



Economie du Marché de l'assurance

Solvency II : les assureurs et les courtiers d'assurances sur le pont

A moins de deux ans de l'entrée en vigueur du programme Solvency II, compagnies, mutuelles et autres institutions de prévoyance sont sur le pont. Un pont qui bouge, en fonction de la production des mesures de niveau 2 et 3, publiées presque au fil de l'eau. Au grand désespoir des assureurs pris dans un chantier pour le moins structurant. Si l'épicentre de ce projet concerne le périmètre des porteurs de risques, les réseaux de distribution ressentiront également ses impacts collatéraux, au titre de délégataires de services. Pour l'heure, ces effets collatéraux font très peu l'objet de réflexion, même si certains intermédiaires commencent tout simplement à en entendre parler. "Solvency II ? De quoi s'agit-il ?", s'enquière plus d'un. Revue d'ensemble.

UNE RÉVOLUTION EN PROFONDEUR

Avec le projet Solvabilité II, c'est à une révolution en profondeur à laquelle sont invités les acteurs de l'assurance, qu'ils soient porteurs de risques ou intermédiaires. Pourtant, les débats sont principalement animés par les premiers, les seconds étant souvent dans l'expectative. Logique, ils sont tributaires des processus de leurs partenaires assureurs. Depuis quelques années, ceux-ci sont donc lancés dans leur projet d'adoption, oubliant parfois d'impliquer leurs réseaux d'intermédiaires. Où en sont-ils ? La dernière analyse d'impacts en date, ou QIS 5 pour les plus avertis, brosse un tableau plutôt en demi-teinte de l'état d'avancement des travaux préparatoires à la transposition de cette norme aux périmètres nationaux. Le mois dernier, l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) publiait les résultats de ce galop d'essai conduit entre août et novembre 2010. Selon elle, 546 assureurs y ont participé dont 515 solos et 31 groupes. Cet ensemble représente 90% des provisions techniques du marché français, un panel significatif donc. Sur cette base, il en ressort des résultats transposables à l'échelle nationale. Ainsi, le SCR (Solvency Capital Requirement) synonyme de capital-cible requis et le capital minimum exigé (MCR) sont en général largement couverts par les acteurs.

UN BILAN DU QIS 5 "GLOBALEMENT POSITIF"

En regardant de plus près ces conclusions, le SCR du marché se stabilise à 101 Mds€ et est couvert par des fonds propres de 182,5 Mds€. Résultat : Solvency II entraîne un surplus de capitalisation de 81,5 Mds€ en France, soit un taux de couverture de 181%. Rassurant, quand on sait que cet indicateur s'élève à 165% pour la moyenne européenne. De son côté, le MCR a été évalué à 39 Mds€ et est couvert par 174 Mds€, soit un surplus de 135,4 Mds€. Quant à son taux de couverture, il est de 446% contre 466% pour la moyenne européenne. Du reste, 60% des sociétés d'assurances ayant participé à cette opération disposent d'un excédent de capital supérieur à 160% du SCR. Du coup, l'ACP estime que le marché français fait convenablement face aux exigences de solvabilité de la nouvelle norme et peut, à ce titre, "aborder les prochaines étapes de ce chantier avec sérénité", a indiqué Danièle Nouy, sa secrétaire générale. Pour autant, cet organisme prudentiel n'oublie pas d'épingler au passage la piètre qualité des données qu'il a reçues des participants à cette action pilote. De ce fait, elle se voit contrainte d'effectuer une impasse sur 31 réponses solos enregistrées. Les impôts différés, les créances sur les réassureurs et les traitements des participations dans les structures non cotées apparaissent au terme de ce QIS 5 comme les postes comptables difficiles à valoriser. Ajouté à cela, le calibrage excessif de risques catastrophes ou encore celui de branches longues, beaucoup reste à faire, d'autant que le plan de charges



des assureurs est lourd : prise en compte des fameuses mesures de niveau 2 et 3, adoption d'Omnibus 2, etc. Face à cela, un passage en douceur à Solvency II apparaît de plus en plus incontournable, ce que reconnaît la Secrétaire générale qui plaide, du reste, pour cette marche progressive vers Solvabilité II.

LES ASSUREURS DANS LES "STARTING-BLOCKS"

Sur le terrain, le lobbying des assureurs continue dans le sens de cet assouplissement calendaire et du contenu de certaines mesures. L'adoption d'une formule standard allégée a également été évoquée sans être actée, pour le moment. C'est dans ce contexte que l'European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) a décidé de lancer, en collaboration avec les autorités prudentielles nationales, un nouveau stress test visant à évaluer la capacité des assureurs européens à résister, y compris aux scénarios les plus catastrophiques. Pour plus d'un acteur, cette nouvelle campagne vise à remplacer un improbable QIS 6 inenvisageable au vu d'un calendrier vertigineux.

Chez Axa France, ces différents chambardements ont très peu d'impacts sur le programme de travail annoncé. *"L'année 2011 est marquée par une intensification de nos échanges avec l'ACP ; nous prévoyons de basculer tous nos différents risques sous le modèle interne. Et souhaitons obtenir un retour de l'instance de régulation en vue de constituer le dossier d'approbation au plus tard en mai 2012, ce qui nous laissera le temps d'aborder la dernière ligne droite avec plus de sérénité"*, explique Frédérique Moy, Directrice du projet.

