

Mutations de l'environnement financier et restructuration du secteur financier international : étude d'une stratégie d'adaptation bancassurance : fondements théoriques, facteurs et produits

Par
Mosimimi Mpia Madeleine*

Résumé

La bancassurance est (enfin!) arrivée en République Démocratique du Congo (RDC) : Trust Merchant Bank (TMB) et Rawbank sont désormais bancassureurs. Le phénomène de la bancassurance qui remonte au XIX^{ème} siècle en Allemagne, n'est devenu courant qu'avec le lancement de l'ensemble des banques à partir des années quatre-vingts. Le redémarrage de ce phénomène ces dernières années, mais surtout son arrivée en RDC, nous conduit à mettre à la disposition du public scientifique et professionnel les éléments tant théoriques qu'empiriques pour mieux l'appréhender. Après l'analyse de principales mutations ayant conduit à la restructuration financière internationale, cet article présente un aperçu de la bancassurance au niveau international. Les fondements théoriques de cette stratégie y sont ensuite abordés avec détails. Et enfin, les facteurs ayant contribué à son développement ainsi que les produits offerts dans le cadre de la bancassurance sont traités.

Mots clés : Bancassurance, Banque, Assurance, Secteur financier, Globalisation financière

ABSTRACT

Bancassurance has finally arrived in the Democratic Republic of Congo (DRC). Currently, Trust Merchant Bank (TMB) and Rawbank are the two bancassurance institutions in DRC. The phenomenon of bancassurance, which dates to the 19th century in Germany, became common around the 1980s when all banks started offering the insurance products to their customers. Its revival in recent years, particularly its arrival in the DRC, prompts us to make available to scientists and professionals the theoretical and empirical concepts allowing its understanding. After analyzing the main changes leading to the international financial restructuring around the world, this article presents the scope of bancassurance at the international level. We first discuss in detail the theoretical foundations of this strategy. Then, we present the factors that contribute to its expansion as well as different products offered as part of bancassurance services.

Keywords: Bancassurance, Banking, Insurance, Financial sector, Financial globalization

* Professeure à l'Université de Bandundu, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion Docteur Spécialiste en Banque et Finance internationale.

I. INTRODUCTION

Pour le secteur financier international, la décennie passée a été une période de transformation intense. Un ensemble de phénomènes a suscité de profondes restructurations du système financier, une altération de ses performances et une modification des comportements des établissements financiers. Face à cette modification de leur environnement concurrentiel, les établissements de crédit, à la recherche d'un nouvel équilibre, ont adopté diverses stratégies pour soutenir leur marge d'intermédiation et leur rentabilité. Ils se sont lancés notamment dans les opérations de concentration en tentant de bloquer stratégiquement l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché et réduire ainsi, les pressions concurrentielles en réduisant les opportunités d'entrée sur le marché. Le plus souvent cette concentration s'est accompagnée d'un mouvement de diversification des activités du fait d'un brouillage des frontières entre catégories d'intermédiaire financier.

L'objet de cet article est d'analyser une de ces stratégies d'adaptation: la bancassurance. Pourquoi la diversification vers l'assurance ? Quels sont les produits offerts par les bancassureurs ? Comment les banques gèrent-elles ces deux métiers dont l'approche du risque est très différente ? Pourquoi opèrent-elles une extension de la commercialisation des produits vers les produits non-vie ?

Notre objectif est triple. Le premier est la présentation des fondements théoriques de la bancassurance. Le second vise l'analyse des facteurs ayant contribué à son développement et enfin le dernier consiste en l'examen des produits distribués dans le cadre de la bancassurance.

Après avoir montré comment les mutations de l'environnement financier ont conduit à la restructuration du système financier international, nous procédons à la présentation succincte de la

stratégie de bancassurance dans le monde. Nous consacrons ensuite la section suivante aux fondements théoriques de la bancassurance et enfin, les facteurs ayant contribué au développement de la bancassurance ainsi que les produits distribués dans le cadre de cette stratégie seront abordés dans la dernière section de cet article.

I. MISE EN PLACE DE LA RESTRUCTURATION FINANCIÈRE INTERNATIONALE

A partir des années 80, les systèmes financiers de grands pays industrialisés ont été pris dans un mouvement global de restructuration dont les deux principaux traits caractéristiques sont la libéralisation financière et la globalisation financière.

1.1. Libéralisation financière

La libéralisation financière peut être décomposée en deux processus interdépendants, le décloisonnement et la déréglementation

Décloisonnement

Il traduit l'ouverture des marchés nationaux . Le décloisonnement visait l'établissement d'un vaste ensemble de marchés interdépendants couvrant une large gamme d'échéances et accessibles à de nombreux investisseurs et emprunteurs. Cela s'est concrétisé par l'apparition de nouveaux marchés financiers (comme le Marché à Terme International de France – MATIF - en 1986 et le Marché des Options Négociables de Paris -MONEP- en 1987) accompagnée par la création de nouveaux instruments financiers tels que bons du trésor négociables, certificat de dépôt, billet de trésorerie. En outre, le décloisonnement n'a seulement pas concerné les marchés financiers mais également ses acteurs. La loi bancaire française du 24 janvier 1984 est à ce propos fondamentale : elle pose le principe d'universalité des établissements de crédit en soumettant l'ensemble des institutions

aux mêmes autorités de tutelle et de surveillance et en leur appliquant une réglementation aussi homogène que possible (à l'exception de la Banque de France, du Trésor Public et de ses correspondants). Elle retient une conception fonctionnelle de l'activité des établissements de crédit. Selon cette loi, les établissements de crédit sont l'ensemble des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque, c'est-à-dire, la réception des fonds du public, l'octroi de crédits et la gestion des moyens de paiement, (Zerah D., 1993). Cette loi abolit la loi précédente de 1945 qui consacrait la spécialisation des établissements de crédit, et qui les rangeait en trois catégories : les banques de dépôt, les banques d'affaires et les banques de crédit à moyen et long terme. La loi de 1984 a donc mis en avant le principe de déspecialisation fonctionnelle en supprimant des privilèges autrefois réservés à certains établissements de crédit du fait de leur statut particulier (banques mutualistes et coopératives, institutions financières non bancaires, caisses d'épargne et de prévoyance, etc.).

L'objectif principal du décloisonnement d'un système financier est donc de permettre l'intégration des marchés financiers ainsi que d'établir une saine concurrence entre les principaux protagonistes de la scène financière.

Déréglementation

La déréglementation désigne le processus d'élimination des réglementations existantes. Elle s'applique notamment par l'obsolescence de certaines règles anciennes devenues incompatibles avec la concurrence et qui compartimentent les activités financières, (Zerah D., 1993). Elle a revêtu deux formes principales : une libéralisation des activités traditionnelles des banques et l'élargissement des activités bancaires.

Pour parvenir à la libéralisation des activités des banques, les autorités monétaires, dans la plupart des pays industrialisés occidentaux, ont

réduit voire supprimé les réserves obligatoires, elles ont aussi aboli les contrôles sur les changes. D'une manière plus générale, la déréglementation a concerné tant les volumes (cf. le décloisonnement des différents marchés financiers et l'accès des agents non bancaires, par exemple, mais aussi la suppression de l'encadrement du crédit en France, en 1987) que les prix (réduction drastique des prêts bonifiés, influence grandissante des taux des marchés financiers sur la politique tarifaire des banques et disparition des taux administrés décidés par les banques, etc.).

En outre, les restrictions sur la localisation géographique des banques ont été assouplies. Cependant, au Japon et aux Etats-Unis surtout persistent encore des réglementations strictes sur l'implantation de succursales par les banques résidant sur le territoire national. Aux Etats-Unis, il s'agit du Mac Fadden Act de 1927 (dite aussi loi du « one-state banking ») qui circonscrit une banque à un Etat fédéral. Malgré de fortes pressions de la part des banques et quelques assouplissements, il est vrai que cette loi est toujours en vigueur sous une forme atténuée. Par contre, l'Union Européenne (UE) est avancée dans ce domaine depuis la première directive bancaire de 1977 qui établit la liberté pour toute banque de la communauté de s'installer dans un autre pays membre. La fixité des taux de change entre monnaies européennes à partir du 1er janvier 1999 et surtout la mise en circulation de l'euro dès 2002 va renforcer encore plus la concurrence entre établissements bancaires.

La déréglementation a également permis l'élargissement de la gamme des activités des banques. Les systèmes de crédits ont été décloisonnés et les banques ont octroyé des crédits à des publics plus diversifiés et plus étendus. Les banques sont aussi devenues des acteurs significatifs sur les marchés des titres. Pour la plupart des pays industrialisés, on remarque une imbrication croissante entre des activités autrefois séparées : les opérations bancaires traditionnelles et les

opérations d'assurance sont de plus en plus intégrées au sein d'une même entité. L'étude des raisons qui expliquent ce phénomène sera entreprise dans la suite.

En résumé, le décloisonnement a accru la concurrence au niveau national entre les établissements de crédit tandis que la déréglementation a visé l'organisation de la compétition à l'échelle internationale (régionale voire mondiale). Ces deux phénomènes complémentaires, ont engendré une montée de la pression concurrentielle exercée sur le système bancaire.

