

## LISTE DES ABREVIATIONS

|      |   |
|------|---|
| ABB  | Association belge des banques                               |
| BCE  | Banque Centrale Européenne                                  |
| BCN  | Banques centrales nationales                                |
| BNB  | Banque Nationale de Belgique                                |
| BRI  | Banque des Règlements Internationaux                        |
| CE   | Commission Européenne                                       |
| CEA  | Comité européen des assurances                              |
| FMI  | Fonds monétaire international                               |
| ICN  | Institut des Comptes Nationaux                              |
| INS  | Institut National de Statistique                            |
| IPCH | Indice des prix à la consommation harmonisé                 |
| MAE  | Ministère des Affaires économiques                          |
| MET  | Ministère de l'Emploi et du Travail                         |
| OCA  | Office de contrôle des assurances                           |
| OCDE | Organisation de Coopération et de Développement économiques |
| ONEM | Office National de l'Emploi                                 |
| ONSS | Office National de Sécurité sociale                         |
| OPC  | Organismes de placement collectif                           |
| OPEP | Organisation des pays exportateurs de pétrole               |
| PIB  | Produit intérieur brut                                      |
| PME  | Petites et moyennes entreprises                             |
| SEBC | Système Européen de Banques Centrales                       |
| SEC  | Système européen des comptes                                |
| TGV  | Train à grande vitesse                                      |
| TVA  | Taxe sur la valeur ajoutée                                  |
| UE   | Union Européenne  |
| UMTS | Universal Mobile Telecommunications System                  |
| UPEA | Union professionnelle des entreprises d'assurances          |

## SIGNES CONVENTIONNELS

|      |   |
|------|---|
| —    | la donnée n'existe pas ou n'a pas de sens |
| e    | estimation                                |
| n.   | non disponible                            |
| p    | provisoire                                |
| p.c. | pour cent                                 |
| p.m. | pour mémoire                              |

## LA BANCASSURANCE

Au cours de ces dernières années, le secteur bancaire belge a connu de nombreuses restructurations. Celles-ci ne se sont pas limitées à des opérations de fusions et acquisitions entre établissements de crédit nationaux, mais ont concerné des entreprises actives dans plusieurs pays ou branches des services financiers. Ces regroupements ont, en particulier, donné naissance à plusieurs grands groupes combinant les activités de banque et d'assurance (Fortis, Dexia-Artesia, KBC, BBL-ING, Axa-Royale Belge). Cet article est consacré au phénomène de la bancassurance (ou assurfinance) qui est amené à jouer un rôle important dans le paysage financier belge.

Une première partie définit le concept de bancassurance et en présente les grandes caractéristiques. Les facteurs ayant favorisé l'émergence de la bancassurance sont analysés dans la deuxième partie, tandis que les modalités de développement de cette activité en Belgique font l'objet de la troisième partie de l'article. Une quatrième partie, enfin, explore les implications de la bancassurance pour les institutions financières, d'une part, et pour les autorités prudentielles, d'autre part.

### 1. DEFINITION ET CARACTERISTIQUES

#### 1.1 DEFINITION

Un survol de la littérature consacrée au sujet montre que le concept de bancassurance ne connaît pas de définition unique et définitive. Si on adopte une approche *organisationnelle*, ce terme recouvre les différents modes de rapprochement entre les activités bancaires et d'assurance. Dans cette acception, la bancassurance couvre le large champ allant de la

simple distribution de produits d'assurances par les guichets bancaires jusqu'à l'intégration au sein d'un même groupe d'un établissement bancaire et d'une société d'assurances en vue d'une exploitation maximale des synergies potentielles, en passant par « l'activité d'assurances prestée par une compagnie d'assurances, filiale d'une banque, au bénéfice d'assurés qui sont clients de la banque »<sup>1</sup>. Cet article examine ces différents modes d'organisation afin de mieux rendre compte de l'ensemble des différentes facettes du phénomène. Dans la même optique, le terme bancassurance sera utilisé quel que soit le sens de la diversification des activités. En effet, avec des banques développant des activités d'assurance (bancassurance au sens strict), coexistent des compagnies d'assurances qui prestent des activités bancaires (assurfinance) et des holdings regroupant les deux types d'activité (« allfinanz »). Cet article privilégiera toutefois l'angle « bancassurance au sens strict », à l'instar de ce qui s'est passé dans la réalité<sup>2</sup>.

Il est également possible de définir la bancassurance sous l'angle des *produits* proposés. Cette approche permet de mettre en relief le développement historique de la bancassurance, qui a pris des formes de plus en plus complexes au fur et à mesure que le phénomène prenait de l'ampleur. Genetay et Molyneux (1998), se référant à une étude de Daniel (1995) sur le cas français, distinguent trois phases de développement de la bancassurance que l'on peut observer dans d'autres pays, dont la Belgique<sup>3</sup> :

- dans une première phase, des banques ont vendu des services d'assurances directement

<sup>1</sup> Cette dernière définition est celle retenue par De Gryse (2000).

<sup>2</sup> Les opérations de fusion dans les années nonante ont plus souvent pris la forme de rachat d'une compagnie d'assurances par une banque que l'inverse.

<sup>3</sup> Ces trois phases sont mises en exergue, pour la Belgique, dans la troisième partie de cet article.

liés à leurs services bancaires. Il s'agissait donc d'une simple extension de leur activité de base, constituée de produits simples, dont la vente était plus ou moins imposée dans le cadre de contrats joints (par exemple, assurance solde restant dû pour un prêt, hypothécaire ou autre). Cette phase a souvent permis de préparer les banques à l'émergence de la bancassurance qui a suivi;

- sont ensuite apparus les produits d'épargne liés à l'assurance-vie et bénéficiant d'un régime fiscal avantageux, qui ont constitué le moteur de l'explosion de la bancassurance. Il s'agit de produits se situant à mi-chemin entre services bancaires et d'assurances;
- l'offre de produits d'assurances par les établissements de crédit tend à présent à se diversifier. Elle inclut les produits « unit-linked » et « investment-linked », les assurances-vie pures et les assurances dommages. Cette dernière catégorie présente toutefois moins de synergies avec l'activité bancaire, de sorte que la bancassurance concerne principalement les assurances-vie, donc des produits à destination principalement des particuliers.

### 1.2 LA BANCASSURANCE EN TANT QUE PROCESSUS DE DIVERSIFICATION DE L'ACTIVITE

Le développement de la bancassurance correspond à une diversification des activités et peut donc être caractérisé sur la base des grands paramètres d'un tel processus de diversification.

En s'inspirant de la typologie des *stratégies de diversification* selon les produits et les clients présentée par Genetay et Molyneux (1998), on peut assimiler la bancassurance à une diversification concentrique. Il ne s'agit en effet ni de l'absorption d'un concurrent (diversification horizontale) ou d'une entreprise cliente ou fournisseur (diversification verticale), ni du développement de nouveaux produits destinés à de nouveaux clients dans le cadre d'activités n'ayant aucun rapport avec les activités existantes (conglomérat). Les activités de banque et d'assurance sont en effet reliées, principalement sur le plan du marketing et de la distribution, puisqu'elles s'adressent à des catégories similaires de clients, mais aussi sur le plan de la « technologie », certains produits d'assurances-vie étant de véritables produits d'épargne.

TABLEAU 1 – STRATEGIES DE DIVERSIFICATION

| CLIENTS \ PRODUITS                                 | Technologies similaires → Technologies différentes   |   |
|--|--|---|
|  | Identiques (absorption d'un concurrent)  | Diversification horizontale                         |
| Absorption d'une entreprise cliente ou fournisseur | Diversification verticale  |   |
| Similaires   | Diversification concentrique sur une base à la fois marketing et technologique<br><b>Bancassurance</b> | Diversification concentrique sur une base marketing |
| Nouveaux   | Diversification concentrique sur une base technologique  | Diversification en conglomérat                      |

Source : Genetay N. and Molyneux P. (1998).

