



SOLVABILITÉ II

QIS5 : mobilisation générale

Les assureurs ont jusqu'au 30 octobre (15 novembre pour les groupes) pour réaliser la 5^e et dernière étude quantitative d'impact visant à tester les calibrages des exigences de fonds propres de la réforme Solvabilité II. Un exercice portant la marque des pressions politiques.

« *Il est fondamental que toute l'industrie collabore avec cette étude d'impact, qui sera la dernière* », insistait Jean-Paul Redouin, premier sous-gouverneur de la Banque de France, lors de la dernière conférence du contrôle de l'ACP, qui présentait le QIS5 à la profession, début juillet. Et ce, d'autant plus que les calibrages de la formule standard, loin d'être définitifs, recèlent encore de nombreuses incertitudes (lire aussi la tribune de Franck Grenier p. 74). Le texte définitif de la réforme devrait ainsi tenir compte des résultats du QIS5 et intégrer de nouveaux

aménagements. En attendant, le calibrage de cette dernière étude est le fruit d'un compromis entre le QIS4 (jugé d'un niveau satisfaisant par la profession) et les nouvelles orientations très prudentielles sur les mesures de niveau 2 élaborées par le Ceiops. La Commission européenne a entendu la forte mobilisation des assureurs (30 000 commentaires ont été publiés par l'industrie !) et a lâché du lest, introduisant de fait dans le QIS5 des mécanismes et aménagements – relativement complexes – pour atténuer la portée de certaines mesures préconisées par le Ceiops.

Les principales nouveautés du QIS5 concernent l'évaluation des provisions techniques, celle du capital réglementaire (MCR et SCR) et la classification des fonds propres.

PROVISIONS

Concernant la valorisation des provisions techniques, le grand changement vient de l'introduction d'une prime de liquidité. Une avancée concédée par la Commission selon les préconisations du CFO Forum et en particulier des assureurs britanniques, grands promoteurs de la rente viagère. Cette prime de liquidité est censée traduire la capacité des assureurs à investir dans des actifs moins liquides et plus rentables. Elle joue pleinement lorsqu'il s'agit de contrats dont le passif est parfaitement prévisible (comme les rentes viagères, où il n'y a pas de valeur de rachat), elle

s'applique partiellement pour les contrats vie avec participation aux bénéficiaires. Dès lors, l'assureur peut acheter des actifs "illiquides" sans être trop pénalisé dans le calcul du *best estimate* et la valorisation des provisions techniques. « *Cette prime de liquidité contribue à abaisser le best estimate et accroît de ce fait les fonds propres disponibles en couverture des exigences prudentielles. Mais on ne peut pas dire aujourd'hui, avant d'avoir réalisé le test d'impact, si le QIS5 sera globalement plus ou moins favorable que le QIS4* », explique Gildas Robert, actuaire et *practice leader* Solvabilité II chez Optimind.

CAPITAL RÉGLEMENTAIRE

S'agissant de l'évaluation du capital réglementaire, et notamment le risque actions, certains éléments sont favorables aux assureurs et d'autres moins. Le choc actions cotées passe de 32 % à 39 %, avec un ajustement symétrique allant jusqu'à +/- 10 % selon le niveau des marchés. En cas de marché haut, le choc est ainsi relevé à 49 % ; il sera réduit à 29 % si le marché est bas. « *C'est une mesure contractuelle intéressante* », commente Gildas Robert. Pour cer-

SANOS Chronique d'un agent général





tains contrats retraite, le choc actions est réduit à 22 %.

Une autre nouveauté concerne le risque de santé, où distinction est faite entre les systèmes d'assurance santé au premier euro et les systèmes complémentaires. Un autre distinguo est fait entre les frais de soins, perte de revenu et accident du travail. Une avan-

cée indéniable pour les organismes complémentaires.

FONDS PROPRES

Quant aux éléments éligibles pour couvrir le capital (MCR et SCR), le QIS5 propose un nouveau classement avec davantage d'actifs acceptés dans le Tier 1. « Cet assouplissement est susceptible d'être très favo-

nable aux assureurs pour la couverture de leur exigence réglementaire, en fonction de la structure de leurs fonds propres », poursuit Gildas Robert.