1.2. Globalisation financière

On décrit par le terme de globalisation financière : « la création d'un marché unifié de l'argent au niveau planétaire qui fonctionne en temps réel et en continu » (Krif H., 2001). Pour analyser la globalisation financière, nous abordons dans un premier temps la création du marché unifié de capitaux, et dans un deuxième, un des facteurs importants ayant accéléré la globalisation financière, à savoir, l'émergence d'un espace européen.

Construction d'un marché mondial de capitaux

La globalisation a profondément modifié le système financier international. L'apparition de nouveaux produits financiers, l'assouplissement des réglementations, l'accroissement de l'activité financière, l'internationalisation croissante des réseaux financiers et l'interconnexion des différentes places financières, ont favorisé le développement d'un important système de réseau différent de la somme de différents établissements sans aucune liaison. L'ouverture des marchés nationaux était une condition nécessaire à la globalisation. La libéralisation des opérations financières et la suppression du contrôle de change ont contribué à ce phénomène en Europe. Au niveau mondial, l'expansion du commerce international, les activités des entreprises avec l'étranger et la volonté des

gouvernements de parvenir à l'intégration économique, ont renforcé l'intégration des marchés de capitaux. Ce marché a modifié les règles du jeu de la concurrence dans le secteur bancaire en offrant de nouvelles opportunités d'une part, mais aussi en augmentant les risques et en fragilisant le système bancaire et financier d'autre part.

Les nouvelles technologies de l'information ont également contribué à ce phénomène. Elles ont permis de rapprocher emprunteur, investisseur et intermédiaire au plan mondial, et elles ont aboli le temps et la distance entre ces acteurs en :

- accélérant la vitesse de communication et en réduisant leurs coûts ;
- en interconnectant en temps réel les marchés financiers mondiaux ;
- en facilitant la coordination entre les unités de production d'un même groupe qui sont dispersés dans le monde ;
- intensifiant la commercialisation des services ;
- en diffusant et en améliorant des idées à l'échelle mondiale (via Internet).

Enfin, la globalisation financière a été facilitée grâce à l'intégration et l'interconnexion des bourses qui ont conduit à l'instauration d'une bourse globale autour de trois pôles : New York, Londres, Tokyo.

Création de l'espace européen

Une réglementation bancaire commune était nécessaire pour la réalisation du marché bancaire européen. Pour qu'un établissement exerce librement son activité, il devait bénéficier de la liberté d'établissement, la libre prestation et circulation des services bancaires, la libre circulation des capitaux ainsi que la liberté de concurrence entre les établissements de crédit au sein

de communauté.

La liberté d'établissement des banques a permis aux banques de s'établir au lieu de leur choix, sans entrave ni obstacle. L'espace européen pour les banques signifie d'abord la faculté pour tout établissement de crédit agréé d'exercer ses activités dans l'un des pays de la Communauté, d'implanter des sièges d'exploitation directement ou par la création de filiales dans les autres pays de la Communauté Economique Européenne (CEE) sans formalité ni autorisation du pays d'accueil (Lebègue D., 1991). Cela suppose des conditions identiques d'agrément. c'est l'objectif de la seconde directive de coordination bancaire adoptée en 1987. Il faut néanmoins préciser que cette liberté n'est pas nouvelle, elle a déjà été mise en œuvre en Europe du Nord, au Royaume-Uni et en France.

La liberté de prestation et de circulation des services bancaires accorde à tout intermédiaire financier la liberté d'offrir ses services, ses produits dans les pays de la Communauté sans autre agrément que celui des autorités de son pays d'origine. Cette libre prestation de service a constitué une nouveauté pour les banques car l'établissement physique n'était plus la condition nécessaire de l'exercice du métier de banquier dans un pays.

La libre circulation des capitaux suppose la suppression progressive de tous les obstacles directs. Lesquels obstacles furent levés par la directive de novembre juin 1988 ce qui permit aux banques de bénéficier d'une liberté totale dans leurs activités communautaires. Tous les mouvements de capitaux étaient libérés le 1er juillet 1990 pour les pays membres et les autres Etats bénéficiant d'un délai de transition jusqu'en décembre 1992. Cette libre circulation des capitaux devait avoir pour conséquence théorique l'accélération de la mobilité et l'augmentation de la substituabilité des actifs financiers à travers l'Europe. Les mouvements de capitaux,

surtout à court terme, devenaient ainsi plus sensibles aux différences de prix et de coût. En outre, les autorités monétaires n'avaient plus la faculté d'intervenir pour limiter les sorties de capitaux.

La liberté de concurrence entre les établissements de crédit de la CEE a instauré des conditions harmonisées de concurrence entre les établissements de crédit européen pour que leur liberté d'activité soit complète. Afin d'éviter des inégalités au niveau de la concurrence bancaire, la Commission des Communautés Européennes a procédé à l'harmonisation des dispositions nationales visant à garantir pour les banques la solvabilité, la liquidité et la maîtrise des risques de taux.

La globalisation financière, selon Bourguinat H. (1992), a eu un impact considérable sur les systèmes financiers nationaux et internationaux, et sur les activités bancaires. Elle a impliqué une plus grande efficacité et un plus grand rendement, mais a suscité des risques qui ne sont pas négligeables et dont les autorités ont pris conscience. De nouvelles règles prudentielles ont dû alors être mises en place en vue de favoriser les comparaisons internationales et d'harmoniser l'activité des banques, ceci pour éviter tout effet de contagion en cas de crise et développer l'activité du système financier mondial.

Les économistes, quant à eux, jugent la globalisation financière comme étant le facteur économique le plus important de la globalisation parce que c'est lui qui risque le plus de déstabiliser l'ensemble de l'économie mondiale. La raison essentielle tient à ce que la globalisation financière amplifie les effets déstabilisateurs des mouvements de capitaux internationaux : d'abord parce qu'il y a une logique spéculative derrière le fonctionnement des marchés financiers et cette logique s'impose désormais aux économies expliquant en même temps la volatilité des capitaux d'une place financière à une

autre à la recherche du rendement maximum à court terme; ensuite parce que la globalisation financière accroît le risque systémique lié aux réactions en chaîne et aux comportements « moutonniers » (Krifa H., 2001).

En conclusion, les profondes transformations qui ont affecté l'environnement bancaire à la suite des mutations du système financier ont causé de profondes modifications dans les systèmes financiers de grands pays industrialisés. Du point de vue de la pression concurrentielle, elles ont eu un double effet : le renforcement de la concurrence entre établissements financiers déjà présents ainsi que l'apparition et l'essor de nouveaux opérateurs financiers.

L'accroissement de la concurrence a eu comme conséquence la réduction des marges traditionnelles de banques. Pour acquérir un nouvel équilibre, les banques ont été amenées à développer les nouvelles formes d'intermédiation qui ont porté sur des formes nouvelles d'intermédiation classique et l'intermédiation de marché.

L'intermédiation classique a pris des nouvelles formes. Elle se fait désormais sur les marchés financiers et par « mobilièrisation » des financements. Le recours aux marchés financiers a entraîné leur développement. La taille de ces marchés a explosé en France par exemple. Les travaux de Plihon et Ben Gamara S. (2007) montrent que les émissions de titres (actions, obligations et titres de créances négociables -TCN-(Mosimi, 2021)) ont été multipliées par dix de 1980 à 2003 soit par treize si l'on s'arrête à 2000, au plus haut de la bulle). L'encours des titres financiers et monétaires, qui représentaient 90% du PIB en 1980, s'élevait à 457% en 2000, et en 385% en 2003. La capitalisation boursière de la place de Paris a même atteint le premier rang européen en 1999, avec un montant de 1 470 milliards d'euros, soit plus de 100% du PIB.

Le processus de « mobilièrisation » des finan-

cements s'est également développé. L'accroissement de la mobilièrisation correspond à la diminution de la part des crédits dans le financement de l'économie. Ce mode de financement a connu une évolution croissante, ce qui signifie que les crédits bancaires ont diminué. Les principaux agents économiques s'y sont recourus. L'encours des actions émises par les entreprises a crû deux fois et demie plus vite que celui des crédits obtenus auprès des banques de 1980 à 2003. L'encours des titres émis par l'Etat (bon du trésor négociables et obligations assimilables du trésor – OAT (Mosimi, 2021)-) a été multiplié par dix-sept pour la même période. Les ménages affectent de plus en plus leur épargne à des produits financiers, soit par l'intermédiaire des banques ou des nouveaux acteurs financiers (voir paragraphe suivant), soit en gérant directement un portefeuille de titres. La composition de leur patrimoine s'est ainsi profondément modifiée. D'abord leur taille a plus que doublé de 1990 à 2003. Leur patrimoine financier qui représente environ 50% du patrimoine global, provient intégralement de l'augmentation de l'épargne longue durée, de nature financière principalement de l'assurance vie, dont la part est passée de 14% à 35% (Plihon et Ben Gamara S., 2007).

Les mutations du système financier ont favorisé l'apparition de nouveaux acteurs de l'intermédiation principalement les investisseurs institutionnels parmi lesquels les fonds d'investissement collectif (OPCVM (Mosimi, 2021) en France et de Mutual fund aux USA), les fonds de pension et les compagnies d'assurances. Ces organismes effectuent des placements en valeurs mobilières pour le compte de tiers ou pour le leur propre. Ils sont étroitement liés à des établissements bancaires qui contrôlent une partie importante de leurs activités. Cela s'explique notamment par le fait que les mutations ont conduit à une atténuation des différences qui jusque-là existaient entre les types de produits

financiers et d'institutions. Ce qui a conduit à la diversification à la base de la bancassurance qui est traité dans le point suivant.