La diversification des activités d'une entreprise se caractérise aussi par la *voie d'entrée* choisie pour développer la nouvelle activité. Pour la bancassurance, quatre voies d'entrée sont généralement distinguées. Une banque désireuse de se lancer dans la bancassurance peut se contenter de conclure des accords de distribution avec une compagnie d'assurances en vue d'en commercialiser les produits à ses guichets. Les deux sociétés peuvent aussi mettre sur pied une joint venture, chargée de gérer les activités communes, qui prend généralement un nom rappelant celui de la banque. La banque peut cependant préférer la voie du développement interne, via la constitution d'une filiale. Enfin, le rachat d'une compagnie d'assurances ou une fusion au sein d'un holding constitue la dernière option envisageable.

Les deux premières possibilités sont moins formelles et présentent donc l'avantage d'être plus souples et de rapidement livrer des résultats en termes de diversification et de synergies<sup>1</sup>. Corollairement, elles peuvent se révéler plus instables, car elles rendent les conflits d'intérêts plus délicats à gérer. La création d'une filiale ne présente pas cet inconvénient, l'intégration des deux activités étant plus aisée, mais elle requiert

<sup>1</sup> Si on fait abstraction des adaptations de l'infrastructure informatique rendues normalement nécessaires par un accord de distribution.

du temps. Enfin, les fusions et acquisitions présentent les avantages et inconvénients opposés. La difficulté d'intégrer harmonieusement deux sociétés existantes est compensée par la possibilité d'exercer immédiatement la nouvelle activité, en l'occurrence l'assurance.

La distinction entre ces formes d'organisation permet d'affiner la définition de la bancassurance. Le choix d'une des deux premières structures implique qu'une banque soit active dans la bancassurance; elle ne devient cependant bancassureur que lorsqu'elle fonde une filiale; enfin, l'intégration d'une banque et d'une compagnie d'assurances dans un même groupe donne naissance à un groupe de bancassurance.

Ce dernier type de diversification implique par ailleurs le choix d'un *mode d'organisation*. En ce domaine également, les pratiques sont diverses. Herring et Santomero, cités par Verweire (1999), distinguent quatre modèles d'organisation d'un groupe financier :

- intégration complète;
- banque détenant des filiales non bancaires;
- holding détenant des filiales pour les diverses activités financières;
- holding ayant des participations dans diverses sociétés financières entre lesquelles règne une séparation opérationnelle complète. On

**TABLEAU 2 – AVANTAGES ET INCONVENIENTS DES DIFFERENTES VOIES D'ENTREE DANS LA BANCASSURANCE**

|                               | Avantages  | Inconvénients  |
|-------------------------------|--|--|
| <b>Accord de distribution</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– souple, flexible</li> <li>– diversification et synergies rapidement atteintes</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– règlement délicat des conflits d'intérêts</li> <li>– effet de levier limité</li> </ul>  |
| <b>Joint venture</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>– souple, flexible</li> <li>– diversification et synergies rapidement atteintes</li> <li>– le cas échéant, utilisation du nom de la banque</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– règlement délicat des conflits d'intérêts</li> <li>– effet de levier limité</li> <li>– création de valeur à partager</li> </ul> |
| <b>Filiale</b>                | intégration aisée  | montée en régime progressive   |
| <b>Fusion ou acquisition</b>  | activité existante, immédiatement opérationnelle   | intégration complexe   |

ne peut donc dans ce cas parler de groupe intégré.

### 1.3 STRUCTURE COMPAREE DES SECTEURS BANCAIRE ET DES ASSURANCES

A travers le phénomène de la bancassurance, les deux grands secteurs des services financiers que sont la banque et les assurances tendent à tisser des liens de plus en plus étroits et à s'intégrer au sein de structures communes. Dans la plupart des pays, en particulier en Belgique, les autorités prudentielles imposent toutefois que les sociétés en charge des différentes activités demeurent distinctes, ce qui permet de comparer les structures sectorielles.

Traditionnellement, l'accent est mis sur les différences entre les deux secteurs. Les sociétés d'assurances sont spécialisées dans la vente de produits soumis à une contingence tandis qu'une des grandes spécificités des banques est d'émettre des engagements qui peuvent servir de moyens de paiement. Ensuite, les banques

récoltent des fonds qu'elles gèrent pour compte propre, ce qui les amène à assumer des risques, surtout présents à l'actif de leur bilan; au contraire, les sociétés d'assurances prennent des risques, surtout présents au passif de leur bilan, et dans ce cadre sont amenées à gérer des fonds, représentatifs des réserves techniques. Enfin, si les banques ont principalement des passifs à court terme et des actifs à long terme, la transformation de maturité est inverse dans le cas des sociétés d'assurances, leurs passifs étant souvent à plus long terme que leurs actifs.

Plus récemment, certaines similarités ont été mises en exergue. Les deux activités impliquent en effet des prises de risques et une gestion de fonds. Par ailleurs, les banques représentent une forme d'assurance pour les déposants et les emprunteurs, via leur rôle d'intermédiation et de transformation d'échéances. A l'instar des compagnies d'assurances, elles procèdent à un regroupement des risques en jouant sur la loi des grands nombres. Réciproquement, les sociétés d'assurances sont fortement impliquées dans la gestion de fonds et certains de leurs produits sont très proches de produits d'épargne.

TABLEAU 3 – COMPARAISON DES ACTIVITES BANCAIRES ET D'ASSURANCE

|                       | Banques  | Compagnies d'assurances  |
|-----------------------|--|--|
| Passifs               | Contractent des engagements à court terme ayant souvent une fonction de moyen de paiement  | Souscrivent des engagements, mais contingents et donc relevant du calcul de probabilité  |
| Actifs                | Constitués dans le cadre d'octroi de financement, la prise en charge du risque de crédit constituant une des fonctions spécifiques des banques       | Placements servant à couvrir les engagements   |
| Risques               | Surtout du côté des actifs. Les passifs collectés sont affectés à des crédits que les banques gèrent en faisant jouer la diversification des risques | Essentiellement du côté des passifs. Ceux-ci correspondent aux risques pris en charge par les compagnies d'assurances et qui les amènent à gérer des fonds à l'actif |
| Position d'échéancier | Actifs en moyenne à plus long terme que les passifs (rôle de transformation d'échéances)   | Passifs en moyenne à plus long terme que les actifs (du moins pour les assurances-vie)   |
| Sources de revenus    | Marge d'intermédiation<br>Autres produits financiers   | Résultats techniques<br>Produits financiers  |

Une comparaison de la *structure des bilans et comptes de résultats* des deux secteurs met en lumière la nature différente de leurs activités. Les actifs et passifs des banques sont de nature plus diversifiée. La part de l'activité interbancaire est élevée. Les autres sources de fonds sont les dépôts de la clientèle non bancaire mais aussi, pour une part non négligeable, les titres d'endettement émis par les banques elles-mêmes. En dehors des prêts interbancaires, l'activité des banques belges se répartit entre les crédits accordés à la clientèle non bancaire et les investissements dans des titres négociables.

A l'inverse, les ressources des compagnies d'assurances sont constituées, à près de 80 p.c., des primes cumulées sous la forme de provisions techniques, celles-ci ayant pour contrepartie, à l'actif, des placements financiers. Enfin, la part des fonds propres est proportionnellement

plus élevée au bilan des compagnies d'assurances, ce qui se traduit par un effet de levier moins important que pour les banques.

