer l'achat d'une voiture ou d'équipements de maison, ainsi que le but d'accroître son patrimoine financier, sont des préoccupations moins principales qu'en 2019. Cependant chaque facteur semble impacter différent selon le patrimoine, les personnes plus aisées tendent à vouloir faire fructifier leur épargne, et moins faire face aux dépenses imprévues.

La transmission de l'héritage arrive en septième position avec 62% d'interrogés indiquant que c'est l'une des préoccupations de leur épargne, le résultat n'a pas évolué entre 2019 et 2020.

Ces résultats tendent à confirmer l'hypothèse de préparer une épargne disponible afin de faire face aux dépenses imprévues, « *Si les mois de confinement ont entraîné une hausse de l'épargne des ménages français, cette épargne a davantage bénéficié aux supports les plus liquides, tels que les comptes courants et comptes d'épargne.* » selon l'étude n°128 – 2021 de l'ACPR.

Les dépenses de santé, complétant la perte d'autonomie, représentent 2 des 3 préoccupations les plus importantes. Disposer d'un capital pour la retraite arrive également dans les objectifs

de l'épargne, cependant, l'héritage aux proches n'est pas une préoccupation grandissante, contrairement à notre prévision du premier chapitre.

Une légère augmentation de l'épargne programmée est également notable, de plus qu'une augmentation des épargnants, avec 15% n'épargnant jamais ou quasiment jamais en 2020 contre 17% en 2015. Ces épargnants ont également moins touché à leur épargne sur les 12 derniers mois, 46% en 2020 contre 52% ayant retiré de l'argent sur l'épargne, avec une intention qui diminue également passant de 43 à 39%.

La connaissance des produits d'épargne tend à augmenter, avec 48% des répondants indiquant connaître au minimum assez bien les produits, contre 42% en 2019, avec 54% des hommes indiquant s'y connaître contre 48% en 2019. Ce qui prouve un intérêt grandissant pour l'épargne, notamment pour les hommes. Les personnes ayant une connaissance supposée meilleure tendent à avoir une préoccupation grandissante concernant leur transmission d'héritage, et accroître leur patrimoine. La connaissance du taux d'intérêt du livret A diminue cependant avec 31% de bonnes réponses contre 37 en 2019. Les dépôts bancaires ont augmenté de 149 milliards au cours de l'année, soit +9.8% en un an contre 5.5% entre fin 2018 et 2019.

Les placements en assurance vie sur du fonds euros sont vus comme des produits avec un niveau de risque faible pour une attente de performance élevée, tandis que les U.C. présentent un risque plus important pour un gain attendu égal.

Une notation concernant les produits d'épargne et placement est également proposé, la meilleure note revient aux placements d'épargne retraite avec le PER, noté 6/10, le placement sur l'assurance vie en euros arrive en deuxième position avec 5.9, le placement en U.C. obtient une note de 5.5, tandis que les livrets d'épargne obtiennent 5.4 en septième position. Les épargnants sont prêts à prendre plus de risques afin d'obtenir des rendements plus élevés.

De ce fait, la promotion de fonds en unités de comptes permet de transférer le risque vers les assurés, proposer des rendements plus importants, et améliorer le ratio de solvabilité dû à l'effet de levier du transfert de risque de l'assureur à l'assuré.

« En insistant sur la faiblesse des rémunérations actuelles des placements, on ne fait pas progresser l'ouverture au risque, qui ne concerne qu'un peu plus d'un tiers des français. Plus de la moitié des français feraient confiance à un placement affichant la double promesse de garantie du capital et de rémunération supérieure aux autres placements. » L'assurance-vie offrant au travers du fonds euros une certaine garantie du capital et une rémunération supérieure aux livrets d'épargne représente donc un investissement de choix durant une période de «

transition ». Les épargnants semblent prêts à prendre plus de risques, cependant l'aversion aux risques persiste, ils sont donc en recherche d'une garantie minimale, notamment en période d'incertitude et de faiblesses.

D'après l'étude réalisée par le baromètre épargne, au-dessus d'une rémunération de 5.2%, plus de la moitié des investisseurs indiquent être prêts à accepter un risque de perte sur leur épargne.

1 français sur 5 estime que la crise va lui faire changer d'attitudes sur ses placements à long terme, parmi eux, 26% privilégient une épargne disponible à tout moment, 26% également souhaitent faire l'effort d'épargner davantage à long terme quitte à bloquer cette épargne. Ces résultats s'équilibrent mais un changement de comportement existe tout de même. Sur les 80% restants, 22.40% ne savent pas si cela changera leurs habitudes, 28.8% attendent d'y voir plus clair.

D'après l'article n°121 – 2021 des analyses et synthèses de l'autorité de contrôle prudentiel et de résolution, la collecte brute de tous les supports en assurance-vie a diminué en 2020, avec 98.9 milliards d'euros contre 105.8 milliards d'euros en 2019, principalement le résultat du premier confinement.

Une augmentation des rachats au début de la crise sanitaire est observée, ces derniers ont significativement diminué pendant la période du confinement avant de revenir à un niveau proche de leur moyenne de long terme. « *Cependant, les premières semaines de rachats élevés en mi-mars 2020 n'ont pas été suivies d'une amplification du phénomène. Au contraire, on a observé une baisse significative des rachats à des niveaux jamais atteints en avril. Les rachats se sont ensuite inscrits à un niveau proche de leur moyenne de long terme (à 1 319 millions d'euros).* » selon l'étude de l'ACPR.

Ces mouvements de rachats suivent ceux qui ont pu être observés lors des précédents épisodes de tensions tels que la crise des dettes souveraines de mi-2011 à début 2012, l'augmentation de la fiscalité sur les produits d'assurance vie en 2012, la mise en place de la loi Sapin II fin 2016, ainsi qu'une incertitude liée à la période de campagne électorale de 2017.

La collecte nette a également été impactée, avec un résultat négatif de 7 milliards d'euros en fin d'année 2020, après 7 années de croissance et 20.4 milliards récoltés en 2019, mais a retrouvé un niveau proche de sa moyenne de long terme au cours du second semestre 2020, le second confinement n'a pas pesé significativement sur la collecte.

Ce repli de l'assurance vie prend son origine dans la décollecte sur les supports en euros, observant une décollecte nette de 30.9 milliards d'euros pour les supports en euros, contre une collecte nette de 23.9 milliards d'euros sur les supports en U.C., tandis que les arbitrages entre les supports euros vers les unités de compte atteint un montant de 1.1 milliard d'euros. En 2020, cette baisse de collecte brute, ainsi qu'une légère augmentation des prestations d'environ 2.4%, totalisant 106 milliards d'euros expliquent la collecte nette négative de l'assurance vie. *« Cette évolution contraste avec les deux années précédentes puisque le dynamisme des primes brutes avait entraîné une collecte nette supérieure à 20 milliards d'euros, après la stabilisation des rachats suite à l'épisode de forte hausse en 2017 ».*

Afin de privilégier les supports en unités de compte, les assureurs adaptent leurs stratégies d'offres, incitant les assurés à investir sur ces supports afin de s'adapter au contexte de taux bas. L'ACPR veille à la transparence et la vigilance des assureurs sur le devoir de conseil relative à la commercialisation de ces offres.

Les primes hebdomadaires versées sur les supports en euros ont diminué de 32% en un an, tandis que les primes sur les supports en U.C. ont significativement augmenté, soit 10% en un an. Les primes collectées en affaires directes ont diminué de 18,3% par rapport à 2019.

Les estimations de la banque de France indiquent que le niveau d'activité de fin 2019 serait retrouvé mi-2022. L'activité économique mondiale s'est contracté de 3.5% en 2020 selon le FMI, d'après la Banque de France, la contraction du PIB était estimée à -9% en 2020.

Cet environnement incertain a provoqué une forte baisse sur les valeurs boursières en début d'année 2020, accentuant la volatilité sur les marchés actions. *« Après avoir atteint un pic le 29 février 2020 à 6 111 points, le CAC 40 a subi une correction drastique, chutant à 3 754 points le 18 mars.*

Toutefois, la correction a été de courte durée et la crise économique liée à la crise sanitaire ne s'est pas accompagnée d'une crise financière ». En effet, du fait des mesures de soutien prises par les autorités nationales et européennes évoquées précédemment, nécessitant un aménagement du cadre réglementaire.

Les secteurs d'activités ont été impactés de façons relatives à leur nature, alors que les primes et les sinistres sur la protection du revenu et sur les dommages aux biens ont augmenté. Les restrictions de circulation ayant marqué l'année 2020, notamment au travers du confinement, ont entraîné une forte diminution des sinistres pour l'assurance automobile.

« L'allocation de l'actif des assureurs évolue peu. Les placements des organismes d'assurance français s'élèvent à 2 743 milliards d'euros en valeur de marché à la fin de l'année 2020, en hausse de 2,9% par rapport au semestre précédent (2 666 milliards d'euros) et de 1,2% par rapport à la fin de l'année 2019 (2 711 milliards d'euros). » selon l'étude n°128 – 2021 de l'ACPR. Cependant certaines classes d'actifs ont connu des évolutions importantes en raison de la forte volatilité des indices boursiers, ainsi que l'évolution des taux d'intérêt. Les incertitudes liées au premier confinement de mars à juin 2020 ont fortement impacté les marchés, la diminution de ces incertitudes a permis le rétablissement du marché, l'allocation sur les actifs des assureurs en fin 2020 diffère peu de 2019, avec 28% de placements en obligations souveraines, 26% en obligations du secteur financier et 11% en actions.

Ces investissements sont principalement concentrés en France ou dans la zone euro, de ce fait, cette stratégie d'allocation d'actifs permet de disposer d'une part importante d'actifs liquides de bonne qualité afin de faire face à de potentiels besoins de liquidité.

La situation des assureurs est donc solide, malgré la nouvelle baisse des taux d'intérêts et sa prolongation dans le temps dans un contexte historiquement bas. Les sinistres ne tendent pas à évoluer du fait de la crise sanitaire d'après l'analyse n°18 – 2021 de l'ACPR, *« L'évolution des sinistres en assurance vie a été peu affectée par la crise sanitaire. Bien que les sinistres augmentent en 2020, cette évolution s'inscrit dans une tendance de croissance de long terme. Ils s'élèvent à 41,9 milliards d'euros en fin d'année (soit une croissance de +7 % par rapport à l'année précédente) »*.

En décembre 2021, l'assurance vie enregistre une collecte nette positive de 23,7 milliards d'euros, une collecte légèrement supérieure à celle de 2019, pour 18,3 milliards d'euros au troisième trimestre 2021 selon les chiffres fournis par l'ACPR dans son analyses et synthèses n°133 – 2022.

