

---

---

## Banques et assurances : cohabitation, mariage ou fusion?

---

---

Denis KESSLER<sup>1</sup>

Université de Paris-X et  
CEREPI-CNRS. Mars 1987

Tous les pays traversent actuellement une période d'accélération de leur histoire financière, marquée par des événements aussi importants que l'essor de la bourse et des marchés financiers, les évolutions contrastées des taux de change, le grossissement de l'endettement de tous les organismes publics et notamment de l'Etat, le niveau élevé des taux d'intérêt réels.

Cette véritable révolution financière se caractérise notamment par l'atténuation, la redéfinition, voire même l'abolition des multiples frontières qui ont pendant longtemps séparé les divers métiers, institutions, produits, et systèmes financiers nationaux (Kessler, 1987). Ces phénomènes concernent également d'autres frontières, celle qui sépare la sphère financière du monde non financier — industrie et commerce —, ou celle qui délimite le secteur public du secteur privé.

Parmi ces évolutions, on assiste surtout à un redécoupage sans précédent des frontières entre les deux principaux sous-secteurs de la sphère financière : la banque et l'assurance. La division sociale traditionnelle du travail financier est de plus en plus remise en cause. On croyait que cette division sociale du travail financier reposait principalement sur des bases purement techniques — ce que l'on appelait encore récemment la spécificité des métiers —, mais l'on s'aperçoit que le partage des tâches est avant tout historique.

Toutes les frontières se modifient actuellement et certains indices — particulièrement l'ouverture des frontières des Etats dans la perspective du grand marché européen — laissent penser que cette grande mutation n'est pas encore achevée. On est dès lors conduit à s'interroger sur ce que sera la topographie du secteur financier dans vingt ans. Si l'on peut sans trop de risque d'erreur considérer que le monde financier sera demain plus homogène qu'il ne l'est aujourd'hui — et surtout qu'il ne l'était hier —, peut-on affirmer que la plupart des frontières seront abolies ?

Pour juger de l'avenir, on est souvent conduit à se tourner vers le passé. Cette démarche est d'ailleurs cohérente avec l'hypothèse selon laquelle la division sociale du travail est avant tout historique. Si l'on s'interroge sur l'établissement et la

5

---

1 - L'auteur tient à remercier Philippe de Lavergne et Yves Ullmo pour leurs suggestions et commentaires.

## BANQUES ET ASSURANCES

consolidation des frontières actuelles, on constate que dans la plupart des pays, les spécialisations financières existantes datent des périodes qui ont précédé ou suivi immédiatement la Seconde Guerre mondiale. C'est le cas en France où la plupart des statuts, des réglementations et des définitions institutionnelles de ces deux secteurs remontent à la fin de l'entre-deux guerres.

Il paraît normal qu'à l'échelle de l'histoire, au bout de quarante ans, compte tenu des évolutions que l'on a pu connaître, ces frontières soient redéfinies. C'est dans ce cadre que l'on peut par exemple comprendre les mouvements de déréglementation, de déspecialisation, voire même de désintermédiation, bref tous les termes qui semblent signifier que l'on défait aujourd'hui ce qui a été fait hier. Ce qui est radicalement nouveau dans le remodelage de toutes les frontières, c'est que l'on va assister en matière de services à l'ouverture des frontières externes. En ce domaine, aussi bien la banque que l'assurance sont en première ligne.

On assiste donc à une redéfinition des frontières tant internes qu'externes. Dans les deux cas, cette redéfinition peut aboutir à leur disparition. Ainsi pourrait voir le jour une véritable *industrie des services financiers*, où les séparations et les distinctions classiques auront beaucoup moins de signification qu'aujourd'hui.

Si l'on peut diagnostiquer l'avènement nécessaire de cette industrie des services financiers — dont on va s'efforcer d'esquisser certaines caractéristiques —, il est nettement plus difficile de déterminer avec précision sa date de naissance. Il existe quelques facteurs importants qu'il convient de prendre en compte, car ils semblent devoir dicter le rythme des transformations.

On commencera par (1) situer les relations entre banques et assurances dans le nouvel environnement économique, social et technologique qui émerge de la crise, puis on verra (2) que la demande de services financiers va épouser des formes nouvelles. L'offre devra s'y adapter et, à ce titre, (3) les banques et les assurances devront poursuivre un vaste effort de modernisation et de restructuration. Dans tous les cas, (4) on assistera dans les années qui viennent à une intensification des liens entre banques et assurances.

---

### **SITUER LES RELATIONS ENTRE LES BANQUES ET LES ASSURANCES DANS LE NOUVEL ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE, SOCIAL ET TECHNOLOGIQUE QUI ÉMERGE DE LA CRISE**

---

Il convient, pour esquisser ce qui devrait caractériser l'évolution du secteur de la banque et de l'assurance, de placer l'analyse dans le nouvel environnement issu de la crise. Parmi les facteurs décisifs de la transformation des relations entre la banque et l'assurance figurent en bonne place la nécessité de s'adapter à des développements inédits aussi bien au plan macroéconomique qu'au niveau microéconomique.

### **LES TRANSFORMATIONS ÉCONOMIQUES ET SOCIALES**

Intermédiaires financiers, les banques et les assurances sont directement concernés par certains mouvements comme le retour à une croissance modérée mais non inflationniste ou la persistance de taux d'intérêt réels positifs. Sans que l'on puisse être totalement certains que ces mouvements perdurent, de nombreux indices semblent montrer que la fin des années quatre-vingt et les années quatre-vingt-dix ne devraient pas être caractérisées par un retour à la situation des années soixante-dix.

## BANQUES ET ASSURANCES

Cette conjecture est notamment fondée sur les formes nouvelles de régulation des économies issues de leur ouverture internationale. Les politiques d'ajustement structurel menées aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement devraient contribuer, sauf accident majeur, à modifier en profondeur les conditions de fonctionnement des économies. Aussi les années qui viennent devraient-elles être caractérisées par un mouvement général de résorption des déséquilibres, à la fois économiques et financiers. Les économies développées semblent s'être engagées dans un mouvement durable de désinflation, mouvement qui se conjugue à une croissance lente. On assiste en particulier à un mouvement de désendettement des entreprises et de l'Etat (et du pays), les ménages en France n'ayant pas des taux d'endettement anormalement élevés. Certes la transition que l'on vit peut être plus ou moins longue et marquée par des péripéties, mais les tendances lourdes devraient progressivement se manifester.

En raison notamment de la croissance réelle modérée des économies, on assiste à la mise en place d'un nouvel équilibre macro-social. Le phénomène qu'il est convenu d'appeler depuis quelques années « la crise de l'Etat-providence » se poursuit bel et bien et on semble bien avoir atteint une série de points de retournement historiques en matière de prise en charge collective d'un certain nombre de besoins. C'est particulièrement le cas dans le domaine des besoins de protection contre le risque vieillesse, mais ceci apparaît également en matière de risques maladie ou chômage. D'autres modes de prise en charge des besoins connaissent des mutations — tels les besoins de logement — ce qui affecte de nombreux intermédiaires financiers et les circuits qui avaient été historiquement mis en place. Bref, il est remarquable de voir qu'aussi bien l'intermédiation sociale — la gestion sociale des risques par des organismes de sécurité sociale — que l'intermédiation financière semblent connaître actuellement des évolutions importantes. Celles-ci ont des conséquences majeures qui semblent a priori concerner plus particulièrement le monde de l'assurance mais qui en fait aboutissent à une redistribution telle des cartes que tous les agents financiers sont touchés. Notons que la nouvelle donne sociale alimente en partie les batailles que se livrent banques et assurances.

