

L'ASSURANCE JAPONAISE : COLOSSE AUX PIEDS D'ARGILE OU PHÉNIX ?

PIERRE BOLLON * ET PHILIPPE BRAHIN **

Longtemps méconnus, les assureurs japonais étaient depuis plus d'une décennie regardés avec envie, respect et même parfois crainte par leurs confrères des autres pays. Étaient et sont toujours particulièrement admirées la taille du marché nippon, devenu en quelques années le premier du monde, et la façon dont les assureurs japonais ont su en préserver la maîtrise, se protégeant efficacement contre la concurrence étrangère et devenant les opérateurs les plus « riches » de la planète. Aujourd'hui, cependant, un doute s'est insinué, que semblent confirmer de récents événements, comme les difficultés que connaissent certaines sociétés alors que leurs concurrents mondiaux paraissent au contraire avoir le vent en poupe, ou l'enjeu que constitue l'ouverture du secteur à la concurrence et la mise en cause de ses modes traditionnels de régulation. L'assurance japonaise ne serait-elle, en fin de compte, qu'un colosse aux pieds d'argile ? Ou, tel le phénix cher, en occident, à sa profession, sortira-t-elle au contraire renforcée de la période de turbulence qu'elle traverse depuis quelques mois ? Le présent article, sans prétendre trancher ce débat de façon univoque, apporte quelques éléments permettant de mieux en apprécier les péripéties et, le cas échéant, d'en tirer quelques enseignements pour l'ensemble des marchés mondiaux d'assurance.

177

Le Japon est le premier marché mondial de l'assurance

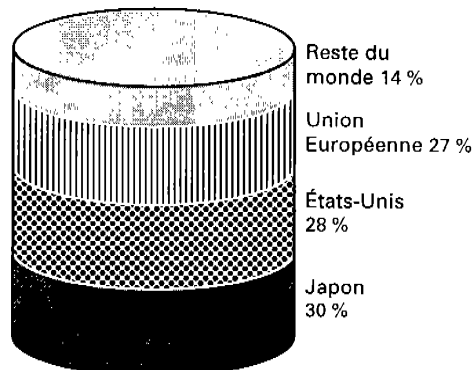
Le marché japonais de l'assurance est désormais le premier marché mondial d'assurance, comme le montre le graphique 1.

* Directeur des Affaires Économiques et Financières de la Fédération française des sociétés d'assurances.

** Responsable d'études à la Direction des Affaires Européennes et Internationales de la Fédération française des sociétés d'assurances.

Les opinions émises dans cet article n'engagent que leurs auteurs. Ceux-ci sont reconnaissants à François de Varenne, à qui leur analyse de la situation de Nissan Mutual Life doit beaucoup.

Graphique 1

Répartition du marché mondial de l'assurance

Source : Sigma n° 4, 1997.

Sa densité (cf. tableau 1), c'est-à-dire le montant annuel des cotisations par habitant, et sa pénétration, c'est-à-dire le rapport du montant annuel des cotisations au PIB, sont nettement supérieures à celles des États-Unis ou à la moyenne européenne.

178

Tableau 1 :
Densité et pénétration de l'assurance en 1995

Pays	Densité en USD	Pénétration en % du PIB
Japon	5 088,3	12,78 %
Etats-Unis	2 372,2	8,60 %
Union Européenne	1 496,9	6,83 %
France	2 268,4	8,55 %

Source : Sigma n° 4/1997

En assurance vie, la suprématie du marché nippon est éclatante, comme le montre le tableau 2, et doit être mise en relation avec l'importance de l'épargne des ménages japonais. Cette domination est un peu moins nette en assurance de dommages, où le Japon n'arrive qu'au deuxième rang mondial après les Etats-Unis et est en retrait par rapport à l'Union Européenne.

Tableau 2 :
Marché de l'assurance vie et de l'assurance dommages en 1995

Pays	Marché de l'assurance vie en millions USD	Marché de l'assurance dommages en millions USD
Japon	510 448	126 808
Etats-Unis	264 509	359 466
Union Européenne	299 629	288 058
France	83 245	48 392

Source : Sigma n° 4/1997

Il résulte fort logiquement de cet important et récurrent chiffre d'affaires que les actifs détenus par les assureurs japonais atteignent des montants considérables (cf. tableau 3).

