

Paris, le 8 mars 2018

## **RESULTATS 2017** **Swiss Life France enregistre** **une progression satisfaisante de son résultat,** **associée à une activité commerciale soutenue et de qualité**

### **RESULTAT**

**Cette année encore, Swiss Life France annonce une progression de son résultat opérationnel 2017 qui s'élève à 235 millions d'euros (224 millions d'euros en 2016) en hausse de 5 %. Cette progression régulière et continue du résultat depuis huit 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 plus orientée en unités de compte (66 % des affaires nouvelles Vie en UC) et en produits de risque conformément à la stratégie.
- Le maintien du résultat de risque dans un contexte de forte compétition tarifaire.
- Une très bonne contribution de l'activité fees et commissions, portée par les unités de compte et la forte amélioration du résultat de la banque privée, qui a su profiter de conditions de marché propices à l'accélération de ses principales activités.
- Une politique d'investissements financiers accompagnée d'une baisse des taux servis permettant le maintien de la marge financière, et le renforcement de notre capacité de distribution future aux assurés avec l'augmentation de la réserve de participation aux bénéfices dans un contexte de taux qui restent bas.
- Une forte 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 (Ficovie, Eckert, MIFID/IDD, PRIIPS mais aussi « flat tax » et prélèvement à la source, etc.).

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

**L'année 2017 a été marquée par une activité commerciale soutenue comme en témoigne le chiffre d'affaires, en progression de 15 % dans un marché stable (4 773 millions d'euros contre 4 134 millions d'euros en 2016).**

Cette augmentation est essentiellement tirée par l'assurance-vie dont le chiffre d'affaires enregistre une progression de 25 % (marché : -2 %) pour s'établir à 3 145 millions d'euros (2 519 millions d'euros en 2016). La part des unités de compte dans le chiffre d'affaires s'améliore encore à 52 % (+8 pts vs 2016), toujours nettement supérieure au marché (28 %). Quant à la collecte nette, elle progresse de 43 % pour atteindre 1,5 milliard d'euros, dont 88 % en unités de compte (marché : 7,5 milliards).

L'activité santé prévoyance progresse quant à elle de 1 % avec un chiffre d'affaires à 1 399 millions d'euros contre 1 387 millions d'euros lors de l'exercice précédent. Cette progression du chiffre d'affaires s'est opérée sur nos cibles stratégiques (notamment la prévoyance individuelle +6 % et les contrats collectifs +4 %, dont +26 % sur les contrats collectifs standards) tout en préservant la rentabilité sur un marché très agressif en matière de tarifs, ainsi que la persistance des portefeuilles en assurance santé individuelle.

Le chiffre d'affaires 2017 de l'activité dommages s'élève à 343 millions d'euros, en progression de 1 % par rapport à 2016 (339 millions d'euros).

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

***« Je suis très satisfait des résultats de Swiss Life France en 2017 qui nous mettent en très bonne position pour atteindre 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. Je me réjouis particulièrement des avancées enregistrées dans notre transformation digitale qui infuse désormais 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 (0,48 % en 2017 contre 0,52 % en 2016).

Par ailleurs, la valeur des affaires nouvelles de Swiss Life France enregistre une nette progression (+29 %) et atteint 114 millions d'euros, soit une marge sur affaires nouvelles de 2,6 % (contre 2,1 % en 2016). Cette progression résulte principalement des effets combinés de la hausse des volumes en vie avec une part en unités de compte à nouveau en progression et de la hausse des taux d'intérêt.

## **LATRANSFORMATION DIGITALE AU SERVICE DE LA CLIENTELE 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 pour proposer une offre répondant **aux besoins privés et professionnels de la clientèle patrimoniale et des chefs d'entreprise**. L'année 2017 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), a augmenté de 8,2 % entre 2016 et 2017 (+12 % sur les seuls clients patrimoniaux (24 500 clients), qui représentent 48 % des encours vie individuels à fin 2017) ;
- La clientèle Entreprises, où le nombre de clients a augmenté de 4 % (127 000 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 entre conseiller commercial, gestionnaire, portails et client.

C'est dans cet objectif que Swiss Life a poursuivi sa transformation digitale en 2017 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 370 000 clients qui se sont connectés à leur espace client en 2017 (soit 100 000 de plus qu'en 2016).
- 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.
- L'élargissement de la souscription électronique aux courtiers et CGPI qui réalisent 23 % 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, de La FinBox, l'application donnant une vision patrimoniale globale.

## UN ENRICHISSEMENT DE L'OFFRE AU PLUS PRES DES ATTENTES CLIENTS

Swiss Life a modernisé l'offre financière de son contrat d'assurance-vie **Swiss Life Strategic Premium** qui devient le contrat d'épargne phare de Swiss Life.

Pour répondre plus largement encore aux besoins des clients et des apporteurs en matière de gestion financière, Swiss Life France a simplifié, tout en enrichissant, son offre de gestion en donnant accès à six profils de pilotage clé en main : les allocations déléguées (100 % en unités de compte) dès 3 000 €, mais aussi à une offre d'allocations personnalisées dès 250 000 €, pour les plus exigeants. Flexible et personnalisée, cette nouvelle offre s'adapte au profil de risque de l'épargnant, à son objectif de placement et au montant de son investissement. Evolutive, elle l'accompagne tout au long de sa vie.

Après son lancement en 2016, la nouvelle offre Emprunteurs, **SwissLife Assurance des Emprunteurs** a connu un véritable succès en 2017 avec une production de 58 millions d'euros, au-delà des attentes. 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.

## **FOCUS METIERS**

### **Assurance-vie**

En assurance-vie, le chiffre d'affaires affiche une forte progression de 25 % pour s'établir à 3 145 millions d'euros (2 519 millions d'euros en 2016). Cette augmentation porte à la fois sur les primes uniques (+33 %) mais également sur les primes périodiques (+6 %).