II. BANCASSURANCE : DÉFINITION ET AMPLEUR INTER-NATIONALE

Le rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance peuvent se décliner selon différentes modalités. Ce phénomène est appelé « Bancassurance » lorsque l'organisme bancaire prend le contrôle d'une société d'assurance et d'« Assurfinance » lorsqu'il résulte du mouvement inverse de prises de participation de compagnies d'assurance dans le capital d'un organisme de crédit. La bancassurance est plus évoquée du fait de la domination bancaire dans ces rapprochements (Mosiimi M., 2002).

2.1. Définition de la bancassurance

La bancassurance peut faire l'objet de trois définitions qui affectent le périmètre de ses acteurs.

La plus classique, mais aussi la plus restrictive, consiste à définir la bancassurance comme une activité de distribution d'assurance aux guichets des banques. Cette définition présente plusieurs inconvénients. Le premier est celui de restreindre le champ d'activité de distribution de l'assurance aux seuls réseaux bancaires, à l'exclusion de tout autre réseau qui peut toutefois présenter des caractéristiques comparables, tel que La Poste ou le Trésor Public (jusqu'en 2003). Le deuxième inconvénient est celui de ne pas préciser si les produits d'assurance commercialisés par l'organisme bancaire ou sa filiale captive sont conçus par lui ou par un assureur extérieur dans le cadre d'un accord de distribution. Enfin, le dernier est celui de ne pas inclure les acteurs de la grande distribution, qui ont montré récemment des velléités de proposer à leurs clients un certain nombre de produits d'assurance.

Si l'on considère ces organismes comme des acteurs de la bancassurance, une définition moins restrictive consiste à envisager la bancassurance comme un mode de distribution de produits d'assurance aux guichets des banques, des établissements financiers et de la grande distribution par le biais de ses filiales financières.

Enfin, la création de conglomérats financiers associant des organismes bancaires et d'assurance peut être considérée comme une troisième forme de bancassurance: elle comprend deux composantes, l'une capitalistique entre une banque et une société d'assurance, l'autre de vente par leurs réseaux respectifs des produits bancaires et d'assurance.

2.2. Bancassurance dans le monde

L'Europe est la région du monde où se sont situées les expériences les plus nombreuses et les plus significatives au cours de ces vingt-cinq dernières années. Sur l'ensemble des transactions de la bancassurance qui ont eu lieu de 1992 à 1997 (prise de participations majoritaires ou minoritaires) au nombre de 203, 147 ont eu lieu en Europe (soit 73%), 24 ont eu lieu en Amérique du Nord (soit 12%), 32 en Asie et dans les marchés émergents (soit 15%). Sur un montant total des transactions s'élevant à 39,5 milliards de dollars, le montant des transactions européennes s'élève à 28,5 milliards de dollars (soit 72%), à 9,5 milliards de dollars pour l'Amérique du Nord (soit 24%), (Lambert Alain., 1998).

Le phénomène de la bancassurance qui s'est développé timidement vers les années 80 voit son origine historique remonter au 19^{ème} siècle en Allemagne, où le financier Friedrich Raiffeisen fut le premier à créer une activité d'assurance, sous forme de société à vie auprès de ses caisses de crédit mutuel. Ces activités de banques et d'assurances permettaient

aux paysans d'échapper à la dépendance où le maintenaient les prêts qu'ils avaient souscrits pour couvrir les mauvaises récoltes ou la maladie (Daniel J.P., 1992).

En Grande Bretagne, la distribution de produits d'assurance par les guichets des banques a commencé avec l'entrée formelle des banques dans le secteur de l'assurance en 1967.

En France, ce sont les Assurances du Crédit Mutuel (ACM) qui en sont les précurseurs. Le 26 janvier 1971 les Assurances du Crédit Mutuel (ACM-vie et ACM-Incendie Accidents et Risques Divers -IARD-) obtiennent leur agrément de la bancassurance. Dès 1967, les pouvoirs publics ont encouragé l'épargne par l'octroi d'avantages fiscaux. Cette politique qui ne concernait, au départ que la retraite d'entreprise s'est étendue à l'assurance vie individuelle. Depuis les années 70, les assurances spécialisées dans la gestion de l'épargne à long terme, ont amélioré les contrats d'assurance-vie en réduisant les frais de fonctionnement et en les rendant plus transparent. Aujourd'hui, ils procurent une rémunération généralement plus avantageuse que celle accordée par le réseau bancaire. De plus, depuis les années 80, l'inflation est réduite et les taux d'intérêt réel obtenus sur les placements sont positifs (OFCE, 2000). Ce qui rend l'épargne attractive et favorise l'assurance-vie. Cette association de faits explique la crainte des banques de voir fuir les dépôts vers les sociétés d'assurance. Les banques se sont alors mises à créer des compagnies d'assurance-vie filiales et vont, par la suite, distribuer des produits non-vie (principalement IARD). Aujourd'hui, la bancassurance affiche dans le domaine de l'assurance-vie des résultats particulièrement significatifs.

Si la bancassurance est un succès en Europe, elle progresse faiblement dans les pays en développement. En Afrique, la bancassurance s'inspire du modèle européen.

Dans certains pays d'Afrique du Nord comme au Maroc, ce sont principalement les filiales des banques françaises (Crédit Agricole, BNP Paribas, Société Générale) qui ont initié la bancassurance. Trois bancassureurs se partagent désormais 3/4 du marché de l'assurance vie. Attijariwafa Bank et BMCE Bank sont leaders. Ces deux banques, en plus de la banque populaire, ont réalisé plus de 80 % du volume des primes et encaissé 70% des commissions, (Hadj Mahammed A., 2016).

En Algérie, en 2014, les sociétés d'assurance ont réalisé, par le canal de la bancassurance, un chiffre d'affaires de 1,9 milliards DA qui représente 1,5 % du chiffre d'affaires global du marché (Rapport d'activité du secteur des assurances 2014, Ministère des finances). Pour Banque de l'agriculture et du développement rural (BADR), pionnière depuis 2008, la bancassurance occupe la moitié de son réseau, soit 38 000 contrats d'assurance vendus, (Djebbar Boualem., 2016).

En Afrique subsaharienne, la bancassurance progresse faiblement, hormis quelques exceptions comme l'Afrique du sud qui constitue 80 % de l'industrie continental du secteur.

En République Démocratique du Congo (RDC), la bancassurance est naissante. Deux banques se sont lancées dans la bancassurance. En effet, c'est le 22 octobre 2021, que la Trust Merchant Bank (TMB) a obtenu l'autorisation de l'Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances (ARCA) pour la distribution des produits d'assurance. Quelques jours plus tard, le 02 décembre 2021, Rawbank obtenait également l'agrément de l'ARCA pour la distribution de produits d'assurance.

III. FONDEMENTS DE LA BANCASSURANCE

Nous nous attacherons à montrer que la diversification des banques vers l'assurance tient en

premier lieu à la proximité et aux spécificités de ces deux métiers bien qu'elle soit en plus favorisée par d'autres facteurs (historiques, économiques et technologiques). Nous analysons tout d'abord les fondements de la bancassurance à partir des différentes relations existant entre la banque et l'assurance et, dans un second temps nous présentons les facteurs qui ont concouru au développement de la bancassurance.

3.1. Relations fonctionnelles entre la banque et l'assurance

La banque et l'assurance fonctionnent selon des modalités différentes qui peuvent révéler des convergences, divergences et complémentarités lorsque ces deux métiers sont mis ensemble dans une même entité (Bisch M. (1992) et Vered K. (1997)). Nous analysons ici ces différentes modalités à travers la structure de leur compte d'exploitation, la structure de leur bilan, leurs conceptions réciproques du temps et le cycle de leurs produits.

Structure du compte d'exploitation

Le crédit du compte d'exploitation de la compagnie d'assurance comprend essentiellement deux postes : les primes et les produits financiers. Les primes représentent le prix payé par un assuré en contrepartie d'un engagement de l'assureur, et les produits financiers, à l'instar de tout placement, sont le résultat des placements de toute nature effectués par l'assureur. A ce niveau, le crédit du compte de l'assureur est semblable à celui d'un industriel pour la partie prime correspondant à l'acquisition d'un service, et pour l'autre à celui d'un banquier, pour la partie produits financiers provenant d'actifs divers, dont les prêts, comme le banquier.

Le crédit du compte d'exploitation de la banque comprendra ainsi, outre les intérêts sur le produits de placements (obligations ou de prêts ou de tout autre élément à l'actif) comme l'assureur, des commissions de service. Ces dernières

ressemblent au chiffre d'affaires d'un industriel également : contrepartie d'un produit ou service direct, sans mesure du temps.

Le débit du compte d'exploitation de l'assureur comprend trois postes : la dotation aux provisions mathématiques, les frais d'acquisition et les sinistres, rachats et les maturités.

La dotation aux provisions mathématiques : Elle est la plus caractéristique. Elle comprend d'une part une dotation en capital, permettant de couvrir dès aujourd'hui des engagements futurs en tenant compte de leur probabilité d'occurrence, et une dotation en intérêts, composée d'un taux minimum garanti d'une participation au bénéfice, qui sont la rémunération de l'épargne, contrepartie exacte de la rémunération des dépôts que le banquier porte au débit de son compte d'exploitation.