179

Tableau 3 :
Montant des encours détenus par les sociétés d'assurances en 1995

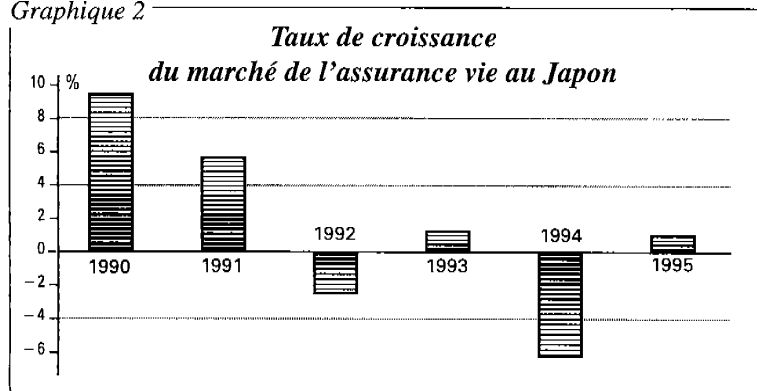
Pays	Total des encours en assurance vie en milliards USD	Total des encours en assurance dommages en milliards USD
Japon	2 842,2	329,5
Etats-Unis	2 143,0	765,2
Union Européenne	2 413,0	706,0

Source : Estimations FFSA à partir de documents III, ACLI. Kampo, Zenkyoren, CEA, LIAJ, JNLIA

Deux phénomènes viennent cependant nuancer ce brillant panorama.

Le premier est que le marché japonais de l'assurance, y compris celui de l'assurance vie, croît désormais à un rythme lent (cf. graphique 2), très inférieur en tout cas à celui qu'il connaissait au cours des dernières décennies, inférieur aussi à celui d'autres marchés développés.

Graphique 2



Source : Japan Institute of Life Insurance, Fact Book 1995.

Cette « panne » de croissance est à mettre en relation avec une certaine stagnation de la matière assurable (automobile, logements...) en dommages, en l'absence d'innovations assurantielles marquantes, et avec une forte concurrence et une baisse du rendement de l'épargne dans le domaine de l'assurance vie (voir troisième partie).

180

Le second phénomène tient à la faible « mondialisation » des entreprises japonaises d'assurance.

Les succursales ou filiales créées à l'étranger ont en fait pour principal objet de suivre les clients nationaux et de gérer des capitaux sur les places financières étrangères. En dépit de l'internationalisation et de la délocalisation croissante des entreprises industrielles japonaises, les implantations à l'étranger des assureurs non vie — certes plus actives que celles des assureurs vie — restent modestes. Au total, les assureurs japonais déploient la quasi totalité de leur activité dans leur archipel.

Mais cette faible internationalisation — on pourrait même dire aujourd'hui cette « non mondialisation » — des assureurs japonais n'est-elle pas, pour partie, la conséquence de leur « suradaptation » à un marché intérieur aux caractéristiques encore très spécifiques et qu'elles contrôlent « trop » parfaitement ?

Le marché japonais de l'assurance est fortement concentré et très faiblement internationalisé

Le marché japonais de l'assurance est très concentré, ce qui est d'autant plus remarquable que sa taille est importante. Moins de 100 sociétés d'assurances opèrent ainsi au Japon, contre près de 600 en France, où le marché est pourtant quatre fois plus étroit.

De plus, l'essentiel de ce chiffre d'affaires est réalisé par un tout petit

nombre de sociétés. C'est ainsi qu'en vie les six premières sociétés d'assurances détiennent les deux tiers du marché et qu'en dommages les cinq premières en représentent plus de la moitié. Nippon Life et Tokyo Marine, les leaders vie et non vie du marché, détiennent 20 % de leurs marchés respectifs. En dommages, 26 sociétés « domestiques » contrôlent 97 % du marché. En vie, le marché est détenu par 30 sociétés « domestiques ».

Ces sociétés font naturellement partie de Keiretsu, ces conglomérats industriels et financiers reposant sur des échanges et participations. L'ensemble des entreprises du Keiretsu forment, pour l'assureur qui en fait partie, des clients « naturels » et un marché quasi captif, à charge pour ce dernier de participer largement au financement de l'ensemble. Cette situation a clairement des effets modérateurs sur l'intensité de la concurrence en assurance de dommages, notamment en risques industriels.

Les tableaux 4 et 5 présentent respectivement les principales sociétés vie et non vie du marché japonais. Notons que deux sociétés d'assurances très importantes ne sont pas réglementées par le Ministère des Finances et n'apparaissent pas dans les statistiques professionnelles japonaises : il s'agit de la compagnie vie Kampo, qui appartient à la Poste, et de la compagnie Zenkyoren, qui est un groupe de mutuelles agricoles de vie et non vie.

