

Paris, le 4 mars 2021

RESULTATS 2020

Swiss Life France enregistre une très belle année commerciale et confirme la solidité de son modèle d'affaires

UN CHIFFRE D'AFFAIRES EN AUGMENTATION DE 10 % TIRE PAR TOUS LES METIERS

L'année 2020 a été marquée par une activité commerciale très soutenue comme en témoigne le chiffre d'affaires en progression de 10 % (sur un marché en recul de -12 %) et une qualité des affaires nouvelles toujours élevée. Il s'établit à 5,9 milliards d'euros contre 5,3 milliards d'euros en 2019.

Cette augmentation est tirée par l'ensemble des métiers de Swiss Life France :

- En **assurance-vie**, le chiffre d'affaires enregistre une progression de 14 % (marché : à -20%) pour s'établir à 4 098 millions d'euros sans sacrifier la qualité de la production. Ainsi la part des unités de compte dans le chiffre d'affaires reste à un niveau toujours élevé de 57 % (+ 8 points), nettement supérieur au marché (34 %). La croissance est tirée par l'activité retraite et le succès de la nouvelle offre PER. Fort de ce succès, Swiss Life compte plus de 150 000 contrats PER individuel en portefeuille à fin 2020 (transferts inclus) – pour un encours global de 3,8 milliards d'euros – et figure ainsi parmi les leaders du marché de l'épargne retraite.
- L'activité **santé-prévoyance** progresse elle aussi de 2 % en ligne avec le marché avec un chiffre d'affaires à 1 371 millions d'euros. Cette croissance est tirée par l'activité santé collective standard (+12 %), alors que la santé individuelle reste stable. À noter également une progression de la prévoyance individuelle à +6 %.
- Le chiffre d'affaires 2020 de l'activité **dommages** s'élève à 388 millions d'euros, en progression de 5 % (marché : à +2 %) par rapport à 2019, tiré principalement par la performance des partenariats et l'activité flottes automobiles.

Il faut également souligner que l'ensemble des réseaux de distribution a contribué à la dynamique commerciale : la production est en hausse de +31 % dans les réseaux Swiss Life (agents généraux et conseillers commerciaux) et de +12 % dans les réseaux ouverts (courtiers, CGPI et partenaires). Cette performance témoigne de la pertinence du modèle de multidistribution et de la confiance des clients.

UN RESULTAT EN REcul DE 18 %

Le résultat opérationnel, même s'il reste solide, affiche un recul de 18 % pour atteindre 203 millions d'euros (247 millions d'euros en 2019).

En ligne avec le développement de l'activité, le résultat de fees et commissions s'est amélioré. Le résultat de risque se dégrade : la baisse de la sinistralité en assurance santé et dommages a été compensée par une dégradation de la sinistralité en prévoyance en raison de la hausse des arrêts de travail, l'augmentation des impayés en assurance collective et TNS ainsi que l'ensemble des mesures de solidarité et de soutien dans le cadre de la crise du Covid-19.

Plus précisément, le résultat a principalement été impacté par les facteurs suivants :

- Une diminution de la marge financière due majoritairement aux chocs de la crise financière, pénalisée par une moindre revalorisation de notre patrimoine immobilier, des dépréciations et la baisse de nos revenus obligataires ;
- Des coûts d'acquisition plus élevés en raison de la croissance importante de la production nouvelle en vie et de la part plus importante des produits retraite dans cette production ;
- Des mesures de solidarité et de soutien dans le cadre de la crise du Covid-19 : la contribution au fonds de solidarité mis en place par l'État en faveur des TPE/PME, lors de la crise sanitaire, s'élève à 8 millions d'euros, et la contribution santé à 41 millions d'euros. Swiss Life a, par ailleurs, mis en œuvre un ensemble de mesures commerciales pour accompagner ses clients indépendants, artisans commerçants, TPE et PME, ainsi que des initiatives de soutien à l'égard de ses réseaux commerciaux.

