



« L'encours de nos contrats, essentiellement investis sur des supports actions, a été fortement impacté par la crise financière. »

mances des deux segments dynamiques de l'individuel accident et des particuliers. Dans le même temps, nos offres d'accompagnement sur les normes IFRS et IAS 19 ont bien démarré. En 2009, nous misons sur l'innovation, en lançant très bientôt une approche totalement nouvelle de la gestion des arrêts de travail ».

D'autres, comme Siaci Saint Honoré, capitalisent sur des profils de clientèle à fort potentiel comme les expatriés. Pierre Donnersberg rapporte que « si certaines entreprises peuvent être amenées à réduire la voilure sur les régimes de prévoyance, les expatriés, eux, continuent de s'assurer à titre individuel ou collectif en maintenant de bons niveaux de garantie. Ils sont en général très attentifs à leur protection sociale et à celle de leurs ayants droit ». Ainsi, le cabinet enregistre une croissance à deux chiffres sur cette ligne d'activité dont il reste le leader en France avec 150 000 bénéficiaires.

Bref, les courtiers ont réalisé de belles performances en 2008 et les projets de développement sont nombreux. On ne peut pas en dire autant pour ceux positionnés sur l'assurance vie où les résul-

tats du dernier exercice ont un peu plombé le moral...

LA VIE EN NET RETRAIT

Côté vie, les commissions de courtage sont en fort recul, à l'instar du secteur de l'assurance. La rémunération des courtiers est pénalisée à double titre : au niveau des commissions d'acquisition, du fait du recul des affaires nouvelles et des versements ; et au niveau des rétrocessions sur encours. Les rachats en hausse et la baisse de la valeur des actifs ayant entamé le montant des portefeuilles. Le leader en vie, Arca patrimoine, voit ainsi son CA reculer de 30 % à 23,5 M€, « 2008 a été une année très difficile. L'encours de nos contrats, essentiellement investis sur des supports actions, a été fortement impacté par la crise financière », indique Olivier Farouz, DG d'Arca patrimoine, dont le CA se répartit à hauteur de 70 % en commission d'acquisition, et 30 % en commission sur encours. Mais le courtier n'a pas baissé les bras pour autant et est allé à contre-courant de la conjoncture pour poursuivre sa politique « de proximité pour répondre aux besoins des clients ». Au programme : la création d'une dizaine de boutiques en province (ce qui porte le nombre total de points de vente à une quinzaine) et l'embauche de

125 producteurs salariés. Le réseau de mandataires (140 personnes), qui a été remotivé, a également été étoffé. Du coup, « l'activité est fortement repartie depuis le début de l'année. Nous avons gagné 40 % d'affaires nouvelles depuis le 1^{er} janvier », se réjouit Olivier Farouz. Deux autres cabinets - Epargne diffusion et Crystal finance - prévoient également de poursuivre le déploiement de leurs bureaux : sur toute la France pour le premier, et à l'étranger pour le second. Crystal finance, qui « a pour vocation d'apporter des réponses aux besoins patrimoniaux de francophones résidant hors de métropole et d'investisseurs internationaux » a en outre pour ambition de développer la vente en ligne de produits financiers et de prévoyance.



L'assurance obsèques, un secteur qui ne connaît pas la crise.

De son côté, Le Vœu funéraire tire bien son épingle du jeu, l'assurance obsèques étant assez peu touchée par le ralentissement actuel. La filiale à 34 % de Groupama affiche de belles ambitions pour 2009. L'assureur vert est redevenu le fournisseur prépondérant du Vœu funéraire depuis le 1^{er} octobre 2008, en remplacement de Dexia. Le courtier s'oriente vers une offre multiproduit. Un nouveau contrat d'épargne vie entière + exécution sera proposé au réseau des entreprises funéraires partenaires, VF assistance. Une RC pro leur sera également proposée. « Nous allons faire jouer les synergies avec Groupama pour devenir un acteur global sur le marché du funéraire », avance Stéphane Hug, directeur général du Vœu funéraire. •

Top 10 vie - épargne				
	CA vie/épargne 2008 en millions d'euros		Evol. 07/08	Poids CA total
1	Arca patrimoine	23,5	↓ - 30 %	100 %
2	Siaci Saint Honoré	19,5	↑ + 7 %	11 %
3	April Group	11,1	↓ - 7 %	2 %
4	VIP conseils	8,8	↓ - 17 %	100 %
5	Epargne diffusion	6,8	↑ + 1 %	100 %
6	Le Vœu funéraire	6,8	↓ - 2 %	94 %
7	Assu 2000	6,6	→ 0 %	10 %
8	Crystal finance	5,4	↓ - 17 %	81 %
9	SPB	4,6	↓ - 65 %	4 %
10	MD vie	4,5	↓ - 24 %	100 %
Total :		97,6 M€	↓ - 19 %	

Source : IFA

Les 10 premiers courtiers en vie-épargne voient leurs commissions, dans cette activité, décroître de 19 % en 2008. Une contre-performance imputable tant au recul des versements, qu'à la faute des encours.

A.E. et R.B.