181

Tableau 4 :
Résultats comptables
des 8 plus grandes sociétés d'assurance vie japonaises en 1995
(en milliards JPY et %)

Société	Primes acquises	95/94 %	Solde d'exploitation	95/94 %
Nippon	6 146,1	8,5	277,3	18,8
Dai-Ichi	4 091,7	0,2	212,0	100,9
Sumitomo	3 555,3	-3,8	356,6	93,4
Meiji	2 687,6	2,5	177,9	196,4
Asahi	1 859,1	-5,1	92,0	86,7
Mitsui	1 687,1	0,1	47,5	831,3
Yasuda	1 588,3	-3,9	149,0	209,6
Chiyoda	994,6	-10,2	16,3	—
Total	22 610,2	0,6	1 328,6	206,0

Source : Japan Insurance News

Tableau 5 :
Résultats comptables
des 5 plus grandes sociétés d'assurance de dommages japonaises
en 1995 (en milliards JPY et %)

Société	Encaissements nets	95/94 %	Résultats techniques	95/94 %
Tokio	1 278,6	+ 3,3	84,7	+ 10,4
Yasuda	910,3	+ 3,3	43,9	+ 0,4
Mitsui	619,8	+ 3,1	32,5	+ 4,3
Sumitomo	542,2	+ 4,0	27,1	- 9,1
Nippon	432,5	+ 1,4	19,0	+ 91,4
<i>Total</i>	<i>3 783,3</i>	<i>+ 3,1</i>	<i>207,2</i>	<i>+ 8,2</i>

Source : Japan Insurance News

Le marché japonais de l'assurance est, en outre, très faiblement ouvert à la concurrence étrangère, les quelques mesures récentes de libéralisation (cf. cinquième partie) restant peu significatives.

C'est ainsi par exemple qu'en assurance de dommages les 29 sociétés à capital étranger ne détiennent que 3,1 % du marché. Parmi celles-ci, on dénombre huit sociétés britanniques, sept américaines et trois sociétés françaises. Ces entreprises réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires dans la branche « accidents personnels », le reste se répartissant entre l'automobile et l'incendie.

En assurance vie, sept sociétés étrangères opèrent sur le territoire japonais, dont deux ont obtenu leur licence en 1995 : Nationale-Nederlanden Life et AXA Life. Leur part de marché représente à peine 2,5 %.

Il en résulte que les sociétés japonaises, peu nombreuses et dominatrices sur un marché important, trident littéralement le classement des plus grands assureurs mondiaux (cf. tableau 6).

Tableau 6 :
Encours gérés par les 10 plus grands assureurs mondiaux

	Pays	Encours 1995 (en milliards de USD)
1. AXA-UAP	France	450,0
2. Nippon Life	Japon	354,7
3. Zenkyoren	Japon	259,9
4. Dai-Ichi Mutual Life	Japon	251,5
5. Prudential	Etats-Unis	219,4
6. Sumitomo Life	Japon	217,8
7. Allianz Holding	Allemagne	200,0
8. TIAA/CREF	Etats-Unis	160,6
9. Meiji Mutual Life	Japon	151,5
10. Metropolitan Life	Etats-Unis	142,1

Source : Wall Street Journal

D'où le sentiment qui prévalait jusqu'à très récemment de leur indestructible puissance et la crainte qu'inspirait leur inéluctable et imminente arrivée en force sur les marchés occidentaux.

Aujourd'hui, cependant, c'est leur survie même qui est remise en cause par certains : ces colosses avaient-ils, finalement, des pieds d'argile¹ ? Disons que l'examen du marché de l'assurance vie et des difficultés qu'il connaît actuellement ne permet pas d'infirmier cette opinion avec une pleine certitude.

183

Les difficultés financières des assureurs vie japonais vues au travers du prisme de la faillite de Nissan Mutual Life Company

La faillite, annoncée à la fin du mois d'avril 1997, de la société Nissan Mutual Life semble en effet être venue conforter en tous points l'opinion de ceux, jusqu'ici minoritaires, qui prédisaient que les assureurs vie japonais allaient connaître de graves difficultés. Elle a d'autant plus de retentissement que c'est la première fois depuis plus de cinquante ans que se produit un tel événement. Au Japon, les assureurs sont désormais mortels, comme ils le sont aux Etats-Unis², au Canada et en Europe du Nord...

1. Pour une analyse très fine de la tendance des observateurs occidentaux à tirer des extrapolations hâtives à partir d'évolutions parfois conjoncturelles japonaises, on se reportera à l'article de Christian Sautter, « L'économie japonaise en mutation » paru dans la livraison de l'été 1996 de Politique Etrangère.
2. Cf. Kessler (1992) et de Varenne (1995).

