



L'INVITÉ
**Bernard
Le Bras**
Président
du directoire
Suravenir

« Personne n'a
intérêt à tuer le
fonds en euros »

Fin connaisseur du marché de l'assurance vie, Bernard Le Bras se dit optimiste sur l'avenir du placement, mais également sur les produits qui permettent de donner aux clients du sens à leur épargne.

© SIMON COHEN



La France n'en a pas encore terminé avec la deuxième vague d'une crise sanitaire sans précédent. Comment se déroule cette nouvelle phase au sein de votre entreprise ?

Notre priorité reste la santé de nos collaborateurs. Nous avons donc remis toutes nos équipes en situation de confinement comme en mars dernier. Nous sommes aujourd'hui en télétravail 5 jours/5. Seules quelques personnes sont présentes sur site avec toutes les mesures sanitaires nécessaires : il s'agit de collaborateurs travaillant essentiellement sur nos activités de back-office, clientèle, mais aussi des collaborateurs en CDD ou intérimaires pour lesquels le confinement n'est pas optimal car ils ne sont pas autonomes à 100 % sur leur activité. Ce qui représente avec l'encadrement nécessaire une quarantaine de personnes sur site sur les 300 que compte la société. Nous devons tous rester responsables et vigilants individuellement et collectivement. Nous ne perdons pas de vue non plus notre seconde priorité : assurer la continuité de l'activité.

La crise a favorisé la présence de liquidités dans des proportions impressionnantes. Tout semble figé. Cela vous inquiète-t-il ?

L'excès de liquidité ne m'inquiète pas. Si nous analysons le déroulement des derniers mois, il est clair que lors du premier confinement, l'épargne s'est accumulée sur les livrets et les comptes courants. Elle traduit une forme d'attentisme mais l'épargne s'investira au fil du temps. D'ailleurs, les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) sont parvenus à faire bouger les lignes en restant en contact très étroit avec leurs clients. Un contact quasi quotidien pour prendre des nouvelles tout d'abord et pour évoquer des possibilités d'investissement : essentiellement des produits structurés compte tenu de la baisse des marchés d'actions, et d'un coupon supérieur à la rémunération des fonds en euros. Résultat, les CGP ont réussi à maintenir voire à faire progresser leur activité en ayant joué la carte du conseil avec leurs clients. Ils ont bien sûr profité de la fermeture des agences bancaires et de l'absence d'idées de placements durant cette période.

Comment pensez-vous drainer cette épargne vers les grandes problématiques qui restent d'actualité, notamment la préparation à la retraite ?

Après le premier confinement, nous avons constaté un très bon mois en immobilier locatif et peu d'annulation en dépit des incertitudes économiques. Un peu comme si les clients avaient fait des choix de long terme pour leur épargne et qu'ils ne les remettaient pas en cause à la suite du confinement. Pour nous, ce constat est clair et s'est traduit par un renforcement de l'intérêt porté à notre gamme de mandats d'arbitrage thématiques, la gamme Conviction, qui repose sur des problématiques de long terme : aujourd'hui, 80 % des clients ont

souscrit des offres de ce type. Ils sont dans une logique qui consiste à donner du sens à leur épargne. Ils ouvrent la voie à des mandats d'arbitrage dans le secteur de la santé, du bien vieillir, des infrastructures, de l'économie réelle, de l'intelligence artificielle, du développement durable, etc.

En outre, en dépit d'importantes incertitudes et de nombreuses interrogations, notamment au sujet des fonds en euros, je note une relative sérénité des épargnants à moyen terme. En atteste la collecte de la pierre-papier qui reste soutenue même si cette dernière met en évidence une désaffection pour les SCPI de commerces directement touchés par la crise sanitaire, au profit de SCPI comme celles du secteur de la santé.

L'assurance vie marque néanmoins le pas cette année, notamment en raison de la baisse des rendements des fonds en euros. Suravenir subit-elle ce mouvement ?

