

Paris, le 11 mars 2019

## **RESULTATS 2018**

### **Swiss Life France franchit le cap des 5 milliards de chiffre d'affaires et poursuit sa croissance rentable**

#### **RESULTAT**

**Cette année encore, Swiss Life France annonce une progression de son résultat opérationnel 2018 qui s'élève à 239 millions d'euros (235 millions d'euros en 2017) en hausse de 2 %. Cette progression régulière et continue du résultat depuis neuf ans témoigne de la pertinence de la stratégie « assureur gestion privée » et de la solidité du groupe en France, qui a su se préparer aux enjeux majeurs du marché de l'assurance.**

Cette performance résulte de choix stratégiques clairs, centrés autour d'une croissance rentable et d'une adaptation rapide aux évolutions du marché de l'assurance. Elle se traduit par :

- Une production de qualité, toujours très orientée en unités de compte (61 % des affaires nouvelles Vie en UC) et en produits de risque conformément à la stratégie.
- L'amélioration du résultat de risque tirée par la santé / prévoyance en partie compensée par une sinistralité importante et atypique en dommages (incendies graves et événements climatiques).
- Une contribution en nette hausse de l'activité fees et commissions, portée par les unités de compte, malgré la baisse des marchés en fin d'année.
- Une marge financière stable et solide, portée par une politique d'investissements financiers maîtrisée permettant à la fois d'accompagner une baisse des taux servis et de renforcer la solidité de notre bilan dans un contexte de taux qui restent bas.
- Une bonne maîtrise des frais malgré la poursuite des investissements dans les projets de digitalisation et d'amélioration de l'efficacité opérationnelle liés à la croissance de l'activité et à la pression réglementaire (MIFID/DDA, PRIIPS, Sapin 2, RGPD, LCB-FT, IFRS 17, prélèvement à la source, etc.).

#### **ACTIVITES ET CHIFFRE D'AFFAIRES**

**L'année 2018 a été marquée par une activité commerciale soutenue comme en témoigne le chiffre d'affaires, en progression de 6 % (marché à +4 %), qui franchit le cap des 5 milliards (5,1 milliards d'euros contre 4,8 milliards d'euros en 2017).**

Cette augmentation est essentiellement tirée par l'assurance-vie dont le chiffre d'affaires enregistre une progression de 9 % (marché : 4 %) pour s'établir à 3 430 millions d'euros. Malgré la baisse des marchés au second semestre, la part des unités de compte dans le chiffre d'affaires résiste à un niveau élevé de 50 %, toujours nettement supérieure au marché (28 %). Quant à la collecte nette, elle progresse de 15 % pour atteindre 1,7 milliard (marché français à 22,4 milliards d'euros), dont 71 % en unités de compte.

L'activité santé prévoyance progresse quant à elle de 1 % avec un chiffre d'affaires à 1 412 millions d'euros. Cette progression s'est opérée sur nos cibles stratégiques, notamment la prévoyance individuelle (+6 %) et les contrats collectifs standards (+16 %), tandis que le portefeuille en santé individuelle, affecté par l'entrée en vigueur de l'ANI en 2016 a bien résisté et s'est stabilisé.

Le chiffre d'affaires 2018 de l'activité dommages s'élève à 346 millions d'euros, en progression de 1 % par rapport à 2017.

**Charles Relecom, Président de Swiss Life a déclaré :**

***« Je suis très satisfait des résultats de Swiss Life France en 2018 qui nous ont permis d'atteindre ou de dépasser l'ensemble des objectifs de notre programme stratégique Swiss Life 2018. Nous avons démontré, cette année encore, notre capacité à nous développer de manière rentable. Ce succès dans la durée témoigne de la pertinence de notre modèle stratégique poursuivi depuis dix ans et nous place dans de bonnes conditions pour maintenir Swiss Life sur la voie d'une croissance rentable au cours des prochaines années. Je me réjouis également des avancées enregistrées dans notre transformation digitale au cours des trois dernières années : notre modèle phygital est désormais une réalité dans l'ensemble de l'entreprise au bénéfice de nos apporteurs et clients ».***

## **AMELIORATION DE LA RENTABILITE**

Swiss Life a également renforcé son efficacité opérationnelle dans un contexte de hausse du volume des affaires nouvelles et malgré les investissements réalisés dans les projets de digitalisation, d'infrastructure ou liés à la croissance de l'activité et aux évolutions réglementaires. Les ratios d'efficacité s'améliorent, notamment en assurance-vie (0,47 % en 2018 contre 0,48 % en 2017).