En tout état de cause, l'ACP se déclare fortement mobilisée pour accompagner l'industrie française dans la réalisation de la 5^e étude d'impact. A cette fin, l'Autorité a publié cet été

des Orientations nationales complémentaires, disponibles sur www.qis5.fr, de manière à « limiter l'hétérogénéité des interprétations entre les participants, et d'accroître la comparabilité des données ». Remise des copies le 30 octobre pour les sociétés et le 15 novembre pour les groupes. •

Angela Enríquez

RAPPORT 2010 DE FACTS & FIGURES

Solvabilité II va bouleverser la donne

Le paysage de l'assurance en France va changer profondément dans les dix prochaines années. Etat des lieux du secteur avant le choc Solvabilité II.

Back to the basis : c'est le titre du rapport 2010 de Facts & Figures, qui passe au crible l'assurance et la protection sociale à travers douze indicateurs de performance. Un juste retour aux fondamentaux alors que Solvabilité II introduit des notions pointues au sein de modèles complexes « *auxquels personne ne comprend rien* », comme le dénonce Cyrille Chartier-Kastler, président fondateur du cabinet d'études. Lequel déplore que la réforme ne reconnaisse pas la notion de « *produit net d'assurance* » (voir tableau), son indicateur phare qui permet de comparer de manière homogène la performance et la rentabilité des activités à risque et épargne. « *Ce qui me choque, c'est qu'on va comparer les performances d'un groupe qui fait 3 Md€ de prévoyance et un*

autre qui collecte 3 Md€ d'épargne avec les mêmes critères. » De fait, le classement des groupes sur le marché français en termes de PNA diffère fortement du classement en termes de CA, avec Axa, Groupama et Covéa en tête. Selon les indicateurs analysés (développement, structure des coûts, fidélisation, rentabilité), ce sont globalement les bancassureurs qui ont le mieux tiré leur épingle du jeu au cours de la dernière décennie, alors que les mutuelles d'assurance n'ont pas su tirer pro-

fit des années de haut de cycle pour renforcer leurs fonds propres ou accroître leurs parts de marché (à l'exception notable de Covéa). Les bancassureurs s'avérant être surtout les champions de la croissance et de la rentabilité, leurs performances en termes de fidélisation de la clientèle laissent à désirer, contrairement aux mutuelles sans intermédiaires, au lien affinitaire fort. Ces dernières ont en revanche vu leur structure de coûts fortement alourdie (de 22-24 % en 2000 à 28 % en 2008), per-

dant ainsi de leur avantage concurrentiel. Dans le même temps, les compagnies traditionnelles à réseaux sont passées d'un ratio de chargement de 34-36 % à 32 %. Les groupes cotés caracolent aussi en tête, quant à leurs niveaux de rentabilité.

CONCENTRATION ET REGROUPEMENTS

Tel est l'état des lieux du secteur, à la veille de Solvabilité II. « *Tous les opérateurs, et notamment les mutualistes, ne pourront faire face aux exigences renforcées en matière de fonds propres* », analyse Cyrille Chartier-Kastler, qui prédit une accélération de la concentration du secteur et une « *explosion* » du nombre de structures de regroupement (Sgam, UGM, GPP). Un autre élément va bouleverser la donne : l'exigence en marge de solvabilité des fonds en euros qui passerait de 4 % des encours, sous Solvabilité I, à une fourchette de 6 à 8 % avec la réforme. Conséquence, une dégradation du rendement des fonds en euros, que Facts & Figures chiffre à 30 points de base de rendement annuel. Et à la clé, une obligation de recapitaliser les sociétés vie. De quoi inciter les groupes bancaires, qui seront soumis à Bâle III et auront davantage besoin d'épargne bilancielle, à lever le pied sur la collecte vie, au profit de produits bancaires. •

A.E.

LES 10 PREMIERS GROUPES D'ASSURANCE EN FRANCE SELON LEUR PNA			
Rang	Groupe	PNA 2008 (en M€)	PNA/CA 2008
1	Axa	16 261	66,7 %
2	Groupama	9 779	76,7 %
3	Covéa	9 352	78,6 %
4	CNP	7 798	30,8 %
5	Allianz	7 786	62,2 %
6	Crédit agricole	6 672	37,2 %
7	Generali	5 829	42,0 %
8	Crédit mutuel	4 659	45,2 %
9	BNP Paribas	3 779	32,0 %
10	Macif	3 512	71,0 %

Produit net d'assurance (PNA) = 100 % du CA des activités d'assurance à risque + 2,5 % du CA des activités d'épargne vie + 1,40 % des encours d'épargne vie.

Source : Facts & Figures