

# SOLVENCY II

## VERS UNE REFONTE DES STRATÉGIES DES BANCASSUREURS EUROPÉENS



**Guillaume  
Toussaint**

Consultant Manager  
THEIA Partners

La mise en œuvre de Solvency II et la réévaluation du régime applicable aux conglomérats financiers devraient accroître les exigences de capital réglementaire devant être alloué aux sociétés d'assurance. Cela pourrait conduire les bancassureurs à modifier leurs choix stratégiques.



**Philippe  
Foulquier**

Professeur à  
L'EDHEC Business  
School, Directeur du  
Pôle de recherche  
en comptabilité et  
analyse financière

Si la bancassurance a été pendant longtemps très controversée en Europe, elle est aujourd'hui devenue incontournable dans toute stratégie de sociétés d'assurance ou de banques. Au fil des années, les bancassureurs se sont imposés comme des acteurs majeurs du monde de l'assurance en Europe. Forts d'un business model efficace, reposant notamment sur un réseau de distribution intégré et la commercialisation de produits d'assurance simples s'insérant parfaitement dans la palette de l'offre bancaire, leurs parts de marchés n'ont cessé de progresser. Ainsi, en France, en Espagne et en Italie, la bancassurance collecte aujourd'hui

environ deux tiers du chiffre d'affaires de l'assurance vie.

Jusqu'à présent, les filiales d'assurance des banques ont contribué très favorablement aux exigences réglementaires prudentielles de ces groupes (Bâle II). En effet, d'une part, ces derniers disposent d'une grande flexibilité quant au pilotage comptable des activités d'assurance (notamment au regard de l'allocation des ressources et des charges des activités d'assurance entre la banque et l'assureur), ce qui leur permet d'optimiser les mouvements de capitaux propres au sein du groupe selon ses besoins capitalistiques. D'autre part, le système prudentiel des assureurs (Solvency I) est un système forfaitaire n'intégrant que le risque de souscription (encadré 1), et ce, de façon excessivement simpliste et arbitraire. Là

**« Pour les acteurs du marché français vie et non vie (y compris les bancassureurs), le taux de couverture des exigences passerait de 650 % avec Solvency I à 150 % avec la SCR de Solvency II. »**

encore, les exigences généralement relativement peu élevées pour les activités d'assurance, permettent de capitaliser a minima la filiale d'assurance, afin de libérer du capital pour les activités bancaires et ainsi de doper le ratio de solvabilité de la banque.

Pour une banque, la mise en place d'une stratégie de bancassurance peut se concrétiser par la création ex-nihilo d'une société d'assurance, l'acquisition totale ou partielle d'une société d'assurance ou par un simple accord de distribution avec une société d'assurance (sans lien capitalistique). Chacun de ces modèles organisationnels offre ses avantages et inconvénients propres. Cependant, l'application de Solvency II pourrait apporter des bouleversements stratégiques majeurs dans ces choix décisionnels.

Solvency II va-t-elle porter atteinte à la flexibilité d'optimisation d'allocation des capitaux propres des bancassureurs? Les premières cessions de filiales d'assurance par les banques, observées notamment en Italie et en Espagne, sont-elles les premières manifestations d'une tendance qui devrait s'accroître avec la mise en place progressive de Solvency II? Dans ce cas, quel sera le niveau de participation optimal des banques dans leur filiale d'assurance, et quels seront les critères de décision clés?

## VERS UN RÉGIME PLUS COÛTEUX EN CAPITAUX PROPRES POUR LES BANCASSUREURS

La profonde mutation de la gestion des sociétés d'assurance engendrée par la complexification et la multiplication des risques encourus au cours de ces deux dernières décennies a suscité une nécessaire refonte des règles prudentielles (Solvency II) en complément de l'adaptation des normes comptables internationales (IFRS).