Par ailleurs, la valeur des affaires nouvelles de Swiss Life France enregistre une nette progression (+14 %) et atteint 130 millions d'euros, soit une marge sur affaires nouvelles de 2,7 % (contre 2,6 % en 2017). Cette progression résulte principalement des effets combinés de la hausse des volumes en vie avec une part en unités de compte toujours élevée et d'une meilleure qualité des affaires réalisées en santé / prévoyance.

## **LATransformation digitale au service de la clientèle cible**

Le modèle original « **assureur gestion privée** », développé par Swiss Life France, s'appuyant sur une approche patrimoniale globale en gestion de patrimoine et protection des personnes et des biens, avec une vision à long terme pour ses clients, continue de se développer. Il s'appuie sur une offre répondant **aux besoins privés et professionnels de la clientèle patrimoniale et des chefs d'entreprise et un conseil personnalisé pour leur permettre de vivre selon leurs propres choix**. L'année 2018 a, de nouveau, montré la pertinence de ce modèle.

Ainsi, Swiss Life a augmenté sa base de clients sur ses deux cibles :

- Le nombre de clients aisés (clients ayant au moins 50 000 euros d'encours chez Swiss Life France), et patrimoniaux (clients ayant au moins 250 000 euros d'encours chez Swiss Life France), s'élève à 123 000, en augmentation de 6 % entre 2017 et 2018 (+8 % sur les seuls clients patrimoniaux, soit 26 000 clients, qui représentent 47 % des encours vie individuels à fin 2018) ;
- La clientèle Entreprises, où le nombre de clients a augmenté de 5 % (134 000 entreprises).

Pour cette clientèle exigeante, l'intégration du digital dans la relation client est clé : pour y répondre, la vision de Swiss Life est d'associer le meilleur du conseil physique et des outils digitaux (« stratégie phygitale ») afin de créer une relation fluide et à valeur ajoutée entre conseiller commercial, gestionnaire, portails et client.

C'est dans cet objectif que Swiss Life a poursuivi sa transformation digitale en 2018 au travers des initiatives suivantes :

- Un plan d'action transversal à toute l'entreprise autour de la fréquence d'utilisation des outils et applications, du développement du « selfcare » et d'une « démarche » client proactive de la part des services clients dont les résultats montrent une réelle dynamique. Ainsi, par exemple, ce sont près de 450 000 clients qui se sont connectés à leur espace client en 2018 (contre 75 000 il y a 3 ans), et plus de 200 000 appels sortants réalisés par les services clients.
- La mise en place d'un suivi de la demande des clients disponible pour le client, les services clients et les conseillers directement sur leurs portails : indispensable à la fluidité et la qualité de la relation client.
- Le développement de l'utilisation de la souscription électronique : en 2018 les courtiers et CGPI ont réalisé près de 50 % des nouveaux contrats d'assurance-vie de manière digitale.
- Un enrichissement des services proposés dans les portails apporteurs et clients avec par exemple la mise à disposition, dans MySwissLife :
  - d'un simulateur santé qui permet d'obtenir une estimation rapide, précise et personnalisée du reste à charge d'un soin ou d'une prestation, ainsi que les parts remboursées par la complémentaire santé Swiss Life et par le régime obligatoire ;
  - de LaFinBox by Swiss Life, qui permet au client d'agréger tout ou partie de son patrimoine, avec la possibilité de partager les informations avec son interlocuteur commercial pour un conseil optimisé.

## **FOCUS METIERS**

### **Assurance-vie**

En assurance-vie, le chiffre d'affaires affiche une forte progression de 9 % pour s'établir à 3 430 millions d'euros (3 145 millions d'euros en 2017). Cette augmentation est tirée par l'activité épargne (+17 %, principalement en primes uniques). La retraite affiche un recul de 6 % en lien avec les effets combinés de l'année blanche et les discussions autour de la Loi Pacte qui créent un certain attentisme des épargnants.