### LA MODIFICATION DES COMPORTEMENTS

Mais on pourrait croire que les grandes évolutions macroéconomiques et macrosociales sont réversibles. Ceci serait peut-être vrai, si l'on n'assistait pas à des transformations des comportements de chacun des agents en présence, transformations suffisamment profondes pour qu'elles soient susceptibles de modeler durablement le paysage économique de demain. Les « modèles » de comportement — leur forme fonctionnelle, les arguments présents dans les fonctions, et la valeur des divers paramètres — changent, si bien que les ménages, les entreprises et l'Etat de demain ressemblent de moins en moins à ceux d'hier. Donnons quelques exemples de ces transformations.

On peut citer tout d'abord la disparition progressive de l'illusion monétaire. Les ménages français — comme les entreprises d'ailleurs — ont vécu dans l'illusion monétaire tout au long de la période qui a suivi la Seconde Guerre mondiale. Au cours de la crise, les agents, qui étaient « nominalistes », sont devenus des « réalistes ». Conscients de l'inflation, ils l'anticipent mieux et corrigent les évolutions nominales des mouvements de prix. Il est inutile de dire que ce phénomène a des effets majeurs en matière financière. Les agents savent aujourd'hui apprécier les taux de rendement ou les taux d'intérêt mieux que par le passé, ce qui agit sur leurs arbitrages.

## BANQUES ET ASSURANCES

Evoquons également l'apparition d'une attitude nouvelle face au risque, marquée à la fois par une diminution sensible du degré moyen d'aversion au risque et une volonté de plus en plus affirmée de le gérer. Au cours des trente dernières années, les ménages et entreprises étaient caractérisés par une assez forte aversion au risque. Ceci explique d'ailleurs le succès de toutes les formules de protection collective en matière sociale, car il existait une forte demande de protection — quel qu'en soit le coût. Cette attitude face au risque contribue aussi à expliquer l'essor de l'intermédiation financière, phénomène où l'intermédiaire assume le risque que les agents ne veulent pas prendre. On constate aujourd'hui que les agents sont d'avantage prêts à prendre des risques qu'hier. Ceci est en partie le fruit du renouvellement accéléré des générations. Les acteurs de la vie économique appartiennent de plus en plus aux générations dites du « baby-boom » qui ont pour particularité de n'avoir connu ni la guerre, ni les grandes crises, ni les avatars des marchés financiers de l'entre-deux-guerres (qui ont tant affecté l'assurance). On peut comprendre aussi que leur attitude économique soit significativement différente.

Mentionnons également une autre modification des comportements : l'élargissement de l'horizon temporel et spatial des agents. La forte croissance de l'espérance de vie n'a été prise en compte qu'avec retard, mais désormais l'horizon prévisionnel des ménages s'est allongé, ce qui a des effets importants sur l'accumulation patrimoniale et la demande de protection contre le risque de survie (assurance retraite). L'horizon spatial des agents s'est également élargi, les entreprises comme les ménages intégrant par exemple progressivement dans leurs décisions des éléments relatifs aux autres pays.

S'agissant plus spécifiquement des entreprises, une des modifications les plus marquées de leur comportement concerne l'intégration de la fonction financière à leur fonction productive. Les entreprises françaises se sont « financiarisées ». La « financiarisation des entreprises » signifie notamment qu'elles ont tendance à ne plus sous-traiter à des intermédiaires spécialisés un certain nombre d'activités financières qu'elles exercent désormais directement et pleinement. Ceci se traduit notamment par l'essor de la gestion de trésorerie, les interventions de plus en plus nombreuses sur les marchés, la gestion active du passif, et notamment du haut de bilan.

Ces quelques exemples pourraient être aisément complétés par d'autres preuves de la transformation des modèles de comportement des agents non financiers. Ainsi, on n'a pas abordé l'attitude nouvelle de l'Etat — dans l'ensemble des fonctions financières et non financières qu'il exerce — qui a des répercussions fondamentales sur tous les agents, et notamment les intermédiaires financiers. Toutes ces attitudes nouvelles se traduisent par le fait que l'on paraît entrer désormais dans une économie d'arbitrages généralisés, portant aussi bien sur les flux et sur les stocks. Il est vrai que, grâce aux progrès de la technologie, les conditions nécessaires au développement des arbitrages sont maintenant réunies : information meilleure et plus abondante, coût des transactions de plus en plus faible.

### LES PROGRÈS TECHNOLOGIQUES

Au niveau technologique, la nouvelle vague qui se déploie actuellement concerne directement le secteur des services. Les développements technologiques actuels concernent principalement l'information. Rappelons le mot fameux d'un responsable financier américain selon lequel « l'information sur l'argent est (presque) aussi importante que l'argent lui-même ». Affirmer que l'évolution actuelle en matière de production d'information, de réseaux d'information, de transmission de l'information, va changer à la fois la demande et l'offre de services

## BANQUES ET ASSURANCES

financiers semble galvaudé tant les progrès de la technologie ont déjà modifié en profondeur ce secteur.

Insistons néanmoins sur le fait que les recherches technologiques actuelles portent directement sur le problème de l'expertise. L'expertise devient l'objet même des nouvelles générations d'ordinateurs fondées sur l'intelligence artificielle. Or, la finance, la banque, l'assurance, ont été jusqu'à présent des domaines où prédominait l'expertise, qui justifiait en partie la division des tâches ainsi que les privilèges dont les métiers financiers ont pu jouir. Les progrès technologiques actuels menacent directement ces professions, non plus seulement au niveau de la mécanisation ou de l'automatisation de certaines tâches courantes (on peut évoquer à cet égard les DAB ou les GAB), mais bien au-delà, au niveau du « métier » que ces professions sont censées maîtriser.

Les nouvelles technologies modifient par ailleurs tous les prix — et notamment la structure et le niveau des coûts, aussi bien dans la banque que dans l'assurance. Si bien que les choix stratégiques que ces deux secteurs sont appelés à faire s'inscrivent dans un environnement technologique en évolution rapide.

Ainsi, l'environnement économique et social, les comportements des agents, et la technologie connaissent des évolutions en profondeur qui exercent des effets sur l'ensemble des activités des intermédiaires financiers. Il semble que la demande de services financiers change tant quantitativement que qualitativement, et l'offre des banques, des assurances et des autres institutions devra s'y adapter.

---

### **LA DEMANDE DE SERVICES FINANCIERS VA ÉPOUSER DES FORMES NOUVELLES**

---

Il n'est pas forcément aisé de dégager quelles conséquences auront sur la demande de services financiers les évolutions qui viennent d'être esquissées. Il convient, semble-t-il, de distinguer l'aspect qualitatif de la dimension qualitative.

D'un point de vue purement quantitatif, la demande financière ne devrait pas connaître d'accélération en termes purs de volume. Certaines des évolutions mentionnées vont dans le sens d'une diminution du volume des fonds prêtés ou des montants assurés, mais d'autres segments de la demande financière se développent.