Charles Relecom, Président de Swiss Life, a déclaré :

« Je suis très satisfait des résultats de Swiss Life France en 2020 qui nous mettent en bonne voie pour atteindre les objectifs de notre programme stratégique Swiss Life 2021. Nous avons démontré, une fois de plus, notre capacité à nous développer de manière rentable et ce, malgré un contexte de crise sanitaire et économique. L'ensemble des résultats témoigne de la pertinence de la stratégie « assureur gestion privée », de la confiance de nos clients et réseaux, et enfin, de la solidité du groupe en France. Elle se traduit par des choix stratégiques clairs centrés autour d'une croissance rentable et d'une capacité à s'adapter en tirant parti des évolutions majeures du marché de l'assurance. Je me réjouis particulièrement des succès que nous avons enregistrés, depuis 2019, avec notre offre PER qui confirment que Swiss Life est un acteur incontournable sur le marché de l'épargne retraite ».

UNE RENTABILITE PRESERVEE

Swiss Life a également maintenu son efficacité opérationnelle dans un contexte de hausse du volume des affaires nouvelles et ce, malgré les investissements réalisés en matière de digitalisation, d'infrastructures ou relatifs à la croissance de l'activité et aux évolutions réglementaires ; ces investissements devraient nous permettre de saisir de nouvelles opportunités de développement.

Par ailleurs, malgré le contexte et l'effet négatif de la baisse des taux, Swiss Life France a augmenté la valeur de ses affaires nouvelles de 16 % à 151 millions d'euros (2,4 % de la PVNBP, stable par rapport à 2019), grâce à la hausse des volumes et de la part en unités de compte en assurance-vie et à l'amélioration du mix business en santé prévoyance.

UN BON NIVEAU DE SOLVABILITE

- Swiss Life France est la filiale du groupe Swiss Life, un groupe coté au SMI à Zurich, solide et bénéficiant d'un rating A+ confirmé par S&P. En dépit des fortes turbulences survenues au 1^{er} semestre 2020 sur les marchés des capitaux et de la baisse des taux, la solvabilité de Swiss Life reste solide. Le groupe Swiss Life gère sa solvabilité en utilisant le référentiel de solvabilité suisse, le Swiss Solvency Test (SST), plus strict que le référentiel européen Solvabilité 2.
- Au 1^{er} janvier 2021, le groupe Swiss Life estime son ratio SST à environ 195 % sur la base du modèle réglementaire de solvabilité. Le ratio de solvabilité se situe ainsi légèrement au-dessus de l'ambition stratégique d'un ratio entre 140 % et 190 %. Dans le référentiel Solvabilité II, le ratio est supérieur à 200 % hors mesures transitoires.
- La solvabilité de Swiss Life France est également robuste ; Swiss Life France bénéficie des mesures de gestion des risques et actif-passif mises en place de longue date et poursuivies en 2020 et de la solvabilité de sa maison mère.

LA TRANSFORMATION 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. 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, en vue de les aider à construire un cadre leur permettant de vivre selon leurs propres choix**. L'année 2020 a, de nouveau, montré la pertinence de ce modèle avec une augmentation de ses clients cibles :

- Le nombre de clients aisés (clients ayant au moins 100 000 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 150 314, en augmentation de 11,6 % par rapport à 2019 (+8,1 % sur les seuls clients patrimoniaux, soit 30 342 clients, qui représentent 48 % des encours vie individuels à fin 2020) ;
- La clientèle « Professionnels/TNS et Entreprises » est en légère croissance (+0,3 %) et s'élève à 252 254.

Pour cette clientèle exigeante, le conseil personnalisé combiné à une relation digitale 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 franchi une nouvelle étape dans sa transformation digitale, en 2020, au travers d'un plan d'action transversal à toute l'entreprise autour de la fréquence d'utilisation des outils et des applications, du développement du « selfcare » et d'une « démarche » client proactive de la part des services clients. Ses résultats montrent une belle dynamique, avec par exemple :

- Plus de 620 000 clients qui se sont connectés à leur espace client en 2020 (contre 75 000, il y a 4 ans, et 512 000 en 2019), soit près de la moitié de la clientèle éligible qui utilise ce service, et ce, de manière de plus en plus fréquente (9,2 visites en moyenne en 2020 contre 7 en 2019) ;
- Le développement de l'utilisation de la souscription électronique : en 2020, les courtiers et CGPI ont réalisé plus de 73 % des nouveaux contrats d'assurance-vie de manière digitale (contre 61 % en 2019) ;
- Le développement des portails et outils d'aide à la vente destinés aux apporteurs permettant d'améliorer les interactions et d'affiner, grâce à un usage optimisé de la data, le diagnostic des besoins du client pour une qualité du conseil encore plus pertinente.