Au compte de résultats, les revenus nets d'intérêts, qui proviennent de l'activité d'intermédiation, ne représentaient plus en 2000 que la moitié du produit bancaire, les autres produits, au rang desquels les commissions, ayant progressivement gagné en importance. Pour les compagnies d'assurances, les produits des placements constituent un complément indispensable aux revenus procurés par les primes, nettes des charges découlant des contrats. En assurances non-vie, ces revenus nets sont inférieurs aux frais d'exploitation de sorte que les produits de placements sont indispensables pour assurer un résultat technique positif. En assurances-vie, une part substantielle des produits de placements est redistribuée aux assurés, d'une part via l'octroi du taux de rendement minimum

**TABLEAU 4 – STRUCTURE COMPAREE DES BILANS DES BANQUES ET DES COMPAGNIES D'ASSURANCES EN BELGIQUE**

(pourcentages du total)

| Banques <sup>1</sup>                                      |       |  |       |
|---|-------|--|-------|
| Actif   |       | Passif                                 |       |
| Créances interbancaires .....                             | 23,1  | Fonds propres <sup>2</sup> .....       | 6,4   |
| Créances sur la clientèle .....                           | 38,7  | Dettes interbancaires .....            | 33,7  |
| Valeurs mobilières et autres titres négociables .....     | 28,8  | Dettes envers la clientèle .....       | 41,0  |
| Immobilisations .....                                     | 3,4   | Dettes représentées par un titre ..... | 11,9  |
| Autres .....  | 6,0   | Autres .....                           | 7,0   |
| Total .....   | 100,0 | Total .....                            | 100,0 |
| Compagnies d'assurances <sup>3</sup>                      |       |  |       |
| Actif   |       | Passif                                 |       |
| Placements .....  | 86,6  | Fonds propres <sup>2</sup> .....       | 10,6  |
| Part des réassureurs dans les provisions techniques ..... | 4,7   | Provisions techniques .....            | 79,0  |
| Créances .....  | 5,3   | Dépôts de réassurance .....            | 2,5   |
| Autres .....  | 3,4   | Dettes .....                           | 6,5   |
| Total .....   | 100,0 | Autres .....                           | 1,4   |
|   |       | Total .....                            | 100,0 |

Sources : BNB, OCA.

<sup>1</sup> Données à la fin de 2000.

<sup>2</sup> Y compris les dettes subordonnées.

<sup>3</sup> Données à la fin de 1998.

TABLEAU 5 – STRUCTURE COMPAREE DES COMPTES DE RESULTATS DES BANQUES ET DES COMPAGNIES D'ASSURANCES EN BELGIQUE

| Banques <sup>1</sup>                      |              | Compagnies d'assurances <sup>2</sup>                                     |               |              |
|---|--------------|--|---------------|--------------|
|   |              | Total  | Vie           | Non-vie      |
| <i>Produit bancaire = 100</i>             |              | <i>Résultat technique = 100</i>  |               |              |
| Résultats d'intérêts nets .....           | 49,6         | Primes .....   | 748,7         | 758,8        |
| Autres produits financiers .....          | 50,4         | Charges des sinistres (–) .....  | 344,8         | 564,7        |
| <b>Produit bancaire</b> .....             | <b>100,0</b> | Variation des autres provisions techniques, nette de réassurance (–) ... | 606,2         | 5,2          |
| Charges d'exploitation (–) .....          | 68,1         | <b>Primes nettes de charges</b> .....                                    | <b>–202,3</b> | <b>188,9</b> |
| <b>Résultat brut d'exploitation</b> ..... | <b>31,9</b>  | Produits des placements, nets de charges .....                           | 404,7         | 198,4        |
| Corrections de valeur (–) .....           | 5,2          | Frais d'exploitation nets (–) .....                                      | 80,0          | 224,5        |
| Résultat exceptionnel .....               | 8,3          | Autres (–) .....   | 22,4          | 62,8         |
| Impôts (–) .....                          | 6,9          | <b>Résultat technique</b> .....  | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b> |
| <b>Résultat de l'exercice</b> .....       | <b>28,2</b>  | <i>Résultat technique total = 100</i>                                    |               |              |
|   |              | <b>Résultat technique</b> .....  | <b>100,0</b>  | <b>55,4</b>  |
|   |              | Produits des placements, nets de charges .....                           | 93,6          | <b>44,6</b>  |
|   |              | Autres produits, nets de charges ...                                     | –1,8          |              |
|   |              | <b>Résultat d'exploitation avant impôts</b> .....                        | <b>191,8</b>  |              |
|   |              | Résultat exceptionnel (–) .....  | 22,7          |              |
|   |              | Impôts (–) .....   | 24,4          |              |
|   |              | <b>Résultat final</b> .....  | <b>144,7</b>  |              |

Sources : BNB, OCA.

<sup>1</sup> Données à la fin de 2000.<sup>2</sup> Données à la fin de 1998.

garanti et, d'autre part, sous la forme de participations bénéficiaires. Le résultat global d'exploitation est, quant à lui, issu des résultats techniques des deux branches vie et non-vie ainsi que des produits des placements, nets des charges, représentatifs des fonds propres.

En termes de *poids dans l'activité économique*, les banques occupent une place plus importante que les compagnies d'assurances, ainsi que le montre la densité en personnel. Dans l'Union européenne, cette densité était, en 1998, plus de deux fois plus élevée pour les banques, avec 7,5 personnes occupées par millier d'habitants, que pour les assurances (3,4 personnes occu-

pées par millier d'habitants). Si une différence significative s'observe également en Belgique, les niveaux de densité y sont supérieurs à la moyenne européenne, particulièrement dans le secteur des assurances. Il convient ici de tenir compte du rôle important joué par les courtiers en Belgique. Ces intermédiaires, y compris ceux n'exerçant pas cette activité à titre principal, représentent plus de la moitié du personnel occupé dans le secteur des assurances contre un tiers dans l'UE. En Belgique, des agents indépendants sont actifs aussi dans les établissements de crédit, ce qui n'est le cas dans pratiquement aucun autre pays de l'UE. Si on excluait ces agents des chiffres de l'emploi dans

le secteur bancaire, la densité en personnel des banques belges serait très comparable à celle qui prévaut dans l'ensemble de l'UE.

Par ailleurs, la Belgique accueille sur son territoire un plus grand nombre de sociétés d'assurances que de banques. La constatation inverse prévaut pour l'ensemble de l'UE, sous l'influence du nombre très élevé de banques en Allemagne et en France.

Finalement, la concentration du marché est nettement plus élevée en Belgique que dans l'UE, tant dans le secteur des assurances-vie que dans celui de la banque. Ceci se vérifie tant à travers la part de marché cumulée des cinq plus grandes sociétés que dans la valeur des indices d'Herfindahl, qui mesurent la concentration en tenant compte de l'ensemble des sociétés présentes sur le marché. Cette différence résulte

essentiellement des opérations de restructuration effectuées dans la seconde moitié des années nonante car le niveau de concentration de la Belgique était, auparavant, comparable à la moyenne européenne.

## 2. FACTEURS AYANT FAVORISÉ LE DÉVELOPPEMENT DE LA BANCASSURANCE

### 2.1 DEMANDE DE NOUVEAUX PRODUITS FINANCIERS PAR LES PARTICULIERS

Du côté de la demande, deux facteurs importants, qui sont en partie interreliés, ont favorisé le développement de la bancassurance. Il s'agit de l'évolution démographique et de la modification des habitudes de placement des particuliers.