La qualité des affaires est encore une fois à souligner, avec une part des encours en unités de compte dans le chiffre d'affaires de 50 %, très supérieure à celle du marché (28 %). Sur un marché en collecte nette de 22,4 milliards d'euros, la collecte nette de Swiss Life est toujours très positive (1,7 milliard d'euros, largement orientée en unités de compte à 71 %). Elle témoigne du dynamisme

des réseaux de distribution, tandis que la part en unités de compte, en ligne avec nos objectifs stratégiques est le fruit du positionnement haut de gamme de l'entreprise, et d'une politique de participation aux bénéfices adaptée, combinée à la performance des différentes solutions d'investissement.

Les encours d'assurance-vie ont ainsi augmenté de 3 %, bénéficiant de la bonne collecte nette malgré la baisse des marchés au second semestre. La part des unités de compte dans les encours s'élève à 38 %, et continue d'être environ deux fois supérieure à celle du marché (21 %).

Après son lancement fin 2016, la nouvelle offre Emprunteurs, SwissLife Assurance des Emprunteurs a connu un véritable succès en 2018 avec une production de 64 millions d'euros, en progression de 9 % par rapport à 2017. Le nombre de contrats à fin 2018 s'élève à 31 000. Cette offre se caractérise par un dispositif innovant : une souscription digitalisée, qui inclut notamment la signature électronique, et qui permet une grande rapidité dans la souscription, autorisant pour les cas les plus courants d'obtenir son certificat d'adhésion à l'issue d'un seul rendez-vous.

### **Santé et Prévoyance**

SwissLife Prévoyance et Santé enregistre un chiffre d'affaires en progression de 1 % qui s'établit à 1 412 millions d'euros (1 399 millions d'euros en 2017). Côté collectif, il faut noter la forte hausse sur le périmètre des contrats standards (+16 %), bénéficiant des bons résultats de production en termes de volume et qualité des années précédentes. En individuel, Swiss Life enregistre une croissance de 6 % de la prévoyance et une stabilisation de la santé (-1 %) après plusieurs années consécutives de forte diminution.

L'ensemble de ces éléments, couplés à l'amélioration du ratio combiné de 1,4 point à 97,1 %, permet à Swiss Life de maintenir un niveau de rentabilité toujours satisfaisant. La qualité de l'offre, des outils et de la relation a été saluée en 2018 par les courtiers qui ont classé Swiss Life assureur numéro 1 en santé et prévoyance collective, dans le baromètre Golder&Partners et Joxa.

### **Dommmages**

Le chiffre d'affaires 2018 de l'activité dommages s'élève à 346 millions d'euros, en augmentation de 1 % par rapport à 2017 (343 millions d'euros). L'année a été marquée par une progression en assurance auto, liée aux premiers effets de la signature d'un partenariat significatif. Le ratio combiné s'établit à 102,6 %, en dégradation en raison d'une fréquence atypique des sinistres graves (incendie) et des catastrophes naturelles.

### **Banque Privée**

Swiss Life Banque Privée enregistre une collecte nette positive à 559 millions d'euros, en forte progression (x 3,4) grâce à la bonne performance commerciale des banquiers privés et des réseaux d'assurance, tant sur les solutions de gestion financière patrimoniales de SwissLife Gestion Privée que sur les produits structurés. Cette dynamique témoigne de la pertinence du modèle assureur gestion privée de Swiss Life combinant une offre en assurance-vie, banque privée et gestion financière.

Les actifs sous gestion sont en recul de 3 % à 4,9 milliards d'euros en raison de l'impact de l'évolution défavorable des marchés financiers, malgré la collecte nette.

Le produit net bancaire s'établit à 51,5 millions d'euros (-8 % par rapport à une excellente année 2017) pénalisé par une moindre production en produits structurés et une plus faible contribution des activités de dépositaire et de courtage en 2018.

Il faut par ailleurs souligner la bonne dynamique du département Marché des Capitaux, spécialisé dans les introductions en bourse des MidCaps, qui a réalisé avec succès sa 24<sup>e</sup> opération depuis son démarrage il y a 4 ans.