Ainsi, la reconstitution des marges des entreprises et la maîtrise des finances publiques devraient favoriser le désendettement des entreprises ou des administrations et donc aller dans le sens d'une diminution relative de la demande de fonds prêtables. Celle-ci ne devrait pas être entièrement compensée par une augmentation de l'endettement des particuliers. Toutefois, l'exercice nouveau des droits de propriété fait que l'on assiste à l'intensification de la demande de titres et à une offre qui semble elle aussi s'accélérer. Si bien que le déclin relatif de la demande de fonds prêtables, correspond à une augmentation corrélative des opérations de titres.

S'agissant de la demande d'assurance, des phénomènes tels que la diminution de l'aversion au risque pourraient se traduire par un ralentissement de la demande d'assurance. En fait, l'extension continue de la matière assurable (relative aussi bien au capital humain qu'au capital physique) et le phénomène de substitution de l'assurance sociale par l'assurance privée et de l'assurance collective par l'assurance individuelle devraient entraîner une poursuite de la progression quantitative de la demande d'assurance.

Mais outre le volume de l'intermédiation ou des marchés, il faut accorder une attention particulière au nombre des opérations. On peut prévoir une intensification quantitative des opérations aussi bien pour les banques, les assurances que pour les

## BANQUES ET ASSURANCES

autres organismes financiers, en raison de la fréquence de plus en plus soutenue des arbitrages.

Dans tous les cas, la demande était jusqu'à une date récente seconde par rapport à l'offre. Le déséquilibre était positif en faveur de l'offre. Les « produits » étaient plus achetés que vendus. Aussi bien le volume des produits offerts que leur nature étaient largement laissés à la discrétion des organismes financiers et surtout des pouvoirs publics. Dans le domaine bancaire, un phénomène tel que l'encadrement du crédit témoigne de ce déséquilibre, puisqu'il a fallu jusqu'à une date récente rationner la demande. Dans le domaine de l'assurance, l'extension des assurances obligatoires faisait que l'on favorisait leur offre, la demande étant organisée et contrainte. En effet, le nombre d'assurances obligatoires — de l'automobile à la retraite en passant par le chômage ou l'habitation — a toujours été très élevé, et dans certains cas, les montants assurés étaient entièrement déterminés sans que l'agent puisse exprimer un choix. Il est vrai que le rapprochement des deux secteurs révèle une autre asymétrie : alors qu'il fallait rationner la demande en matière d'emprunt, il fallait la forcer en matière d'assurance.

Le déséquilibre devrait continuer à s'inverser en faveur de la demande. Il faudra vendre des services. Il faudra attirer les épargnants, trouver des emprunteurs solvables, susciter une demande individuelle d'assurance. Aussi assiste-t-on à un véritable renversement du marché, phénomène qui doit être souligné car, si on n'en tenait pas compte, on ne comprendrait pas pourquoi la concurrence entre intermédiaires financiers, notamment entre les banques et les assurances, prend des formes nouvelles aujourd'hui.

### DES PRODUITS AUX SERVICES

Au delà des aspects quantitatifs, la demande financière va dans les années qui viennent épouser des formes nouvelles. Jusqu'à présent, on assistait avant tout à une demande de *produits*, alors qu'on assiste désormais à une demande de *services*.

La demande qui va être adressée aux banquiers et aux assureurs demain sera très différente de celle d'hier. Le terme-clé qui va caractériser cette demande, c'est la disparition de la notion de produits et l'émergence de celle de services. La notion de produits financiers est caractéristique d'une situation de marché dominée par l'offre, celle de services financiers correspond à une situation dominée par la demande. Ainsi en matière d'épargne, par exemple, l'analyse révèle qu'en France aucun organisme financier n'a pu véritablement proposer un service d'épargne : ils vendent des produits d'épargne, définis par les pouvoirs publics soit par la réglementation soit par la fiscalité. Ces produits d'épargne sont de plus en plus banalisés, c'est-à-dire offerts aux mêmes conditions par tous les réseaux. A cette offre proche du « costume unique » ou d'un « prêt à porter » au nombre limité de tailles, fait place une demande de « sur mesure », plus personnalisé.

Les intermédiaires financiers devront offrir à leur clientèle de particuliers toute une gamme de services pour couvrir leurs besoins tout au long de leur cycle de vie (cf. Kessler et Masson, 1985). Le modèle de comportement des agents — qui va exprimer la demande de services financiers — sera de plus en plus celui de la gestion d'un patrimoine global, composé à la fois de patrimoine humain et de patrimoine non humain.

La gestion du patrimoine non humain était largement séparée de celle du patrimoine humain. Alors que la gestion du patrimoine non humain passait par l'intermédiation financière, la gestion du patrimoine humain était sous-traitée à des organismes d'intermédiation sociale. La Sécurité sociale est en fait composée d'intermédiaires financiers sociaux, qui à l'instar des banques et des assurances,

## BANQUES ET ASSURANCES

transfèrent des ressources d'agents à capacité de financement vers des agents à besoin de financement, d'agents qui subissent un dommage vers des agents qui n'en subissent pas.

Cette distinction, cette spécialisation des tâches entre gestion du patrimoine humain et gestion du patrimoine non humain est historiquement datée. On constate que l'on s'oriente de plus en plus vers une interdépendance entre la gestion de ces deux types d'actifs, les modèles de gestion du patrimoine humain s'assimilant de plus en plus à ceux du patrimoine non humain. Ce mouvement est visible dans les entreprises qui intègrent désormais pleinement dans leur conception stratégique la gestion de leur personnel et la gestion de leurs actifs de production.

En raison de cette intégration progressive, la distinction entre les deux types de services financiers, les services d'assurance et les services de banque, va s'atténuant. L'assurance concerne autant le patrimoine non humain (assurance-dommages) que le patrimoine humain (assurance-vie). La banque traite à la fois le patrimoine humain (la possibilité d'emprunter des ressources gagées sur le revenu futur de son travail) et le patrimoine non humain (elle finance des biens patrimoniaux, des biens capitaux ou des biens de consommation). Aussi les évolutions de la demande aboutissent-elles à une demande plus homogène, plus complète de services financiers pour l'ensemble des « actifs » que gère le ménage, quelle que soit leur nature et les institutions qui les ont offerts jusqu'à présent.

Du côté des entreprises aussi, la notion de cycle de vie a fait son apparition. Ceci va du financement initial au LMBO en passant par exemple à l'admission au second marché. En outre les entreprises adoptent une gestion de l'ensemble de leurs actifs beaucoup plus intégrée qu'auparavant, et de fait expriment une demande de services financiers relativement nouvelle.

Ainsi, qu'il s'agisse des ménages ou des entreprises, la demande de services financiers apparaît désormais plus complexe et plus complète, plus dynamique et plus évolutive.

11

### LES CONSÉQUENCES D'UNE VISION EN TERMES DE SERVICES

Si l'on raisonne en terme de services financiers, deux remarques s'imposent sur leurs termes et sur la nature des supports utilisés (Kessler, 1987).