Avec une collecte nette négative en supports euros de 12.3 milliards d'euros contre une collecte nette sur les supports en unités de compte atteignant un niveau inédit depuis 10 ans avec 30.6 milliards d'euros. L'assurance vie reste un des placements principaux français, une hypothèse selon laquelle l'épargne de précaution non utilisée, sur les comptes courants et livrets d'épargne, sera réaffectée sur des supports plus longs, tels que les contrats d'assurance-vie. Le « recyclage » de l'épargne faite durant la période de Covid devrait s'étendre sur les premiers mois de 2022.

A la fin de l'année 2021, l'assurance-vie est composée d'un encours de 1 876 milliards d'euros, soit une croissance de 4.4% sur un an. D'après le cercle de l'épargne dans son article

publié le 3 février 2022, l'inflation renforce l'effort d'épargne, les ménages essayant de s'en préserver en épargnant plus. Dans un second temps, si cette inflation venait à s'installer, cela impacterait les placements, d'autant que le rendement moyen des fonds euros restera durablement faible. Tandis que les transferts ou les primes effectuées vers les fonds en unités de compte sont dépendants de la bonne tenue des marchés, plus volatils en temps de crise, et qui sont également attendus plus volatils en 2022, tout en restant néanmoins haussier.

Selon nos hypothèses et nos études, l'assurance-vie reste un produit phare français, vu comme le produit d'épargne préféré des Français selon France Assureurs, et ne perd pas sa place de leader de l'épargne, malgré des périodes plus compliquées. Les cotisations atteignent plus de 150 milliards d'euros, et la collecte nette de l'assurance-vie dépasse celle du livret A en 2021 de plus de 8.5 milliards d'euros selon les chiffres provisoires publiés en février 2022 par France Assureurs. Selon Franck LE VALLOIS, directeur général de France Assureurs : « *Dans un contexte macroéconomique et international toujours incertain, les Français considèrent l'assurance vie comme le produit d'épargne de référence. Au-delà de la protection de leur épargne sur le long terme, l'assurance vie leur permet aussi d'allier rentabilité et liquidité. En effet, les assureurs s'adaptent aux besoins des épargnants en diversifiant leurs offres afin de proposer les produits les plus pertinents et en simplifiant les transferts de contrat dans le cadre de la loi PACTE.* »

Le conflit entre l'Ukraine et la Russie implique une nouvelle période de doutes et de nouveaux enjeux, impactant négativement les marchés financiers.

Section II.3 : Hypothèses sur les flux des contrats, présentation du Groupe BPCE et de ses objectifs.

Les auteurs BHATIA Ritika, BHAT Anil K. et TIKORIA Jyoti, donnent les pistes de recherches qu'ils considèrent intéressantes à exploiter dans un article paru le 12 mars 2021, étudiant le comportement de souscription de contrats d'assurance-vie. Les auteurs mettent en avant 136 antécédents uniques étudiés au travers de 76 articles, permettant un ensemble de connaissances large et cohérent afin de comprendre le comportement des consommateurs, principalement aux États-Unis d'Amérique.

Cette étude classe les antécédents identifiés en huit grandes catégories, ceux liés à l'individu, à la famille, à la finance, au comportement, à l'entreprise, au produit, au service et au

macroenvironnement. Ces antécédents correspondent à des variables telles que l'âge, la connaissance individuelle financière, les caractéristiques de marché... Ces antécédents peuvent avoir un impact dit positif ou négatif sur la souscription de contrats, dépendant des résultats individuels.

Une carte des relations est développée confrontant les antécédents, les décisions et les résultats. Cette carte indique que les antécédents liés au macroenvironnement sont les plus étudiés, suivis de ceux liés à l'individu et au comportement.

En termes d'effets positifs ou négatifs concernant la souscription de contrats, les études menées mettent en avant une dominance de l'effet positif des antécédents. Les deux variables de décision les plus utilisées dans la littérature sont le montant de la couverture d'assurance-vie, et la possession de contrats. De même, les deux variables de résultat sont la densité d'assurancevie et son taux de pénétration.

L'étude menée montre que la connaissance financière, et les connaissances relatives aux droits et obligations des contrats d'assurances-vie impactent positivement la densité de contrats dans un pays.

La mise en avant des théories, des contextes et des méthodes adoptés dans les études existantes cherchant à comprendre les comportements en matière d'assurance-vie, montre que la théorie la plus utilisée est celle de l'utilité espérée, reprenant les points positifs que l'on trouve à l'assurance-vie et ce que le consommateur compte y gagner.

Les auteurs de la synthèse posent des questions de recherches qui selon eux sont à travailler par les chercheurs dans le futur afin d'identifier de nouveaux biais comportementaux qui pourraient impacter de manière significative les décisions en matière d'assurance-vie, principalement dans un contexte de crise sanitaire. Parmi ces questions posées susceptibles d'affecter les décisions ou les résultats dans le cadre de la souscription d'un contrat d'assurance-vie, trois sont retenues afin d'être exploitées au travers de l'étude de cas dans le but de répondre à la problématique posée :

- *“à la lumière de la situation actuelle de la pandémie, quels pourraient être les autres biais comportementaux susceptibles d'impacter de manière significative les décisions ou les résultats en matière d'assurance-vie ? »*

Une question générale, portant sur les biais comportementaux étant des erreurs se produisant en raison de l'heuristique utilisée pour prendre des décisions, entraînant une déviation du comportement de choix rationnel des individus selon TVERSKY et KAHNEMAN. Des études ont étudié certains biais comportementaux tels que l'aversion aux pertes, l'effet de cadrage ainsi que le biais d'excès de confiance impactant significativement les décisions d'achat en assurance-vie. En particulier l'étude menée par COE N.B., BELBASE A. et WU A.Y. en 2016.

- *“Comment le ralentissement économique et le changement de comportement psychologique des consommateurs du fait dû à la Covid 19 influencent-ils les décisions d'achats ou les résultats ? »*

Cette deuxième question évoque les sorties de contrat, ainsi que le résultat final de collecte face aux incertitudes, du fait des changements de comportement comme une allocation de l'épargne vers des produits offrant une disponibilité de celle-ci.

- *“Comment la prise de décision collective et les différences au sein du ménage marié affectent-elles le comportement d'achat d'assurance-vie des consommateurs ? »*

La dernière question porte sur le comportement afférent à la vie commune, des consommateurs ayant des comportements liés et dépendants, mais également des besoins différents ou des comportements opposés.

Ces questions posent des bases de recherches de données permettant d'harmoniser les futures recherches et obtenir des résultats exploitables dans le temps et facilement comparables.

L'étude de cas portera sur des données contrats souscrits auprès du Groupe BPCE.

Le Groupe BPCE est né de la fusion des Banques Populaires et des Caisses d'Epargne le 31 juillet 2009. Il exerce sur différents domaines d'activité tels que la banque, l'assurance, la finance, l'immobilier afin de développer une offre complète pour tous types de clients et répondre à toutes les attentes. Le groupe se place sur le segment de la banque de proximité et assurance.

Le groupe se compose de plusieurs grandes entreprises, dont deux grandes banques, la Banque Populaire et la Caisse d'Epargne, ainsi que six filiales, chacune expertes dans leur domaine d'activité : la CASDEN, le Crédit Coopératif, Natixis, la Banque Palatine, le Crédit Foncier, Oney et BPCE International.

Le Groupe BPCE est le deuxième acteur bancaire en France, avec 100 000 collaborateurs, 36 millions de clients, et 9 millions de sociétaires en 2021. Le Groupe est présent dans plus de 40 pays, et dégage 25.7 milliards d'euros de produit net bancaire, se plaçant au 15^{ème} rang mondial au 31/12/2021 des actifs sous gestion d'après Cerulli Associates. Plus de 20% de l'économie française est financée par le Groupe BPCE. Le Groupe se veut être moderne et historique au travers d'un modèle coopératif.

Le Groupe BPCE est également orienté vers le financement participatif, étant partenaire premium des jeux olympiques de Paris 2024. Des moments de partage autour du sport, ainsi que de moments solidaires comme la collecte de déchets sont mis en avant au sein du groupe afin de mobiliser les collaborateurs.

Les résultats Assurances du groupe BPCE en fin d'année 2021 sont de 14,6 milliards d'euros de chiffre d'affaires total, contre 11 milliards d'euros en 2020. Le premier trimestre 2022 est d'autant plus convaincant avec des résultats en forte hausse d'après Laurent MIGNON, président du directoire du Groupe BPCE. Après une année 2021 remarquable pour le Groupe, le premier trimestre 2022 observe des revenus à la hausse de 6,6 milliards d'euros, soit 7,5% par rapport au premier trimestre 2021. Le coût du risque diminue de 13,5% alors que la poursuite d'une politique prudente explique une provision supplémentaire de 140 millions d'euros pour les risques futurs, et 69 millions d'euros au titre de l'exposition en Russie et en Ukraine.

Un résultat net en hausse de 43,1% à 785 millions d'euros avec une contribution au fonds de résolution unique pour 595 millions d'euros, permettant d'établir un ratio CET1 de 15,2% à la fin du premier trimestre 2022, au-delà des exigences réglementaires.

Assurances du groupe BPCE conçoit, souscrit et gère les contrats distribués par le réseau aux clients particuliers et professionnels. La partie assurance est organisée en deux métiers principaux avec l'assurance de personnes (assurance-vie, épargne, transmission patrimoniale, retraite, assurance-décès, assurance-dépendance, assurance-emprunteurs), et l'assurance nonvie (Les assurances IARD, incidents accidents et risques divers).

2006 est l'année de création de Natixis Assurances, regroupement d'IXIS et de Natexis Banques Populaires. Au fil des années, des fusions, et des simplifications des dénominations sociales, 2022 voit l'arrimage du pôle Assurance, créé en 2014, à BPCE, Natixis Assurances devient Assurances du Groupe BPCE. En mai 2022, Assurances du Groupe BPCE est composé de 2 200 collaborateurs en France et au Luxembourg.

L'assurance de personnes est composée de quatre sites implantés à Lezennes, au Luxembourg, à Reims et à Paris.

La gestion d'actif est également un secteur en hausse avec une croissance de 4.6% de revenus, malgré une baisse significative des marchés, notamment obligataires. Les produits de long terme observent 1,3 milliards de collecte. Les actifs sous gestion, impactés par l'effet de marché, s'élèvent à 1 188 milliards d'euros.

Ces performances sont réalisées dans un contexte de volatilité sur les marchés financier, et face à une rapide détérioration de la situation économique, notamment au cours du premier trimestre 2022. La fin d'année 2021 observe une inflation née de la hausse des prix de l'énergie ainsi que des tensions sur les chaînes d'approvisionnement, inflation renforcée en 2022 au travers du conflit ainsi que de la situation en Chine face à la Covid 19.

D'après une analyse du Groupe BPCE, il faut composer avec un environnement qui va nécessairement se dégrader, avec les conséquences de l'inflation, et principalement son accélération impactant significativement l'environnement économique et les marchés financiers. La « fin des taux bas » auxquels les acteurs économiques se sont habitués, avec une hausse des taux se diffusant rapidement dans tous les secteurs, fait peser des incertitudes sur la croissance.