Les frais d'acquisition des contrats peuvent être définis comme l'ensemble des frais ayant servi à l'acquisition d'un contrat ou un chiffre d'affaires. Ils prennent généralement la forme de commissions à des intermédiaires. Ils revêtent une grande importance chez les assureurs. Par contre, ce poste ne figure pas tellement dans le compte d'exploitation d'une banque. Celle-ci, en effet, à l'exception du temps lointain où les courtiers en banque étaient fréquents, distribue par un réseau d'agences et de succursales qui constitue des frais quasi fixes. La distribution s'opère par un effet de proximité, et la pratique simultanée d'un service de caisse et de moyens de paiements, et d'opérations contractuelles, telles que les prêts et les dépôts, font qu'il est bien difficile de distinguer ce qui relève des frais d'acquisition, de ce qui relève des frais de gestion.

Les sinistres, rachats et maturités sont le point d'aboutissement et raison d'être (sauf pour les rachats) de la compagnie d'assurance. Ils constituent un chapitre majeur, qui a pour correspon-

MOSIMI M. Z., (2023).

dant au débit du compte d'exploitation de la banque un chapitre appelé provision, qui correspond en fait à des quasi-sinistres. Dans les deux cas, qu'il s'agisse pour l'assurance de sinistres prévus à travers les tables de mortalité, de rachats anticipés prévus à travers des estimations de probabilités, ou pour la banque de sinistre de non remboursement de crédits prévus ou prévisibles à travers les évaluations statistiques, la rubrique comptable ne change pas de nature : il s'agit d'un événement pondéré par une probabilité d'occurrence, un événement statistiquement prévisible, que l'assureur prévoit et gère, et que le banquier, généralement, en France, constate à posteriori et par conséquent déduit de son résultat courant, au lieu comme l'assureur, de le déduire d'une provision préalablement constituée (Bisch M., 1992).

A ce stade, la convergence entre la banque et l'assurance est que les deux rémunèrent les dépôts qui leur sont confiés. Cependant, la divergence résulte de la manière dont cette rémunération est effectuée. Le banquier rémunère les dépôts reçus selon les termes du contrat tout en se référant au marché et à la réglementation au moment de la conclusion du contrat. L'assureur quant à lui, le rémunère en fonction du rendement de ses prêts et autres placements. La partie contractuelle de la rémunération de dépôts qui lui sont confiés sont d'un poids faible.

Il y a une divergence en ce qui concerne les frais de gestion. L'origine de cette divergence se trouve notamment dans leur rapport aux charges de l'exploitation. L'assureur individualise le coût d'acquisition de chaque affaire, parce qu'il les commissionne. Ce coût est particulièrement lourd lorsque l'assureur règle à l'apporteur d'affaire les commissions due au début de la période d'épargne. La situation du banquier est différente. En effet, le banquier n'individualise pas le prix de revient de chaque affaire et généralement, il n'a pas d'intermédiaire à rémunérer.

Ses frais d'acquisition sont confondus avec les frais annuels des agences (Vered K., 1997).

Structure du bilan

Au passif du bilan de compagnie d'assurance, outre les fonds propres et les réserves, nous retrouvons deux rubriques bien caractéristiques : la réserve de capitalisation et les provisions techniques.

La réserve de capitalisation permet de reconstituer et réguler les flux de revenus prévus par l'assureur au moment de l'acquisition des titres obligataires.

Les provisions techniques se composent des provisions classiques pour sinistres en cours, et des provisions mathématiques. Les provisions mathématiques permettent à l'assureur de faire face à deux types d'engagements dans le futur : des prestations à verser aux assurés au terme des contrats ou en cas de sinistre et la gestion des contrats sur longue période sans nouvelles ressources de sa part. Ces prestations sont comptées pour leur valeur « actuelle », c'est-à-dire elles tiennent compte de leur probabilité de réalisation, d'après la table de mortalité, et selon un taux d'intérêts technique, qui reflète la valeur d'une prestation future en unité monétaire d'aujourd'hui

Le passif de la banque est composé essentiellement des dépôts de la clientèle, qui sont exprimés en unités monétaires courants de ce jour. Ces dépôts sont crédités d'intérêts qui représentent la rémunération des déposants. Ce sont des dépôts à vue c'est-à-dire sont censés pouvoir être appelés à tout moment. Le passif de la banque est donc statique car il n'intègre pas le facteur temps, sous les deux formes caractéristiques de l'activité financière, c'est-à-dire un taux d'intérêt pour actualisation et un taux de probabilité. Cela s'explique du fait que le passif à l'égard de la clientèle est d'un horizon généralement assez court. La banque se fonde donc sur la stabilité

statique de ces dépôts pour effectuer des opérations de transformation (prêts à moyen et long terme) de ces dépôts. Cette opération fondée sur une stabilité statique et non contractuelle, d'une part, et sur l'idée de ressources à coûts fixes avec pour contrepartie des emplois à taux fixes devient difficile à gérer avec le temps.

A l'actif du bilan d'une compagnie d'assurance, nous trouvons la contrepartie des provisions techniques, c'est-à-dire, les différents placements. Ces placements sont, en réalité, la contrepartie des fonds propres des sociétés d'assurance. Ces fonds propres sont destinés à constituer un « matelas de sécurité » pour le cas d'événements imprévus (Bouchaert H. et Schor A-D., 1988).

L'actif du bilan d'une banque enregistre les crédits accordés à la clientèle, ainsi que les différents investissements, tels que des titres financiers ou des participations.

De ce qui précède, il ressort une divergence entre la structure de bilan de deux métiers : dans l'assurance, la constitution du passif (les provisions) précède la gestion de l'actif (les placements) alors que dans la banque, l'actif (les créances) et le passif (les dépôts) sont constitués plus ou moins parallèlement. Le cas échéant, le passif supplémentaire (le refinancement) sera formé après l'octroi des crédits. En plus, le passif (ressources) de la banque sera dominé par le court terme alors que son actif (emplois) est dominé par le long terme. A l'inverse, l'actif de la compagnie d'assurance sera composé essentiellement de placements immobiliers, d'obligations et d'actions, et dans une bien moindre mesure de liquidités et de prêts. Cette inversion des proportions dans les actifs est l'exact reflet de la différence d'horizon au passif.

Nous pouvons également constater une complémentarité entre les deux secteurs : l'assureur peut marginalement aider la banque à se refinancer à partir des provisions dont il dispose.

Conceptions réciproques du court et du long terme

Pour un assureur-vie, une période de quinze ans est une durée normale voire courte, les anglo-saxons appellent d'ailleurs l'assurance-vie « assurance à long terme », par différence avec l'assurance IARD ou non vie, appelée à « court terme » car basée sur des contrats renouvelables d'année en année. Si l'horizon réel et final de l'assureur est la fin de vie, celui du banquier, et toute son organisation de surveillance des risques ainsi orientée, est plutôt la fin de mois.

Le banquier peut éprouver une attirance-ré pulsion à l'égard du long terme. Le prêt à long terme lui permet, en effet, une relation plus complète et plus durable avec la clientèle. Mais il comporte aussi une exposition au risque de non-remboursement qui pose un problème de transformation. En effet, les ressources du banquier sont essentiellement à court terme, et en particulier si le prêt est consenti à taux fixe, le risque de refinancement peut s'avérer grand. On peut cependant considérer que plus l'engagement de prêt est long, plus le banquier rencontrera des situations de refinancement à taux élevés et faibles.

Cycle du produit

L'assurance vend au comptant une sécurité à terme. Contrairement à ce qui se passe dans les autres activités, le paiement intervient avant la prestation de service. Dans ce décalage, réside l'origine des fonds importants gérés par les entreprises d'assurance.

L'assureur cherchera les opérations à long terme, en évitant leur rupture. Son problème n'est en effet pas l'adéquation actif /passif, puisque celle-ci, à la fois conceptuellement et réglementairement, doit être parfaite dès le départ. Le passif de l'assureur est constitué à travers les primes et l'actif, à travers des placements, lui permettra de répondre avec un degré

marginal de liberté dans le compte de participation au bénéfice des assurés.

Quant au banquier, son cycle d'exploitation est classique : après avoir accordé le prêt, le banquier est rémunéré au fur et à mesure pour sa prestation. Pour s'attirer des dépôts, devra d'abord consentir des crédits, c'est-à-dire d'abord se constituer un actif pour lequel il devra rechercher un passif sous forme de dépôt ou d'emprunt sur le marché monétaire ou financier. En fait, il se trouve dans la position d'un fabricant qui vend un produit fini, le crédit, en devant rechercher après ou simultanément la matière première pour fabriquer ce produit, c'est-à-dire les dépôts. L'assureur, ne fabrique le produit, c'est-à-dire la prestation, que si on lui fournit d'abord la matière première, c'est-à-dire le dépôt ou la prime. Cette inversion totale des positions détermine aussi une inversion des risques.

Pour l'assureur, le risque essentiel réside dans la rupture anticipée des contrats, qui détermine, comme nous l'avons mentionné précédemment, un sinistre de frais d'acquisition, mais aussi, en fonction des engagements à taux élevés, des sinistres éventuels de vente de ses actifs dans de mauvaises conditions. En effet, l'assureur, pour vendre, devra chercher les placements les plus performants et garantir les taux les plus élevés de rendement de ses polices. Il sera donc mis en compétition permanente dans ses prestations.