**TABLEAU 6 – IMPORTANCE RELATIVE DES SECTEURS DE LA BANQUE ET DES ASSURANCES**

(données pour 1998, sauf mention contraire)

|  | Banques | Assurances | dont assurances-vie | dont assurances non-vie |
|--|---------|------------|---------------------|-------------------------|
| <b>Densité en personnel (par 1.000 habitants)</b>                |         |            |                     |                         |
| Belgique .....   | 8,1     | 5,3        |                     |                         |
| Union européenne .....   | 7,5     | 3,4        |                     |                         |
| <b>Nombre d'entreprises <sup>1</sup></b>                         |         |            |                     |                         |
| Belgique .....   | 120     | 154        | 66                  | 129                     |
| Union européenne .....   | 8.805   | 4.527      | 1.545               | 2.849                   |
| <b>Part de marché des cinq premières sociétés (en pour cent)</b> |         |            |                     |                         |
| Belgique <sup>2</sup> .....                                      | 82,6    |            | 73,2                | 56,7                    |
| Union européenne (moyenne non pondérée) .....                    | 56,6    |            | 56,7                | 54,1                    |
| Union européenne (moyenne pondérée) .....                        |         |            | 44,6                | 39,3                    |
| <b>Indice d'Herfindahl <sup>3</sup></b>                          |         |            |                     |                         |
| Belgique <sup>2</sup> .....                                      | 1.637   |            | 1.510               | 749                     |
| Union européenne (moyenne non pondérée) .....                    | 1.052   |            | 768 <sup>4</sup>    | 729 <sup>5</sup>        |
| Union européenne (moyenne pondérée) .....                        |         |            | 520 <sup>4</sup>    | 421 <sup>5</sup>        |

Sources : OCDE, ABB, BCE et BCN, Eurostat, CEA.

<sup>1</sup> Les sociétés mixtes sont à la fois reprises dans la colonne vie et dans la colonne non-vie. Le total comprend en outre les sociétés de réassurance.

<sup>2</sup> Données pour 1999.

<sup>3</sup> L'indice d'Herfindahl se définit comme la somme des carrés des parts de marché des sociétés présentes, multipliée par 10.000. Pour les marchés des assurances, l'indice total a été estimé sur la base des parts de marché des cinq sociétés les plus importantes, le solde étant réparti à parts égales entre les autres.

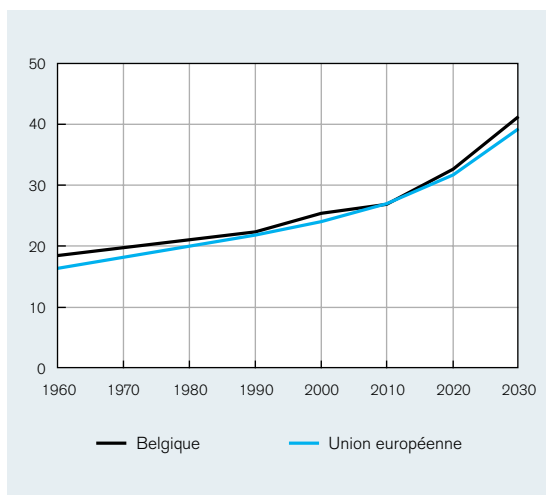
<sup>4</sup> Hors Finlande et Luxembourg.

<sup>5</sup> Hors Luxembourg.



GRAPHIQUE 1 — TAUX DE DÉPENDANCE DES PERSONNES ÂGÉES

(part de la population de 65 ans et plus en pourcentage de la population de 15 à 64 ans)



Sources : Eurostat, Nations Unies.

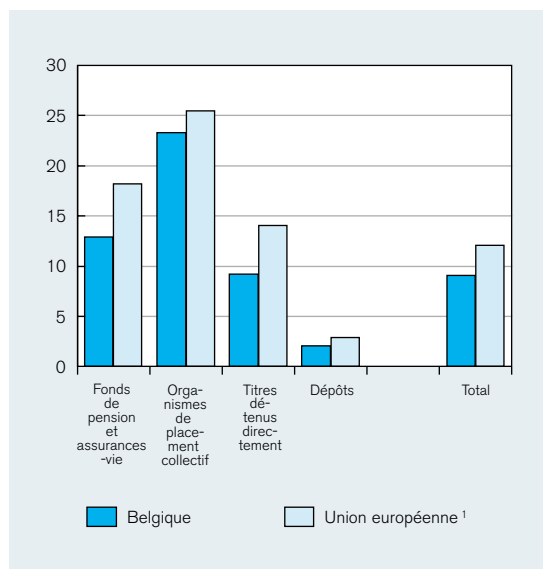
Sur le plan démographique, la baisse du taux de natalité et la hausse de l'espérance de vie entraînent un fort accroissement du taux de dépendance des personnes âgées, ce concept étant défini comme le rapport entre le nombre de personnes de 65 ans et plus et celui des 15 à 64 ans. Ces évolutions vont peser sur les systèmes de pension publics.

En réaction à cette évolution, les particuliers souhaitent se constituer des pensions complémentaires, basées non plus sur le principe de la répartition mais sur celui de la capitalisation. Les assureurs sont naturellement en première ligne pour répondre à cette demande de produits de placement à long terme. Ce glissement de l'épargne risquant de se faire à leur détriment, il était logique que les banques aient cherché à accéder à ce marché prometteur.

Par ailleurs, l'accroissement des patrimoines, la baisse de l'inflation et la demande d'une gestion plus active des actifs financiers ont contribué à réorienter les placements des particuliers vers des produits à long terme, offrant à la fois un

GRAPHIQUE 2 — ÉVOLUTION RÉCENTE DES PLACEMENTS DES PARTICULIERS

(taux de variation annuel moyen des encours de 1995 à 1998)



Sources : BCE, BCN.

<sup>1</sup> Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, France, Italie, Suède, Royaume-Uni.

rendement plus élevé et une plus grande flexibilité que les produits bancaires et d'assurances-vie traditionnels. Au cours de ces dernières années, les encours des créances sur les investisseurs institutionnels, parmi lesquels les sociétés d'assurances, ont augmenté bien davantage que ceux d'autres catégories de placements des ménages, tels les titres détenus directement et les dépôts bancaires. Cette évolution a prévalu tant en Belgique que dans les autres pays de l'UE.

Dans de nombreux pays, les pouvoirs publics ont aussi joué un rôle dans le développement des placements auprès d'investisseurs institutionnels en garantissant un traitement fiscal favorable aux produits d'épargne-pension et d'assurances-vie. En Belgique, de plus, l'exemption fiscale des gains en capital a favorisé la croissance des placements auprès des OPC pratiquant le régime de la capitalisation des revenus.

Ces divers facteurs de soutien de la demande ont entraîné, dans l'ensemble de l'Europe, une croissance beaucoup plus rapide pour les produits d'assurances-vie que pour ceux d'assurances non-vie. Mesuré par le ratio des primes brutes au PIB, le taux de pénétration des assurances-vie a progressé, dans l'Union européenne, de 6,1 p.c. par an en moyenne entre 1990 et 1998, contre une progression d'à peine 0,9 p.c. en assurances non-vie.

Par ailleurs, les différences structurelles entre les divers pays sont, proportionnellement, moins prononcées en assurances non-vie. Dans la branche vie, en revanche, le Royaume-Uni, les Pays-Bas et la France enregistrent un taux de pénétration correspondant au double, voire au triple de ceux de l'Espagne, de l'Italie ou de

l'Allemagne. La Belgique se situe dans une position intermédiaire. Dans l'évaluation de la position de la Belgique, il faudrait, au surplus, tenir compte des contrats d'assurances-vie souscrits au Luxembourg. On estime que 85 p.c. des assurances-vie souscrites sur le marché luxembourgeois concernent des étrangers, dont la moitié environ sont des résidents belges. Le montant des primes correspondant à ces contrats conclus par des Belges est estimé, pour l'année 1998, à environ 2,2 milliards d'euros, soit quelque 1 p.c. du PIB. En ajoutant ce pourcentage aux primes brutes encaissées en Belgique (3,68 p.c. du PIB), on obtient un chiffre comparable à celui de la moyenne européenne. Enfin, l'important développement de la branche 23 en 1999 et 2000 pourrait avoir élevé la position de la Belgique sur le plan européen.