Nous affichons une collecte positive de plus de 700 millions d'euros alors que le marché de l'assurance vie en France est en 2020 en décollecte nette de l'ordre de 7 milliards d'euros. Par ailleurs, en cette fin d'année, nous enregistrons logiquement une décollecte nette de près d'un milliard d'euros sur notre fonds en euros, mais elle est compensée par une collecte de plus de 1,5 milliard d'euros sur des unités de comptes. A ce titre, le succès des unités de compte investies en immobilier, ainsi que sur des produits structurés démontre bien qu'il existe de vraies solutions qui séduisent les épargnants pour pallier la baisse des rendements des fonds en euros.

Vous croyez donc à la réussite de la transformation de l'assurance vie en dépit du déclin de son moteur principal ?

Les fonds en euros sont restés trente ans des produits hors normes, en offrant ce fameux triangle magique que constituent la liquidité, la garantie du capital et le rendement. Les épargnants en ont profité. Mais la donne du côté des taux a changé, avec un TEC 10 à -0,32 % récemment. Ce scénario n'avait jamais été prévu dans le fonctionnement de l'assurance vie... Cela étant, aujourd'hui, la situation d'un assureur à l'autre n'est pas identique car l'on ne part pas du même point. Les unités de compte par exemple représentent 32 % de l'encours global. Mais dans la collecte cette année chez Suravenir, leur poids est de 56 %. Une multitude d'éléments doivent être pris en compte. L'établissement, l'importance de son réseau, le profil des épargnants...

Aujourd'hui, tout le monde travaille sur des évolutions du fonds en euros. En tablant sur des actifs plus rémunérateurs pour autant que les contraintes réglementaires imposées par Solvency II puissent être respectées. Chez Suravenir, nous avons revu les caractéristiques du fonds en euros. Pour les affaires nouvelles, nous avons transformé la garantie du capital net de frais en brut de frais. Et cette différence au regard de Solvabilité II change

PARCOURS

1983 Bernard Le Bras débute sa carrière comme responsable marketing chez AGF Vie.

1987 Il devient responsable de produit chez Gan Vie.

1990 Il rejoint Winterthur Vie en tant que responsable actuariat, puis directeur vie.

1995 Au sein du groupe Crédit Mutuel Nord Europe, il occupe les fonctions de président et fondateur de Vie Services ; président d'ACMN IARD, président d'ACMN Vie et directeur général de La Pérennité.

2004 Il est nommé président du directoire du Holding Nord Europe Assurances (CMNE).

2011 Bernard Le Bras devient directeur exécutif de Suravenir, filiale du Crédit Mutuel Arkéa.

2012 Il prend la présidence du directoire de Suravenir.

2016 Bernard Le Bras est nommé directeur du pôle produits et membre du Comex du Crédit Mutuel Arkéa.





- ■ ■ beaucoup. Compte tenu de la garantie du capital et des paramètres retenus, le taux de l'OAT, la durée moyenne de notre portefeuille et nos encours, ce sont des sommes colossales qui sont en jeu. Toujours avec la réglementation en ligne de mire, d'autres compagnies d'assurances ont fait des choix différents. En cessant de garantir la totalité du capital par exemple. D'autres encore ont revu la liquidité à tout moment du produit et ont différé l'attribution de la participation aux bénéfices.

Cela ressemble dans ce dernier cas aux contrats eurocroissance...

Oui mais disons que cela est mieux adapté pour les assureurs. Personnellement, je n'ai pas cru à la première version de l'eurocroissance en raison des différences de chaque établissement. La seconde version apparue dans la loi Pacte a apporté des modifications intéressantes mais cela ne conviendra pas à tout le monde. Les solutions développées par les assureurs me semblent plus intelligentes qu'un produit unique qui doit être la seule réponse.



« *Le PER a été conçu intelligemment et notre profession a profité de l'écoute du Trésor* »

Croyez-vous à l'évolution des fonds en euros qui ont recours à des classes d'actifs comme le non coté ou les investissements dans les infrastructures pour améliorer leur performance ?