FOCUS METIERS

Assurance-vie

En assurance-vie, le chiffre d'affaires affiche une forte progression de 14 %, après une croissance importante en 2019, pour s'établir à 4 098 millions d'euros (3 591 millions d'euros en 2019). Cette augmentation est tirée par l'activité retraite qui affiche un chiffre d'affaires de 1 656 millions d'euros en progression de 66 %, porté par la nouvelle offre PER (incluant le transfert d'une partie de nos anciennes gammes mono-supports vers les nouvelles offres).

La qualité des affaires est encore une fois de plus à souligner, avec une part des encours en unités de compte dans le chiffre d'affaires de 57 % (+ 8 points), nettement supérieure à celle du marché (34 %).

Sur un marché en décollecte à fin décembre, la collecte nette de Swiss Life est toujours très positive à 2 milliards d'euros, largement orientée en unités de compte (96 %) et témoigne du dynamisme des réseaux de distribution. La part en unités de compte, en ligne avec nos objectifs stratégiques, est le fruit du positionnement haut de gamme de l'entreprise, de la qualité du conseil de nos réseaux commerciaux, d'une politique de participation aux bénéficiaires adaptée et de la performance des différentes solutions d'investissement. À cela, s'ajoute une forte appétence des clients pour des contrats retraite en unités de compte – qui ont connu un fort succès avec le développement de notre offre PER –, combinée aux solutions de désensibilisation des UC à l'approche de la retraite.

Enfin, les encours d'assurance-vie sont en augmentation de 7 % bénéficiant principalement du bon niveau de collecte nette et de l'impact très limité des marchés financiers sur les encours en unités de compte suite à la forte remontée des indices en fin d'année. La part des unités de compte dans les réserves s'élève, quant à elle, à 45 % (+ 3 points), soit presque le double du marché.

Santé et Prévoyance

SwissLife Prévoyance et Santé enregistre un chiffre d'affaires en progression de 2 % qui s'établit à 1 371 millions d'euros (1 344 millions d'euros en 2019). La croissance est tirée par l'activité collective qui progresse de 5 % (dont +12 % sur les produits standard et +2 % sur les produits sur-mesure) alors que l'activité individuelle est globalement stable (-2 % en santé et +6 % en prévoyance).

Le ratio combiné s'améliore de 1,1 point (99,3 % versus 100,4 % en 2019) avec une légère baisse de la sinistralité courante en santé individuelle (l'amélioration liée aux effets de confinement étant compensée par la contribution exceptionnelle santé et les gestes commerciaux réalisés au profit de nos clients les plus impactés). En prévoyance, la sinistralité courante est, quant à elle, en dégradation en particulier sur le risque Incapacité – Invalidité du fait de la hausse des arrêts de travail relative au Covid-19.

L'année a, par ailleurs, été marquée par le lancement de SwissLife Corporate Expat, une offre premium à destination des entreprises souhaitant sécuriser l'expatriation de leurs salariés. Cette offre d'assurance internationale propose une protection complète en santé, assistance, prévoyance, responsabilité civile vie privée et retraite. Elle est gérée par « Owello », la toute nouvelle filiale de SwissLife Prévoyance et Santé : cette plateforme de gestion spécialement créée pour l'accompagnement de la mobilité internationale vient d'être lancée auprès des clients entreprises et de leurs salariés expatriés – incluant leur famille – ainsi qu'auprès des courtiers qui commercialisent ladite offre.

Dommages

Le chiffre d'affaires 2020 de l'activité dommages s'élève à 388 millions d'euros, en augmentation de 5 % par rapport à 2019 (369 millions d'euros). Cette forte croissance du chiffre d'affaires est portée par l'activité des flottes automobiles et par les bons volumes réalisés par les partenariats.

Le ratio combiné est en amélioration à 94,3% contre 96,4 % en 2019, en raison de la baisse de la sinistralité courante du fait de l'impact positif des confinements et des périodes de couvre-feu, en particulier en auto, ainsi qu'une moindre fréquence de sinistres graves et des catastrophes naturelles. Cela a été en partie compensé par les mesures de soutien tarifaires (gestes commerciaux) réalisées dans le cadre de la crise du Covid-19.

Banque Privée

Swiss Life Banque Privée enregistre une collecte nette positive de 501 millions d'euros (-112 millions d'euros en 2019), portée principalement par les produits structurés sur mesure.