Cette hausse des taux est une bonne chose en soi à terme pour le métier de la banque de détail et de l'assurance, cependant son ampleur et sa rapidité se traduiront inévitablement par une dégradation de la situation de certains clients.

Le Groupe BPCE se veut présent et se tient prêt à accompagner ses clients face à ces risques, tout en restant sélectif et vigilant sur son niveau d'appréciation du risque. En pleine capacité d'accélérer son développement dans un environnement où les attentes sont profondes en termes de proximité, d'accompagnement et de confiance. Attentes pour lesquelles le modèle coopératif multimarque du groupe s'inscrit en totale adéquation.

Le plan stratégique 2021-2024, nommé BPCE 2024, mis en place afin de faire face à la crise, entend accélérer son développement en accompagnant ses clients dans la relance économique. « *Le Groupe BPCE entend saisir pleinement ce Momentum, et déployer tout le potentiel de son modèle coopératif multimarque et entrepreneurial afin d'être un leader de la banque, de l'assurance et de la gestion d'actifs au service de tous.* » selon la présentation du 8 juillet 2021 de ce plan stratégique. Ce plan affiche une signature « Plus Unis, Plus Utiles, Plus Forts », Unis pour la capacité à agir collectivement, de manière simple et collective, Utiles afin d'apporter

des réponses concrètes aux sujets majeurs de société qui préoccupent les sociétaires, clients, collaborateurs et partenaires, et Forts afin de saisir toutes les opportunités de croissance au travers des expertises du modèle multi-entreprises et multimarque permettant d’être experts dans plusieurs domaines précis.

Ce plan est établi autour de trois priorités stratégiques :

- Conquérant, construit sur un modèle d’avenir,
- Client, mettant en avant la proximité et une haute qualité de service, -

Climat, défi majeur étant une priorité d’action.

Ainsi que trois lignes de forces : Simple, Innovant, Sûr.

Le plan stratégique BPCE 2024 entend saisir les opportunités présentes et à venir, apporter des réponses concrètes aux préoccupations de la société et de ses clients.

Des objectifs clairs et ambitieux pour 2024, année des jeux olympiques d’été à Paris, avec un PNB cible de 25,5 milliards d’euros, 35% d’équipement IARD et prévoyance des clients particuliers du groupe. 60% de part des Unités de Compte labellisées ISR, investissement socialement responsable. Ainsi qu’un Net Promoter Score cible de 2024 pour la plateforme relation client IARD supérieur à 40, score supposé bon selon l’échelle.

En ce qui concerne le domaine de l’assurance-vie, le Groupe BPCE se place en 3^{ème} position sur le marché de l’assurance-vie en France, le Groupe comprend un objectif de poursuite de déploiement d’offres innovantes, avec une collecte brute de plus de 40% sur les unités de comptes. Au premier trimestre 2022, le secteur totalise un niveau de collecte nette de 2,1 milliards d’euros en assurance-vie au premier trimestre 2022 pour 11,6 milliards d’euros de collecte brute, contre 2,3 milliards d’euros de collecte nette au premier trimestre 2021, et observe une croissance des revenus à hauteur de 6,9% ainsi qu’un encours total de 81,2 milliards d’euros.

Le Groupe BPCE est de ce fait un acteur majeur du secteur de l’assurance-vie, regroupant une base de données importante et représentative d’une partie de la population française.

L'étude de cas présentée dans le chapitre 3 est basée sur des données de terrain récoltées au sein du Groupe BPCE, celles-ci seront donc fidèles à la réalité et entièrement objectives, représentant une partie des souscripteurs de contrats d'assurance-vie.

L'assurance vie présente de nombreux avantages énumérés tout au long de ce mémoire, c'est un placement financier attractif, un outil de transmission permettant d'optimiser la fiscalité mais également désigner les bénéficiaires souhaités en cas de décès. Ainsi, malgré le contexte de taux bas impactant négativement le rendement des supports en euros, le Groupe BPCE adapte sa stratégie afin de conserver l'attractivité de cette dernière, en servant l'intérêt de ses clients. Notamment au travers de la diversification, la majoration des taux sur le support en euros sous conditions et l'offre transmission. Le Groupe récolte de nombreux prix sur ses produits proposés adaptés à chaque segment de clientèle, comprenant des Labels d'excellence et des Oscars.

Chapitre III – Étude de cas.

Section III.1 : Les données récoltées et la construction des hypothèses.

L'étude de cas présentée dans ce mémoire cherche à répondre à la problématique générale posée « Quel est l'impact de la crise de la Covid 19 sur les flux des contrats d'assurance-vie en France ? ». Comme abordé dans le chapitre précédent nous allons poser trois questions annexes plus précises nous permettant d'explorer diverses pistes au travers d'une trame.

De ces questions abordées précédemment seront établis cinq hypothèses, qui seront affirmés ou infirmés en fonction des résultats obtenus d'après l'étude de cas.

- *« à la lumière de la situation actuelle de la pandémie, quels pourraient être les autres biais comportementaux susceptibles d'impacter de manière significative les décisions ou les résultats en matière d'assurance-vie ? »*

Cette question générale, faisant référence aux comportements individuels, nous pousse à formuler deux hypothèses afin d'apporter une partie de réponse, ces hypothèses font mention à un biais évoqué précédemment particulièrement présent en période de crise sanitaire, ainsi

qu'une hypothèse selon laquelle un contrat d'assurance est souscrit afin de faire face à un risque, et de ce fait attire des personnes supposées plus vulnérables.

⇒ Hypothèse 1 : Le biais de disponibilité tend à orienter les besoins vers la souscription de contrats prévoyance.

Ces contrats pourront faire face à des difficultés liées à un accident, une hospitalisation, une perte de revenus ou un décès, contrairement à l'assurance-vie, ces contrats reprennent un principe de primes afin d'avoir accès à un capital défini, et non une capitalisation de ces primes. Ce n'est donc pas un moyen d'épargne.

⇒ Hypothèse 2 : L'âge de décès moyen des assurés est plus faible que l'espérance de vie moyenne en France.

Les personnes faisant face à un risque se tourneront plus facilement vers des moyens de couverture, cela n'empêche pas la souscription d'individus ayant pour but d'épargner de leurs propres chefs désintéressés de la couverture du risque de décès. Cette période de crise sanitaire étant propice à l'épargne de court terme, nous supposons que les souscripteurs d'assurance-vie décédés aujourd'hui avaient pour but de préparer leur succession face à un risque important.

La deuxième question nous invite à étudier les résultats et l'impact sur une partie chiffrée, et plus commerciale.

- *« Comment le ralentissement économique et le changement de comportement psychologique des consommateurs du fait dû à la Covid 19 influencent-ils les décisions d'achats ou les résultats ? »*

Nous cherchons à connaître l'impact de cette crise sanitaire sur les résultats des assureurs, l'ouverture de contrats renvoie à une décision d'achat s'ajoutant aux primes libres versées.

La troisième hypothèse nous oriente vers une comparaison afin d'identifier le changement de comportement vis-à-vis de la souscription de contrats en période de crise, tandis que la quatrième hypothèse indique que les primes sont versées par des assurés plus âgés, supposés plus vulnérables.

⇒ Hypothèse 3 : Les souscriptions en temps de crise suivent un schéma précis.

Comme indiqué lors de la revue de littérature, une crise tend à orienter les assurés vers un comportement supposé moutonnier, poussant à s'intéresser ou se désintéresser totalement d'un produit de manière identique par un grand nombre d'individus.

Au travers de cette hypothèse, nous cherchons à identifier un schéma type de comportements en fonction des phases d'une crise, et identifier ces phases.

⇒ Hypothèse 4 : Les primes sont versées lorsque l'assuré est plus âgé.

La quatrième hypothèse fait opposition au principe de fiscalité des contrats, incitant à verser les primes au plus tôt possible, un seuil étant établi à partir duquel les risques et la vulnérabilité sont supposés plus importants. Ce principe établi afin d'inciter à ne pas épargner sur ce type de contrats à « la dernière minute » en épargnant à plus long terme met en avant l'intérêt grandissant de ce type de contrats pour des individus plus âgés, et supposés plus vulnérables.

La fiscalité n'éteint pas l'intérêt de placer son épargne sur un contrat d'assurance-vie après 70 ans, de ce fait, l'intérêt porté à ce type de contrats augmente avec l'âge du souscripteur ou de l'assuré.

La troisième question oriente la réflexion vers un panel d'individus enclins à préparer l'avenir et avoir des comportements corrélés, le ménage marié, ouvrant une réflexion sur la partie comportementale en relation avec les résultats obtenus.

- *« Comment la prise de décision collective et les différences au sein du ménage marié affectent-elles le comportement d'achat d'assurance-vie des consommateurs ? »*

Nous cherchons à comprendre l'impact de la connaissance supposée plus poussée d'individus possédant un contrat, au sein du ménage notamment, lorsque l'un détient un contrat, l'autre aura-t-il un intérêt plus important pour ce type de produit.

⇒ Hypothèse 5 : Le nombre de recyclage envisagé tend à correspondre aux nombres de conjoints bénéficiaires.

Le conjoint qui recycle les fonds d'un contrat aura donc un attrait vers l'assurance-vie, il peut chercher à protéger ses enfants en investissant les fonds ou une partie vers un autre contrat, ou simplement orienter cette épargne vers un produit de confiance.

L'intérêt du recyclage est double, celui-ci offre généralement une exonération de frais d'entrée au bénéficiaire, et permet à l'assureur de conserver les fonds sous gestion.

Afin de répondre aux hypothèses posées, une étude sera établie sur la base de données internes au Groupe BPCE. Ces données sont anonymisées et évaluées afin de ne pas porter atteinte à la confidentialité du Groupe ou de ses clients, les colonnes confidentielles du fichier Excel sont protégées tout en accordant l'accès aux formules de travail.

Une extraction de données exploitable via le logiciel Excel est fournie en date du 09/03/2022 par le pôle système d'information du Groupe, regroupant plusieurs informations. Ces données reprennent les informations du pôle succession, regroupant les contrats d'assurance-vie et de prévoyance de défunts déclarés pour les contrats gérés par BPCE Vie et BPCE Prévoyance. Ces contrats sont donc pris en charge à la suite de la déclaration de décès du client, mais ne sont pas réglés et donc clôturés en date de récolte des données.