Tous les assureurs vont privilégier la transformation de leurs fonds en euros, avec le souci pour chacun que le rendement baisse le moins vite possible. C'est dans ce cadre que

l'on retrouve du *private equity*, des obligations à haut rendement ou de l'immobilier dans les portefeuilles afin de générer une performance supplémentaire. Cela étant, la capacité à investir dans ces

actifs dépend aussi de votre capacité à disposer des fonds propres nécessaires. L'immobilier est coûteux au regard de Solvabilité II, le *private equity* également. A ce sujet, nous pouvons noter que certaines mutuelles disposent des fonds propres nécessaires et peuvent aisément diversifier le portefeuille et doper la performance de leurs fonds en euros.

De quel ordre envisagez-vous la baisse des rémunérations des fonds en euros ?

Je ne crois pas cette année au grand soir du fonds en euros. Ne serait-ce que d'un point de vue technique puisque la collecte nette largement négative ralentit la baisse des rendements. Et aussi parce que nous pourrions avoir recours à la provision pour participation aux bénéfices, quitte à dégrader légèrement nos ratios au regard de la réglementation. Pour toutes ces raisons, je crois que la tendance sera à une poursuite de la baisse mais qu'elle sera modérée. Personne n'a intérêt à tuer le fonds en euros.

Un actionnaire fort et solide va-t-il devenir un élément essentiel désormais pour les assureurs ?

Bien sûr. Nous sommes dans une période particulière avec une OAT 10 ans offrant un rendement négatif depuis presque un an. En raison de l'inertie des portefeuilles, la situation est sous contrôle. Pour autant, si rien ne se passe, d'ici deux ou trois ans, il y aura clairement un vrai sujet tant pour les banques que les assureurs en matière de fonds propres. Mais je reste très optimiste quant à l'avenir de l'assurance vie. Il est vrai que les acteurs sont dans des situations différentes et l'on peut parier que les plus agiles, les plus réactifs et les plus solides en termes de fonds propres seront ceux qui s'en sortiront le mieux.

Quel jugement portez-vous sur le PER ? Croyez-vous à sa complémentarité avec l'assurance vie ou pensez-vous qu'ils peuvent se concurrencer ?

En 37 ans de carrière, c'est la première fois que je crois autant à un produit lancé par les pouvoirs publics ! Il a été conçu intelligemment, en concertation et notre profession a profité de l'écoute du Trésor. La période sous revue est courte mais tous ceux qui ont lancé un plan de ce type sont plutôt au-delà de leurs objectifs. C'est remarquable. Il est vrai aussi que le PER est beaucoup plus clair que tous les produits qu'il remplace. C'est un produit d'avenir et fédérateur, universel avec cependant une composante assurantielle majoritaire.

Maintenant, il y aura forcément un peu de concurrence entre le PER et l'assurance vie. Est-ce qu'il y aura un transfert de fonds de l'un vers l'autre, je ne saurais dire mais ce n'est pas un enjeu majeur selon moi. Quant au transfert d'un assureur à un autre, il sera également limité.

Où Suravenir voit-elle ses axes de développement les plus prometteurs ?

Nous travaillons actuellement sur notre plan de développement à horizon 2024 et en matière d'assurance vie comme de gestion d'actifs ou d'immobilier, nous restons très attachés à l'idée de donner du sens à l'épargne de nos clients. Cela passe par notre gamme de mandats d'arbitrage thématiques. Nous y croyons beaucoup et le fort intérêt que les clients porte à ces mandats nous le prouve... Cela passe aussi en immobilier, par exemple par notre nouvelle offre Silver Avenir, du viager sans rente dans le cadre d'une SCI (voir page 34). En fait, nous voulons agréger tout ce que nous savons faire, pour accompagner les clients dans toutes leurs démarches les plus importantes en leur offrant l'ensemble des services et conseils que nous développons au quotidien.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-FRANÇOIS TARDIVEAU
+ email : jftardiveau@agefi.fr / [@jftardiveau](https://twitter.com/jftardiveau)