La distinction entre les termes des différents produits — la traditionnelle distinction entre court, moyen et long terme — tend à disparaître ; les produits dits de long terme comme les SICAV, les actions, les obligations, ont une liquidité quasi parfaite ; même les prêts hypothécaires ont maintenant un marché secondaire qui permet de les rendre liquides. Les échéances se multiplient et l'on voit apparaître partout des possibilités multiples d'arbitrages intertemporels.

La deuxième distinction qui semble s'estomper concerne les supports utilisés pour vendre les services financiers. Les différences « naturelles » entre les produits selon qu'ils sont monétaires ou financiers (reposant sur des titres), à risque ou sans risque, d'épargne ou d'assurance, tendent à disparaître. Les services financiers sont beaucoup plus homogènes que ne le sont les produits financiers. En matière de services financiers, on assiste à la mise en place d'un véritable continuum à la fois spatial et temporel. Tous les termes temporels, tous les degrés de risque et tous les degrés de liquidité deviennent possibles.

La demande de services financiers sera demain beaucoup plus sophistiquée dans la mesure où elle sera beaucoup plus précise que celle qui a prévalu dans le passé. L'offre de tels services à nature hybride et changeante, à gestion souple et dynamique, alliant les dimensions, degré par degré, du risque, de la liquidité et de la sécurité, à géométrie variable et intégrant diverses composantes (actif et passif,

## BANQUES ET ASSURANCES

banque et assurance...) représente un véritable enjeu pour toutes les professions financières, mais les développements de la technologie devraient permettre à l'offre de services financiers de s'adapter à cette nouvelle demande. Il n'est pas certain que le monde financier ait déjà pris toute la mesure des évolutions en cours, et les ait intégrées dans ses options stratégiques.

---

### **BANQUES ET ASSURANCES DEVRONT POURSUIVRE UN VASTE EFFORT DE MODERNISATION ET DE RESTRUCTURATION**

---

Le secteur de la banque, comme celui de l'assurance, avant d'envisager les grandes opérations stratégiques et de savoir comment évolueront leurs relations réciproques, devront adapter leur gestion, leur fonctionnement, leur organisation et leur distribution aux mutations que l'on a rapidement esquissées. Ces deux secteurs devront connaître une série de transformations : banques et assurances deviendront enfin des entreprises comme les autres, où la concurrence est permanente et où la maîtrise des coûts, de la productivité, de la rentabilité, s'impose avant tout.

#### **DES ADAPTATIONS DE STRUCTURE**

Commençons par examiner la structure de chacun des deux secteurs. Elle semble correspondre à la dimension du marché national mais pas véritablement à celle du marché international, notamment européen. Cette remarque s'adresse plus aux assurances qu'aux banques. Rappelons qu'il existe environ 521 sociétés d'assurance (chiffre à la fin de 1985), dont 99 opérant en assurance-vie et 422 en assurance-dommages et 2 045 établissements de crédit (au sens AFEC). Les indices de concentration disponibles révèlent que le secteur de l'assurance est significativement moins concentré que celui de la banque.

Cette dispersion ne permet pas la pleine maîtrise des évolutions en cours, et l'on devrait assister dans les années qui viennent à des rapprochements continus, au niveau national et international, dans le secteur de l'assurance et dans le secteur bancaire. Les formes de ces rapprochements peuvent être multiples. La constitution des « archipels » bancaires au cours des années récentes constitue une des voies possibles de concentration.

Outre les rapprochements entre ces deux secteurs, ces adaptations devraient se traduire par une sélection rigoureuse des espèces. Il est frappant de constater que depuis l'aiguisement de la crise, on n'a pas assisté en France — et dans la plupart des pays européens — à des faillites de banques ou d'assurances, quelles qu'aient été les difficultés rencontrées. C'est dans les années qui viennent que l'on devrait voir un certain « tri » se faire.

Les données nouvelles de la concurrence nationale et internationale devraient profondément hiérarchiser ces deux secteurs. Les entreprises qui survivront à l'issue de ce processus seront celles qui auront su maîtriser les évolutions en cours. Les autres institutions devront se contenter de se spécialiser dans des opérations ou domaines d'action très limités, dans des petites « niches », si elles ne veulent pas disparaître (Peyrelevalde, 1986). En France, ce « grand tremblement » n'est pas encore vraiment intervenu, mais aux Etats-Unis, l'évolution du nombre de faillites bancaires, la disparition d'organismes plus ou moins bien gérés, la diminution du nombre des « caisses d'épargne » indiquent qu'une restructuration et d'une modernisation du secteur financier s'imposent et qu'elles ont peut-être été jusqu'à présent différées dans les autres pays.

## BANQUES ET ASSURANCES

Notons enfin qu'aucun intermédiaire financier n'échappera à une réorganisation profonde de son organisation. En effet, les structures, les modes de fonctionnement traditionnels sont de moins en moins adaptés aux opérations qu'ils sont appelés à désormais effectuer. Les modes de production des services financiers évoluent rapidement et des aménagements profonds de l'organisation des intermédiaires financiers sont inéluctables. Il faut signaler qu'aussi bien dans la banque que dans l'assurance de telles réorganisations ont été récemment opérées. Citons, par exemple, l'introduction d'une séparation importante dans les banques entre activités de marché et activités d'intermédiation, qui supprime désormais la distinction classique entre activités nationales et activités internationales.

Pour mieux apprécier ces mouvements de restructuration et de réorganisation, il faut, d'une part, chercher à déterminer le besoin respectif de diversification des banques et des assurances et, d'autre part, voir dans quelle mesure les fonctions mêmes que remplissent les banques et les assurances sont susceptibles d'être remises en cause.

### **LES BESOINS RESPECTIFS DE DIVERSIFICATION DES BANQUES ET DES ASSURANCES**

Le besoin de diversification est peut-être plus urgent pour la banque que pour l'assurance. Ces deux professions ne se situent pas exactement à la même étape de leur développement. La banque est parvenue à intégrer quasiment tous les ménages et toutes les entreprises. Elle porte des encours très importants de crédit, à tel point qu'on parle aujourd'hui de surendettement des ménages et des entreprises. Ceci signifie que le potentiel de croissance des activités traditionnelles de la banque en tant qu'intermédiaire financier est largement épuisé. Les années fastes d'expansion sont passées. On doit passer d'une phase d'« exploitation extensive » de la clientèle à une phase d'« exploitation intensive ». Cette métaphore est appropriée dans la mesure où l'on sait que l'exploitation intensive correspond à une augmentation du nombre des variétés cultivées sur un même sol. Signalons que certaines banques ont déjà joué le jeu de la diversification avec des fortunes diverses (Pastré, 1985).

13

La situation de l'assurance n'est pas identique. L'assurance n'a pas encore achevé, sur de nombreux segments du marché — notamment l'assurance-vie — sa phase de développement extensif. Les bonnes années de l'assurance sont devant elle. L'assurance fait face à de nombreux marchés qui se développent. On le voit en matière de protection sociale à long terme, en matière d'assurance-retraite, on le verra en matière d'assurance-maladie mais aussi en matière d'assurance-dommages. On sait que désormais tout est assurable. Dès qu'une nouvelle activité apparaît, l'assurance voit un nouveau marché se développer. Le développement de l'assurance pour couvrir les risques liés à l'essor de l'informatique en constitue un exemple éloquent. Aussi le potentiel de croissance de l'activité d'assurance semble-t-il plus fort que celui de l'activité bancaire traditionnelle.

