

COMMENTAIRE

Gérard CROSET

Chargé de mission
auprès du directeur général de la CNP

L'assurance est-elle une industrie comme les autres ?

Telle est la question que ne peut manquer de se poser un assureur à la lecture de cet article, bien que les efforts de l'auteur pour appliquer à l'assurance des méthodes éprouvées d'analyse apparaissent très intéressantes et méritoires.

Dans la plupart des activités industrielles de services et même pour les banques, il est possible de séparer l'activité d'exploitation de l'activité financière. Ceci n'a pas de sens en assurance : les produits financiers (revenus et plus-values) contribuent à compenser les charges au même titre que les primes et pour des montants du même ordre de grandeur. Les analyses séparées du résultat technique et du résultat financier mettent davantage en évidence l'évolution de la structure et de la nature des opérations, que l'évolution de leur rentabilité. Il faut d'ailleurs noter que s'il est une activité pour laquelle se justifie la fusion réalisée par le plan comptable général entre le compte d'exploitation générale et le compte de pertes et profits, c'est bien celle de l'assurance ; pourtant c'est l'une des exceptions à cette réforme, qui devra être réalisée par la future directive européenne sur la comptabilité de l'assurance.

Dès lors que l'on s'intéresse à l'assurance dans sa globalité, on ne peut opposer le volet technique et le volet financier, et nombre des remarques effectuées paraissent d'une moindre pertinence. Pour autant, n'y a-t-il pas une certaine ambivalence de l'assurance aux yeux des acquéreurs de « paquets

de titres » ? La réponse est affirmative, mais elle ne s'appuie pas sur l'analyse du compte d'exploitation ; c'est l'examen du bilan qui fournit la réponse. L'importance des fonds que génère cette activité, donne à ceux qui l'exercent une puissance que dépasse très nettement le secteur de l'assurance. À notre sens, il devrait d'ailleurs être interdit aux assureurs d'utiliser les « munitions » correspondant aux actifs représentatifs des provisions techniques (c'est-à-dire l'épargne des assurés) pour réaliser des investissements ayant une justification autre que le placement.

Après ces remarques générales sur l'article, il faut souligner que les commentaires présentés n'ont pas pris en compte des modifications réglementaires ou de marché que l'on se contentera de citer : loi de finances pour 1983 introduisant pour les sociétés « non vie » une pénalisation en cas de surprovisionnement ; application de la technique dite de *Zillmerisation* aux prévisions mathématiques ; caractéristiques des produits proposés avec en particulier le succès de certains produits vendus aux guichets bancaires (bons d'assurance et de capitalisation à 7 ans, plan de retraite) ; extension progressive de l'informatique répartie bénéficiant aux réseaux ; quasi déréglementation des taux d'intérêt garantis en assurance vie et des tarifs en assurance collective même vendue dans le grand public ; entrée en application des directives européennes relatives à la marge réglementaire de la solvabilité... Chaque constat mériterait donc d'être expliqué par des considérations pertinentes sur les

COMMENTAIRE

réalités de la profession plutôt que par des considérations générales se fondant sur la théorie économique dont rien ne prouve qu'elle s'applique au cas de l'espèce.

Il n'en demeure pas moins que nos conclusions rejoignent celles de l'auteur. Les directives de liberté de prestations de services et plus encore la dernière directive sur la liberté des mouvements de capitaux induiront un rapprochement sensible des caractéristiques des produits vendus dans les différents pays d'Europe et, sinon un alignement, du moins une atténuation des disparités fiscales. Car dans le cas contraire des mouvements importants de délocalisation des primes donc des placements se produiront. Les réseaux traditionnels de distribution de l'assurance en France sont certainement très vulnérables, mais les réseaux bancaires

font preuve d'une bonne efficacité, d'autant que l'assurance les utilise souvent à un coût marginal. Le marché français de l'assurance est certes caractérisé par l'existence de *niches*, certaines favorisées par des dispositions fiscales, qui permettent à des entreprises souvent artisanales (mutuelles) de tailles très disparates (Caisses de retraite et de Prévoyance) de subsister en dépit d'une rentabilité économique faible.

D'accord enfin avec l'auteur sur le fait que dans notre pays les intervenants sont finalement, à quelques notables exceptions près, davantage préoccupés par les débats franco-français que par les nécessités de la compétition internationale. Toutefois, la prise de conscience est rapide en France. □