Nissan Mutual Life était une société de taille modeste pour le Japon, occupant le 16^e rang du marché. Selon des critères européens, cependant, son envergure était loin d'être négligeable : près de 12 milliards de Francs de chiffre d'affaires, plus de 100 milliards de Francs d'actifs gérés, 5 000 employés et 1 200 000 contrats en cours. Quant au montant du passif à combler, il est aujourd'hui estimé à plus de 10 milliards de Francs.

Le mécanisme qui a conduit à sa faillite peut être résumé simplement : une politique commerciale agressive a conduit à de trop fortes promesses qui n'ont pu être tenues en raison des piètres rendements de ses actifs. Reprenons ces points.

Depuis le début des années 1980, Nissan Mutual Life s'était lancée, comme d'ailleurs nombre de ses consoeurs, dans une course au chiffre d'affaires en proposant à ses clients des contrats d'assurance-vie aux taux garantis élevés. Ainsi, environ 70 % du passif était-il constitué au début 1997 de contrats avec un rendement garanti de 5,5 %. A titre de comparaison, chez Nippon Life, le premier assureur japonais, de tels contrats ne représenteraient « que » 30 % du portefeuille global. Le choix de cette politique commerciale a procuré pendant de longues années un avantage compétitif certain à Nissan Mutual Life et a drainé une épargne massive auprès des clients individuels et des fonds de pension.

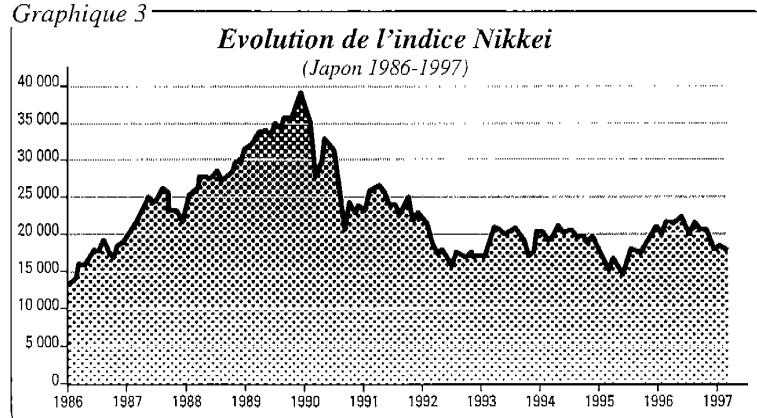
Cette collecte importante a été investie dans différents supports : titres (actions et obligations), immobilier et prêts. Pendant les années 1980, ces investissements ont profité de l'excellente tenue des marchés financiers japonais. Toutefois, dès le début des années 1990, la tendance s'est inversée pour trois raisons.

L'éclatement de la bulle financière des années quatre-vingts

Le marché des actions a connu une ascension extraordinaire pendant la décennie 1980 puis une baisse vertigineuse, amorcée brutalement en 1990. L'indice Nikkei est ainsi passé de 38 915 en 1990 à 17 869 aujourd'hui (cf. graphique 3). Cela est d'autant plus ennuyeux pour les investisseurs que les entreprises japonaises distribuent traditionnellement — même si certains changements semblent s'opérer progressivement à cet égard — peu de dividendes, et que les plus-values sont de fait leur mode normal de rémunération. Dans le cas de Nissan Mutual Life, qui était très fortement investie en actions, la chute des cours a eu un effet dramatique. De même, le marché de l'immobilier a fortement baissé depuis 1990. Aussi, les moins-values enregistrées par Nissan Mutual Life ont-elles été importantes : 103,9 milliards de Yens (2,4 milliards de Francs) sur les actions et 30 milliards de Yens (1,4 milliard de Francs) sur l'immobilier, alors même que la réalisation de plus-values lui aurait été

absolument nécessaires et que ses fonds propres — c'est une mutuelle — étaient très limités.

Graphique 3



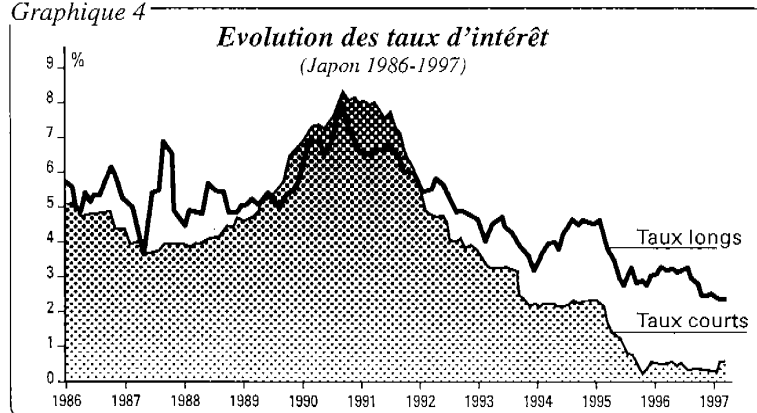
Source : Datastream.