### **LES RISQUES DE DÉSINTERMÉDIATION DES ACTIVITÉS DE BANQUE ET D'ASSURANCE**

Les développements à venir, particulièrement en matière de technologie, font que les menaces de remise en cause de la fonction même des banques et des assurances sont beaucoup plus fortes pour les premières que pour les secondes. Quand on réfléchit aux facteurs fondamentaux qui expliquent l'existence même d'intermédiaires financiers, on constate que ces facteurs perdent progressivement de leur importance.

## BANQUES ET ASSURANCES

Si une banque existe — en d'autres termes, si les agents à capacité de financement échangent avec les agents à besoin de financement par un intermédiaire plutôt que de le faire directement — c'est principalement pour trois raisons. La première porte sur l'information : la banque sait qui a des besoins et des capacités de financement alors que chacun des agents ne le sait pas. L'information était coûteuse à acquérir et pas toujours disponible. Mais les progrès de la technologie de l'information modifient cette situation. Les difficultés d'obtention de l'information et le niveau de son coût, qui étaient une des raisons de l'existence d'intermédiaires, tendent à disparaître. Le second élément porte sur la gestion du risque. Les intermédiaires géraient le risque que les agents ne voulaient ni gérer, ni supporter. C'est une époque qui est en passe d'être révolue dans la mesure où les agents désormais acceptent de gérer les risques, certes avec des garanties. La gestion active du risque s'impose. Ceci fait que l'intermédiaire qui absorbait largement les risques — et qui se faisait rémunérer pour ça — voit une de ses missions traditionnelles disparaître. La délocalisation des risques est un phénomène très important qui reflète la remise en cause des intermédiaires. Le troisième facteur concerne les économies d'échelle. Jusqu'à présent, les banques parvenaient avec beaucoup de dépôts de montants unitaires faibles à faire des prêts importants, et le coût unitaire par opération décroissait au fur et à mesure que les banques prenaient de l'importance. La réalisation d'une opération financière donnée — même banale — n'était pas rentable pour un agent qui en effectuait peu, alors que cela l'était pour la banque (ou l'assurance). La technologie modifie en profondeur le niveau et la structure des coûts et aboutit à rendre moins importantes les économies d'échelle pour un type d'opération donnée. Compte tenu de ces trois évolutions — information, localisation du risque et économies d'échelle —, le service offert traditionnellement par une banque apparaît à la fois moins clair et moins nécessaire que par le passé. L'assurance est moins concernée par la désintermédiation que la banque. On peut imaginer que, pour les mêmes raisons que celles que l'on vient d'évoquer, on assiste au développement de transferts directs de risques entre agents sans passer par l'intermédiaire qu'est la société d'assurance. Ainsi un certain nombre de grandes entreprises américaines ont décidé de s'assurer entre elles, en acceptant mutuellement des gros risques. Le développement d'un marché où s'échangeraient directement des risques n'est pas à exclure, mais pour des raisons à la fois théoriques et pratiques, ces menaces de désintermédiation sont moins fondées en matière d'assurance qu'en matière de banque. Le concept même d'assurance renvoie à un acte collectif, et donc à un phénomène qui a très largement besoin d'être intermédié.

Aussi, dans chacun des deux secteurs, des évolutions auront lieu. Les deux secteurs doivent affronter des défis, se restructurer et se moderniser. Mais la banque verra peut-être son activité traditionnelle croître moins rapidement à l'avenir que celle de l'assurance, et les risques de désintermédiation y sont plus marqués que dans le secteur de l'assurance.

---

### **ON ASSISTERA DANS LES ANNÉES QUI VIENNENT À L'INTENSIFICATION DES RELATIONS ENTRE BANQUES ET ASSURANCES**

---

Rappelons que ces liens existent depuis longtemps. Ils épousent des formes diverses : prise de participation en capital ; produits joints (crédits assortis d'assurance-décès ou chômage...) ; accord de commercialisation, etc. Ces relations entre ces deux secteurs se resserrent très fortement. L'observation attentive des faits

## BANQUES ET ASSURANCES

montre qu'à l'heure actuelle, il existe des grandes manœuvres dans le monde financier. Les événements s'accroissent. Pour prendre une métaphore guerrière, on est passé d'une guerre de position à une guerre de mouvement. Le compromis historique tissé tout au long de la période d'après-guerre semble remis en cause et les incidents de frontière se multiplient.

Ceci est visible tout d'abord au niveau du capital. Les banques prennent des participations dans le capital des sociétés d'assurance et réciproquement. En France, si l'on considère le nombre de participations significatives, c'est-à-dire supérieures au seuil de 5 % dans la banque et l'assurance, on obtient les résultats suivants : à la fin de l'année 1985, il y avait 21 participations supérieures à 5 % détenues par les compagnies d'assurance dans le capital de banques ; 6 d'entre elles (c'est-à-dire près du tiers) ont été prises depuis 1982, c'est-à-dire au cours des trois années précédentes. Réciproquement, il existe 25 participations de plus de 5 % détenues par les banques dans les sociétés d'assurance, dont 7 ont été prises au cours de la dernière année.

Le rapprochement au niveau du capital va ainsi s'accroissant. Les grandes manœuvres sont loin d'être achevées, et les mouvements en cours de réorganisation des droits de propriété, la privatisation du secteur bancaire et du secteur de l'assurance devraient aboutir à une accélération du rapprochement au niveau du capital, aussi bien au sein des deux secteurs qu'entre les deux secteurs. Mais soulignons que le « match » (21/25) est beaucoup plus équilibré qu'on ne le pense généralement.

Mais les manœuvres peuvent faire intervenir d'autres troupes. Dans de nombreux pays, les entreprises industrielles se mêlent de plus en plus de la partie : la prise de participation de sociétés industrielles dans le capital de banques mais surtout de sociétés d'assurance va s'accroissant. En France, par exemple, on note que de nombreuses entreprises ont pris des participations significatives dans le capital des banques de trésorerie qui se sont récemment créées. En Italie par exemple, le groupe de M. de Benedetti a pris successivement deux prises de participation importantes dans le capital de sociétés d'assurance italiennes, et le groupe FIAT vient de suivre cet exemple. En Angleterre, principal marché d'assurances du monde, la compagnie Eagle Star a été récemment rachetée par British American Tobacco alors qu'elle était également recherchée par un assureur allemand. Aussi les entreprises industrielles se rapprochent-elles du monde de l'assurance — et également du monde de la banque, comme en témoigne la multiplication des « banques de groupe ». On est ainsi en présence d'un vaste mouvement d'atténuation des frontières traditionnelles.

Quel est l'enjeu de ces prises de participation ? Cette diversification externe vise à parvenir à constituer à terme des entités susceptibles d'offrir toute la gamme des services financiers, au moindre coût, à l'échelon national et international, en faisant jouer toutes les économies d'échelle croisées possibles, dans un environnement concurrentiel de plus en plus aiguë. C'est, semble-t-il, le sens de la plupart des opérations en cours. Les rapprochements qui ont eu lieu en France entre La Providence et le groupe des Mutuelles Unies au terme d'une mémorable bataille boursière, ou le rachat par le GAN de Minster Assets ou celui de la Banque Worms par l'UAP visent notamment à constituer des groupes financiers, des « conglomerats », de taille européenne, qui puissent résister à d'autres groupes européens, nord-américains et japonais.