TABLEAU 7 – TAUX DE PENETRATION DES MARCHES EUROPEENS DES ASSURANCES

(primes brutes directes en pourcentage du PIB)

|                                     | 1990 | 1998 | Moyenne des taux de croissance annuels de 1990 à 1998 (en pour cent) |
|-------------------------------------|------|------|--|
| <b>Assurances-vie</b>               |      |      |  |
| Belgique .....                      | 1,58 | 3,68 | 11,4   |
| France .....                        | 3,09 | 5,07 | 7,1  |
| Allemagne .....                     | 2,48 | 2,84 | 1,8  |
| Italie .....                        | 0,67 | 2,53 | 18,5   |
| Pays-Bas .....                      | 3,97 | 5,70 | 4,8  |
| Espagne .....                       | 1,09 | 2,47 | 12,3   |
| Royaume-Uni .....                   | 6,16 | 8,84 | 5,0  |
| Union européenne <sup>1</sup> ..... | 2,77 | 4,43 | 6,1  |
| <b>Assurances non-vie</b>           |      |      |  |
| Belgique .....                      | 3,05 | 2,80 | -1,0   |
| France .....                        | 2,81 | 2,93 | 0,6  |
| Allemagne .....                     | 3,44 | 3,67 | 0,9  |
| Italie .....                        | 1,96 | 2,35 | 2,3  |
| Pays-Bas .....                      | 3,68 | 4,14 | 1,7  |
| Espagne .....                       | 2,44 | 2,72 | 1,4  |
| Royaume-Uni .....                   | 4,42 | 4,20 | -0,4   |
| Union européenne <sup>1</sup> ..... | 3,02 | 3,22 | 0,9  |

Source : OCDE.

<sup>1</sup> Moyenne pondérée.

## 2.2 BAISSÉ DE LA MARGE D'INTERMEDIATION DES BANQUES ET BESOIN DE DIVERSIFICATION

Au cours des deux dernières décennies, le secteur bancaire a été confronté à une concurrence accrue qui s'est notamment traduite par une détérioration de la marge d'intermédiation. Ainsi, les revenus d'intérêts nets, qui représentaient encore un peu plus de 1,7 p.c. du total du bilan en 1981, n'atteignaient plus que 1,1 p.c. en 2000. Les banques ont donc cherché à diversifier leurs sources de revenus en déployant d'autres activités, génératrices de commissions. Cette diversification était d'autant plus nécessaire que le processus de désintermédiation en cours au sein du secteur financier exerçait une pression supplémentaire sur les revenus d'intérêts.

Les banquiers ont réagi en cherchant à « internaliser » cette tendance à la désintermédiation des flux de placements. La commercialisation de parts d'OPC en est un exemple bien connu. La bancassurance est une autre voie qui a été empruntée par les établissements de crédit.

Cette diversification dans la bancassurance a eu pour résultat qu'un effet d'offre est venu soutenir

GRAPHIQUE 3 – MARGE D'INTERMEDIATION DES BANQUES BELGES

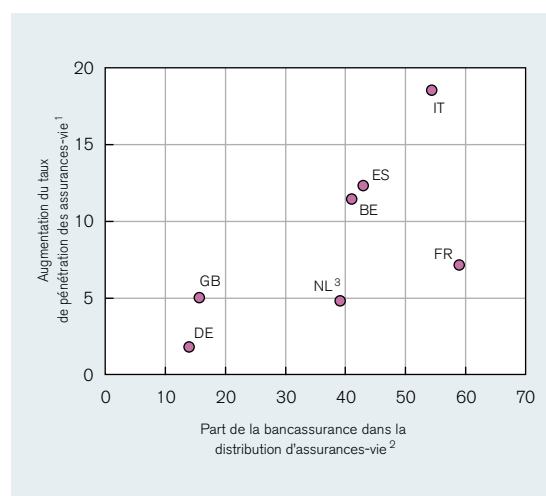
(revenus nets d'intérêts en pourcentage du total du bilan)



Source : BNB.

nir l'effet de demande décrit à la section 2.1. Ces deux évolutions se sont naturellement combinées pour soutenir le développement des assurances-vie en général et de la bancassurance en particulier. On peut ainsi constater que les pays européens qui ont enregistré, durant la dernière décennie, la croissance la plus forte dans le secteur des assurances-vie sont généralement ceux où la bancassurance a atteint, en fin de période, le niveau de développement le plus élevé. Il serait toutefois hasardeux d'inférer de cette concomitance une relation causale, d'autant plus que les caractéristiques de départ du marché des assurances et le taux initial de pénétration de ces produits étaient très divergents d'un pays à l'autre au début des années nonante. Ainsi, les Pays-Bas et le Royaume-Uni avaient déjà une longue tradition en matière de retraites complémentaires et disposaient de systèmes avancés. On peut néanmoins supposer que, dans un grand nombre de pays, les banques ont été attirées par un marché en expansion, à la croissance duquel elles ont elles-mêmes contribué.

GRAPHIQUE 4 – DEVELOPPEMENT DE LA BANCASSURANCE ET DU MARCHE DES ASSURANCES-VIE DANS L'UNION EUROPEENNE



Sources : OCDE, CEA, UPEA, Corcoran S. (1999), Genetay N. and Molyneux P. (1998).

<sup>1</sup> Augmentation du taux de pénétration, mesurée par le pourcentage annuel moyen de variation sur la période 1990 à 1998 des primes exprimées en pourcentage du PIB.

<sup>2</sup> Pourcentages à la fin des années nonante.

<sup>3</sup> Uniquement la part des trois principales institutions de bancassurance.

La part des commissions perçues sur la vente proprement dite de produits d'assurances ne peut être isolée sur la base des seules données comptables fournies par les banques. En tant que telle, cette part reste cependant peu importante. Les commissions perçues pour la distribution de contrats d'assurances ne constituent qu'une fraction du total des revenus de commissions, ces derniers n'entrant que pour quelque 35 p.c. dans l'ensemble des revenus hors intérêts, qui, à leur tour, contribuent à hauteur d'environ 45 p.c. aux revenus totaux des banques.

Toutefois, ces seuls chiffres sous-estiment les avantages de la bancassurance pour les banques. De nombreuses synergies avec les activités bancaires traditionnelles peuvent effectivement être exploitées (cf. sections 2.3 et 2.4) et ont d'ailleurs conduit la plupart des grandes banques belges à passer du stade de simple distributeur à une structure intégrée de groupe de bancassurance (cf. partie 3).

### 2.3 EXPLOITATION DES SYNERGIES EN MATIÈRE DE DISTRIBUTION

Un avantage important lié à la combinaison d'activités de banque et d'assurance réside dans les synergies existant en matière de distribution. La commercialisation conjointe de produits bancaires et d'assurances permet en effet de mieux rentabiliser les réseaux d'agences des établissements de crédit. Comme les coûts de distribution sont proportionnellement plus importants pour les produits d'assurances-vie que pour ceux d'assurances non-vie, les synergies sont supérieures pour la première de ces deux catégories d'activités.