Une baisse importante des taux d'intérêt

Les marchés obligataires ont connu eux-aussi une forte baisse. Après une sensible progression dans les années 1980, les taux longs sont passés de 7,86 % en 1990 à 2,40 % aujourd'hui, et les taux courts de 8,41 % à 0,63 % sur la même période (cf. graphique 4). On mesure aisément l'écart entre ces rendements financiers et les taux garantis promis par Nissan Mutual Life à ses assurés.

185

Graphique 4

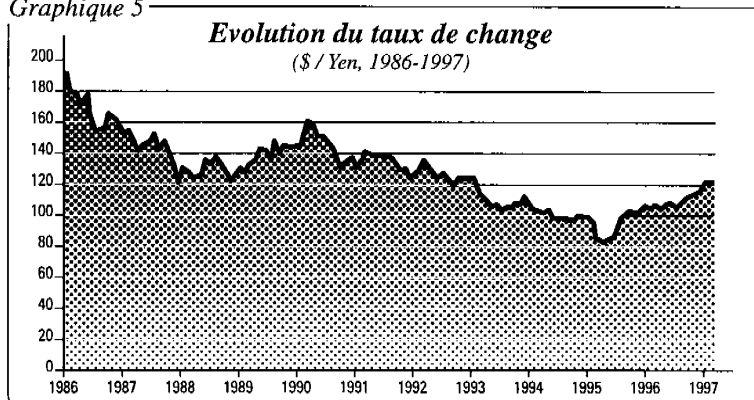


Source : Datastream.

Une forte fluctuation du Yen

Face à des marchés financiers domestiques peu porteurs, Nissan Mutual Life a investi une partie de ses actifs sur des titres obligataires et actions étrangers, essentiellement américains. Ainsi détient-elle 380 milliards de Yens en titres étrangers (17,5 milliards de Francs), soit 17,5 % des ses investissements. Or, la devise japonaise est caractérisée par une forte volatilité (cf. graphique 5), en particulier face au dollar, ce qui fragilise gravement l'actif. La remontée du billet vert au cours des derniers mois n'a pu avoir qu'un effet modérateur des fortes pertes de valeur dues aux variations précédentes du change, le yen s'étant déprécié par rapport au dollar d'environ 50 % entre 1990 et 1995.

Graphique 5



186

La conjonction de ces trois facteurs n'a pas permis de trouver les résultats financiers suffisants pour honorer les taux garantis élevés offerts sur les contrats d'assurance-vie. Ainsi, au cours de sa dernière année d'exploitation, le rendement des actifs de Nissan Mutual Life a-t-il été de 3,1 % pour un taux moyen garanti de 4,7 %, conduisant à une perte d'exploitation de 52,5 milliards de Yens (2,4 milliards de Francs).

La conséquence inéluctable est une situation nette théoriquement négative. Pour tenter de redresser son bilan, Nissan Life a dû réduire les intérêts servis, mais cela a provoqué les retraits de clients, et notamment des fonds de pension³, à la recherche de rendements moins dissuasifs. Il en est résulté de forts problèmes de liquidité contraignant Nissan Mutual Life à réaliser ses moins-values et à précipiter sa liquidation.

3. Ce phénomène a touché de nombreux assureurs vie japonais. La réduction du taux qu'ils garantissent de 4,5 % à 2,5 % a ainsi notamment provoqué le retrait de leur portefeuille des sommes confiées par l'organisme de retraite public Nempuku (plus de 5 000 milliards de Yens).

Quelques enseignements pouvant être médités par l'ensemble des assureurs mondiaux

Malgré le caractère récent de cet événement et le caractère encore incomplet des informations disponibles, quelques enseignements paraissent pouvoir d'ores et déjà être tirés de la faillite de Nissan Mutual Life, enseignements que maints assureurs vie et/ou marchés d'assurance mondiaux pourraient méditer...