L'ACP EST-ELLE EN MESURE DE VALIDER EN TEMPS ET EN HEURE LES TRAVAUX DES ASSUREURS ?

En attendant, l'assureur a d'ores et déjà réalisé un audit indépendant de son modèle interne. Ce dernier met la lumière sur la couverture de l'entité française au regard de la nouvelle norme : *"Malgré le passage à Solvency II qui introduit une exigence de capital plus élevée, nous affichons un ratio de solvabilité satisfaisant"*, indique Frédérique Moy. Au-delà de ce constat somme toute rassurant, elle pointe les difficultés inhérentes à ce projet, le processus de pré-approbation étant un exercice

inédit, et tout particulièrement la capacité de l'ACP à être en position de valider en temps et en heure les travaux que lui présenteront les assureurs.



Parallèlement au volet de Solvency II concernant le modèle interne, centré sur son cœur de métier, l'assureur évoque l'impact de cette nouvelle directive sur les réseaux de distribution. Pour Dominique Rouquayrol de Boisse, Directeur juridique, fiscal et de la conformité d'Axa France, "le pilier II impose notamment une identification et un traitement des risques de conformité concernant la distribution des produits d'assurance. De manière générale, les assureurs devront renforcer leur vigilance vis-à-vis de la commercialisation des contrats d'assurances, notamment au regard de la documentation et des informations fournies aux clients." Et Frédérique Moy d'aborder un autre aspect critique : "Solvency II va nous imposer d'autres changements vis-à-vis des réseaux. C'est par exemple le cas d'une refonte des processus de suivi de la gestion déléguée en prévoyance collective. Jusqu'alors, les assureurs ne disposaient pas de données techniques détaillées sur ces contrats. Il faudra pallier ce manque et enrichir la qualité de ces données."

DES CONTRAINTES RENFORCÉES POUR LES COURTIER D'ASSURANCES

Intervenant sur cette problématique de l'impact de Solvency II sur les réseaux de distribution, Dan Chelly, Directeur métier au sein d'Optimind rappelle le contexte économique dans lequel intervient la mise en place de cette norme et son effet amplificateur : "Les taux bas, la forte volatilité, la remise en cause de la fiscalité sur le patrimoine et les protections du client sur le défaut de conseil à travers la MIF sont ressentis avec davantage d'acuité. Dans un tel environnement, le dispositif de contrôle interne qui relève du pilier II, est largement renforcé ; à l'instar de la continuité des activités comme le préconise l'article 44 de cette norme. Ces différents facteurs ont directement un impact sur les relations entre l'assureur et ses intermédiaires. Ils entraînent l'analyse des risques, voire l'audit, des réseaux de distribution pour vérifier leur capacité à faire face aux nouvelles exigences et assurer notamment une traçabilité des données de leurs activités ; le devoir de conseil du client devra être renforcé également ; tout comme la vigilance par rapport au blanchiment, les intermédiaires étant en première ligne dans la collecte de capitaux."



Plus généralement, si les réseaux de distribution ne sont pas soumis aux travaux du pilier 1, on observe toutefois l'augmentation de l'exigence en capitaux réglementaires qui pourra mécaniquement entraîner une baisse de la rentabilité des assureurs. Avec, pour corollaire, un impact sur le commissionnement des intermédiaires.

Par ailleurs, "l'épargne devrait être pénalisée du fait du risque actions. La conséquence d'un tel changement est notamment le recentrage du marché sur des produits à plus forte composante assurance tels que les eurodiversifiés ou encore les Variable Annuities. Il s'agit de contrats novateurs plus complexes à commercialiser. Pour les distributeurs, cela se traduira par la nécessité de former davantage dans l'optique de conseiller de manière appropriée les clients", analyse Gildas Robert, actuaire et practice leader Solvabilité II chez Optimind. Pour ce dernier, la concentration de certains assureurs du fait de Solvency II qui peut favoriser les organismes de grande taille et la mise en commun des moyens techniques et humains, pourrait également avoir un impact sur les courtiers et les CGPI.

Quid de l'impact de Solvency II sur les distributeurs des bancassureurs, en l'occurrence les agences bancaires principalement ? Un effort supplémentaire de formation leur sera demandé sachant qu'elles maîtrisent moins les produits complexes d'assurance. En revanche, elles sont déjà au fait de la problématique du blanchiment et de la fraude.

L'ÉPINEUX PROBLÈME DE LA QUALITÉ DES DONNÉES

Quoi qu'il en soit, poussé par les assureurs, l'ensemble des distributeurs sera amené à communiquer sur les mesures qu'il aura prises pour sécuriser et garantir la transparence de ses activités. Reste le fameux problème de la qualité des données. Déjà épineux pour les assureurs, il devrait l'être davantage pour leurs partenaires. Sur ce point, tous les intermédiaires sont loin d'être logés à la même enseigne. Les agents semblent les mieux lotis, à la différence des courtiers et des agences bancaires. Dans ce dernier cas, on le sait, les chaînes de traitement de l'information appartiennent généralement à la banque. Ce qui suppose parfois un problème d'accès aux données dont ne dispose pas forcément le bancassureur.

Au moment où nous mettons sous presse, l'ACP confirme le bon état d'avancement des travaux relatifs à Solvency II, sans s'appesantir sur ses impacts sur les intermédiaires. Les assureurs doivent y penser désormais, tout comme les courtiers. Car pour ces derniers, le travail ne fait que commencer, comme l'illustre le cas de Solly Azar.

Emmanuel Mayega