Le nouveau cadre prudentiel des sociétés d'assurance est défini sur la base de celui de Bâle II. En conséquence, Solvency II renforce les exigences d'appréciation et de gestion des risques dont la notion est élargie par rapport à Solvency I, aussi bien au niveau de son champ d'application (risques de marchés financiers, crédit, souscription et opérationnel) que de sa modélisation (loi de distribution, corrélation, étude des risques extrêmes), de son évaluation et de sa gestion (dérivés, réassurance, titrisation, diversification). Ceci engendre une véritable révolution culturelle puisque chaque risque, potentiel ou avéré, devra être identifié, quantifié et géré dans le cadre d'une gouvernance interne définie par l'assureur et contrôlée par le superviseur. En effet, au titre de son deuxième pilier, Solvency II impose de procéder à une

## I. FONDS PROPRES RÉGLEMENTAIRES

Exigences quantitatives



évaluation interne du besoin global de financement au vu de l'ensemble des risques encourus, y compris ceux n'entrant pas dans le calcul de la SCR (solvabilité complète requise – encadré 2). Le superviseur, qui devrait disposer de pouvoirs élargis, pourra d'ailleurs demander une adjonction de fonds propres supplémentaires, si la gouvernance interne ne lui paraissait pas satisfaisante.

Quels peuvent-être les impacts de Solvency II sur la stratégie des bancassureurs ? Les conclusions sur la troisième étude d'impact (QIS3) du CEIOPS [1] et l'analyse détaillée de l'ACAM [2] publiées fin 2007 montrent que selon cette calibration, les exigences de capital de Solvency II seraient sensiblement supérieures à celles de Solvency I [3]. À titre illustratif, pour les acteurs du marché français vie et non vie (y compris les

bancassureurs), le taux de couverture des exigences passerait de 650 % de Solvency I à 150 % de la SCR de Solvency II. Partant du constat que les filiales d'assureurs des banques sont en général capitalisées à minima, cela pourrait se traduire par des exigences de capital additionnelles substantielles, et ce au détriment des capitaux propres additionnels qui auraient pu être alloués aux banques.

Dès lors, la stratégie des bancassureurs pourrait être sensiblement bouleversée. Dans ce nouvel environnement, une comparaison des rentabilités du capital pondéré des risques (RoRAC [4]) de la banque et de l'assurance s'impose. Selon les synergies réelles entre les deux activités et la stratégie du bancassureur, des arbitrages pourraient alors s'opérer se traduisant par des réductions de participations des banques dans les sociétés d'assurance, voire des cessions, comme on l'a vu en Europe du Sud.

## MOINS DE FLEXIBILITÉ DANS LA GESTION DES RESSOURCES ET CHARGES TRANS-SECTORIELLES

Lorsque le bancassureur contrôle sa filiale d'assurance, cela offre au groupe l'avantage d'être largement autonome et maître de ses décisions dans la gestion de la société d'assurance, notamment par rapport à ses objectifs de groupe (banque et assurance). En particulier, il est plus à même de gérer de manière optimale les comptes de l'assureur et de la banque (fiscalité, politique d'externalisation du résultat, allocation des charges, répartition des commissions de distribution et de gestion entre les deux acteurs, etc.).

En revanche, cette forme de bancassurance risque de devenir très consommatrice de capitaux propres au-delà des exigences de Bâle II, avec la mise

## 2. SOLVENCY II

### Définition de deux niveaux d'exigences en capital pour les assureurs

■ Le MCR (*minimum capital requirement*) est le niveau de capital minimum en dessous duquel les intérêts des assurés seraient menacés. Son non-respect implique l'intervention immédiate de l'autorité de contrôle et peut entraîner le retrait d'agrément de l'établissement.

■ La SCR (*solvabilité complète requise*) est le niveau de capital nécessaire à l'établissement dans l'optique de la continuité de son activité. Elle prend en compte l'ensemble des risques quantifiables de l'établissement. Son franchissement à la baisse entraîne la mise en place d'un plan de redressement.

[1] Comité européen des assurances et des pensions professionnelles.

[2] Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles.

[3] Cette augmentation est très nette pour l'activité non-vie : sur le plan européen 16 % des participants au QIS3 auraient à augmenter sensiblement leurs fonds propres pour respecter le SCR si le modèle devait en rester là (encadré 3).

[4] Return on risk adjusted capital.

### Pourcentage des entreprises européennes devant augmenter leur capital pour couvrir la solvabilité complète requise (SCR) selon les résultats des QIS3

	Vie	Non-vie	Mixte	Total
Grandes	18,3	23,7	7,3	17,5
Moyennes	12,4	20,0	7,1	15,3
Petites	10,9	18,0	13,2	15,4
Total	13,1	19,5	8,7	15,7

Source : ACAM.

en œuvre de Solvency II qui intègre la problématique spécifique des groupes (*i.e.* des bancassureurs en particulier) à l'instar du régime prudentiel embryonnaire des conglomérats financiers. À ce stade de réflexion, Solvency II envisage que les participations trans-sectorielles soient déduites des fonds propres [5].