A l'inverse, le banquier, craindra plus la mauvaise fin de crédit que son remboursement anticipé. D'une part il n'a pas constitué de provisions à caractère statique pour faire face au sinistre de solvabilité, et d'autre part, le remboursement anticipé des crédits l'expose tout au plus à une perte de marge d'intérêt, mais le remet dans une position plus solide dans son coefficient de transformation, puisqu'il réduit par là même ses engagements longs, au regard d'un passif généralement trop court.

Cycles des résultats et leur gestion dans le temps

L'assureur commence par exposer des dépenses d'acquisitions des contrats généralement lourdes, et en tout cas nettement supérieures à ses bénéfices pendant plusieurs années.

En effet, l'assureur dans la conception du montant des frais d'acquisition qu'il est disposé à payer au distributeur, tient compte des flux financiers espérés sur la durée statistique totale du contrat, qui est généralement de 15 à 20 ans. Cependant, il lui faudra assumer pendant plusieurs années au départ des pertes dues au fait du coût d'acquisition des affaires qui se concentre forcément au moment de l'acquisition elle-même, alors que les flux financiers qui permettront de les couvrir s'étaleront sur de nombreuses années postérieures. En même temps, il portera en charge, sous forme de dotation aux provisions mathématiques, l'actualisation de ses engagements futurs ainsi que d'éventuelles provisions de gestion. Ces diverses charges montrent que l'assureur se trouvera dès le départ de ses affaires, et plus particulièrement dans ses phases d'expansion, dans une position de résultats généralement négative. L'assureur, une fois les affaires acquises, verra progressivement sa situation s'améliorer. En effet, d'une part il commencera à amortir ses frais d'acquisition par le jeu des produits financiers et techniques qui lui reviendront, et d'autre part, les sinistres et les rachats auxquels il aura à faire face seront couverts par les provisions mathématiques préalablement constituées. Cette caractéristique du cycle économique de l'assurance est généralement difficilement admise par les banquiers qui suivent un cycle radicalement différent.

Pour la banque, les frais d'acquisition sont essentiellement des frais fixes sous formes de réseau d'agences et de succursales. Dans ces conditions, chaque affaire nouvelle apporte marginalement, un flux très positif pour le compte

d'exploitation. Celui-ci comporte en effet, à son débit des frais fixes relativement lourds, et il convient de les couvrir par des affaires nouvelles de dépôts et de crédits. La banque qui va enregistrer au crédit de son compte d'exploitation une part des primes de risque (risques qui n'ont pas fait l'objet de provisions préalables, alors qu'ils sont statistiquement certains ou quasi certains), va donc exposer une sorte de « faux bénéfices », en tout cas au regard des règles de l'assurance et pour la partie de l'activité de banque qui correspond au risque de crédit. Cependant, à mesure que le crédit se déroulera dans le temps, la banque aura à constater l'insolvabilité de certains de débiteurs. Ces charges qui apparaîtront ensuite alourdiront le compte d'exploitation et pourraient se traduire par des pertes.

Une banque qui ne ferait qu'une année d'affaires, et s'arrêterait ensuite, verrait très rapidement sa situation se détériorer du fait d'une part, du poids quasi permanent des frais fixes et surtout, d'autre part, du poids des sinistres à venir. C'est donc dans l'expansion que les résultats de la banque s'améliorent, au moment de la croissance du bilan. Cette position est radicalement inverse, tel qu'indiqué, de celle constatée dans le domaine de l'assurance. Cette inversion de position est à la fois la chance d'un groupe opérant simultanément dans la banque et dans l'assurance, mais aussi une des sources de discussions difficiles sur l'interprétation à donner à des résultats pour la banque et l'assurance. Ainsi, la banque se trouve dans une position de mouvement permanent, l'équilibre se retrouvant dans l'accroissement du volume d'affaires. Cette vision du futur est fondée sur l'idée que les affaires se développeront toujours, que l'expansion est continue, et que le rôle de la banque s'accroîtra.

3.2. Rapprochement des horizons

Comme mentionné, c'est d'abord la différence des horizons de gestion qui entraîne une diffé-

rence dans l'appréciation des résultats, la mesure des risques et finalement, la stratégie. La réunion des métiers dans un même groupe financier, au service d'un même marché, constitue l'un des facteurs de rapprochement des horizons de gestion. Examinons cela d'abord pour la banque, ensuite pour l'assurance.

Pour la banque

L'intérêt majeur du rapprochement de la banque et l'assurance se traduit, pour la banque, par des synergies structurelles. La banque retrouvera une convergence de l'actif et du passif, l'un étant représenté par les prêts et l'autre par les obligations ou tout autre instrument long, à l'image de l'assureur. Tout comme l'assureur, elle aura à gérer le risque de remboursement anticipé par décision de l'emprunteur, par insolvabilité, ou par décès.

En effet, dans ces différents cas de diminution de l'actif, le passif doit être maintenu et doit retrouver un nouvel emploi, ou diminuer dans des conditions à prévoir (par exemple rachat des obligations en bourse). Cependant, ces conditions de rachat peuvent se révéler bonnes ou mauvaises selon le marché. Ainsi, en cas de baisse des taux d'intérêts importante les emprunteurs ou du moins certains, sont tentés de racheter ou rembourser par anticipation leur prêt. Dès lors, il est difficile à la banque de trouver un nouvel emprunteur à taux plus élevé que le marché, ou de racheter à perte ses propres obligations émises.

Le problème est exactement inverse pour l'assureur qui aura garanti des taux à long terme supérieurs au minimum réglementaire à ses assurés. Il se sera en effet couvert par des obligations en parfaite congruence avec son passif. Mais si la hausse des taux s'avérait très forte, l'assuré pourrait avoir intérêt, abstraction faite de pénalités de rachat ou de règles fiscales, à racheter son contrat, ce qui oblige l'assureur, pour trouver de la liquidité, à vendre à perte les obligations dé-

MOSIMI M. Z., (2023).

tenues. En fait, sur ce point, dans l'allongement du bilan de la compagnie d'assurance et de la banque, les deux organismes courent des risques inverse. Le refinancement des créances par leur titrisation est l'un des signes de ce besoin de financement à long terme. Ces titres de créances, rachetées par des SICAV (Mosimi, 2021), des fonds communs de placements, ou des compagnies d'assurance qui, ainsi, assurent le refinancement des banques tendront à se développer. Cet allongement du refinancement des banques comporte en lui-même, en contrepartie positive, une certaine assurance de marge. En effet, au moins par génération de prêts, l'écart entre les taux d'emprunts de la banque et de prêts par la banque sera fixé au départ. Cette sécurité des marges a, bien entendu, pour contrepartie l'absence de gain supplémentaires en cas de baisse des taux à court terme. C'est là, en quelque sorte, le prix négatif de la sécurité (Bisch M.,1992). Cette fixation des marges sur longue période ressemble cependant bien à l'écart entre le rendement des placements de l'assureur par génération de contrats et la rémunération attribuée à ces mêmes contrats.

Pour l'assurance, filiale de la banque

Par nature et par vocation, l'assurance est bien une opération à long terme, dont les résultats s'apprécient en conséquence. Le développement de la distribution de l'assurance par les banques, et donc d'un actionnariat bancaire pour ces sociétés d'assurance généralement captives, entraîne, pour ces compagnies, dans les faits, une certaine négation de leur cycle réel.

Ainsi, le banquier souhaitant retrouver une lisibilité des comptes selon ses habitudes, souhaitera, même en période d'expansion de la compagnie d'assurance, observer des résultats immédiats. Or, « l'acquisition » d'un métier, qu'il s'agisse de banque ou d'assurance, c'est-à-dire la connaissance profonde de ses équilibres requiert de longues années et d'ex-

périence. L'assurance, avec son inversion de cycle, ses différences d'horizons, obéit à une logique financière à la fois lointaine et proche qui en rend, dans les premières années, l'appréciation difficile. Les actionnaires banquiers ont donc généralement exigé des résultats et équilibres de leurs filiales d'assurance qui sont finalement assez contraires au cycle naturel de cette activité. Les placements des filiales de banque sont, en effet, essentiellement orientés vers les obligations, ce qui permet des certitudes à court terme, mais privera l'assuré et l'assureur des évolutions généralement très favorables des actions et de l'immobilier sur très longue période. On peut d'ailleurs observer que les assureurs britanniques, et particulièrement ceux qui gèrent les fonds de pension sont essentiellement placés en immobilier et en actions, et pratiquement pas en obligations (Bisch M.,1992).

Ce raccourcissement un peu forcé de l'horizon de placement de l'assureur, au moins filiale de banque, lui posera un jour un problème de rendement, si ses actifs ne sont pas rééquilibrés. Il est certain que la forte croissance des primes des compagnies permet des placements nouveaux chaque année, en fonction du nouvel état du marché, et ainsi de conserver une certaine performance. Un léger ralentissement des affaires se traduirait aussi, de ce fait, par une pesée sur les rendements des compagnies.

L'irruption de l'assurance dans la banque a été un phénomène récent et rapide, grandement dicté par les circonstances favorables du marché qui apprécie une distribution par guichet, des produits à chargement faible et d'une plus grande transparence. Ce développement rapide n'a cependant pas toujours laissé le temps aux dirigeants actionnaires banquiers de bien saisir les cycles et enjeux de l'activité d'assurance. Les explications, verbales, techniques, écrites sont toujours difficiles à comprendre lorsqu'elles ne sont pas reliées à un terrain d'expérience connu.