Le rapprochement entre les banques, entre les sociétés d'assurance, entre banques et assurances, entre le monde industriel et le monde financier, toutes ces opérations cherchent à constituer des groupes de taille internationale, offrant une gamme intégrée de services financiers au monde industriel. C'est aujourd'hui que les options se prennent. Il est intéressant de voir que l'on commence généralement par

## BANQUES ET ASSURANCES

des opérations stratégiques de prise de participation — occuper le terrain — et que l'on continue ensuite par la recherche d'opérations ou d'activités concrètes de développement concerté — le cultiver. Le domaine de concurrence directe entre banques et assurances est pour le moment le placement de produits financiers (SICAV, FCP) et de produits d'assurance-vie, mais nul ne peut affirmer qu'il ne va pas s'étendre.

Dans ce jeu, peut-on savoir qui gagnera d'ici vingt ans — et qui perdra ? La réponse est simple : ce ne seront pas les assurances ou les banques prises globalement, mais les meilleures entreprises, de l'un ou l'autre secteur, qui seront parvenues à maîtriser les évolutions en cours. Pour employer des néologismes, on devrait assister dans l'avenir à l'apparition d'« *assuranques* » ou de « *banssurances* », bref de sociétés intégrées offrant tous les services bancaires et d'assurances, de véritables entreprises industrielles de services financiers. Le développement en France d'un groupe comme celui de la Compagnie Bancaire est tout à fait significatif des performances de tels conglomérats, d'entreprises financières largement intégrées, faisant jouer au maximum toutes les économies d'échelle — notamment en matière de financement —, présentes sur quasiment tous les « créneaux ». Que deviendront les autres institutions ? La réponse est relativement simple : elles devront sans doute se contenter d'opérations de sous-traitance, phénomène encore limité dans le monde financier. Les secteurs financiers vont se « hiérarchiser ».

### LES AVANTAGES COMPARATIFS DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE

Que l'on ne se trompe pas : le match entre les meilleures banques et les meilleures sociétés d'assurance — qui sera en partie arbitré par les autres opérateurs susceptibles de s'intéresser à l'un ou l'autre de ces deux secteurs — est beaucoup plus équilibré que les banquiers veulent généralement le croire. Pour cela, il suffit de faire la liste des avantages et des inconvénients respectifs des deux secteurs.

Les banquiers ont quatre avantages par rapport à l'assurance.

- La maîtrise de la technologie. Les banquiers semblent en avance par rapport aux assureurs en cette matière. Mais ils ne le seront peut-être pas demain, car la technologie évolue tellement vite qu'il se peut que l'assurance prenne le dessus en s'équipant des matériels les plus nouveaux, qui intégreront notamment les dimensions de l'intelligence artificielle. Les banquiers ne peuvent pas faire, eux, cet investissement massif en matière d'informatique, n'ayant pas encore entièrement amorti leur équipement actuel, ce qui fait que l'avantage actuel dont dispose la banque peut n'être que transitoire.

- L'image dans le public. Les banquiers ont traditionnellement une image nettement meilleure que les assureurs. L'image dans le public est importante, mais elle change : l'assurance est en train de retrouver une bonne image de marque : au fur et à mesure que les grands errements du passé s'estompent, on redécouvre son assureur. L'image de la banque devrait rester bonne mais son avantage comparatif peut s'amenuiser.

- Le développement international. Le développement international de la banque est supérieur à celui de l'assurance. Les banquiers ont compris assez rapidement la nécessité d'avoir des réseaux internationaux importants. Les assureurs ont toutefois fourni un gros effort en ce domaine, comme en témoigne la multiplication de leurs affaires directes hors de France, de leurs implantations (directes ou en partenariat), et du développement des opérations de réassurance.

## BANQUES ET ASSURANCES

- La quantité de l'encadrement. On peut considérer qu'en moyenne l'encadrement dans la banque est meilleur que dans l'assurance. L'attraction qu'exerce la banque sur les étudiants est très forte, et une carrière dans la banque a jusqu'à présent été considérée comme plus prestigieuse que dans l'assurance. Mais il faut d'emblée préciser que cet avantage n'est en fait valable que pour une partie seulement de la pyramide hiérarchique.

Les avantages de l'assurance sont au nombre de trois.

- La gestion financière. La qualité de la gestion financière de l'assurance dépasse celle de la banque. Ceci est vrai non pas en matière de gestion des crédits mais dans le domaine de la gestion obligataire, de la gestion de portefeuilles d'actions, de la gestion immobilière, bref de la gestion des risques financiers. La banque n'a en France développé que récemment ses fonctions strictement financières, liées à l'essor des opérations de marché.

- La capacité financière. Dans les dix ans qui viennent, l'assurance aura un avantage majeur par rapport à la banque dans la mesure où la capacité financière des sociétés d'assurance va rester bonne, alors qu'on peut craindre que celle des banques ne se dégrade. Les sociétés d'assurance ne s'endettent pas, et disposent de fonds propres généralement suffisants. Les banques ne sont pas dans une situation tout à fait comparable, et d'aucuns les considèrent souvent comme sous-capitalisées. Si l'on s'intéresse au rendement des deux secteurs, force est de constater que le mouvement de désinflation que l'on observe dans le monde est plus propice aux assurances qu'aux banques. Les sociétés d'assurance voient en effet la valeur relative des dommages survenant en  $t+1$ ,  $t+2$ , etc. par rapport aux primes encaissées en  $t$  croître moins vite que par le passé. Les banques voient au contraire les transferts inflationnistes issus de la taxe sur les encaisses due à la hausse des prix dont elles bénéficiaient disparaître progressivement. Si bien que, sur le moyen terme, la rentabilité moyenne des banques se situe à un niveau sensiblement inférieur à celle des assurances. Pour donner un ordre de grandeur, les bénéfices dégagés par les banques et les assurances au cours de l'année 1985 étaient sensiblement égaux et avoisinaient 8 milliards de Francs, alors que la banque « pèse » environ deux fois le poids de l'assurance. Il convient bien entendu de souligner la difficulté de rapprocher les résultats de deux secteurs dont les règles comptables sont très différentes.

17

Les sociétés d'assurance « possèdent » un important portefeuille obligataire (il figure effectivement à leur actif mais la propriété des actifs des sociétés d'assurance est une question difficile et délicate). Elles « possèdent » près de 20 % de la capitalisation d'obligations en France, environ 12 % de la capitalisation d'actions. Elles ont un poids massif qui va s'accroissant sur les marchés financiers. Elles contrôlent un nombre élevé de SICAV. Elles possèdent enfin un très important parc de logements. Le poids financier des banques en France est significativement moins lourd. Comme les assurances possèdent en portefeuille des titres à long terme à taux d'intérêt élevés et fixes, elles vont profiter à plein du mouvement de désinflation, alors que les banques vont au contraire en souffrir. On semble en présence d'un phénomène où l'évolution des taux d'intérêt et l'évolution de l'inflation jouent positivement pour l'assurance et négativement pour la banque, qui subira en partie une perte de « substance ».