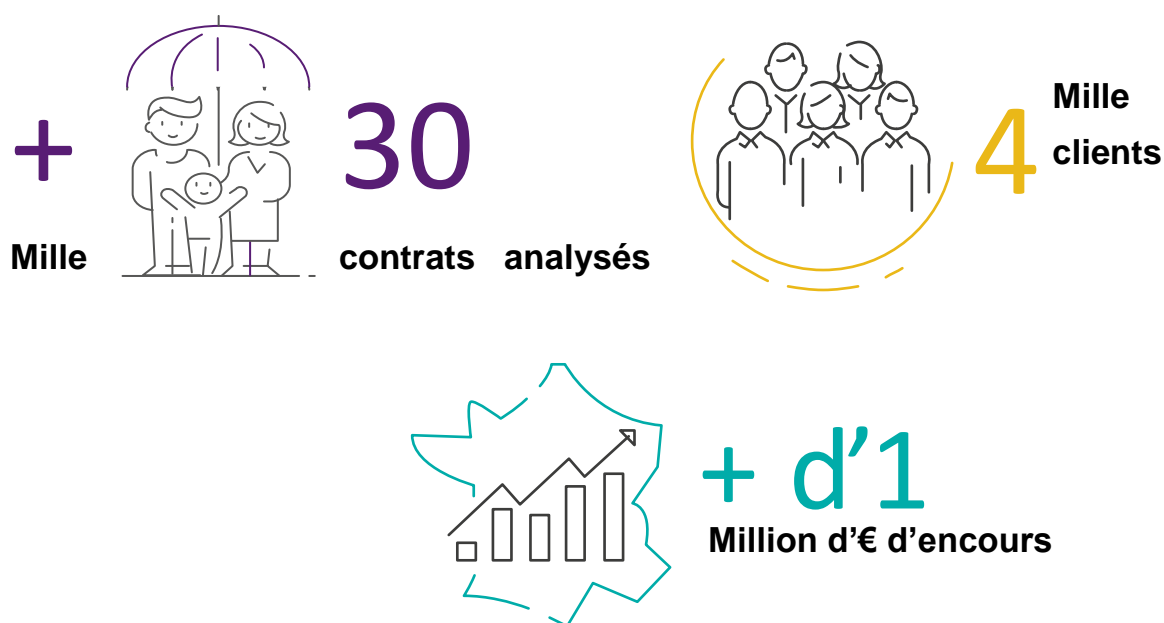
Les bénéficiaires peuvent donc être identifiés ou non, et les données récoltées pour le recyclage envisagé proviennent donc d'un fichier annexe reprenant les données bénéficiaires identifiés, avec la somme à régler et le numéro assurance.

Les données bénéficiaires reprennent 22 251 contrats dont 19 538 contrats d'assurance-vie, un encours de plus de 966 millions d'euros à régler. Contre 31 393 contrats défunts, avec un encours sous gestion de plus d'1,205 milliards d'euros, pour 23 182 contrats d'assurance-vie.

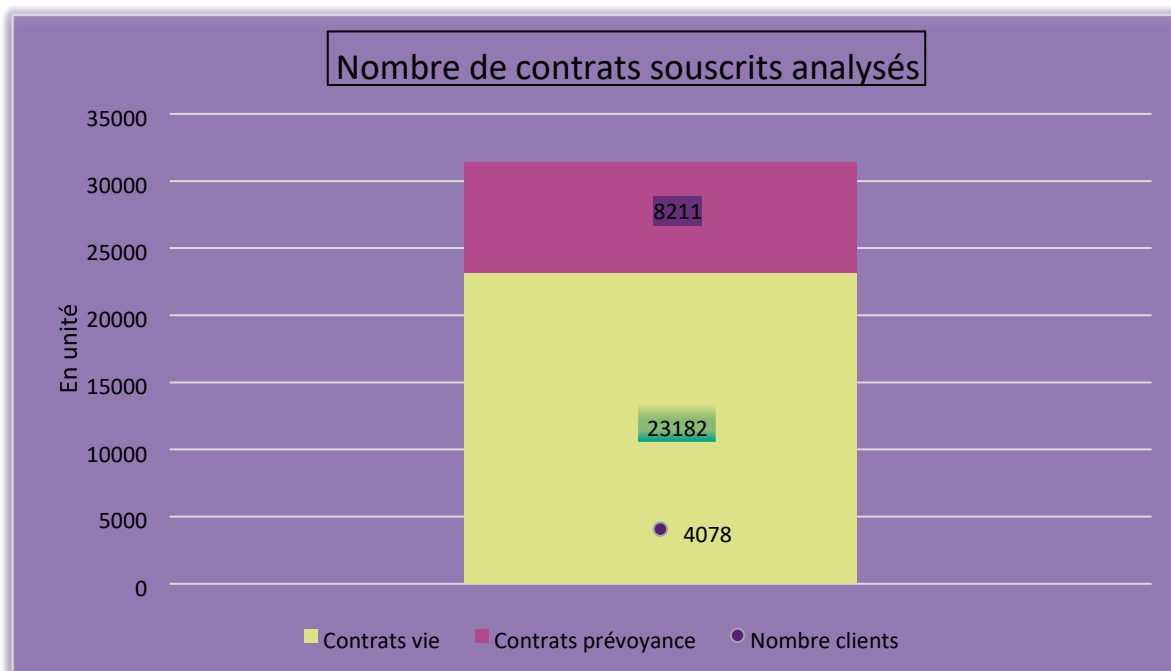
L'analyse portera donc sur la base de données obtenues concernant des individus décédés, les contrats sont donc en fin de vie et seront clôturés dès règlement des bénéficiaires.

Le panel étudié reprend donc une moyenne d'âge élevée au 09 mars 2022, et peut également tendre à préparer sa succession plutôt que sa retraite. Les résultats tendent donc à être impactés par ces facteurs, qui seront à prendre en compte lors de la lecture ainsi que l'analyse.

Les données récoltées en une infographie :



Un graphique reprenant les données « défunts » récoltées est établi ci-dessous.



Graphique 6 – Total des contrats analysés.

Cette étude de cas s'établit donc sur une base de 4 078 défunts, pour 31 393 contrats, soit environ 7.7 contrats par individu, pour 572 individus multi-équipés. Les individus multiéquipés possèdent au minimum un contrat d'assurance-vie ainsi qu'un contrat de prévoyance.

Les contrats n'étant pas limité en nombre par personne contrairement à certains livrets d'épargne, chaque souscripteur peut détenir autant de contrats et auprès d'autant d'établissements qu'il le souhaite.

Le contrat sur lequel la somme la plus importante est placée, soit plus de 3 millions d'euros, est un contrat dit « Millevie CAPI », multi-support, commercialisé par la Caisse d'Épargne, disponible à la souscription dès 10 000€ avec une prime minimale de 100€ mensuelle.

18 967 contrats possèdent un encours inférieur à 25 000€, 5994 entre 25 et 50 000€, 3 369 entre 50 et 100 000€, 1 472 jusqu'à 150 000€ et 1 605 pour un encours supérieur à 150 000€.

51% des assurés décédés sont des hommes contre 49% de femmes, soit respectivement 2073 et 2005, atteignant une moyenne d'âge de 78,89 ans pour les hommes et 84,17 ans pour les femmes. La France compte, au 1^{er} janvier 2022 selon l'INSEE, 35 029 000 femmes contre 32

785 000 hommes, soit 51.7% de femmes et 48.3% d'hommes, nos données récoltées sont légèrement différentes.

Une légère différence qui peut indiquer un attrait plus important pour ce type de contrats pour les hommes que pour les femmes. Cependant celle-ci ne compte que 68 hommes de plus sur un panel de 4078 personnes, ce qui ne peut affirmer de manière certaine que les hommes sont plus enclins à souscrire à des contrats d'assurance-vie ou de prévoyance.

Cette récolte de données nous fournit donc un panel conséquent et représentatif de la population française, malgré une légère disparité de sexe, les données sur les contrats de prévoyance sont reprises afin de compléter l'analyse. Cette récolte est travaillée dans la section suivante afin de répondre aux cinq hypothèses posées et fournir des éléments de réponse aux trois questions principales, afin de nous mener vers une conclusion réponse à la problématique posée.

Section III.2 : Analyse des résultats obtenus.

Les résultats de l'étude de cas sont analysés au travers de nos cinq hypothèses afin de répondre à nos trois questions en section suivante, puis conclure sur la réponse à la problématique.

⇒ Hypothèse 1 : Le biais de disponibilité tend à orienter les besoins vers la souscription de contrats prévoyance.

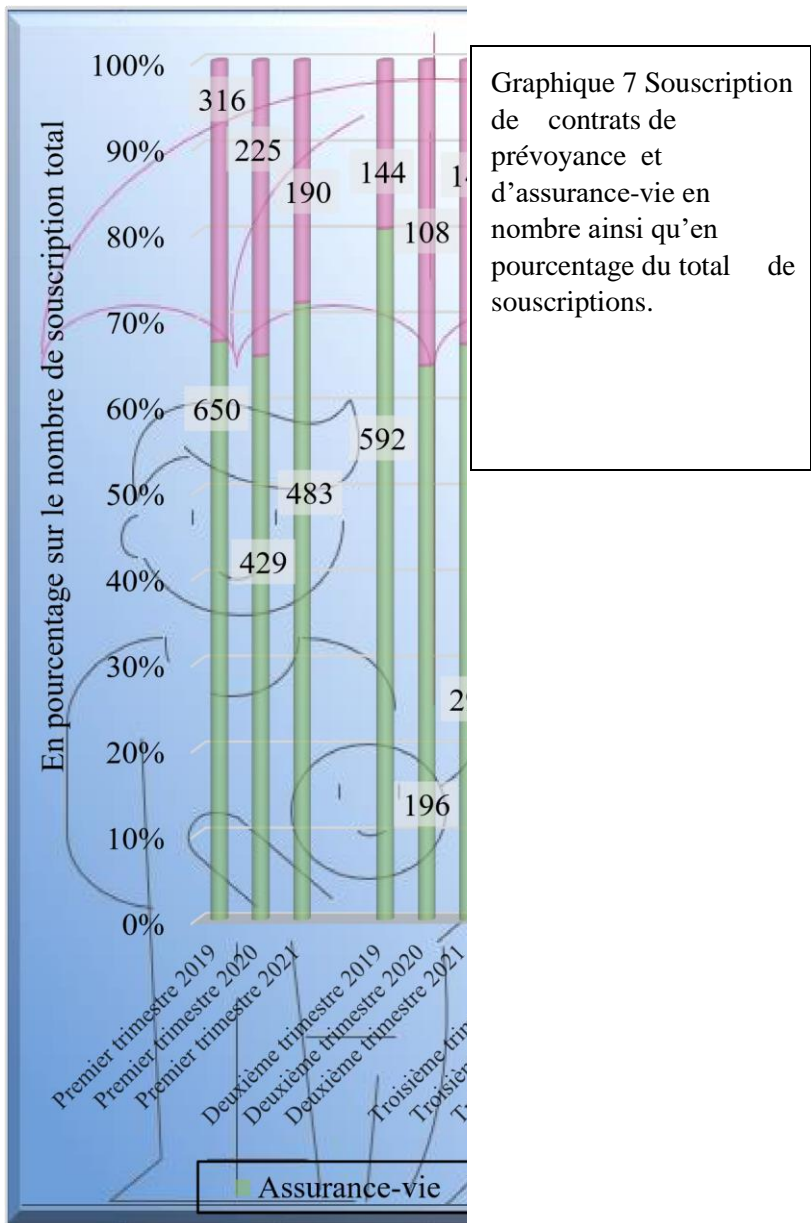
Cette hypothèse porte sur un biais comportemental étudié parmi les souscripteurs d'un contrat d'assurance-vie, ainsi que les facteurs sociaux et familiaux. N'ayant pas accès à ces facteurs via les données exploitées, nous supposons que l'impact de ce biais tend à évoluer de manière significative avec l'évolution de la crise sanitaire.