L'utilisation plus active de leurs canaux de distribution présentait d'autant plus d'attrait pour les banques belges que leurs réseaux d'agences étaient particulièrement denses. Au cours des années septante et quatre-vingt, le principal argument concurrentiel utilisé par les banques belges pour accroître leur part de marché a en

effet été celui de la proximité. Cette stratégie s'est traduite par une forte croissance du nombre de points de vente. En 1990, la Belgique était ainsi le pays de l'UE où le nombre d'agences bancaires par millier d'habitants était le plus élevé (0,90 contre 0,50 dans l'ensemble de l'UE). Si les efforts de rationalisation poursuivis durant ces dix dernières années ont permis de quelque peu réduire ce nombre, celui-ci reste toutefois très supérieur à la moyenne.

La bancassurance offre également des opportunités de ventes jointes de produits d'assurances liés à des produits bancaires. Les banques peuvent en outre utiliser les informations dont elles disposent sur leur clientèle afin de procéder à une recherche ciblée des personnes intéressées par certains produits d'assurances, pour autant que ces pratiques demeurent dans le cadre fixé par les lois sur les offres conjointes et la protection de la vie privée. D'une manière générale, les banquiers ont des contacts plus fréquents que

TABLEAU 8 — COMPARAISON DE LA DENSITÉ DES RESEAUX BANCAIRES DANS L'UNION EUROPEENNE

(nombre d'agences par millier d'habitants)

|                       | 1990 | 1998 |
|-----------------------|------|------|
| Belgique .....        | 0,90 | 0,70 |
| Espagne .....         | 0,83 | 0,99 |
| Luxembourg .....      | 0,78 | 0,68 |
| Allemagne .....       | 0,63 | 0,55 |
| Danemark .....        | 0,58 | 0,55 |
| Autriche .....        | 0,58 | 0,57 |
| Finlande .....        | 0,58 | 0,31 |
| Pays-Bas .....        | 0,54 | 0,43 |
| France .....          | 0,45 | 0,43 |
| Suède .....           | 0,38 | 0,25 |
| Royaume-Uni .....     | 0,35 | 0,26 |
| Italie .....          | 0,31 | 0,46 |
| Irlande .....         | 0,27 | 0,29 |
| Portugal .....        | 0,20 | 0,43 |
| Grèce .....           | 0,19 | 0,24 |
| UE <sup>1</sup> ..... | 0,50 | 0,48 |

Source : BCE.

<sup>1</sup> Moyenne non pondérée.

les assureurs avec leur clientèle, ce qui se traduit souvent par une plus grande fidélité.

En Belgique, les bancassureurs font état d'un taux de pénétration de la clientèle – concept qui correspond au pourcentage des clients de la banque ayant souscrit des produits d'assurances – de quelque 20 à 25 p.c.<sup>1</sup>. Si ce taux peut à première vue paraître bas, il convient de remarquer que les bancassureurs ne sont souvent actifs que sur le seul marché des assurances-vie et que la plupart d'entre eux ne le sont que depuis une dizaine d'années.

Depuis 1994, l'Union professionnelle des entreprises d'assurances (UPEA) effectue une enquête annuelle évaluant, sur la base de l'encaissement des primes, l'importance des différents canaux de distribution d'assurances en Belgique. Il ressort des résultats pour 1999 – dernière année pour laquelle des données

sont disponibles – que plus de 32 p.c. des primes d'assurances ont été encaissées par le biais du secteur bancaire. Le circuit de distribution classique, par l'intermédiaire des courtiers et des agents, reste majoritaire avec une part de marché de près de 52 p.c., tandis que les 15,7 p.c. restants ont été encaissés par le biais de la vente directe.

L'importance de la bancassurance ressort davantage encore d'un examen du marché par segments. Dans le secteur non-vie, à l'exception des assurances souvent liées à un crédit, telles que les assurances-habitation, la distribution par le canal des banques reste marginale, bien qu'en croissance régulière. En revanche, sur le marché des assurances-vie, le réseau bancaire occupe une part de marché largement plus élevée que celle du réseau de distribution classique, encore plus si on se limite aux assurances-vie individuelles. Sur ce dernier segment, 66,3 p.c. des primes sont encaissées actuellement par l'intermédiaire des banques, pourcentage qui grimpe même jusqu'à 78,1 p.c. pour les

<sup>1</sup> Cf. De Gryse (2000).

**TABLEAU 9 – CANAUX DE DISTRIBUTION DES ASSURANCES EN 1999**

(pourcentages du total des primes encaissées)

|  | Canal de distribution  |                       |                     |
|--|------------------------|-----------------------|---------------------|
|  | Classique <sup>1</sup> | Bancaire <sup>2</sup> | Direct <sup>3</sup> |
| <b>Total</b> .....                         | <b>51,7</b>            | <b>32,5</b>           | <b>15,7</b>         |
| <b>Assurances non-vie</b> .....            | <b>77,6</b>            | <b>7,4</b>            | <b>15,0</b>         |
| dont habitations .....                     | 74,7                   | 16,8                  | 8,4                 |
| <b>Assurances-vie</b> .....                | <b>33,8</b>            | <b>49,9</b>           | <b>16,2</b>         |
| dont individuelles .....                   | 30,9                   | 66,3                  | 2,8                 |
| groupe .....                               | 41,6                   | 6,5                   | 51,9                |
| p.m. part dans les nouveaux contrats ..... |                        |                       |                     |
| Assurances-vie individuelles .....         | 20,4                   | 78,1                  | 1,5                 |
| Assurances-vie groupe .....                | 65,4                   | -4,0 <sup>4</sup>     | 38,6                |

Source : UPEA.

<sup>1</sup> Comprend les courtiers, en d'autres termes des intermédiaires qui n'entretiennent pas de liens exclusifs avec les sociétés d'assurances, et les agents, salariés ou sous statut d'indépendant, qui, quant à eux, sont liés par de tels engagements juridiques.

<sup>2</sup> Comprend la vente, par une banque, d'assurances pour le compte d'une compagnie d'assurances appartenant au même groupe ainsi que pour le compte de compagnies tierces.

<sup>3</sup> Comprend les sociétés mutuelles, qui n'ont pas recours à des intermédiaires, les entreprises captives et les différentes formes de vente à distance (publipostage, téléphone).

<sup>4</sup> Le signe négatif pour le canal bancaire dans les nouveaux contrats d'assurances de groupe en 1999 s'explique par un transfert de portefeuille, au sein d'un groupe de bancassurance, d'une composante bancaire à une composante d'assurances.

seuls nouveaux contrats conclus en 1999. Pour les assurances de groupe, la part du réseau bancaire n'atteignait, en 1999, que 6,5 p.c. de l'ensemble des primes.

#### **2.4 EXPLOITATION DES SYNERGIES EN MATIERE DE PRODUCTION**

A côté des synergies dans le domaine de la distribution, les banques peuvent également exploiter des synergies en matière de production et de gestion.

C'est évidemment pour les produits d'assurances-épargne purs, en d'autres termes la composante capitalisation des assurances-vie, que les analogies avec les activités bancaires sont les plus grandes. Cette similitude a même eu tendance à s'accroître au cours de ces dernières années avec l'apparition de produits d'assurances-vie normalisés, ne présentant plus guère de différences avec certains produits bancaires.

A la fin des années quatre-vingt sont ainsi apparus sur le marché belge des contrats d'assurances-vie du type Universal Life, où l'assuré détermine lui-même la périodicité de paiement et les primes. L'épargne ainsi constituée est rémunérée à un taux garanti augmenté d'un bonus. Ce produit, de conception anglo-saxonne, est très comparable au livret d'épargne des banques, de sorte que ces dernières ont été les principaux promoteurs de ce type de produit.