L'objectif des réformes en cours est notamment de réaliser une chasse systématique au double emploi des capitaux propres, parfois pratiqué par les bancassureurs. Le CEIOPS et le CEBS [6] travaillent ainsi conjointement sur le sujet, afin de réduire au maximum les arbitrages opportunistes trans-sectoriels. Mi-2007, les deux régulateurs ont publié une étude faisant état des différences de traitement dans l'éligibilité et le plafonnement des composantes des fonds propres pour chaque secteur : dettes subordonnées, plus-values latentes, réserves de réévaluation, déductions... autant d'éléments que le CEIOPS et le CEBS souhaitent harmoniser pour limiter les distorsions venant influencer la localisation des actifs au sein des conglomérats financiers.

Ainsi, ce contrôle additionnel qui se traduit par une réduction de la marge de manœuvre des bancas-

sureurs quant à l'optimisation de leurs comptes et de leur allocation de capitaux propres, pourrait également être de nature à remettre en cause la pertinence de la détention à 100 % d'une société d'assurance par certaines banques et se traduire par une modification sensible du paysage des acteurs de l'assurance.

#### SOLVENCY II : VERS UNE REFORME DES STRATÉGIES DES BANCASSUREURS

La stratégie des bancassureurs quant à leur choix du modèle de bancassurance (du simple accord de distribution sans lien capitalistique à l'intégration totale avec détention à 100 % de l'assureur) devrait être totalement remise en question par Solvency II, qui pourrait ainsi bouleverser le paysage des acteurs de l'assurance.

En effet, lorsque la rentabilité financière est l'unique critère de décision, la banque a intérêt à ne pas avoir de lien capitalistique dans la société d'assurance, et ce d'autant plus que la rentabilité de l'activité assurance est faible par rapport à celle de la banque. Plus précisément, dans ce cadre, la banque perçoit des commissions d'apporteur d'affaires (et éventuellement de gestion d'actifs des contrats d'assurance) sans mobiliser de capital (ou peu de capital si la banque gère les actifs d'assurance), ce qui se traduit par une rentabilité infinie (ou au moins

excessivement élevée dans le cas de la gestion d'actifs).

Toutefois, ce critère ne paraît pas à lui seul constituer la mesure la plus pertinente d'appréciation de la qualité de la performance de la société. Cette activité se rapprochant de celle du courtage, les critères de valorisation sont plutôt le volume des commissions collectées et la marge sur chiffre d'affaires réalisé.

Dès lors, entrent dans les choix décisionnels, d'autres critères de gestion : exploitation optimale du réseau d'agences bancaires, équipement (*cross selling*) et fidélisation de la clientèle, sophistication des produits d'assurance, diversification des risques, risque de réputation de la banque, conflits d'intérêt entre la banque et l'assureur (notamment lorsque l'assureur supporte l'essentiel des risques et des charges de fonctionnement dans le cas d'un accord de distribution sans lien capitalistique). Ainsi, la perte de rentabilité, liée à la mobilisation de capitaux dans l'assurance et au coût d'opportunité (investir dans une activité parfois moins rentable) pour un accord pérenne, peut ainsi être compensée par un volume d'affaires et des marges plus importants.

La mise en place de Solvency II et l'harmonisation des réglementations prudentielles entre les banques, les assureurs et les conglomérats financiers pourraient ainsi se traduire par une réduction du niveau de participation optimal d'une banque dans sa filiale d'assurance, du fait du coût additionnel des capitaux propres de l'activité d'assurance et de la diminution de la flexibilité de la gestion des capitaux propres du bancassureur dans son ensemble. Ainsi, les premières réductions de participations assurantielles voire de cessions que l'on a pu observer au cours de ces derniers mois en Europe, pourraient devenir une réelle tendance dans le nouvel environnement prudentiel. ■

« L'objectif des réformes en cours est notamment de réaliser une chasse systématique au double emploi des capitaux propres. »

[5] Déduction des participations supérieures à 20 % dans les établissements de crédit et financiers selon Solvency II contre un seuil de 10 % dans les sociétés d'assurance selon Bâle II.

[6] Comité européen des contrôleurs bancaires.