- La qualité de la force de vente. L'assurance s'est toujours vendue, alors que jusqu'à présent, les banquiers n'avaient pas à vendre leurs produits. Ils satisfaisaient une demande spontanée généralement vive. Dans l'avenir, si le marché est aussi tendu qu'on peut le prévoir, la qualité de la force de vente de l'assurance sera un atout.

## BANQUES ET ASSURANCES

Les situations sont équilibrées entre les deux secteurs en ce qui concerne les effectifs de leur personnel et leurs qualifications.

210 000 personnes travaillent dans l'assurance (123 000 salariés + 90 000 distributeurs) alors que le nombre de personnes travaillant dans la banque est proche du double : 445 000 personnes. On peut dire que, toutes choses égales par ailleurs, en tenant compte du poids relatif de ces deux secteurs, la situation est neutre. Dans les deux cas, les effectifs sont nombreux, peut-être même trop nombreux, et jeunes : 35 ans d'âge moyen, une des moyennes d'âge sectorielles les plus faibles en France. Les pyramides des âges de ces deux secteurs sont très déséquilibrées, et on devrait assister à un vieillissement accéléré du personnel compte tenu des perspectives.

La qualification est « moyenne » dans les deux cas. On peut trouver ce jugement sévère, mais dans ces deux secteurs la gestion des ressources humaines n'a pas été optimale au cours des vingt dernières années. Compte tenu du passage de la banque et de l'assurance traditionnelles à l'industrie des services financiers, il existe un écart qui se creuse entre les qualifications existantes et les qualifications nécessaires. Pour le résorber, ces deux secteurs consacrent une partie importante — et croissante — de leurs ressources à la formation, et c'est de ces efforts que dépendront en partie l'adaptation des entreprises financières au nouvel environnement et leur compétitivité.

La situation est également neutre en matière de réseau. Certes le réseau de distribution paraît efficace dans la banque, et l'avantage semble à première vue incontestable. En revanche, il est beaucoup plus souple dans l'assurance. Dans l'avenir, les banques devront vraisemblablement gérer la contraction et la restructuration d'un réseau de 24 000 agences. L'avenir de l'agence de proximité telle qu'on a pu la connaître jusqu'à présent, qui économisait le « shoe leather cost » (le coût de semelle de chaussure), est plus sombre qu'on ne le croit généralement. La validité d'un réseau d'agences dépend à la fois du comportement des agents et de la technologie en vigueur. La volonté de rentabiliser les réseaux existants explique en partie la décision des banques de se lancer dans la commercialisation de produits d'assurance.

S'agissant de l'assurance, ce secteur a des réseaux de distribution très divers, qui ont l'avantage d'être souples. L'assurance est un métier dans lequel on utilise toutes les formes possibles de distribution : sans intermédiaire (vente directe) ; distributeurs salariés ; courtiers, c'est-à-dire des professionnels indépendants, non reliés par contrat à l'entreprise qui gère les primes ; et enfin agents généraux, une sorte de fermage moderne : les agents généraux sont des indépendants mais reliés par un contrat à une société d'assurance, qui leur donne une exclusivité territoriale.

Disposer de ces quatre formes de distribution, notamment avoir des réseaux salariés et des réseaux indépendants, peut s'avérer un réel atout dans l'avenir, car l'adaptation des réseaux aux évolutions du marché se fait ainsi plus facilement. Banquiers comme assureurs devront s'adapter aux nouvelles formes de distribution faisant appel aux nouvelles technologies, et c'est celui de ces deux secteurs qui parviendra à adapter le mieux ses réseaux qui l'emportera (Henrot, 1986).

Le fait que les avantages et les inconvénients des banques et des assurances ne se recouvrent pas, que la banque dispose d'avantages que l'assurance n'a pas et réciproquement, entraîne des synergies possibles : s'il est possible d'allier la force de vente ou la capacité financière de l'assurance avec la qualité de l'encadrement, la maîtrise de la technologie ou l'image dans le public de la banque, ceci signifie bien entendu que les rapprochements auront des effets multiplicateurs. Quels vont être les rapprochements ? Ils sont de deux types.

## BANQUES ET ASSURANCES

### LES RAPPROCHEMENTS ENVISAGEABLES

En ce qui concerne la distribution, la banque va distribuer de plus en plus des produits d'assurance-vie (elle distribue déjà d'autres formes d'assurance liées à l'octroi de crédit par exemple). Elle va continuer et intensifier la vente et la commercialisation de produits d'assurance par le moyen habituel de ses réseaux (CAPA, 1986). Ce mouvement peut aller au-delà et la banque pourrait, par exemple, commencer à s'intéresser à l'assurance-dommage des entreprises. La banque ne s'est pas encore engagée dans le secteur de l'assurance d'entreprise : elle ne s'est intéressée qu'aux particuliers. Peut-être s'agira-t-il de l'étape suivante. S'agissant de la banque, on peut donc imaginer qu'elle commence à commercialiser toute la gamme de produits d'assurance, vie et dommage, entreprises et particuliers. Le scénario un peu minimaliste, qui voudrait qu'on en reste à l'assurance-vie de long terme, à l'épargne retraite, est sans doute trop timide, surtout si l'on se place dans une perspective de long terme.

Les banquiers vont-ils commencer non plus seulement à distribuer ces produits — en fait ces services — mais également à les produire ? La question est d'ordre réglementaire : pour le moment, ce n'est pas possible compte tenu des textes en vigueur. Les banquiers ont déjà trouvé des parades en créant des sociétés d'assurance captives (par exemple, la BNP — Natiovie —, le Crédit Agricole — Predica —, le Crédit Mutuel — Assurances du Crédit Mutuel). Les rapprochements entre banques et assurances devraient ainsi permettre une spécialisation des tâches au sein d'un même groupe — le rapprochement entre le GAN et le CIC peut aboutir à ce que le CIC distribue les produits d'assurance du GAN.

Ainsi, en matière de production des services d'assurance, il existe certes des obstacles réglementaires mais qui peuvent être éventuellement levés et qui de toute façon peuvent être contournés.

19

Du côté de l'assurance, que ne fait pas l'assurance mais que fait la banque ? La spécificité de la banque réside dans la gestion des moyens de paiement. Les assurances prêtent en effet aux entreprises (à hauteur de 10 % environ de leurs actifs) ; elles gèrent des SICAV, elles gèrent des fonds communs de placement, elles gèrent de l'assurance-vie, elles gèrent des comptes d'épargne. Bref, l'assurance fait tout ce que fait la banque à l'exception de la gestion des moyens de paiement, la gestion des dépôts, et donc le prêt sur ressources monétaires.

Aussi est-on conduit à se demander ce que vont devenir fondamentalement les deux monopoles qui ont jusqu'à présent été respectés : le premier monopole est celui des assurances — qui seules peuvent gérer des produits liés directement à la survenance d'un risque — et le second est celui des banques — qui seules peuvent gérer des moyens de paiement. La séparation de ces deux types d'activités — même si chacune des deux institutions exerce de nombreuses activités communes — est généralement justifiée par des règles prudentielles, liées précisément au fait qu'il s'agit d'intermédiaires. L'assurance doit pouvoir dénouer les engagements qu'elle a pris en acceptant des primes — la banque doit pouvoir rendre aux déposants les sommes qu'ils lui ont apportées. Mais si ces principes de prudence semblent incontournables, il est plus difficile de voir pourquoi une même institution ne pourrait pas les respecter tous les deux, sans qu'une activité pollue nécessairement l'autre. On pourrait même imaginer que la solidité d'une institution qui gérerait les deux types d'activité serait plus grande que celle d'une institution qui n'en gère qu'une. Il est certain que la réflexion sur la séparation des activités fondamentales de banque et d'assurance pour des raisons de prudence va se poursuivre et pourrait déboucher sur une réglementation — et une fiscalité — fonctionnelle et non plus institutionnelle.