— A la différence des faillites que les sociétés d'assurance-vie américaines ont connues au cours des années quatre-vingts, il ne semble pas que la qualité des investissements soit la raison déterminante des difficultés de Nissan Mutual Life, même si les créances douteuses n'étaient pas absentes de son bilan. La part des créances douteuses, sans être négligeable, est en effet relativement modeste, autour de 5 %, et les moins-values sur celles-ci seraient limitées à 13,6 milliards de Yens (0,6 milliards de Francs). C'est bien la politique de commercialisation de contrats à taux garantis élevés qui est essentiellement fautive. La société Nissan Mutual Life n'a pas pu trouver sur les marchés financiers les rendements nécessaires pour honorer ses engagements. Il s'agit là d'un problème classique d'adéquation impossible entre les promesses figurant au passif et le rendement des actifs disponibles sur le marché. Nissan Mutual Life n'a pas su, ou pu, mettre en oeuvre une bonne gestion actif-passif, qui est pourtant un élément fondamental de la solvabilité d'une société d'assurances. Certaines autres sociétés de taille moyenne seraient dans la même situation. C'est sans doute ce qui a conduit l'hebdomadaire *The Economist* à qualifier récemment l'assurance vie japonaise de « glorified pyramid schemes ». Cela montre aussi que les assureurs vie ne sont pas seulement sensibles au risque bien connu de hausse des taux, mais aussi à celui de taux durablement trop bas. C'est une leçon que tous les assureurs vie mondiaux, et leurs autorités de réglementation et de contrôle, doivent méditer.

— Cette situation a été en effet aggravée par le fait que, notamment parce que la crise bancaire a été la première à se manifester dans le système financier japonais, le gouvernement japonais a mis en oeuvre une politique de réduction drastique des taux d'intérêt, notamment pour permettre aux banques de se refinancer à faible coût. Pour les sociétés d'assurances cette politique, qui s'est traduite par une baisse des rendements sur l'ensemble de la courbe des taux, a eu des effets extrêmement négatifs qui se sont ajoutés à la perte de valeur des actions bancaires détenues. En effet, le « manque à gagner » en termes de revenus financiers n'a pu être compensé par les plus-values sur titres de taux, difficiles à réaliser du fait de l'étroitesse du marché secondaire japonais et absorbées en tout état de cause par les moins-values sur les actions et l'immobilier.

En voulant sauver le système bancaire, en pénalisant les épargnants, institutionnels ou non, le ministère des Finances japonais est-il en train de détruire le secteur des assurances ? N'a-t-on pas vu aussi, dans d'autres pays, des Pouvoirs publics précipiter un secteur dans la crise en voulant sauver telle activité en difficulté ? Ainsi, en France, essaie-t-on souvent de justifier l'action déstabilisatrice de la Poste dans le domaine financier par la nécessité de « compenser » des missions de service public qui lui seraient imposées et dont on hésite à révéler le coût aux contribuables. Ainsi a-t-on, aussi, déstabilisé un assureur public en lui enjoignant de renflouer un établissement de crédit nationalisé mis à mal par sa politique de financement de la promotion immobilière.

— La question de la qualité du contrôle des sociétés d'assurances au Japon peut aussi être soulevée. Le Président de Nissan Life a ainsi affirmé lors d'une conférence de presse que la situation nette de sa société était négative depuis au moins trois ou quatre années. Il semble aussi que les autorités de tutelle étaient informées depuis longtemps de l'état de santé de Nissan Mutual Life mais espéraient que les conditions sur les marchés financiers allaient s'améliorer, sauvant *in extremis* cette société. En réalité, le « trou » ne faisait que s'agrandir au fil du temps. C'est une attitude que l'on a vue à l'oeuvre ailleurs dans le monde au cours de ces dernières années... Ajoutons que les sociétés à forme mutuelle sont au Japon nettement moins bien surveillées, et soumises à une réglementation comptable et prudentielle moins stricte, que les sociétés à forme anonyme. Tel n'est pas le cas dans la plupart des autres pays, et notamment en France où l'ensemble des sociétés d'assurances sont, quelle que soit leur forme juridique, soumises aux mêmes règles, celles du Code des assurances, et au même contrôle ⁴.

— Le ministère des Finances japonais a chargé l'industrie japonaise de l'assurance vie, par l'intermédiaire du fonds de secours de son association créé en application de la loi du 31 mai 1995 (cf. cinquième partie), d'éviter toute répercussion négative sur les assurés. On comprend une telle décision, qui retire une épine du pied des Pouvoirs publics et permet de préserver autant que faire se peut la confiance des assurés dans le secteur de l'assurance. On la comprend mais on peut aussi ne pas l'approuver. Pourquoi, en effet, l'Etat serait-il exonéré de sa responsabilité de contrôleur fautif et de pilote inefficace du système financier dans son ensemble ? Pourquoi les assurés, qui ont choisi des contrats mieux rémunérés que ceux offerts par les assureurs les plus prudents, ne paieraient-ils pas le prix du risque qu'ils ont choisi de prendre ? Pourquoi, enfin, les autres assureurs, qui ont pâti de la concurrence destructrice de Nissan Mutual, devraient-ils en plus s'ap-