En effet, la crise touchant un nombre évolutif d'individus au fil du temps, ce biais tend à se présenter d'autant plus lorsque le nombre d'impactés par la maladie évolue. Nous considérons que la première vaccination du mois de décembre 2020 débloque une situation de restrictions et permet la réouverture d'interactions sociales, nous attendons au travers de cette hypothèse une évolution significative du taux et du nombre de souscriptions de contrats de prévoyance lors du premier trimestre 2021.

D'après le graphique numéro 7, la souscription de contrats d'assurance-vie et de prévoyance est plus importante au premier trimestre 2019, puis diminue significativement sur le reste de l'année. Au premier trimestre 2020, le total de souscription de contrats est inférieur au premier trimestre 2019, la proportion reste égale au titre de 66% de souscriptions pour des contrats d'assurance-vie.

Au premier trimestre 2021, le nombre de contrats souscrits est de 673 contre 654 en 2020, cependant, plus de 72% des souscriptions sont effectuées sur des contrats d'assurance-vie.

Le ratio de souscription de contrats de prévoyance était le plus important au deuxième trimestre 2020, avec 36% de souscription à des contrats de prévoyance, cependant il est lié à un nombre de souscriptions total plus faible à hauteur de 304 contrats. Seules les troisième et quatrième trimestre 2021 enregistrent un score de souscription total plus faible, s'expliquant notamment du panel reprenant des individus décédés et déclarés au 9 mai 2022.



Ces résultats tendent à infirmer notre première hypothèse, le taux de souscription aux contrats de prévoyance ne semble pas être significativement impacté par le biais de disponibilité. Par ailleurs, nous remarquons un nombre de souscriptions au contrats plus important au premier trimestre de chaque année. L'impact du confinement se fait ressentir sur le montant de souscriptions lors du deuxième trimestre 2020, cependant le troisième trimestre 2020 tend à égaler le troisième trimestre 2019, le premier trimestre 2021 enregistre le troisième résultat total de souscriptions avec 673 contrats, contre 966 au premier trimestre 2019 et 736 au deuxième trimestre 2019.

⇒ Hypothèse 2 : L'âge de décès moyen des assurés est plus faible que l'espérance de vie moyenne en France.

Selon les données publiées dans un article de ROBERT-BOBÉE Isabelle (2022), l'espérance de vie française a diminué face à la pandémie de la Covid 19, d'environ 0,5 an pour l'homme et 0,4 pour la femme. L'INSEE indique une hausse légère de cette espérance en 2022.

Âge supposé au décès	Moyenne d'âge des défunts étudiés	Espérance de vie française en 2022 (INSEE)	Espérance de vie française en 2020 (INSEE)	Espérance de vie française en 2019 (INSEE)
Hommes	78.89	79.3	79.2	79.7
Femmes	84.17	85.4	85.2	85.6

Tableau 1 – Espérance de vie française face à l'âge moyen de décès des clients souscripteurs de contrats d'assurance-vie, prévoyance, au sein du Groupe BPCE.

Selon le tableau 1, la moyenne d'âge de décès observé pour les clients souscripteurs de contrats d'assurance-vie et/ou de contrats de prévoyance est inférieure à l'espérance de vie nationale, d'environ 0,4 année pour les hommes et plus d'un an pour les femmes, soit 1,23.

Notre deuxième hypothèse est donc confirmée, les souscripteurs de contrats d'assurance-vie ou de prévoyance décèdent plus jeune en moyenne que l'espérance de vie nationale.

⇒ Hypothèse 3 : Les souscriptions en temps de crise suivent un schéma précis.

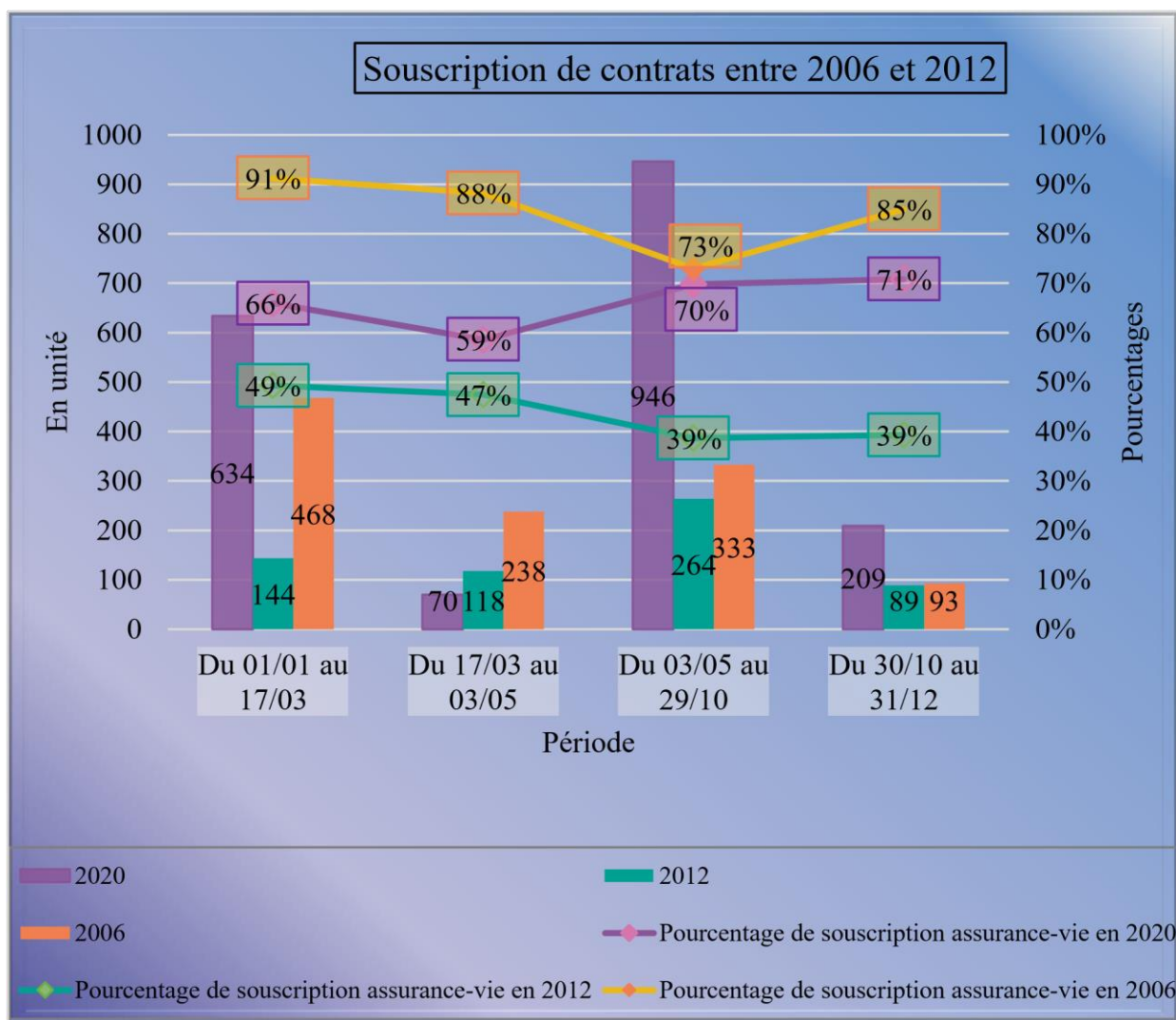
Les comportements de souscriptions en période de crise sont supposés moutonnier selon notre étude de la littérature, soit la souscription augmente ou diminue significativement.

Le graphique 8 reprend la souscription de contrats sur trois années :

- 2006, année de hausse de taux qui a eu un impact significatif sur la collecte des contrats d'assurance-vie, une année de référence avec la plus haute collecte réalisée.
- 2012, seule année de collecte nette négative depuis plus de 20 ans.
- 2020, année du début de la crise sanitaire.

Et sur quatre périodes majeures de l'année 2020, reprise sur 2012 et 2006 afin d'effectuer une comparaison. Soit du 1^{er} janvier 2020, jusqu'au premier confinement au 17 mars, qui s'étend jusqu'au 3 mai, puis la période de déconfinement du 3 mai au 29 octobre, suivie d'une période de 2^{ème} confinement du 30 octobre à fin décembre.

Ces années 2006 et 2012 permettent donc de comparer les périodes de crise sanitaire de l'année 2020 aux périodes de la meilleure ainsi que la pire année de collecte nette sur l'assurance-vie.



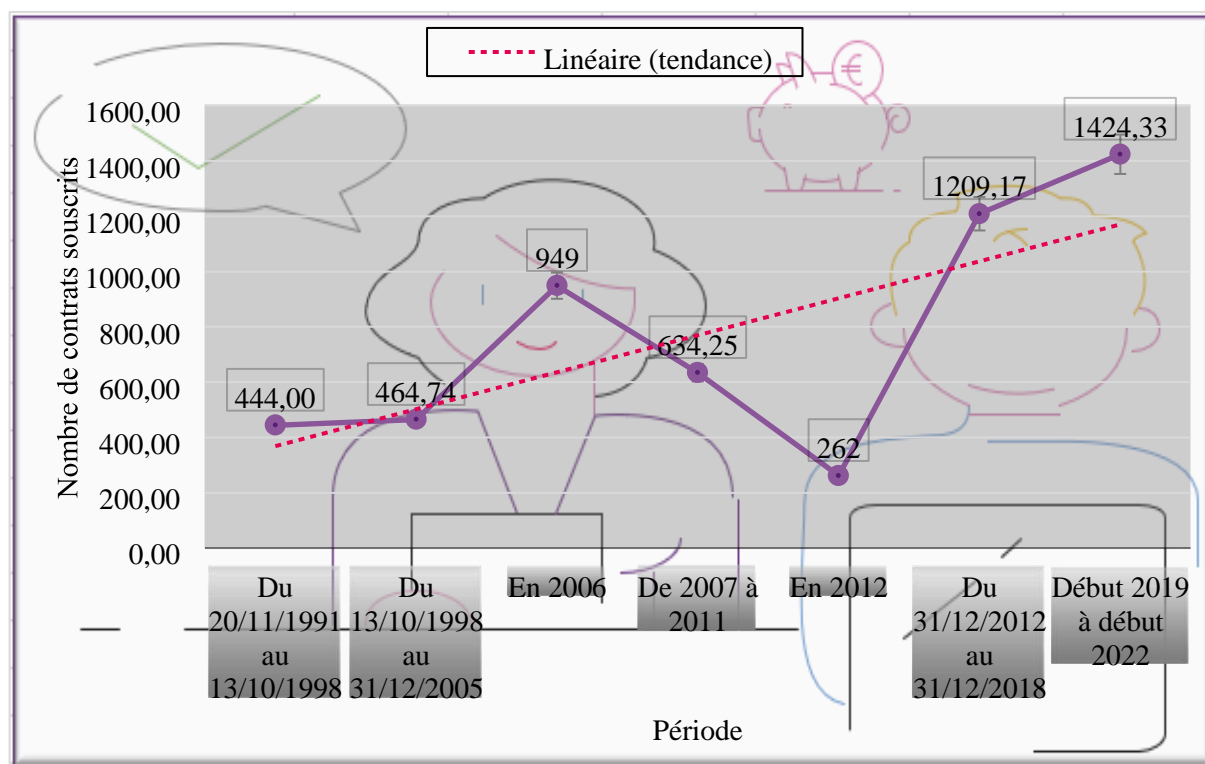
Graphique 8 – Nombre de souscriptions totales et pourcentages de souscription d’assurance-vie entre 2006 et 2020.