IV. FACTEURS ET PRODUITS DE LA BANCASSURANCE

Outre les relations théoriques analysées ci-dessus, le développement de la bancassurance peut être expliqué par l'existence des facteurs historiques, réglementaires et économiques. Son explosion ces dernières années peut être attribuée à une combinaison de ces facteurs mais également au comportement d'imitation des dirigeants de banques. Nous présentons dans ce qui suit l'analyse de ces facteurs avant celle des produits de la bancassurance.

4.1. Facteurs explicatifs de la bancassurance

La montée en puissance de la bancassurance et l'appétit qu'a eu chaque groupe financier d'avoir sa propre filiale d'assurance ont été favorisés par deux catégories de facteurs : les facteurs nécessaires (que nous considérons comme les conditions permissives de la bancassurance) et les facteurs d'explosion, c'est-à-dire, ceux qui sont à la base de son développement ces dernières années.

Facteurs nécessaires au développement de la bancassurance

La bancassurance est un phénomène plus répandu en Europe qu'aux Etats-Unis et au Japon. Cela tient essentiellement à trois sortes de raisons: historiques, réglementaires et économiques (Muldur U.,1991).

En effet, un premier facteur explicatif réside dans l'historique des relations financières ou commerciales qui ont pu exister entre les banques et les sociétés d'assurance dans chaque pays. Quand toutes les conditions du rapprochement sont réunies, si des relations ont existé entre les deux institutions, cela peut faciliter la coopération.

Un deuxième facteur concerne la spécificité de la réglementation financière mise en œuvre dans ces pays. La possibilité de contourner les

barrières réglementaires, ainsi que l'interpénétration et la mise en œuvre, plus ou moins stricte, des règlements par les autorités nationales de contrôle, peuvent également expliquer le développement plus rapide de ce phénomène dans certains pays occidentaux. Dans d'autres pays, les pouvoirs publics cherchent à stimuler clairement le rapprochement des deux secteurs en mettant en avant la stabilité, la solvabilité ou la modernisation des institutions financières dans leur pays.

Le troisième facteur, d'ordre économique et stratégique, relève de la structure du marché et du niveau de compétition prévalant dans les deux secteurs. En cas de saturation d'un marché concentré, les firmes dominantes de ce secteur peuvent être tentées d'élargir leurs activités au secteur voisin. Lorsque les niveaux de concurrence diffèrent entre les deux secteurs, les firmes du secteur le plus compétitif peuvent mettre au point des stratégies de diversification plus innovatrices pour attaquer les marchés voisins dont les acteurs sont moins dynamiques et peu efficaces.

Quand ces trois facteurs sont simultanément présents dans un pays, l'intégration des activités bancaires et d'assurance est bien plus développée que celle des autres pays.

Facteurs d'explosion de la bancassurance

Les raisons de l'explosion de la bancassurance sont de nature diverse. Elles combinent à la fois les facteurs économiques, réglementaires et technologiques (Daniel J.P., 1992). Elles peuvent être classées en deux catégories: celles liées à l'environnement des banques (réglementations, surcapacités, progrès technologiques, etc.) et celles liées aux comportements des banques.

La présence des facteurs liés à l'environnement se justifie par une conjoncture favorable. Après la période de l'après-guerre qui leur fut très fa-

avorable, les banques se sont trouvées confrontées à un contexte moins favorable dans la décennie 90.

La désintermédiation, comme vu, a fait perdre aux banques tout une partie de leurs activités habituelles vers les grandes entreprises qui ont pu s'adresser directement aux marchés financiers. Elles ont par conséquent perdu les ressources correspondantes. Dans le même temps, sur le créneau de la clientèle des particuliers, la déréglementation autorisait d'autres réseaux, comme la poste et les caisses d'épargne, à leur faire concurrence. Une telle période étant propice aux évolutions, surtout pour les banques qui voulaient continuer à se développer a engendré une volonté de croissance. Cette volonté est alimentée par deux convictions largement partagées par les dirigeants de la profession bancaire (Daniel J.P. 1992). La première est que le marché où ils opèrent deviendra de plus en plus oligopolistique, et que seuls les plus forts survivront. La deuxième conviction, qui d'ailleurs renforce la première est l'ouverture européenne. Laquelle était vue beaucoup plus comme un péril qu'une opportunité par les banquiers que les assureurs. Et pour lutter contre cette menace, il faut être fort, et l'on retrouvera là le second motif à cette volonté de croissance.

Mais sur le terrain bancaire la progression reste difficile. Le taux de bancarisation des particuliers a atteint plus de 90% et traduit la saturation du marché. Quant au marché des entreprises, on a vu que la tendance à la désintermédiation réduisait son importance. Pour pouvoir croître dans ce contexte économique, les banques se doivent mieux rentabiliser leurs investissements notamment leur personnel et leur réseau d'agences. Or, les banques sont généralement caractérisées par un personnel nombreux, relativement peu qualifié et par des sureffectifs. Il est apparu que non seulement le personnel était trop nombreux pour répondre aux besoins d'une

période économiquement moins souriant, mais l'évolution technologique a réduit les besoins de main-d'œuvre. Dans la banque, l'informatisation a joué à deux niveaux. L'automatisation des circuits de gestion a réduit, comme dans les autres secteurs professionnels, les besoins en personnel peu qualifié. Mais en plus, le développement des automates et de la banque à domicile fait que les clients effectuent eux-mêmes toutes une série d'opérations simples, qui autrement auraient justifiées le recours à des petites mains. Ainsi, les banques étaient invitées simultanément à trouver des moyens d'utiliser un personnel pléthorique, et à exploiter au niveau du public, le temps laissé libre par l'utilisation des automates. Sur le plan commercial, il aurait été suicidaire de rompre le contact avec des clients qui avaient pris l'habitude de venir aux guichets de leur banque et de les en dissuader totalement en généralisant une sorte de *do it yourself* financier.

La diversification vers l'assurance est donc un moyen d'occuper le personnel des agences, et d'exploiter tout en la renforçant cette relation fréquente et de confiance entre le client et sa banque. Et, l'assurance-vie est apparue comme la voie royale de cette diversification. Les banquiers avaient ainsi de bonnes raisons pour choisir l'assurance comme voie de diversification.

Mais, le succès de la bancassurance n'aurait pas été possible si cette volonté des entreprises n'avait pas rencontré la demande des consommateurs. La fréquence des contacts avec le guichet bancaire est une réalité, et la banalisation de la relation qui en résulte est favorable à l'établissement d'une relation de confiance. Pour vendre des produits simples, dont le client ne sait pas toujours qu'il s'agit d'assurance, une telle relation est éminemment favorable. En plus, seul le guichetier connaît les liquidités dont le client dispose et il suffit d'une petite impulsion qui résulte précisément de l'ancienneté de la re-

lation avec le guichetier pour que le client devienne un assuré. A l'évidence, les banques ont eu raison de faire fond sur cette confiance que leur accorde leur clientèle. En outre, les contrats qu'ils ont mis sur le marché ont été peu chargés en frais de commercialisation et de gestion, et ils ont parfaitement répondu aux exigences des mouvements de consommateurs. Cet avantage compétitif réel s'est trouvé encore amplifié sur le plan médiatique. Les classements comparaient ce qui était comparable au moment du lancement du contrat, c'est-à-dire son taux de chargement et ne pouvait prendre en compte l'évolution ultérieure du produit. A ce jeu, les banquiers maîtres de l'affectation de leurs frais étaient toujours gagnants, alors que sur le long terme les assureurs traditionnels, avec des portefeuilles de placement plus anciens, auraient rattrapé une partie de leur handicap.

Facteurs liés aux comportements des banquiers

A toutes ces raisons, il faut ajouter ce qu'on appelle un phénomène de mode, d'imitation ou encore un comportement moutonnier. Il est reconnu que toutes les décisions des dirigeants d'entreprise ne sont pas toujours dictées par la rationalité (Berle A. et Means G., 1932). Il est fort probable que le développement de la bancassurance est en partie le résultat de ce phénomène d'imitation. Une banque serait-elle digne si elle ne dispose pas d'une société d'assurance-vie. Les exemples de ces entités à l'encaissement excessivement modestes et dont la première justification est de permettre au président de la maison-mère de dire à ses confrères comme amis qu'il a une filiale-assurance...sont encore récents.

Aux Etats-Unis, le phénomène de bancassurance s'explique essentiellement par le facteur économique et stratégique (Muldur U., 1991). Les relations organiques ou opérationnelles existant entre les banques et les sociétés d'assurance

sont complètement figées depuis l'entre-deux-guerres. La législation américaine constituait jusqu'à une date récente un obstacle pratiquement insurmontable au développement de la bancassurance. Les lois fédérales interdisaient aux compagnies d'assurance d'entrer dans le capital des banques. Les seuls rapprochements observés étaient ceux réalisés à travers les holdings détenant à la fois les filiales de banques et d'assurances et bénéficiant de l'antériorité de leurs activités par rapport aux nouvelles lois. Mais, depuis 1996, une réglementation plus souple permet aux banques de distribuer des produits d'assurance dans les villes de moins de 5000 habitants. Alors que le nombre de banques commercialisant des produits d'assurance était de 10 % en 1995, il atteignait 40 % fin 1996. L'évolution sur le marché américain est donc très rapide. Toutefois, elle se heurte, comme au Canada, à une autre barrière à l'entrée : le lobby des agents et des courtiers.