4. Il n'en est pas ainsi, en revanche, des mutuelles du Code de la Mutualité français, qui refusent de se voir appliquer les règles, notamment prudentielles, des directives européennes assurance vie et dommages.

pauvrir pour en effacer les conséquences, alors même qu'ils souffrent eux aussi de l'éclatement de la bulle financière ?⁵ De plus, le système de « solidarité de place » mis en place en 1995 n'est-il pas, en fin de compte, un pouce au crime ? On devra réfléchir à ces questions lorsque l'on voudra, à Bruxelles, améliorer la protection des assurés européens en cas de défaillance d'une société d'assurances. Les assureurs savent bien, car leur métier est de gérer le risque, qu'un système de sécurité est efficace s'il prévient le sinistre et qu'un système d'assurance doit adapter ses prix au risque. Un mécanisme de solidarité devrait pouvoir agir ex ante, par exemple en excluant de sa protection ou en pénalisant financièrement tout membre dont la politique commerciale ou la stratégie de placement lui paraîtrait hasardeuse, et en le faisant savoir aux assurés potentiels.

Notons, enfin, que les autres membres du « Keiretsu » dont fait partie Nissan Mutual Life nient avoir tout engagement vis-à-vis de celle-ci et de ses clients. Tout au plus, croit-on savoir, reprendront-ils une partie du personnel de l'assureur. Les Keiretsu ne sont pas, on le sait désormais, des systèmes d'assurance ou de réassurance performants.

En définitive, au travers de l'expérience malheureuse de Nissan Mutual Life, c'est bien le mode d'organisation et de régulation du marché de l'assurance japonais dans son ensemble qui est remis en cause.

189

La réforme du marché japonais de l'assurance et les enjeux de négociations commerciales

Le ministère des Finances japonais administre étroitement le secteur de l'assurance. Le contrôle s'exerce principalement par des ordonnances et des circulaires mais également par des instructions aux opérateurs.

Le Ministère justifie l'étendue de son rôle par le souci de protéger les institutions de toute concurrence destructrice afin de garantir les droits des assurés — raisonnement affaibli par l'épisode Nissan Mutual Life — et de permettre aux sociétés d'assurer leur rôle de collecteur d'épargne et d'intermédiaire financier — volonté contredite par la politique de sous-rémunération de l'épargne en vigueur...

Le ministère des Finances effectue un contrôle a priori des contrats et réglemente strictement les tarifs. De plus les associations (« bureaux ») de tarifications dommages et automobile établissent des tarifs et des clauses types qui s'imposent à l'ensemble des opérateurs. La cartellisation

5. Ils souffrent aussi de la vague de rachats de contrats et du rythme ralenti de souscriptions nouvelles qu'entraîne la suspicion, légitime ou non, jetée sur l'ensemble du secteur par la faillite de Nissan Mutual Life.

du marché et son caractère administré diminuent fortement le niveau de concurrence qui s'exerce (sauf, on l'a vu, sur certains contrats vie), non pas sur les tarifs mais sur la qualité des services et la distribution des contrats.

Cependant, sous la pression de la conjoncture, mais également des opérateurs étrangers et de leurs états d'origine, le Japon a entrepris de réformer son cadre réglementaire et de libéraliser progressivement l'activité d'assurance.

Le texte fondamental, la loi sur l'activité d'assurance, qui datait de 1939, a été remplacé par une nouvelle loi du 31 mai 1995, entrée en vigueur le 1^{er} Avril 1996. Il s'agissait officiellement de promouvoir les conditions de concurrence à travers la déréglementation et la libéralisation du marché. La loi s'inscrit ainsi dans le prolongement de la loi sur le système financier de 1992 sur les secteurs de la banque, de la gestion de patrimoine et des maisons de titres. Il s'agit d'un décloisonnement réglementé des métiers de la finance, par lequel l'activité de chaque institution est maintenue dans son segment du marché mais où de nouvelles sociétés sont autorisées à concurrencer les opérateurs installés en créant des filiales spécialisées. Ainsi les assureurs pourront-ils diversifier leur activité sur l'ensemble des trois secteurs de l'assurance (vie, non vie, et « troisième secteur » constitué notamment par les accidents individuels, les maladies graves et le remboursement des soins de santé) comme en gestion de patrimoine et en courtage.