On observe que l’année 2020 observe une souscription nettement plus importante de contrats sur les trois des quatre périodes évoquées, supérieure aux années précédentes, 135% de souscriptions supplémentaires en comparaison à l’année 2006 pour la première période de l’année. 238%, soit 2,38 fois plus de contrats souscrits sur la période de déconfinement de l’année 2020, par rapport à la même période sur l’année 2006, expliquée par la possibilité de se rendre en agence et l’épargne accumulée. 224% supplémentaire sur la dernière période de l’année étant une période de confinement moins strict en 2020, contre celle de 2006.

Sur l’année, la souscription totale passe de 1120 pour 2006 à 1858 en 2020. Cependant, on observe une souscription fortement impactée par la période de confinement, avec 70 contrats souscrits, soit 3,4 fois moins qu’en 2006 sur la même période et également inférieur à la pire année de collecte.

La période de confinement observe le plus haut taux de souscriptions de produits de prévoyance de l'année 2020, avec 41% des contrats souscrits, contre 34% pour la première période. Cependant ce taux reste inférieur à la même période en 2012, avec 53% de souscriptions en prévoyance, du fait du désintérêt total de l'assurance-vie. Ce qui montre un attrait pour légèrement supérieur pour la prévoyance en période d'incertitude, sans désintérêt total envers l'assurance-vie. Une hausse de ce taux de souscription en assurance-vie s'observe significativement en fin de période de confinement, mais reste légèrement inférieur de 3 points de pourcentage au taux de souscription sur la même période en 2006.

La souscription de contrats d'assurance-vie à la hausse est donc suivie d'une hausse de souscription de contrats de prévoyance.



Graphique 9 - Moyenne annuelle du nombre de souscription de contrats d'assurance-vie par période.

La graphique 9 présente une moyenne annuelle pondérée du nombre de souscriptions de contrats d'assurance-vie sur diverses périodes. La première reprend une période de transition concernant l'imposition des primes, du 20/11/1991 au 13/10/1998 avec une moyenne de 444 contrats contre 464,74, soit une légère augmentation, sur la période du 13/10/1998 au 31/12/2005 reprenant la période avant la plus grande collecte nette sur l'assurance-vie, en 2006 observant 949 souscriptions de contrats d'assurance-vie sur notre étude menée, soit plus de 4% de la souscription totale enregistrée sur l'étude

De 2007 à 2011, on observe une variation de la collecte au fil des années, diminuant puis augmentant légèrement, avec 634,25 souscriptions moyennes, soit 67% de la souscription de 2006. Avant de subir les effets de la crise et observer la pire année de collecte nette en 2012 avec 262 souscriptions, presque 2.5 fois moins que sur les dernières années.

De 2013 à 2018, la reprise s'effectue et la collecte reste nettement inférieure aux années précédentes, subissant quelques variations, avec une souscription totale s'établissant pourtant à 1209,17 en moyenne, soit 1.5 fois plus qu'en 2006. Jusqu'à la période 2019 à 2022, avec l'apparition de la crise sanitaire en 2020, et ses 1424,33 souscriptions moyennes annuelles.

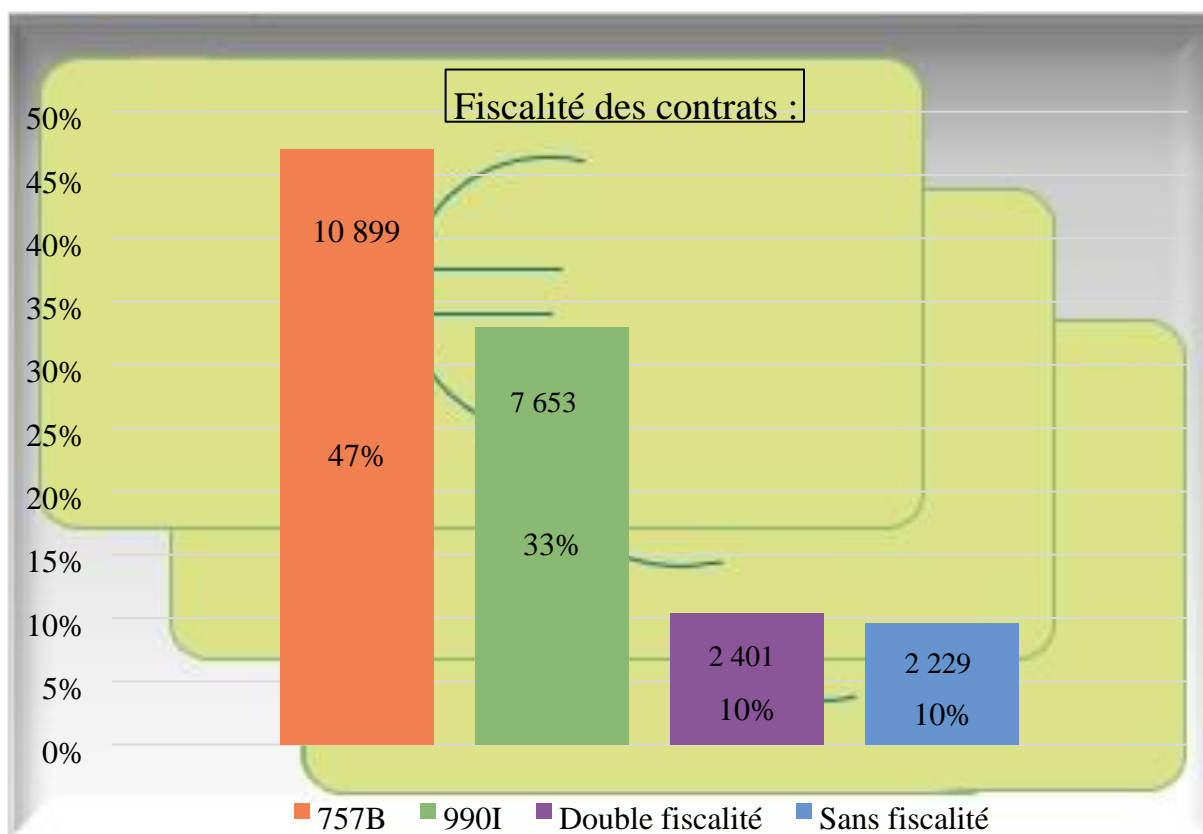
Le nombre de souscription n'a cessé d'évoluer de 1991 à 2006, avant d'observer une diminution nette jusqu'en 2012, pour revenir à un niveau plus important qu'en 2006, et ne cessant d'augmenter jusqu'à aujourd'hui.

D'après notre septième graphique, l'année 2020 observe une forte hausse de souscriptions sur la période de déconfinement, notamment du fait des restrictions de déplacement établie sur la période de confinement avec une forte baisse de souscriptions. Cependant la souscription de contrat d'assurance-vie peut se faire en ligne, mais cette méthode est bien moins appréciée par les épargnants français.

Si l'on pondère ces résultats à l'année, on obtient 1 892 souscriptions sur la période de déconfinement, contre 1 254 sur la dernière période de l'année, ce qui suit la tendance de diminution de souscription au cours de l'année.

L'hypothèse 3 est donc infirmée. D'après nos résultats, la souscription de contrats suit une logique de hausse dans le temps. Diverses causes peuvent expliquer la diminution de souscription sur la période de confinement, notamment les restrictions de déplacement, les souscriptions se faisant majoritairement en agence, nous ne pouvons déduire de manière identifiable que ce résultat est dû au maintien des taux bas ou à une quelconque crise financière.
⇒ Hypothèse 4 : Les primes sont versées lorsque l'assuré est plus âgé.

Le graphique 10 nous montre que plus de 50% des contrats sont soumis à la fiscalité 757B, soit des versements postérieurs à l'âge de 70 ans, avec 13 300 contrats comprenant ce type de primes, contre 10 054 contrats soumis à la fiscalité 990I correspondant aux primes versées avant 70 ans, 2 229 contrats sont entièrement exonérés, soit des contrats souscrits avant 1992 pour la plupart.



Graphique 10 – La fiscalité applicable aux contrats.

Seuls 7 653, soit 33% des contrats analysés sont soumis à l'unique fiscalité appliquée aux primes versées avant le 70^{ème} anniversaire, ce qui montre que de nombreuses primes sont versées après 70 ans. Tandis que 10 899, soit 47% des contrats sont uniquement soumis à l'imposition relevant de l'article 757B du CGI, soit des contrats ne comprenant que des primes versées après 70 ans.

Ces résultats nous indiquent que la fiscalité applicable aux contrats n'incite pas à privilégier les versements avant 70 ans ou éviter les versements après 70 ans.

Notre hypothèse est donc confirmée, il existe un nombre de primes versées conséquent après 70 ans, plus important que les primes versées avant 70 ans.