Au Canada, une étude du Home Institute démontre les avantages pour les clients de voir les banques vendre des contrats d'assurance, à savoir essentiellement les économies de gamme et la réduction des coûts de distribution. Aux Etats-Unis les commissions des intermédiaires paraissent particulièrement élevées, surtout aux yeux des Européens, puisque celles-ci peuvent représenter jusqu'à 13 % de la prime la première année d'annuité et 5 à 10 % les années suivantes.

En France, le coût d'intermédiation d'un contrat d'assurance vie ne s'élève qu'à 2 ou 3 % pour les assureurs traditionnels et environ 1 % pour les bancassureurs. Ces coûts de distribution font qu'aux Etats-Unis environ 40 % de la population n'est pas équipée en d'assurance vie. Dans ces conditions, la bancassurance devrait exploser en Amérique du Nord, si le législateur poursuit le décloisonnement banques-assurances malgré les lobbies.

Au Japon, où la bancassurance est également peu développée, il est difficile d'avancer que les stratégies des institutions jouent un rôle important dans le redéploiement des frontières. Les relations entre les deux institutions sont pourtant anciennes et intenses. Les sociétés d'assurance sont présentes dans le capital des banques qui détiennent elles-mêmes des titres émis par les sociétés d'assurance. Cependant, jusqu'au début des années 90, la réglementation interdisait l'entrée directe des banques et des sociétés d'assurance dans leurs marchés réciproques. Il est maintenant peu à peu permis de créer des filiales dans les marchés financiers japonais jusqu'ici cloisonnés. Le développement de la coopération entre banques et assurances devrait donc s'accélérer.

Tableau 1: Total de transactions de la bancassurance

	1992	1993	1994	1995	1996	1997
USA/CAN	1	41	6	3	6	9
EUROPE	27	26	13	23	32	26
ASIE/Marché émergents	1	2	5	9	9	6
Total	29	32	19	35	47	41
Valeur Transactions Etats-Unis	-	151	-	60	48	9316
Valeur Transactions EUROPE	3633	3575	283	2464	3568	14 789
Valeur Transactions ASIE/ME	5	72	586	143	306	447
Valeur Totale en milliards de \$	3638	3798	869	2667	3922	24 552

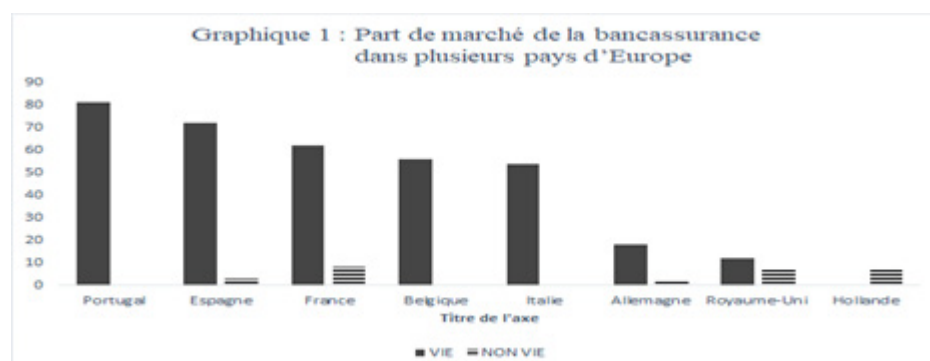
Source : Mosimi M. (2002) et Banque Stratégie, n°147, mars 1998.

Ainsi, même si le développement de la bancassurance s'intensifie aux Etats-Unis et au Japon, c'est en Europe que ce phénomène a atteint le plus haut degré de maturité. Le tableau 1 apporte la preuve pratique de ce phénomène puisque l'on peut constater que plus de la moitié des transactions de bancassurance a lieu en Europe pour une valeur représentant également plus de la moitié de la valeur totale des transactions. A présent, que nous connaissons les fac-

teurs explicatifs de la bancassurance, analysons ses produits.

4.2. Produits de la bancassurance

La bancassurance a démontré sa fiabilité sur l'ensemble de la gamme des produits d'assurance, et tout particulièrement en assurance-vie. Le graphique 1 indique le poids de l'assurance non-vie distribuée par les bancassureurs dans plusieurs pays d'Europe. Les enseignements en sont, à l'instar de la France, outre le succès de l'assurance-vie, la faible proportion de la distribution de l'assurance non-vie par les bancassureurs dans ces différents pays.



Source : Mosimi M. (2002)

Les contrats diffusés dans le cadre de la bancassurance peuvent donc relever soit de l'activité vie, dans ce cas on parle d'assurance-vie soit des activités de prévoyance et de risques divers, c'est ce qu'on appelle l'assurance Incendie, Accidents et Risques Divers (IARD) ou assurances dommages.

Assurance-vie

L'assurance-vie, portant sur les personnes, se subdivise en deux types d'engagements : la garantie « en cas de décès » et la garantie « en cas de vie ». En outre, dans le cadre d'une activité assimilée à l'assurance et appelée « capitalisation », une compagnie peut s'engager à verser un capital au plus tard à une date donnée, et éventuellement plus tôt, si le contrat prévoit la possibilité d'un remboursement anticipé (Bouchaert H. et Schor A-D).

Les garanties en cas de décès ont pour objet de protéger les ayants droits de l'assuré (généralement sa famille) à la mort de celui-ci en leur versant un capital. Les compagnies d'assurance occupent une place prépondérante sur ce marché, probablement en raison de l'importance d'un segment particulier du marché sur lequel elles ne sont pas concurrencées : l'assurance des emprunteurs. Lorsqu'elles accordent un prêt à un particulier, les banques lui demandent généralement de souscrire en leur faveur une assurance en cas de décès dont le capital initial est égal au montant emprunté.

Les garanties en cas de vie, quant à elles, prévoient le versement d'un capital, ou d'une rente, à l'assuré si celui-ci est en vie à l'échéance fixée. Les primes payées par le souscripteur sont capitalisées, après déduction des prélèvements opérés par la compagnie ou l'intermédiaire. Les sommes versées par les assurés décédant avant l'échéance de leur contrat sont réparties entre les autres, le calcul du tarif prenant en compte la probabilité de survie au terme, celle-ci dépendant de l'âge à la souscription et de la durée prévue. Il s'agit d'une opération d'épargne, à la différence près qu'en cas de décès avant l'échéance, le capital prévu au contrat n'est pas transmis aux héritiers. Lorsque la durée est trente ans, par exemple, cette différence est importante car la probabilité de décès avant le terme n'est alors pas négligeable. En revanche, lorsque la durée du contrat est de six ans et que l'âge du souscripteur n'est pas trop avancé, la probabilité de survie est proche de 100% ; l'opération ressemble alors beaucoup à un simple placement de durée de six ans. Contrairement aux garanties en cas de décès, les produits en cas de vie génèrent d'importantes provisions : les primes payées par les assurés, majorées des intérêts qu'elles produisent (mais diminuées des frais prélevés), sont placées par les compagnies, le plus souvent en valeurs mobilières ou en immeubles.

Au cours des années récentes, se sont développés de nouveaux produits dits « à capital variable ». Par exemple, chaque montant versé par l'assuré est exprimé en nombre de parts d'une SICAV déterminé ; au terme du contrat, le capital est égal au nombre de parts multiplié par la valeur de la part ; c'est donc l'assuré qui subit les conséquences, positives ou négatives, des variations de la valeur de la part de SICAV. Cet engagement pris par la société d'assurances libellé en parts de SICAV pourrait également l'être en parts de société civile immobilière ; dans ce cas, les immeubles sont régulièrement expertisés afin de fixer la valeur unitaire de la part.

Les bons de capitalisation : la compagnie s'engage ici à verser, à une date donnée, un capital au souscripteur ou, si celui-ci est décédé, à ses héritiers. Souvent, les bons ont une durée de six ans et ressemblent donc beaucoup à des garanties en cas de vie, dès que l'âge de l'assuré est tel que la probabilité de décès en cours de contrat est faible.

Pour le souscripteur, l'avantage du bon de capitalisation par rapport à un investissement direct en obligation tient dans la non-imposition des intérêts (capitalisés jusqu'au terme) dès lors que la durée effective du contrat est au moins égale à six ans. La plupart des produits de capitalisation aujourd'hui sont conçus sur le modèle simple suivant :

- le souscripteur verse une prime dite « unique », c'est-à-dire qu'il ne s'engage pas à procéder à des versements réguliers, mais bien entendu, il peut répéter l'opération aussi souvent qu'il le souhaite ;
- la compagnie s'engage à capitaliser la prime à un taux minimal qu'elle garantit ;
- toutefois, l'engagement de la compagnie ne porte pas, en général, sur la totalité de la prime, car elle commence par en prélever une

fraction pour couvrir ses frais ;

- la durée du contrat est souvent fixée à six ans (pour des raisons fiscales), mais le souscripteur peut obtenir un remboursement anticipé, la compagnie appliquant éventuellement dans ce cas une pénalité.

Assurances dommages

L'assurance dommage porte sur les choses. Elle garantit le maintien du patrimoine en exerçant une fonction d'indemnisation en cas de sinistre (incendie, dégâts des eaux, vol, bris de glace, etc.). Elle regroupe les assurances automobiles, multirisque habitation, risques d'entreprises, etc.

