

Actualité

Épargne

320PARTAGES

Assurance-vie en ligne : qui sont les leaders du marché ?

Assurance-vieCourtierBanque en ligneStatistiquesRésultats

Par **Benoît LETY** | Publié le jeudi 1er mars 2018 à 09h56, mis à jour à 10h40



Près de 20 milliards d'euros, et plus d'un demi-million de contrats d'assurance-vie en ligne : comment est répartie cette épargne entre les assureurs, les banques en ligne et les courtiers indépendants ?

Certes, avec 20 milliards d'euros d'encours, les banques et courtiers web sont encore loin de bousculer le monde de l'assurance-vie, qui pèse au total 1 676 milliards d'euros. Mais, avec leur offre à frais réduits, quasi systématiquement sans frais de versement, les acteurs de l'assurance-vie en ligne ont pris une place pérenne.

En 2017, l'effervescence de ce marché s'est avérée moins franche qu'en 2015 ou 2016. Seuls Nalo et, sur un créneau légèrement différent, MieuxPlacer, ont lancé une toute nouvelle offre. Pendant ce temps, les fintechs Yomoni, WeSave et Grisbee, qui profitent d'une exposition médiatique significative pour de nouveaux entrants, ont progressé, mais leurs chiffres d'encours ou de collecte restent en retrait par rapport aux acteurs historiques, les courtiers Altaprofits, Linxea et Mes-Placements, et surtout par rapport aux banques en ligne Fortuneo, Boursorama et ING Direct.

Assureurs : Suravenir se rapproche de Generali

Tous ces acteurs ont un point commun : leurs contrats sont gérés par les mêmes assureurs. Les banques et courtiers élaborent et proposent en effet des produits qui restent dans les faits intégrés au portefeuille d'une compagnie d'assurance. Et sur le marché de l'épargne en ligne, Generali apparaît comme le numéro 1 incontesté depuis plusieurs années. Un avantage tiré des partenariats signés avec Boursorama et ING Direct, **les banques en ligne possédant le plus grand nombre de clients** en France.

Generali ne livrera ses chiffres arrêtés à la fin 2017 qu'à la mi-mars. Difficile donc d'établir de conclusions définitives mais la dynamique semble favorable à Suravenir, l'assureur filiale du Crédit Mutuel Arkéa, dont les fonds en euros « web » restent mieux rémunérés que ceux de Generali pour l'année 2017. Spirica, notamment gestionnaire du contrat BforBank Vie, conforte lui sa place de premier challenger derrière les deux leaders. Entrés plus récemment sur ce marché, les assureurs Apicil et Aviva ne communiquent pas encore de chiffres sur leur portefeuille internet.

Assureurs	Encours web fin 2017	Contrats en ligne en portefeuille	Collecte brute en 2017
Generali	10,67 milliards d'euros à fin 2016	296 758 à fin 2016	NC
Suravenir	7,3 milliards d'euros	200 000	1,3 milliard d'euros
Spirica	1,14 milliard d'euros	30 803	219,8 millions d'euros

Banques en ligne : un podium flou

Un paradoxe. Les banques en ligne sont de fait les distributeurs leaders du marché de l'assurance-vie en ligne. Parce qu'ils s'adressent à un public bien plus large que les courtiers, attirant eux des épargnants plus avertis. Mais parmi les cinq banques interrogées, aucune n'a souhaité livrer de statistiques à la fin 2017 !

Reste donc les chiffres 2016 des trois leaders clairement identifiés : Fortuneo, ING Direct et Boursorama. L'an passé, Fortuneo, qui se présente comme le « leader » du marché, s'était toutefois contenté de dévoiler une fourchette (« 25 à 30% de part de marché » de l'assurance-vie en ligne). Difficile, dans ces conditions, de désigner un n°1 incontestable tant ces trois banques se tiennent dans un mouchoir, avec des encours dépassant les 4 milliards d'euros à fin 2016. Reste un indice : en 2017, **Generali a augmenté ses frais de gestion** sur les contrats web. Une évolution qui concernait tous les détenteurs de Boursorama Vie, et uniquement les nouveaux souscripteurs d'ING Direct Vie. Dans ce contexte, il est peu probable que l'année 2017 ait été favorable à ces deux banques en ligne.