## BANQUES ET ASSURANCES

### VERS UN SECTEUR UNIQUE DES SERVICES FINANCIERS ?

On peut distinguer les grandes lignes d'un scénario sur l'évolution des relations entre banques et assurances. On constate que d'ores et déjà les rapprochements se font. On voit qu'au niveau de la commercialisation, les opérations conjointes sont déjà engagées et qu'à celui de la production, elles pourraient l'être. Si ce scénario va à son terme, ces deux secteurs seront fondus dans une industrie des services financiers. La réalisation de ce scénario, qui voit l'abolition des frontières entre ces deux secteurs, parallèlement à l'abolition des frontières « nationales » dans le cadre d'un grand marché européen, doit tenir compte de trois éléments principaux.

Tout d'abord, il ne faut pas oublier le rôle complexe des tierces parties. Il n'est pas certain qu'on laisse les banquiers et les assureurs « jouer tout seuls ». En ce domaine, les distributeurs et les industriels vont avoir leur mot à dire. L'atténuation des frontières externes entre le secteur financier et les autres est déjà à l'œuvre. On a vu autour de la GMF se constituer un véritable groupe où figurent l'assurance (la GMF IARD et GMF Vie), la banque (BCCM), les distributeurs (la FNAC), la communication... La FNAC va distribuer des produits d'épargne et mettre à la disposition de ses adhérents un fonds commun de placement. Il s'agit là d'opérations significatives. Dans le même temps, dans les autres pays, Neckerman en Allemagne, Sears Roebuck ou Penney aux Etats-Unis, Habitat et Mothercare en Angleterre, Carrefour en France, les grands distributeurs, s'intéressent directement aux services financiers et veulent les intégrer à leurs activités de base (même si cette stratégie n'est pas toujours ouvertement affichée et que les premiers résultats ne sont pas tous concluants) (sur le rôle possible des grands distributeurs, cf. Bon, 1985).

Le jeu ne serait donc pas un jeu à deux (banques/assurances), mais un jeu à trois : (banques/assurances/grande distribution), voire même un jeu à quatre (banques/assurances/grande distribution/industrie). Donc le scénario esquissé dépend aussi de ce qui est en train de se passer dans le secteur de la distribution et de l'industrie.

Le deuxième élément dont il faut tenir compte est le rôle clé de l'arbitre. En raison des impératifs prudentiels, l'activité financière est une des activités les plus soumises à la tutelle et les plus réglementées. Certes il est intéressant de constater que dans de nombreux pays on procède à l'heure actuelle à une réécriture des textes fondateurs et des réglementations. C'est le cas en France où a été votée en 1984 la loi bancaire et où l'on prépare une loi sur l'assurance. Donc le scénario et son rythme restent largement dans les mains de l'Etat. Va-t-il jouer un rôle d'arbitre entre la banque et l'assurance ? Favorisera-t-il les rapprochements ou au contraire les découragera-t-il ? Le dossier actuel de la définition exacte du Plan d'épargne retraite — produit bancaire pur, produit d'assurance pur ou produit mixte et « banalisé » — est là pour témoigner du rôle important des pouvoirs publics dans la fixation des frontières.

Mais le scénario esquissé dépend surtout du passage d'une réglementation institutionnelle à une réglementation fonctionnelle. Les pouvoirs publics définiraient des fonctions, par exemple la fonction d'assurance ou la fonction de gestion de prêts, et les assortiraient d'une réglementation appropriée. Dès lors, quiconque est capable, en respectant la réglementation, d'assurer cette fonction, devrait pouvoir l'exercer. Alors seront levés les obstacles qui empêchent un véritable rapprochement entre banques et assurances (et éventuellement entre ces organismes et les distributeurs ou les entreprises industrielles). Dans cette perspective, seraient remises à plat la fiscalité des personnes, des produits ou services et celle des institutions. Les distorsions fiscales qui existent au niveau des institutions, des produits et des

## BANQUES ET ASSURANCES

opérations entre les deux secteurs, sont évidemment un obstacle à l'homogénéité des marchés et donc au rapprochement des organismes.

Le troisième facteur est l'Europe financière (articles 59 et 60 du traité de Rome et GATT). On sait désormais que les échéances principales se situent en 1992. La vraie concurrence est toujours étrangère. C'est à partir de cette date qu'on assistera au vrai « remue ménage » dans le domaine financier, qui aboutira aux rapprochements et à l'émergence d'une véritable industrie des services financiers, largement différente de celle qui existe aujourd'hui.

Voilà les trois facteurs dont il faut tenir compte dans la réalisation de ce scénario, selon lequel la *cohabitation* entre banques et assurances fait place au *mariage*, lui-même engendrant par *fusion* des entreprises industrielles de services financiers. Il pourra apparaître hypothétique à certains, irréaliste à d'autres. De nombreuses parties du scénario ne sont qu'esquissées, plusieurs fins sont possibles, son rythme reste largement inconnu. Son seul avantage est de nous empêcher de croire que la situation qui existe dans le monde financier est éternelle.

---

### RÉFÉRENCES

---

Bon, Michel (1985), « *Mutations de la distribution : les produits financiers aussi ?* », Journal des Caisses d'Épargne, numéro 6.

CAPA (1986), « *Banque et assurance. Ennemi ou associé ?* », CAPA Marketing, Septembre.

EFMA (1986), « *Banque et assurance* », Textes présentés au Symposium de Budapest, 26-29 octobre 1986.

Henrot, François (1986), « *Télématique et services financiers* », Bulletin du Centre d'information sur l'épargne et le crédit, numéro 89, novembre.

Kessler, Denis (1985), « *Banques et assurances : vers une nouvelle donne* », Banque et Management, numéro 2, juin.

Kessler, Denis (1986), « *L'avenir des systèmes de retraite en Europe* », Cahier du CEA, numéro 4.

Kessler, Denis (1987), « *Atténuation, redéfinition ou abolition des frontières dans le monde financier* », Banque (à paraître).

Kessler, Denis, et Masson, André (Editeurs) (1985), « *Cycles de vie et générations* », Economica.

Lallement, Jacques (1983), « *La banque et l'assurance : arbitrage des consommateurs dans un marché ouvert* », exposé au DESS Banques et Finances de l'Université de Paris-X, mimeo.

Pastré, Olivier (1985), « *La modernisation des banques françaises* », La Documentation Française, novembre.

Peyrelevade, Jean (1986), Intervention au colloque consacré à « *La banque Française dans les années 90* », Cahier du CEREP, numéro 86-18.

Todd, Jerry (1986), « *Banks in insurance : increase or reduce Competition* », mimeo, Octobre.

21