Par ailleurs, la forte croissance des activités de bancassurance durant la décennie écoulée a essentiellement reposé sur deux nouveaux types de contrats, à savoir le bon d'assurance<sup>1</sup> et les produits de la branche 23 ou assurances « unit-linked »<sup>2</sup>. Ces deux formules présentent de grandes ressemblances avec, respectivement, le bon de caisse et les fonds de placement traditionnels commercialisés et gérés par les banques. Même si ce sont les sociétés d'assurances classiques qui ont créé ces deux types de produits, le marché a été rapidement dominé par les groupes de bancassurance.

En revanche, pour les produits d'assurances non-vie, les synergies en matière de production sont assez faibles. Les actifs à gérer sont généralement beaucoup moins importants et ce type d'activité exige des connaissances techniques et actuarielles spécifiques du fait de la nature des risques couverts.

L'enquête, déjà citée, effectuée par l'UPEA sur les canaux de distribution des produits d'assurances permet d'illustrer les considérations qui précèdent. Les chiffres détaillés relatifs aux nouveaux contrats d'assurances-vie individuelles souscrits en 1999 indiquent que les banques ont produit plus de 85 p.c. des nouveaux contrats de la branche 23 et plus de 60 p.c. tant des assurances-vie liées à des crédits hypothécaires que des « autres assurances-vie individuelles de la branche 21 », en ce compris les polices Universal Life. Pour les assurances d'épargne-pension, la part de marché des banques se limite à quelque 29 p.c., mais ce produit ne diffère guère du « fonds d'épargne-retraite » offert par les banques.

En revanche, les banques n'ont distribué qu'un peu plus de 10 p.c. des polices de courte durée à prime unique. Ce résultat peut paraître paradoxal dans la mesure où ce marché inclut les bons d'assurance, largement distribués par des établissements de crédit. Le faible niveau des taux d'intérêt à long terme dans la période récente a cependant fortement réduit l'attrait des placements tant en bons de caisse qu'en bons d'assurance de sorte que les banques ont privilégié les produits de la branche 23, comme d'ailleurs aussi les parts d'OPC. La part effective des groupes de bancassurance sur le marché

<sup>1</sup> Il s'agit d'assurances-vie à court ou moyen terme qui garantissent à l'assuré un revenu fixe pendant la durée choisie. A condition de satisfaire à un certain nombre de critères, les intérêts ne sont pas soumis au précompte mobilier. Pour les contrats de la durée la plus longue (8 ans plus 1 jour), les capitaux sont exemptés des droits de succession.

<sup>2</sup> Il s'agit d'assurances-vie dont les primes sont investies dans des fonds de placement en valeurs mobilières sélectionnés par le client. Une des caractéristiques essentielles de ce type d'assurances est l'absence de garantie de rendement minimum.

TABLEAU 10 – CANAUX DE DISTRIBUTION DES NOUVELLES ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES PRODUITES EN 1999

(pourcentages du total des primes encaissées)

|   | Canal de distribution  |                       |                     |
|---|------------------------|-----------------------|---------------------|
|   | Classique <sup>1</sup> | Bancaire <sup>2</sup> | Direct <sup>3</sup> |
| <b>Assurances-vie individuelles</b> .....                   | <b>20,4</b>            | <b>78,1</b>           | <b>1,5</b>          |
| Primes uniques / polices de courte durée <sup>4</sup> ..... | 87,9                   | 11,9                  | 0,2                 |
| Épargne-pension .....                                       | 67,6                   | 28,9                  | 3,5                 |
| Contrats liés à un prêt hypothécaire .....                  | 27,8                   | 63,7                  | 8,5                 |
| Autres assurances-vie individuelles de la branche 21 ...    | 31,2                   | 62,3                  | 6,5                 |
| Branche 23 .....  | 14,0                   | 85,8                  | 0,2                 |

Source : UPEA.

<sup>1</sup> Voir note 1 du tableau 9.<sup>2</sup> Voir note 2 du tableau 9.<sup>3</sup> Voir note 3 du tableau 9.<sup>4</sup> Parmi lesquels les bons d'assurance.

des produits à prime unique est donc vraisemblablement plus élevée que ce qui ressort du pourcentage relatif à la seule année 1999.

La production et la commercialisation de contrats d'assurances assurent également aux banques une meilleure diversification des risques. Du fait de l'absence de corrélation entre les risques de crédit courus par les banques et les risques techniques liés à l'activité d'assurance, la combinaison des deux activités entraîne une plus grande stabilité dans l'évolution des bénéfices. Les activités en matière d'assurances-vie sont généralement moins risquées que l'octroi de crédit et ceci s'applique particulièrement aux produits de la branche 23, spécialité des groupes de bancassurance, pour lesquels le risque est supporté par le client.

### 3. MODALITES DE DEVELOPPEMENT DE LA BANCASSURANCE EN BELGIQUE

#### 3.1 LIENS HISTORIQUES

Si la constitution de groupes de bancassurance est un phénomène relativement récent en

Belgique, des liens s'étaient depuis longtemps établis entre le secteur bancaire et celui des assurances. Un certain nombre d'établissements de crédit et de sociétés d'assurances importants étaient en effet contrôlés par les mêmes holdings financiers<sup>1</sup> et, en outre, les assureurs étaient eux-mêmes des actionnaires de longue date de banques et de banques d'épargne.

En matière de bancassurance, la CGER a incontestablement joué un rôle précurseur. De par ses statuts et sa mission sociale, elle combinait en effet des activités bancaires avec la fourniture de produits d'assurances-vie et d'assurances-habitation liées à des prêts hypothécaires. Outre la CGER, la plupart des autres banques opéraient aussi occasionnellement en tant qu'agents de compagnies ou comme sous-traitants de courtiers pour des contrats d'assurances liés à des crédits. Les assureurs, pour leur part, étaient actifs sur le marché du crédit hypothécaire et certains d'entre eux, en plus de leurs activités d'assurance, collectaient également des fonds

<sup>1</sup> Par exemple : la Générale de Banque – AG; Kredietbank – Fidelitas; Cera – ABB, ...

d'épargne et octroyaient des crédits pour le compte de caisses d'épargne ou d'institutions publiques de crédit.

### **3.2 FORMALISATION DES ACCORDS DE COOPERATION ENTRE BANQUES ET COMPAGNIES D'ASSURANCES**

A partir de la fin des années quatre-vingt, les banques ont progressivement opté pour une politique délibérée de distribution simultanée de produits bancaires et d'assurances par le biais de leur réseau d'agences. C'est de cette époque que date le concept de « bancassurance ». Si de nombreux facteurs ont été à la base de ce choix stratégique, les avantages fiscaux accordés aux souscripteurs d'assurances-retraite ont joué un rôle particulier. Les activités de bancassurance se sont d'ailleurs concentrées au départ sur les produits classiques d'assurances-vie.

La levée des obstacles légaux à la participation des banques au capital de compagnies d'assurances ou à la création, par des établissements de crédit, de filiales d'assurances constituait une condition essentielle pour assurer le développement de la bancassurance. Prenant en compte l'évolution du marché, la Commission bancaire et financière a, à partir de 1988-1989, accordé aux banques des dérogations à l'article 14 de l'arrêté royal n° 185 du 9 juillet 1935 qui interdisait aux banques de détenir des participations dans des entreprises commerciales et industrielles. Depuis l'approbation du nouveau statut des établissements de crédit par la loi du 22 mars 1993, les participations dans les compagnies d'assurances sont d'ailleurs autorisées sans restriction.