Les actifs sous gestion s'élèvent au 31 décembre 2020 à 5,7 milliards d'euros en progression de 5 % par rapport à 2019 (5,4 milliards). Cette croissance est tirée par la collecte nette positive, partiellement pénalisée par la baisse des marchés financiers.

Le produit net bancaire est en légère augmentation de 2 % à 52,9 millions d'euros, en lien notamment avec la bonne performance des produits structurés sur mesure et une meilleure contribution de l'activité courtage.

Gestion d'actifs des compagnies de Swiss Life France

L'année 2020 a assuré une bonne performance des investissements financiers, notamment immobiliers et actions 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 2,7 % (3,4 % en 2019).

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. 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 2020 a été marquée par une croissance des encours de +10 % par rapport à 2019. Au niveau du groupe, Swiss Life Asset Managers gère, fin 2020, 91,6 milliards CHF (84,7 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 CHF (6,9 milliards d'euros).

En France, Swiss Life Asset Managers gère, au 31 décembre 2020, 29,2 milliards d'euros d'actifs pour le compte de tiers, en progression de +7 % par rapport à 2019. La collecte nette en fonds d'investissement et mandats pour le compte de clients tiers s'élève à + 1,7 milliard d'euros.

Les actifs gérés en France pour compte de tiers sont en hausse en dépit du choc économique lié à la crise du Covid-19 soulignant la pertinence de son modèle de gestion multi-spécialiste auprès d'une clientèle institutionnelle et grand public. La collecte nette a été ralentie en mars 2020 par la baisse des marchés financiers, notamment sur les classes d'actifs monétaires et plus marginalement sur le fixed-income et le multi-asset dans un contexte global de crise de liquidité. À partir d'avril, nous avons observé un vif rebond des encours. 2020 a été une année d'accélération des tendances pour les activités immobilières, s'accompagnant d'une croissance des classes d'actifs alternatives (santé, coliving), du résidentiel et du bureau. Le futur siège d'ENGIE zéro carbone, dont Swiss Life Asset Managers France a fait l'acquisition en décembre, incarne parfaitement ses convictions sur le bureau de demain.

Swiss Life Asset Managers France a poursuivi son développement avec la création, en septembre 2020, d'un département Dette Infrastructure, l'arrivée de Denis Lehman, Directeur de la gestion d'actifs valeurs mobilières et membre du Directoire et de Cyril Toma, Directeur commercial et marketing.

Enfin, la France a concrétisé son engagement durable avec l'obtention du Label ISR, en décembre 2020, pour quatre fonds actions et un fonds monétaire court terme. La labellisation ISR se poursuit en 2021, avec déjà trois fonds immobiliers depuis janvier portant ainsi à 3 milliards d'euros les encours labellisés ISR.

Au 31 décembre 2020, le montant total des actifs gérés par Swiss Life Asset Managers en France, tant pour compte des entités d'assurance de Swiss Life France, que compte de tiers, s'élève à 57 milliards d'euros en progression de +6% par rapport à 2019.

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, avec l'aide de nos conseillers, 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

À propos de la raison d'être de Swiss Life

« Permettre à chacun de vivre selon ses propres choix »

Swiss Life s'est dotée, en 2019, d'une raison d'être qui résonne avec un besoin universel : chacun veut avoir la liberté de décider de sa vie. C'est parce que son offre vient soutenir ces aspirations élémentaires que le choix de Swiss Life s'est porté sur cette notion. En effet, les clients de Swiss Life souscrivent des contrats d'assurance qui, d'une part, offrent des possibilités et d'autre part, des aides concrètes pour pouvoir vivre et décider en toute confiance, quoi qu'il arrive. De surcroît, Swiss Life a toujours fait de l'accompagnement de ses clients, sur le long terme, un engagement fort. Par son savoir-faire et le conseil délivré, par son offre en épargne, retraite, gestion de patrimoine, santé, prévoyance, et dommages, Swiss Life apporte à ses clients des réponses concrètes à leurs besoins fondamentaux et à leurs aspirations.

[Les derniers articles de Swiss Life sur la liberté de choix](#)

Contacts presse :

Véronique Eriaud – 06 18 64 33 19 – veronique.eriaud@swisslife.fr

Pascale Nesci – 06 33 97 35 69 – pascale.nesci@swisslife.fr

Laure Curien – 01 85 09 27 15 – lcurien@lebureaudecom.fr