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 52 %, très supérieure à celle du marché (28 %), et en hausse de 10 points par rapport à l'année précédente. Sur un marché en collecte nette de 7,5 milliards d'euros, la collecte nette de Swiss Life est de 1,5 milliard d'euros, largement orientée en unités de compte (88 %). 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 bénéficiaires adaptée, combinée à la performance des différentes solutions d'investissement. Les encours d'assurance-vie ont ainsi augmenté de 10 %, tirés tant par la bonne collecte nette que par des effets de marchés positifs.

La part des unités de compte dans les encours a poursuivi sa progression de 35 à 39 %.

### **Santé et Prévoyance**

SwissLife Prévoyance et Santé enregistre un chiffre d'affaires en progression de 1 % qui s'établit à 1 399 millions d'euros (1 387 millions d'euros en 2016). L'année se caractérise par un bon développement sur l'assurance santé collective (+4 %, dont +26 % sur les contrats collectifs standards) et la prévoyance tant individuelle (+6 %) que collective (+7 %), en ligne avec les cibles stratégiques de Swiss Life. Par ailleurs, il est à noter une bonne résistance du chiffre d'affaires en santé individuelle (-3 %) malgré la mise en place de l'ANI.

L'ensemble de ces éléments, couplé à l'amélioration du ratio combiné à 98,6 % (-0,4 pts), permet à Swiss Life de maintenir un niveau de rentabilité toujours satisfaisant.

### **Domages**

Le chiffre d'affaires 2017 de l'activité dommages s'élève à 343 millions d'euros, en augmentation de 1 % par rapport à 2016 (339 millions d'euros). Le ratio combiné s'établit à 99 %.

### **Banque Privée**

Les résultats 2017 confirment le développement rentable de Swiss Life Banque Privée, porté par une collecte nette positive de 163 millions d'euros dans un contexte de marchés financiers très bien orientés. Cette collecte a été réalisée tant par les réseaux d'assurance que les Banquiers privés, et a été investie aussi bien sur les fonds et mandats de SwissLife Gestion Privée (qui enregistrent une collecte record) que sur les produits structurés.

Les actifs sous gestion s'élèvent à 5 milliards d'euros en hausse de 7 % par rapport à la fin d'année 2016.

Le produit net bancaire est en hausse sur l'ensemble des lignes de métiers, avec notamment une forte contribution des produits structurés.

Swiss Life France poursuit ainsi sa stratégie d'intégration et de développement de la banque privée et de l'offre en gestion privée en ligne avec son modèle Private Insurer.

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

L'année 2017 a assuré une très bonne performance des investissements financiers, notamment actions et immobilier, qui contribuent à l'augmentation du résultat opérationnel.

Cette performance récompense la politique d'investissement qui s'appuie également sur une gestion stricte des risques et du capital. Le rendement net s'élève à 3,2 % (3,5 % en 2016). Les conditions de réinvestissement à des taux bas persistants ont été compensées par une politique de diversification vers de nouvelles classes d'actifs offrant un meilleur couple rendement-risque. Au-delà des revenus, et grâce à la baisse des taux servis, Swiss Life a continué de renforcer ses réserves de rendement (participation aux bénéfiques, plus-values latentes).

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

2017 a été marquée par une croissance des encours de + 24% versus 2016. **Au niveau du groupe**, Swiss Life Asset Managers gère, fin 2017, 52,5 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 6,1 milliards d'euros.

**En France**, Swiss Life Asset Managers gère, au 31 décembre 2017, 23,7 milliards d'euros d'actifs pour le compte de tiers, soit une progression de 19 % par rapport à l'année précédente.

La collecte nette en fonds d'investissement et mandats pour le compte de clients tiers a atteint 2,8 milliards d'euros, avec notamment une bonne contribution de la clientèle des particuliers par l'intermédiaire des réseaux de Swiss Life France. Pour la première fois, Swiss Life Asset Managers a enregistré une collecte 100 % hors monétaire en 2017. Ce résultat souligne le succès de notre stratégie de diversification des classes d'actifs en France et se traduit en 2017 par une progression de la collecte sur les fonds obligataires, diversifiés, mais aussi sur les actions. L'immobilier a également contribué de manière significative à cette augmentation des actifs en France, avec le développement de la gestion dédiée et des clubs deals à destination d'investisseurs institutionnels, mais aussi avec le lancement d'un fonds pan-européen investi en actifs de commerces et le lancement de la SCPI Pierre Capitale à destination du grand public.

Au 31 décembre 2017, le montant total des actifs gérés, tant pour compte propre que compte de tiers, par Swiss Life Asset Managers **en France** s'élevait à 47 milliards d'euros, en hausse de 10 % versus 2016.

## **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

### **Agence Oxygen : Vanessa Marlier**

Tél : 01 84 02 11 41

vanessa@oxygen-rp.com

### **Swiss Life : Pascale Nesci**

Tél : 01 46 17 36 94 / 06 19 73 16 12

pascale.nesci@swisslife.fr

## **A propos de Swiss Life**

*Acteur référent en assurance et gestion de patrimoine, Swiss Life se caractérise par un positionnement reconnu d'assureur gestion privée. Nous offrons une approche globale en assurance-vie, banque privée, gestion financière, ainsi qu'en santé, prévoyance, dommages à nos clients particuliers et entrepreneurs, à titre privé et professionnel. Nous les accompagnons tout au long de leur vie, construisant une relation durable grâce à un conseil personnalisé. A l'écoute de leurs choix personnels, nous adaptons nos solutions aux évolutions de leurs besoins et d'une vie plus longue.*

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