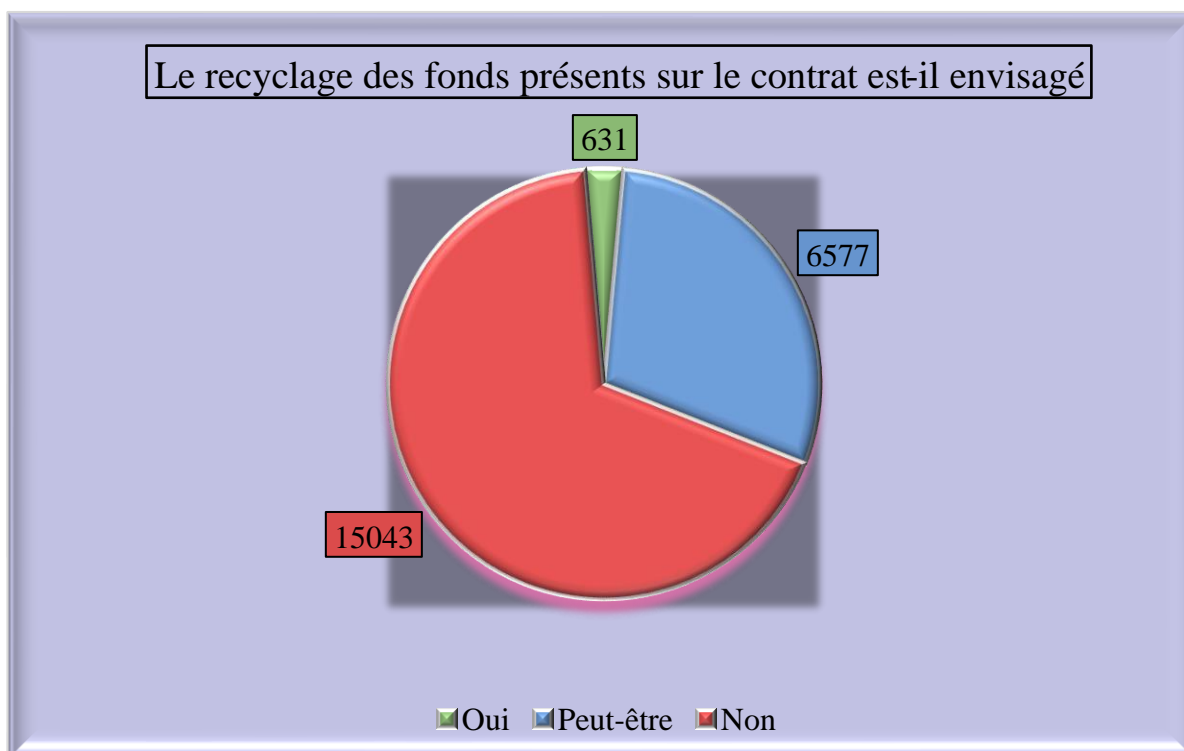
⇒ Hypothèse 5 : Le nombre de recyclage envisagé tend à correspondre aux nombres de conjoints bénéficiaires.

D'après les données récoltées, 7 405 clauses bénéficiaires désignent le conjoint en bénéficiaire de premier rang, soit 32% des contrats d'assurance-vie, le deuxième rang reprend en majorité les enfants ou les héritiers. Contre 3 494 clauses bénéficiaires qui désignent les enfants en premier rang, soit 15%, selon les clauses types.

En effet, 11 360 contrats disposent d'une clause dite « type », contre 8 020 comprenant une clause dite « libre », souvent rédigée par le souscripteur, ainsi que 2 561 bénéficiaires désignés selon les règles dictées par les contrats. Dans la majeure partie des cas, les clauses libres reprennent des bénéficiaires désignés, pouvant être le conjoint ou les enfants, cependant, ces clauses libres peuvent exclure certains enfants du bénéfice du contrat, contrairement aux clauses « mes enfants ». Les clauses libres ainsi que les clauses désignées représentent 46% des clauses établies.

Seules 217 clauses sont identifiées comme démembrées délibérément, soit à peine 1%, ce qui confirme la rareté de celles-ci.

Selon le graphique suivant, le recyclage est envisagé pour à peine 3% des contrats par les bénéficiaires, et environ 33% si on y intègre les « peut-être » qui mènent rarement vers un recyclage effectif. De ce fait, on suppose que plus de 97% des contrats ne sont pas recyclés, certainement du fait de la difficulté des démarches administratives. N'ayant pas de données sur le recyclage post-règlement, on estime que ces fonds quittent l'encours sous gestion, et sont réinvestis vers d'autres contrats de divers organismes ou sont dépensés directement.



Graphique 11 – Recyclages envisagés des fonds par les bénéficiaires.

Nous infirmons donc cette cinquième hypothèse, en effet le recyclage n'étant envisagé que dans 3% des cas, contre 32% des clauses bénéficiaires identifiant le conjoint, le nombre de recyclage envisagé ne correspond pas aux nombres de conjoints bénéficiaires.

Section III.3 : Discussion et perspectives.

Nos résultats nous mènent vers la confirmation de deux hypothèses, contre trois refusées. Cette étude nous permet d'apporter des pistes ainsi que des réponses aux trois questions posées par les auteurs BHATIA Ritika, BHAT Anil K. et TIKORIA Jyoti.

En effet, le taux de souscription des contrats de prévoyance ne démontre par un biais de disponibilité chez les souscripteurs, nous écartons donc ce biais. Il reste cependant intéressant de mener une étude plus approfondie du côté client, afin d'observer les raisons de souscription ainsi que le contexte afin de permettre l'identification de biais spécifiques.

Notre deuxième hypothèse confirme que l'âge moyen de décès des souscripteurs de contrats prévoyance ou assurance-vie banque populaire ou caisse d'épargne est plus faible que l'espérance de vie française à la naissance.

Certains souscripteurs peuvent donc souscrire un contrat afin de se prémunir d'un risque, la prévoyance peut couvrir les dépenses liées aux obsèques par exemple, les contrats d'assurance-vie peuvent avoir un objectif de préparer la succession comme l'indique l'étude de Natixis menée indiquant que 84% des interrogés français souhaitent pouvoir transmettre leur épargne accumulée à leurs héritiers.

La quatrième hypothèse est également confirmée, indiquant que les primes sont versées à des âges plus importants.

Un biais de cadrage peut être attribué dans un tel contexte, la crise sanitaire est présentée comme très dangereuse pour des personnes plus âgées et ayant des antécédents médicaux. Ces personnes peuvent se sentir plus vulnérables et préparer leur succession, au travers de primes versées sur leurs contrats d'assurance-vie.

Ces deux hypothèses apportent une réponse à la première question, en prenant en compte un biais comportemental important à la lumière de la situation actuelle de la pandémie susceptible d'impacter significativement les décisions en matière d'assurance-vie, que ce soit sur le versement de primes ou la souscription. Celui-ci est donc le biais de cadrage, contrairement à nos estimations, le biais de disponibilité n'apparaît pas de manière significative sur l'étude menée, et pourrait faire l'objet de travaux dédiés afin de mettre en lumière celui-ci ou confirmer le fait qu'il n'est pas à prendre en compte dans ce contexte.

La troisième hypothèse étant infirmée, les souscriptions ne semblent pas suivre de schéma, ce résultat contraste avec le constat fait par MILLHAUD Xavier, et GONON MariePierre, LOISEL Stéphane indiquant que les comportements en période de crise sont moutonniers.

Cependant, ceux-ci étaient anticipables, en effet la période de confinement a diminué le nombre de souscriptions, et on pouvait s'attendre à un pic en sortie de confinement, cependant l'environnement est resté incertain. Ce pic est apparu comme prévu, avant que les souscriptions reviennent à un niveau dit normal, suivant une constante augmentation.

Les résultats obtenus découlent d'une étude reprenant les contrats souscrits auprès du Groupe BPCE, ayant diversifié et adapté ses offres au fil des années, notamment au travers de l'organisation et la mise en place de BPCE Vie et BPCE Prévoyance. De plus, ils sont basés sur une récolte de données sur les contrats de souscripteurs décédés et déclarés en mai 2022, de ce fait, ce panel ne semble pas être les principales cibles pour l'ouverture de contrats.

Un approfondissement de cette étude auprès des souscripteurs sur la période 2020 à 2022 peut donc être effectué afin d'analyser sous un autre angle ces variations de comportements en période de crise sanitaire, et notamment identifier des périodes importantes ayant subi des variations de souscriptions ou de rachats.

Comme indiqué précédemment, la quatrième hypothèse est confirmée, nous amenant vers la confirmation de l'attrait pour le versement de primes à des âges plus élevés. Cependant, les adaptations et la mise en avant des contrats et des possibilités d'épargne en vision de la retraite ne sont apparues que récemment, ce résultat sera identifiable à plus long terme, ou sur des données de rachats de contrats.

Aujourd'hui, à la date de versement de primes sur les contrats de souscripteurs décédés, la fiscalité 757B domine largement, confirmant le souhait pour une majorité de français de préparer leurs successions, mais également l'attrait des plus jeunes pour une épargne plus disponible.

Nous pouvons apporter une partie de réponse à la deuxième question, le ralentissement économique influence les décisions d'achat, mais surtout les décisions d'adaptation des assureurs afin de conserver l'attrait pour les contrats d'assurance-vie. Comme vu précédemment, un transfert de risque vers l'assuré au travers de propositions de fonds en unité de compte permet une espérance de rendement plus importante.

La partie commerciale est de ce fait le premier rempart afin d'éviter un impact conséquent sur les résultats de souscription ou de versements sur les contrats.

Le changement de comportement psychologique quant à lui n'est pas clairement identifiable à ce jour, la sortie de la crise n'étant pas encore totalement effectuée. La hausse des taux prévue étant uniquement annoncée, accompagnée d'une inflation dû à l'environnement économique incertain prolongé actuel, prolongent l'incertitude, et le doute des individus.

La cinquième hypothèse est infirmée, contrairement à nos prévisions, les capitaux décès ne sont que très rarement recyclés vers le même type de contrats au sein des ménages français. Ceux-ci sont donc réorientés vers d'autres types de contrats, ou des contrats proposés par d'autres assureurs, ou ne sont recyclés que plus tard, et en dehors du règlement de la succession.

Le recyclage des capitaux décès demande également des pièces complémentaires à celle d'un règlement classique, avec un document spécifique de recyclage partiel ou total reprenant les contrats afférents. Ce document plus complexe et demandeur d'information qu'un document classique de souscription peut également être un frein important à cette pratique, et un recyclage postérieur au règlement en agence peut être la solution plus simple.

Sur la partie recyclage des capitaux décès, il existe des freins au résultat peu concluant de la volonté de recyclage. De ce fait, les fonds sont souvent placés en dehors du règlement de la succession, et donc une probabilité plus importante de quitter l'encours sous gestion de l'assureur.

D'après nos résultats, 4 508 clauses ont été modifiées en cours de vie du contrat, soit presque 20% des contrats, dont 72 modifications sur les contrats souscrits après le 15 mars 2020, pour 2999 contrats, soit 1.6% des modifications totales. Un nombre conséquent du fait du caractère récent de ces contrats, sur les deux années post-souscription, 2,4% des clauses ont été modifiées comme indiqué dans le tableau 2 ci-dessous, marquant un manque d'informations lors de la souscription ou un changement de besoins et d'avis du client sur une période courte.

Les contrats souscrits depuis une longue période peuvent faire l'objet de modification de clauses de manière logique, du fait de l'évolution de la situation du client entre temps, sur une période importante. Tandis que les modifications post-souscription démontrent un changement radical.