Assurance-vie, moyen d'introduction de l'assurance non-vie dans la banque

L'attrait de la banque pour l'assurance vie provient d'une proximité apparente plus grande que dans l'assurance non-vie. L'assurance-vie paraît reposer d'abord sur la constitution d'une épargne, de préférence importante. A ce titre, elle complète ou concurrence les autres formes d'épargne généralement bancaires. Par ailleurs, l'assurance-vie (notamment le décès) fait partie depuis longtemps de la partie risque d'un crédit que la banque sous-traitait à l'extérieur.

Enfin, l'assurance-vie, généralement, ne requiert pas des capacités de gestion de sinistres importantes.

En revanche, l'organisation de cette gestion de l'assurance non-vie représente, en effet, un investissement préalable au développement du chiffre d'affaires. Le point faible dans ce développement pour le groupe d'assurance est la flexibilité, la fidélité et la densité de réseau. La banque dispose, certes, d'un réseau de bonne proximité et de bonne densité dans l'ensemble, mais se heurte à des problèmes de formation de personnel au moins aussi complexes que le groupe d'assurance dans ses opérations vers la

banque. Il est certainement plus facile de former un agent d'assurance ou encore un courtier IARD à la vente d'une SICAV ou de prêts à des particuliers que dans l'autre sens de former un employé de banque à la gestion de sinistres IARD.

Dans la mesure où l'assurance-vie est une branche du service financier global, certains ponts sont possibles pour un groupe bancaire qui souhaiterait s'orienter vers l'assurance IARD. Dans ce qui suit, nous allons voir comment ont évolué de ces deux activités dans les banques.

Assurance-vie ou « la vache à lait » des banques

Les grands réseaux bancaires ont cherché à maîtriser et à développer la distribution de cette nouvelle ligne de produits afin de diversifier leur source de revenus et d'augmenter le degré de fidélité de leurs clients. L'accentuation de la concurrence entre les établissements bancaires d'une part, et entre bancassureurs et assureurs traditionnels d'autre part, a occasionné une diminution permanente des taux de commissionnement liés à la distribution de l'assurance. Cela a conduit beaucoup d'assureurs traditionnels à cesser leur activité ou à fusionner. Leur nombre est ainsi passé de 23 000 en 1985 à 17 000 en 1996.

Le succès des bancassureurs dans l'assurance-vie est dû en grande partie à l'utilisation du « trafic » permanent existant dans les agences pour vendre des produits supplémentaires. L'exemple français est illustratif. Quand on regarde la répartition de l'activité-vie entre les différents bancassureurs, la domination des grands groupes qui ont investi les premiers ce marché s'affirme. Le Crédit Agricole du fait de son grand nombre d'agences (8 400 agences en 1994) sur le territoire capte une grande partie des contrats vie et réalise le plus important

chiffre d'affaires (46 270 millions de franc en 1994, soit 7 903 328,38 Euros) dans ce domaine. Il est suivi par la Caisse d'épargne avec 4 274 agences et 21 770 millions de francs (soit 3 718 510,02 Euros) de chiffres d'affaires à la même année. La BNP ne vient qu'à la troisième position avec 15 750 millions de francs (soit 2 690 240,37 Euros) de chiffre d'affaires

Assurance IARD ou « le dilemme »

Au début des années 90, le marché de l'assurance dommages était terne. Malgré cette morosité, la bancassurance - dommages mettait fin au mythe de l'incompatibilité entre la banque et l'assurance. La part de marché des réseaux bancaires était de 0% en 1989 contre plus de 90% pour les distributeurs traditionnels (Tableau 2).

Tableau 2 : Evolution des parts de marché selon le mode de distribution (en %) (chiffres arrondis)

	1989	1991	1995	1996	1997	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Société et Mixtes											
-Réseaux de bancassurance	41	42	56	59	61	65	64	65	64	62	63
-Agents généraux	17	17	12	11	10	6	6	6	6	6	6
-Courtiers	10	8	7	7	7	11	11	11	12	13	13
-Salariés	25	27	19	17	16	15	15	14	14	15	14
-Autres Modes	7	6	6	6	6	3	4	4	4	4	4
Sociétés non-vie											
-Réseaux de bancassurance	0	1	4	5	6	14	15	15	18	18	20
-Agents généraux	48	46	40	39	37	33	31	31	25	25	26
-Courtiers	17	18	20	19	19	17	17	17	22	22	21
-Salariés et sociétés sans intermédiaires	4	4	4	4	3	34	35	35	32	32	31
-Autres Modes	31	31	32	33	35	2	2	2	2	2	2

Source : Mosimi (2002) et France Assureurs (2021)

Des changements se sont donc opérés sur le marché de l'assurance IARD depuis l'arrivée des bancassureurs. Leur influence reste minime bien que leurs parts de marché augmentent. Elle passe de 0% à 20 % en 2021.

D'évidence la bancassurance a été une réponse des établissements de crédit à la déréglementation et à l'accroissement de la concurrence dans le secteur financier. La modification du cadre réglementaire a donc créé des opportunités de restructuration de l'activité bancaire et plus généralement du secteur financier. La diversification de la banque vers l'assurance s'explique d'abord par la proximité de ces deux métiers. Les similitudes entre l'assurance-vie (sous sa forme d'épargne) et le crédit bancaire font que

les banques se sont d'abord lancées dans cette branche d'assurance puisqu'elles ont trouvé là une panoplie proche de celle qu'elles avaient l'habitude de vendre. Mais étant donné que les motivations de banques vont au-delà d'une simple logique de diversification, elles se sont ensuite lancées dans la branche non-vie éloignée de leur spécialisation afin d'accroître leurs parts de marché et leur rentabilité.

V. BIBLIOGRAPHIE

1. BERLE A. et MEANS G.C. (1932), The modern corporate and private property, Revised Edition, Macmillan, 380 p.
2. BISCH M. (1992), La diagonale de banque et de l'assurance vie, L'Argus, Paris, 172 p.

3. BOUCHAERT H. et SCHOR A-D. (1988), Les sociétés d'assurance en France : activités et enjeux, La documentation Française, Paris, 212 p.
4. BOURGUINAT H. (1992), Finance internationale, Paris, P.U.F, 707 p.
5. DANIEL J.P. (1992), La Bancassurance, fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? Edition de Verneuil, Paris, 224 p.
6. DIETSCH M. (1990), « Coûts et concurrence dans l'industrie bancaire », Revue d'Economie financière, n°17, pp.24-35.
7. DJEBBAR BOUALEM (2016), « Nous avons intégré la bancassurance dans la stratégie de développement de la banque », Revue de l'Assurance, n° 14, pp. 24-25.
8. FENCKE C., GASCU M. (2001), « La multigestion s'ouvre aux particuliers », Banque magazine, n°622, pp. 25-27.
9. FOUCHET J.R. (1985), Profession : Assureur, L'Argus, Paris, 190 p.
10. HADJ MAHAMMED A. (2016) : « La bancassurance : enjeux et perspectives », Revue de l'Assurance, n° 14, pp. 16-19.
11. KRIFA H. (2001), Mondialisation/Régionalisation et dynamique des systèmes productifs, Notes de cours DEA, Faculté des Sciences Economiques , année universitaire 2000-2001, Université Lille 1, France.
12. LAMBERT Alain (1998), « Assurons l'avenir de l'assurance » , Rapport d'information n°45, Tome 2, Commission des finances (disponible sur <http://www.cubitus.senat.fr>).
13. LEBEGUE D. (1991), « L'Europe bancaire et financière », Revue Banque, n°513, pp.131-142.
14. LEIBUNDGUT B. (2001), « La bancassurance-vie : un axe d'épargne privilégié », Banque magazine, n°622, pp. 30-33.
15. MERTENS S.D. (1997), Entreprises européennes et mondialisation : Etats de lieux et stratégies, La documentation française, Paris, 173 p.
16. MOSIMI M. (2002), La Bancassurance en Europe : caractéristiques et motivations, Faculté des Sciences Economiques , Université de Lille 1, France, 153 p.
17. MOSIMI M. (2021), Questions approfondies des marchés financiers, Notes de cours, Licence Finance et Banque, Faculté des Sciences Economiques, année universitaire 2021, Université de Bandundu.
18. MUL DUR U. (1990), « Restructurations et stratégies dans le secteur financier européen », Revue d'Economie financière, n°12-13, pp. 75-123.
19. MUL DUR U. (1991b), « Banques et assurances dans le monde : les stratégies de bancassurance en Europe », Cahiers Français, n°252, pp. 84-92.
20. OFCE, (2000), L'économie française 2000, collection Repères, La découverte, Paris, 123 p.
21. PLIHON D., BEN GAMARA S. (2007), « Politiques de libéralisation financière et crises bancaires », Revue d'Economie internationale, n°112, pp. 5-28.
22. VERED K. (1997), La bancassurance, Que sais-je ? P.U.F., Paris, 128 p.
23. WINTERBERG (1991), « Le secteur des assurances en Europe : situation et perspectives (bancassurance) », Problèmes économiques, n°2246, pp.24-42.
24. WOLFGANG D. ; WARTH P. ; Le de

- ROFF V. (janvier 1997), « Etat de la bancassurance en Europe », Banque magazine, n°577, pp.42-45.
25. ZERAH D., (1993), Les systèmes financier français : dix ans de mutations, La Documentation française, Paris, 294 p.
26. ZUHAYR M. (1998), Les banques à l'ère de la mondialisation, Economica, Paris, 365 p.