Enfin, Swiss Life Banque Privée a mené à bien un projet de transformation pour améliorer l'expérience de ses clients et collaborateurs par la refonte de ses espaces d'accueil et de travail et la mise en place d'outils collaboratifs.

### **Gestion d'actifs des compagnies de Swiss Life France**

L'année 2018 a assuré une très bonne performance des investissements financiers, notamment les investissements alternatifs et immobiliers, qui contribuent au maintien de la marge financière, malgré la baisse tendancielle des rendements obligataires.

Cette performance récompense la politique d'investissement qui s'appuie également sur une gestion stricte des risques et du capital. Le rendement net IFRS s'élève à 3,5 % (3,2 % en 2017). Les conditions de réinvestissement à des taux bas persistants ont été compensées par une politique de diversification vers des classes d'actifs offrant un meilleur couple rendement-risque, et par l'effet revalorisation des portefeuilles immobiliers combinée à la valorisation de nos instruments de couverture financière. Afin de tenir compte de la baisse tendancielle des rendements, Swiss Life a poursuivi la baisse des taux servis et continué de renforcer ses réserves de participation aux bénéfices.

### **Gestion d'actifs pour compte de tiers**

L'année 2018 a été marquée par une croissance des encours de +16 % par rapport à 2017. Au niveau du groupe, Swiss Life Asset Managers gère, fin 2018, 63,3 milliards d'euros d'actifs pour le compte de tiers. La collecte nette en fonds d'investissement et mandats pour le compte de clients tiers a atteint 7,5 milliards d'euros.

En France, Swiss Life Asset Managers gère, au 31 décembre 2018, 23,1 milliards d'euros d'actifs pour le compte de tiers, en léger recul par rapport à 2017 (-3 %). La collecte nette en fonds d'investissement et mandats pour le compte de clients tiers est en repli de -0,7 milliards d'euros et se caractérise par la baisse de nos encours monétaires qui ont souffert d'un environnement de marché défavorable. Swiss Life Asset Managers poursuit cependant avec succès sa stratégie de diversification des classes d'actifs en France avec une progression de la collecte sur les fonds multi-actifs (+6 %), actions (+10 %) et également en immobilier (+19 %). Swiss Life REIM France a signé avec VESTA l'un des deals immobiliers les plus significatifs de l'année 2018.

Au 31 décembre 2018, le montant total des actifs gérés, tant pour compte propre que compte de tiers, par Swiss Life Asset Managers en France s'élève à 47,1 milliards d'euros, et reste stable par rapport à 2017 (+0,2 %).

### **Solvabilité**

Les politiques de gestion des risques et de souscription couplées à la diversification et à la rentabilité des activités d'assurance ont permis de soutenir la solvabilité de Swiss Life France malgré un niveau de taux toujours bas.

## **Contacts presse :**

### **Swiss Life**

#### **Véronique Eriaud**

Tél : 01 46 17 27 27 / 06 18 64 33 19

veronique.eriaud@swisslife.fr

#### **Pascale Nesci**

Tél : 01 46 17 36 94 / 06 33 97 35 69

pascale.nesci@swisslife.fr

### **Agence Oxygen**

#### **Vanessa Marlier**

Tél : 01 84 02 11 41

vanessa@oxygen-rp.com

### **À propos de Swiss Life**

Swiss Life est un acteur référent en assurance et gestion de patrimoine, avec un positionnement reconnu d'assureur gestion privée. Notre approche est globale en assurance-vie, banque privée, gestion financière, ainsi qu'en santé, prévoyance et dommages. Une approche globale, parce que l'essence de notre métier est d'accompagner chaque parcours de vie, privé et professionnel, et de construire chaque jour une relation durable avec chacun de nos clients, particuliers comme entreprises. Notre conseil personnalisé, fondé sur la proximité et la confiance mutuelle, éclaire nos clients afin de leur permettre de faire leurs propres choix et d'être pleinement acteurs de leur vie, à chacune de ses étapes. En agissant ainsi de manière responsable, Swiss Life assure un rôle sociétal, source de fierté pour ses collaborateurs et ses forces de vente.

[www.swisslife.fr](http://www.swisslife.fr)