Il est possible que ces changements soient personnels, cependant le pourcentage est assez significatif pour imaginer que la période ait impacté les besoins.

Tandis qu’au total, 555 clauses ont été modifiées après le 15 mars 2020, soit 483 pour des contrats souscrits avant cette date.

Données / Périodes	Nombre de contrats	Nombre de modifications à partir du 15/03/2020	Pourcentage de modifications
Contrats souscrits avant le 13/05/2020	20 183	483	2.39%
Contrats souscrits après le 13/05/2020	2 999	72	2.40%
Total	23 182	555	2.39%

Tableau 2 – Les modifications sur les contrats souscrits avant et après le 13/05/2020

Plus de 12% des modifications de clauses effectuées ont été apportées après le 13 mars 2020, peu avant le confinement du 17 mars. La pandémie a donc incité une réflexion concernant la succession et l’héritage.

De plus, 56% des contrats d’assurance-vie de notre étude de cas s’élèvent à moins de 25 000€ d’encours, contre environ 8% de contrats ayant un encours supérieur ou égal à 150 000€. Au total, 77% des contrats sont composés de moins de 50 000€ d’encours, cependant plusieurs contrats peuvent être adossés à un même client.

L’assurance-vie n’est donc pas réservée à de grands montants de capitaux, et est accessible à partir de 1€67, le plus faible montant enregistré sur cette étude.

Ces résultats s’ajoutent donc aux réponses apportées à nos trois questions afin de répondre à problématique posée au travers d’une conclusion apportant des pistes de recherches futures. Cette étude de cas s’appuie de la partie de revue littéraire et la complète afin de nous amener vers la conclusion suivante.

Conclusion :

Nous cherchons au travers de cette revue de la littérature ainsi que cette étude de cas à répondre à la problématique suivante « Quel est l'impact de la crise de la Covid 19 sur les flux des contrats d'assurance-vie en France ? ».

Nous avons vu au travers de notre revue littéraire qu'un environnement de taux bas entraîne un transfert de risque des assureurs vers les clients, au travers de propositions d'investissement en unités de compte sur les contrats d'assurance-vie offrant une espérance de rendement plus élevée pour un risque plus important.

Cette espérance de rendement est un objectif important sur les souscriptions ainsi que les versements sur les contrats d'assurance-vie, cependant le besoin de préparer un projet de long terme comme la retraite, ou sa succession sont également des objectifs majeurs en France remplis par l'assurance-vie. Ces contrats peuvent s'adapter à de multiples besoins, offrant une sortie en rente ou en capital, la sortie en capital étant privilégiée en France, notamment avec le besoin de palper l'argent et le côté plus sécuritaire, avec la certitude de récupérer l'ensemble de l'épargne placée. Un arbitrage de liquidité, risque, rendement peut être effectué selon les objectifs.

De nombreux facteurs impactent les besoins des clients, leurs souscriptions ainsi que leurs versements sur les contrats, plusieurs biais ont été mis en avant au travers de la littérature.

Le conseiller joue également un rôle essentiel dans la promotion et le conseil des contrats, de l'adaptation aux objectifs du client, et également de gestion dans le cadre d'une délégation.

La crise de la Covid 19 représente un choc majeur, sur le plan social ainsi que sur le plan économique, ayant bouleversé le fonctionnement de nombreux marchés, et ayant nécessité des mesures extrêmes et inédites. Une prolongation des taux bas par la Banque Centrale Européenne notamment, ayant affecté le rendement du fonds euros proposé sur les contrats d'assurance-vie. L'impact s'est également ressenti sur les marchés financiers, associé à la baisse d'activité et une augmentation importante des risques.

Cette crise a provoqué une hausse des dépôts bancaires ainsi que du taux d'épargne en France, dans le but de se prémunir de risques de court terme comme le chômage ou la maladie.

Une prévision est donc établie selon laquelle cette épargne sera provisionnée progressivement vers des supports de plus long terme tels que sur des contrats d'assurance-vie.

Une période d'incertitude s'est donc installée avec l'apparition de cette crise inattendue, s'ajoute à ceci un conflit entraînant une inflation brutale. Une augmentation progressive des taux d'intérêts est également prévue par la BCE, avec un calendrier de prévision programmant une sortie des taux d'intérêt négatifs d'ici à la fin du troisième trimestre.

Face à cela, nos résultats indiquent que de nombreuses clauses bénéficiaires sur les contrats d'assurance-vie ont été modifiées depuis le début de la crise sanitaire, afin de préparer la succession. Cette crise a donc eu un impact sur la réflexion notamment sur le décès, elle semble impacter de manière similaire les assurés.

Outre la hausse de souscriptions post-confinement par suite d'un résultat de souscription très faible durant celui-ci, le taux de souscriptions de contrats retrouve un niveau similaire aux années précédentes sur la fin de l'année 2020 et sur l'année 2021.

L'âge ressort également comme un facteur important lors de la souscription ou du versement de primes. Par ailleurs, les souscripteurs de contrats d'assurance-vie et de prévoyance semblent d'autant plus soumis aux risques, la moyenne d'âge de décès étant inférieure à l'espérance de vie moyenne française. Ce résultat résulte de la volonté d'individus ayant un sentiment d'insécurité à souscrire à des produits adaptés à leurs besoins, ce sentiment semble donc être justifié. Tandis que le taux des primes versées est d'autant plus important passé 70 ans, s'expliquant par le besoin de préparer la transmission de son patrimoine, ce taux ne prenant pas en compte les contrats rachetés avant le décès, et ne prenant donc pas en compte les rachats effectués au départ en retraite.

Le genre semble avoir un impact sur l'attrait vers la souscription de contrats d'assurance-vie, cependant le panel reprenant uniquement des individus décédés ayant un encours sur leurs contrats, cette différence peut s'expliquer par un rachat de contrats plus important pour les femmes, une étude approfondie pourrait être menée dans le futur afin de confirmer ou d'infirmer cette hypothèse.

L'impact de la crise de la Covid 19 sur les flux des contrats d'assurance-vie en France est donc majeur, notamment sur les offres proposées par les distributeurs afin de pallier les enjeux tout en répondant aux besoins des clients. L'assurance-vie reste donc un placement majeur en France.

Bibliographie :

- ABADIE Aurélie (10/2019), Pourquoi l'assurance se débat face aux taux bas, *L'Argus de l'assurance*, à la une.
- AHADO Frédéric, AZZOPARDI Vladimir, BADDOU Saïda, CAPITAINE Gaëlle, FRAYSSE Cécile, HUYNH Chuon-Hong (08/11/2021), La situation des assureurs soumis à Solvabilité II en France fin 2020, *ACPR*, Analyses et synthèses n°128.
- Amundi, Natixis (19/02/2018), 77% des épargnants plébiscitent un produit retraite permettant une sortie en capital, selon une enquête réalisée par Amundi et Natixis auprès de plus de 130 000 salariés, Communiqué de presse.
- BHATIA Ritika, BHAT Anil K., TIKORIA Jyoti (12/03/2021), Life insurance purchase behaviour: A systematic review and directions for future research, *International Journal of Consumer Studies*, volume 45 issue 6, P1149-1175.
- BLANCHARD Olivier, TIROLE Jean (06/2021), Les grands défis économiques, *Commission internationale*, P81, P276
- COE, N. B., BELBASE, A., & WU, A. Y. (2016). Overcoming barriers to life insurance coverage: A behavioral approach. *Risk Management and Insurance Review*, 19(2), 307–336.
- DELPORTE--DUPONT Thomas (2021), Le paiement sans-contact en France face à la crise sanitaire, *Université d'Artois*, Mémoire universitaire.
- FELLER Jean-Baptiste, ZIMMERMANN Anne-Gaëlle (05/2016), Les différentes composantes de l'assurance vie et leur évolution, *ACPR*, Analyses et synthèses n°65.
- France Assureurs (03/02/2022), 2021, une année record pour l'assurance vie, <https://www.franceassureurs.fr>, communiqué de presse.
- FRAYSSE Cécile, BADDOU Saïda, JARRIJON Stéphane (01/04/2021), Le marché de l'assurance vie pendant la crise sanitaire, *ACPR*, Analyses et synthèses n°121.
- FRAYSSE Cécile, BADDOU Saïda, JARRIJON Stéphane (04/04/2022), Le marché de l'assurance vie en 2021, *ACPR*, Analyses et synthèses n°133.
- GILBERT Christophe (12/05/2022), Résultats du 1^{er} trimestre 2022 du Groupe BPCE, Groupe BPCE, <https://newsroom.groupebpce.fr/actualites/resultats-du-t1-22-96a2-7b707.html>

- Impôts Gouv (mis à jour 04/2022), L'assurance-vie et le PEA, <https://www.impots.gouv.fr/particulier/assurance-vie-et-le-pea-0>
- INSEE (2021), Éclairage : la société française après plus d'un an de crise sanitaire, *INSEE*, Statistiques et études – France, portrait social.
- INSEE (28/05/2021), Taux d'épargne des ménages – Données annuelles de 1950 à 2020, *INSEE*, Statistiques et études.
- Le Cercle de l'Épargne (03/02/2022), Assurance vie, une année 2021 en or !, Actualité - Épargne 2022.
- Le Cercle de L'Épargne (24/01/2020), Le Coin des Épargnants du 25 janvier 2020, Actualité - Épargne 2020.
- Le Cercle de l'Épargne (Mars 2021), Moins de 35 ans, plus de 65 ans : la guerre des générations n'aura pas lieu, Mensuel n°83.
- Légifrance (Version 05/2022), Code des assurances, <https://www.legifrance.gouv.fr/codes/id/LEGITEXT000006073984/>
- MILLHAUD Xavier, GONON Marie-Pierre, LOISEL Stéphane (15/07/2010), Les comportements de rachat en Assurance Vie en régime de croisière et en période de crise. *Risques : les cahiers de l'assurance, Société d'édition et de diffusion des documents informatifs et techniques de l'assurance*, 83, P76-81.
- ROBERT-BOBÉE Isabelle (18/01/2022), L'espérance de vie, un calcul certes fictif mais très utile, *INSEE*, Le blog de l'Insee
- Service public (2020), Assurance vie, <https://www.servicepublic.fr/particuliers/vosdroits/N89>
- TOUKABRI Maher, GHALI Zohra, GHARBI Abderrazak (2015), Conception du modèle théorique de comportement de souscription en assurance vie, *Revue marocaine de Recherche en Management et Marketing*, n°11, P211-233.
- TRIPENNE Agathe (2021), En quoi l'assurance vie permet-elle d'optimiser la succession ?, *Université de Lille*, Projet tuteuré universitaire.
- TVERSKY, A., & KAHNEMAN, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.
- Union Mutualiste Retraite (05/2021), Les jeunes et l'épargne en période de crise sanitaire, *UMR*, Dossier du mois – Épargne et société.