



Les nouvelles normes de solvabilité ne vont pas bouleverser le monde de l'assurance vie. Mais les produits sans garantie immédiate se préparent un avenir radieux.

Par Eric Leroux

La révolution Solvabilité II n'aura pas lieu ! En tout cas, pas dans les produits d'assurance vie et pas tout de suite. Les assureurs continueront à faire fructifier leurs fonds en euros, qui seront finalement moins gourmands en fonds propres qu'anticipé ; les supports en unités de compte figureront toujours dans la gamme ; les rentes viagères, pourtant exigeantes en capital, ne vont pas partir en fumée et l'assurance décès ne s'éteindra pas, bien au contraire... « Solvabilité II ne va pas changer notre stratégie en matière de produits, explique Gisèle Cuniot, directrice technique de Mutavie. Mais c'est une aubaine pour rééquilibrer certains risques. Car, demain, il ne sera pas concevable de distribuer des rentes si l'on n'a pas, à côté, un portefeuille de prévoyance pour équilibrer les risques de mortalité. »

LES BESOINS EN FONDS PROPRES, LE NERF DE LA GUERRE

« La principale difficulté pour les assureurs sera de gérer les variations de leurs besoins de fonds propres pour les branches longues, estime Gildas Robert, senior manager et practice leader Solvabilité II chez Optimind. Cela va notamment les conduire à réduire la part des actions dans leurs allocations d'actifs pour les engagements d'épargne retraite et pèsera sur les rendements des fonds en euros, ainsi que sur les résultats des sociétés. » C'est ce qui l'incite à penser que « l'offre va se transformer, car entre des produits garantis qui ne rapportent rien et

PRODUITS

L'assurance vie à la recherche de nouveaux modèles

des produits sans garantie dont les clients ne veulent pas, il faut rechercher de nouvelles solutions ». Aux yeux de beaucoup de professionnels, il existe deux issues de secours : les fonds en euros diversifiés et les unités de compte garanties au travers des variables annuités. Les fonds en euros diversifiés ont un atout de poids : l'assureur s'engageant uniquement sur une garantie à l'échéance (et non permanente), le risque qu'il porte est très réduit et cela se traduit par de moindres besoins de fonds propres, qui autorisent à leur tour une plus large diversification. Pour les assurés, c'est évidemment une moindre protection, mais selon Jean-Pierre Diaz, responsable des produits d'épargne chez BNP Paribas Cardif, « ce type de gestion permet d'envisager un rendement annuel supérieur de 1 % à celui des fonds en euros classiques ». Il s'agit toutefois de mécanismes très complexes et seuls deux assureurs s'y sont lancés pour l'instant : AG2R La Mondiale, avec "Pluie d'étoile" et "Pierre de Lune", et BNP Paribas Cardif, avec "Avenir retraite" et, via sa

Des unités de compte plus gourmandes

C'est l'un des paradoxes de Solvabilité II : les besoins en fonds propres pour les engagements en unités de compte augmenteront par rapport aux normes actuelles. Les risques secondaires de ces compartiments (offre de liquidité des assureurs, variabilité des frans en fonction des évolutions de marché...) devront en effet être passés au peigne fin et dotés en fonds propres pour faire face à un pépini. « Les sociétés qui ont fortement développé les UC vont sentir la note passer », s'amuse un assureur positionné presque exclusivement sur son fonds en euros.

filiale Antin épargne pension (précurseur dans le domaine), "Diverseo patrimoine". L'autre solution passe par les variables annuités, avec des produits qui garantissent dès la souscription un revenu minimum lors de la retraite (3 à 4,5 %) ; lequel évolue à la hausse lorsque la valeur de l'épargne progresse. « Ces produits, quoique souvent considérés comme complexes, font l'objet de stratégies de couvertures efficaces qui permettent de limiter le besoin en fonds propres, détaille Gildas Robert. Et dans la mesure

où le niveau de risque supporté légitime une rémunération de l'assureur, celui-ci sera en mesure de dégager une meilleure rentabilité sur ses capitaux propres. »

OPTIONS FACTURÉES

« Avec Solvabilité II, la vraie différence entre assureurs, ce sera la capacité à créer un modèle interne précis qui colle de très près aux risques, estime pour sa part Sylvain Coriat, directeur des assurances de personnes chez Allianz. Selon le modèle, les besoins en fonds propres peuvent en effet varier du simple au double pour un même produit. C'est un point très important puisque le capital va devenir une denrée rare : il faudra donc l'affecter du mieux possible et professionnaliser le recours à la réassurance. » Un schéma dans lequel les contrats variables annuités s'insèrent parfaitement, mais les assureurs pourront aussi proposer des produits plus simples, avec des options facturées et réassurées. Et ainsi, paradoxalement, réintroduire de la gestion de risque pour les assurés vie.

Le grand gagnant de Solvabilité II, ce sera toutefois la prévoyance, peu exigeante en fonds propres et largement rentable. A l'inverse, les retraites collectives pourraient bien être les grandes perdantes : les promesses des assureurs et le poids des actions qu'ils détiennent pour ces risques ont de bonnes chances de faire exploser les besoins en fonds propres. ■



« L'offre va se transformer, car entre des produits garantis qui ne rapportent rien et des produits sans garantie dont les clients ne veulent pas, il faut rechercher de nouvelles solutions. »

GILDAS ROBERT
Optimind