Les principales caractéristiques de la nouvelle loi sur les assurances sont en définitive le décloisonnement des secteurs vie et non-vie (mais pas le 3^e secteur pour l'instant du moins), le remplacement dans un nombre croissant de cas en assurance de dommages du régime de l'approbation préalable des contrats par un système de « notification » (au demeurant beaucoup trop restrictif), le cantonnement — théorique — du rôle des bureaux de tarification à une fonction de base de données, les prix étant désormais libres (mais dans des fourchettes à déterminer), la constitution d'un fonds de garantie pour les sociétés mises en liquidation (qui, on l'a vu, sera mis en oeuvre pour la première fois dans le cadre du sauvetage des assurés de Nissan Mutual Life), l'instauration de critères plus précis de marge de solvabilité, l'accès des syndicats d'assurances tel que le Lloyds' au marché japonais et, enfin, l'autorisation donnée aux courtiers d'assurance d'opérer directement sur le marché.

Le ministère des Finances a approuvé en août 1996 la création de 17 nouvelles sociétés : 11 filiales de sociétés d'assurance non-vie sur le marché de l'assurance vie et 6 filiales de sociétés d'assurance vie sur le marché de l'assurance non-vie. Notons cependant que cette « libéralisation » peut avoir pour effet paradoxal de verrouiller davantage encore le

marché japonais. C'est ainsi que pourront coexister désormais au sein d'un même groupe deux sociétés soeurs, vie et non vie, et qu'il risque, du coup, d'être mis fin dans les faits à la liberté laissée aux agents d'une branche de traiter de façon complémentaire avec la société d'assurances de l'autre branche de leur convenance. Autre paradoxe, le « troisième secteur » où les sociétés étrangères, en fait américaines, étaient les plus présentes, voire parfois dominantes, pourrait être attaqué plus fortement que par le passé par les assureurs locaux, même s'il a été prévu qu'il ne serait ouvert qu'au terme du processus de libéralisation des secteurs vie et non vie et au plus tard en 2001.

D'où l'intérêt porté par les pays occidentaux, et singulièrement par les Etats-Unis, à l'inclusion de l'assurance et de la gestion des fonds de pension dans les négociations multilatérales et bilatérales. Un accord nippo-américain a ainsi été signé en décembre 1996. Même si le Gouvernement japonais s'est engagé à ce que les mesures qu'il prévoit soient applicables aux assureurs de tous les pays parties prenantes à l'OMC, force est de constater qu'il contient peu de points positifs pour les assureurs européens. Ceux-ci réclament en particulier un élargissement à plus de produits et une forte simplification du système de notification qui est censé remplacer progressivement celui de l'autorisation préalable de commercialiser des produits. Ils se sentent peu concernés par la bataille sur l'ouverture du troisième secteur. Ils souhaitent une application plus impartiale des ratios de solvabilité. Ils demandent une véritable ouverture des réseaux de distribution.

191

Le marché de l'assurance japonaise est-il vraiment en danger ? Existe-t-il un risque systémique ? Ce n'est malheureusement pas impossible même si la plupart des sociétés paraissent aujourd'hui encore saines. Les « fondamentaux » du métier ne sont pas, semble-t-il, en cause. Les déséquilibres démographiques et le goût pour l'épargne des Japonais donnent à l'action des assureurs vie et santé un champ très important d'expansion. En assurance de biens, la masse assurable est loin d'être couverte, notamment mais pas seulement contre les risques naturels. L'assurance de responsabilité, enfin, ne pourra que profiter de la complexification progressive des relations entre les acteurs économiques. Mais il faudra que les Pouvoirs publics sachent donner résolument au secteur les moyens de participer lui-même à sa propre régulation et ce en alliant efficacement réglementation et contrôle étatique et assainissement par une saine concurrence. Cela passe notamment, bien entendu, par l'instauration d'un véritable « level playing field » entre les différents opérateurs - vie ou non vie, japonais ou étrangers, à forme anonyme ou mutuelle. Le sumo ne peut se pratiquer harmonieusement

sur un espace en pente. Reste aux athlètes à s'entraîner, à se préparer à pratiquer différemment leur art, l'arbitre ayant promis, *nolens volens*, de ne plus, d'ici un terme raisonnable, se prendre lui-même pour un sportif de haut niveau ni même un entraîneur.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Agence financière pour l'Asie, Ambassade de France au Japon, Notes.
Estienne Jean-François, « L'Assurance au Japon », *Risques* n° 23, juillet 1995.
Estienne Jean-François, « Vieillesse et retraites au Japon », *La Documentation française*, juillet 1996.
Kessler Denis, « Qu'est-ce qu'une crise de l'assurance, le cas des Etats-Unis », *Revue d'économie financière*, mars 1992.
Sautter Christian, *L'économie japonaise en mutation*, Politique étrangère, été 1996.
The Economist, « A whopping explosion, a survey of Japanese Finance », juin 1997.
Varenne François (de), *L'assurance aux Etats-Unis : histoire d'une crise*, papier de recherche, 1995.