Banque en ligne	Encours à la fin 2016	Contrats d'assurance-vie	Assureur	Lancement du contrat
Fortuneo	Plus de 4,25 milliards d'euros	NC	Suravenir	2001
Boursorama	4,2 milliards d'euros	NC	Generali	2004
ING Direct	4,1 milliards d'euros	120 000	Generali	2004
BforBank	NC	« Progression de 30% en 2017 »	Spirica	2009
Monabanq	NC	NC	Generali	2008

NC : Non communiqué

Courtiers web : trois leaders à plus d'un milliard d'euros

Du côté des courtiers d'épargne en ligne, trois acteurs historiques – Altaprofits, Linxea et Mes-Placements – se détachent très nettement. Derrière, le trio de tête, au regard de sa dynamique de collecte et souscriptions, Assurancevie.com, qui dispose de contrats Generali, Suravenir et Aviva, intégrerait probablement le top 5 voire le top 4, mais ce distributeur ne souhaite pas communiquer sur ses encours ni sur le nombre de clients.

A un deuxième échelon, un groupe mêle des acteurs tels que MonFinancier ou Placement Direct. Juste derrière eux, le « groupe Patrimoine » effectue un rapproché notable. Après avoir fait l'acquisition d'E-Patrimoine (contrat Epargne Evolution) en 2016, Patrimoine vient en effet de réaliser une seconde opération de croissance externe avec le rachat d'Ethic Vie.

En troisième rideau, les nouveaux entrants Yomoni et Grisbee progressent rapidement. Fin 2016, Yomoni annonçait ainsi un encours de 11,7 millions d'euros, tous produits confondus (assurance-vie, PEA et compte-titres). Fin 2017, la fintech a dépassé les 50 millions d'euros en gestion, 33 millions en ne comptant que les contrats d'assurance-vie. En 2018, Advize devrait lui aussi accélérer sa progression en étendant son offre de contrats, limitée en 2017 à Ma Sentinelle Vie (Generali), avec trois nouveaux assureurs partenaires : OneLife, Apicil et Suravenir.

Courtier en ligne	Encours à la fin 2017 (en euros)	Clients assurance-vie	Collecte 2017	Lancement du premier contrat
Altaprofits	1,6 milliard	36.500 contrats	NC	2000
Linxea	1,3 milliard	30.000 clients	215 millions d'euros pour 6.000 souscriptions	2005
Mes-placements	1,01 milliard	28.000 clients	166,4 millions d'euros pour 3.142 souscriptions	2005
MonFinancier	455,6 millions	9.408 clients	113,7 millions d'euros pour 2.675 souscriptions	2007
Hedios	325 millions	7.300 clients	40 millions d'euros, pour 330 souscriptions	2006
Placement Direct	212 millions	4.473 clients	35 millions d'euros, pour 889 souscriptions	2004
Tous les placements	112 millions ¹	2.000 clients	15 millions d'euros ¹	2013
Patrimoine (avec E-patrimoine et Ethic Vie)	« Plus de 100 millions »	3.400 clients ²	NC	2010
Yomoni	33 millions	5.086 clients	28 millions d'euros, pour 3.800 souscriptions	2015
Asac-Fapès (pour Solid'R Vie)	30,6 millions ²	NC	NC	2007
Epargnissimo	26 millions	1.200 clients	6 millions d'euros, pour 350 souscriptions	2009
Grisbee	17 millions	NC	14,4 millions d'euros	2016
Advize	10 millions d'euros « suivis »	10.000 « utilisateurs », 5.000 contrats	NC	2012
Assurancevie.com	NC	NC	132 millions d'euros de collecte nette, pour 4.000 souscriptions ¹	2010

¹ Assurance-vie et autres produits

² Statistiques à fin 2016

Source : déclarations des plateformes

Courtier spécialiste du trading en ligne, Bourse Direct choisit de ne pas communiquer de statistiques sur son contrat d'assurance-vie en ligne. A l'image de Bourse Direct, les acteurs lancés depuis quelques mois ou années préfèrent garder ces informations confidentielles, la plupart d'entre eux estimant qu'il est trop tôt pour détailler leurs résultats.

Courtiers en ligne	Lancement du premier contrat	Assureurs
Bourse Direct	2006	Apicil
Mon conseiller patrimoine	2012	Generali, Apicil
MonProjetRetraite	2013	Suravenir
MonCapital	2015	Suravenir
Comptoirs du patrimoine (pour Réplique)	2015	Generali
Marie Quantier	2016	Suravenir
WeSave	2016	Suravenir
Nalo	2017	Generali
Mieux Placer	2017	Primonial (Oradéa Vie et Suravenir)