Les établissements de crédit belges ont suivi différentes stratégies pour accéder au marché des assurances. Certains d'entre eux (Bacob et Cera, par exemple) ont conclu de simples accords de coopération avec l'assureur de leur groupe financier (respectivement LAP et ABB). D'autres grandes banques belges ont opté pour la création de « joint ventures » avec des compa-

gnies d'assurances appartenant souvent au même holding financier. Ainsi ont été constituées en 1989 les sociétés Alpha Life (Générale de Banque et AG1824), ainsi qu'Omniver et Omniver Vie (KB et holding Almanij), tandis que Mega et Mega Life (Crédit Communal et SMAP<sup>1</sup>) ont suivi en 1990. La BBL a opté, en revanche, pour un développement autonome, en créant deux filiales à 100 p.c., BBL Life et BBL Insurance, respectivement en 1989 et 1993. Des institutions financières de plus petite dimension ont également suivi ce mouvement et sont entrées sur le marché, au début des années nonante, en créant une filiale d'assurances-vie (AnHyp Life (AnHyp), Citilife (Citibank), S-Leven (Spaarkrediet), ...).

Le choix, par de nombreuses banques, de la formule de la « joint venture » a sans nul doute été inspiré par le souci d'acquérir rapidement les compétences nécessaires. Cette stratégie ne s'est toutefois pas toujours révélée stable à plus long terme, ce qui a entraîné la dissolution de certaines de ces alliances. Ainsi, la Générale de Banque a repris entièrement le contrôle d'Alpha Life en 1994, tandis qu'en 1999, le Crédit Communal a acquis Elvia Assurances, une petite compagnie d'assurances-vie, afin de pouvoir directement commercialiser des produits d'assurances et mettre un terme à sa collaboration avec la SMAP pour les affaires nouvelles.

Plusieurs banques belges ont également créé des filiales luxembourgeoises afin de vendre en libre prestation, au départ du Grand-Duché de Luxembourg, des produits financiers d'assurances-vie à leur clientèle belge<sup>2</sup>.

Par ailleurs, les banques ont progressivement cherché à étendre l'éventail de leurs activités

<sup>1</sup> Ces deux sociétés avaient des actionnaires identiques.

<sup>2</sup> Parmi ces filiales luxembourgeoises, les plus importantes sont Generalife (Générale de Banque), Almalife (Kredietbank), BBL Life Lux (BBL), BIL Vie (Crédit Communal par le biais de la reprise de la Banque Internationale à Luxembourg), Vitis Life (CERA et ABB), Arcolux (Bacob), ...



d'assurance. Ainsi, la gamme des assurances-vie individuelles s'est diversifiée pour inclure des produits présentant, par rapport aux assurances-

vie classiques, une plus grande souplesse en matière de primes (Universal Life), de rendement (bons d'assurance) ou de modalités de place-

TABLEAU 11 – COMPOSITION DES PRINCIPAUX GROUPES DE BANCASSURANCE ACTIFS SUR LE MARCHÉ BELGE

| Principales composantes bancaires   |                         |          | Principales composantes d'assurance                             |  |                     |   |                     |
|---|-------------------------|----------|---|--|---------------------|---|---------------------|
| Nom   | Classement <sup>1</sup> |          | Nom   | Classement assurances-vie <sup>2</sup> |                     | p.m. classement assurances non-vie <sup>2</sup> |                     |
|   | Société                 | Groupe   |   | Société                                | Groupe <sup>3</sup> | Société   | Groupe <sup>4</sup> |
| <b>Fortis</b> .....   |                         | <b>1</b> | <b>Fortis</b> .....   |  | <b>1</b>            |   | <b>2</b>            |
| Fortis Banque (Générale de Banque + CGER Banque + Crédit à l'Industrie) ..... | 1                       |          | FB Assurances <sup>5</sup> (CGER Assurances + Alpha Life) ..... | 1/5                                    |                     | 16/95   |                     |
| Banque de la Poste .....  | 13                      |          | Fortis AG .....   | 3                                      |                     | 1   |                     |
| Belgolaise .....  | 26                      |          |   |  |                     |   |                     |
| <b>Dexia – Artesia</b> <sup>6</sup> .....                                     |                         | <b>2</b> | <b>Dexia – Artesia</b> <sup>6</sup> .....                       |  | <b>7</b>            |   | <b>9</b>            |
| Dexia Banque (Crédit Communal) .....  | 3                       |          | LAP .....   | 8                                      |                     | 11  |                     |
| Artesia Banking Corporation ...   | 5                       |          | Mega / Mega Life .....  | 12                                     |                     | 33  |                     |
| Bacob Banque .....  | 6                       |          | Belstar .....   | 31                                     |                     |   |                     |
| Crédit Agricole .....   | 12                      |          | Elvia Assurances .....  | 37                                     |                     | 37  |                     |
| Eural .....   | 17                      |          | Corona .....  | 43                                     |                     | 62  |                     |
| Parfibank .....   | 37                      |          | Eural Unitas .....  | 53                                     |                     |   |                     |
| <b>KBC</b> .....  |                         | <b>3</b> | <b>KBC</b> .....  |  | <b>4</b>            |   | <b>4</b>            |
| KBC Banque (Kredietbank + Cera) .....   | 2                       |          | KBC (ABB + Omniver / Leven) .                                   | 4                                      |                     | 3   |                     |
| Centea (HSA + Spaarkrediet) ...   | 9                       |          | Fidea (Fidelitas + Delphi / Delphi Leven) .....                 | 27                                     |                     | 21  |                     |
| CBC Banque (Crédit Général) ...   | 10                      |          |   |  |                     |   |                     |
| Antwerpse Diamantbank .....   | 64                      |          |   |  |                     |   |                     |
| Krefima .....   | 90                      |          |   |  |                     |   |                     |
| <b>BBL-ING (Belgique)</b> .....   |                         | <b>4</b> | <b>BBL-ING (Belgique)</b> .....                                 |  | <b>5</b>            |   | <b>8</b>            |
| BBL .....   | 4                       |          | BBL Life / BBL Insurance .....                                  | 7                                      |                     | 81  |                     |
| Private Kas Bank .....  | 31                      |          | Patriotique .....   | 10                                     |                     | 10  |                     |
| Dipo .....  | 40                      |          | RVS .....   | 26                                     |                     | 48  |                     |
| Banque d'épargne Patriotique ...  | 44                      |          |   |  |                     |   |                     |
| <b>Axa – Royale Belge</b> .....   |                         | <b>5</b> | <b>Axa – Royale Belge</b> .....                                 |  | <b>3</b>            |   | <b>1</b>            |
| Axa Banque (Anhyp + Ippa) <sup>7</sup> ...                                    | 7                       |          | Royale Belge .....  | 6                                      |                     | 2   |                     |
|   |                         |          | Axa Belgium .....   | 11                                     |                     | 5   |                     |
|   |                         |          | UAB .....   | 16                                     |                     | 45  |                     |
|   |                         |          | Royale Belge 1994 .....   | 23                                     |                     | 9   |                     |
|   |                         |          | La Poste .....  | n.                                     |                     |   |                     |
|   |                         |          | De Kortrijkse .....   | 30                                     |                     | 39  |                     |
|   |                         |          | L'Ardenne Prévoyante .....                                      | 51                                     |                     | 47  |                     |

Sources : BNB, Jaumain C. (2000), UPEA.

<sup>1</sup> Sur la base des avoirs des clients (dettes envers la clientèle et dettes représentées par un titre) sur une base territoriale à la fin de 2000.

<sup>2</sup> Sur la base des primes encaissées pour les affaires directes en Belgique en 1998; hors sociétés qui ne font que de la réassurance.

<sup>3</sup> La 2<sup>e</sup> position est occupée par la SMAP et la 6<sup>e</sup> par AGF Belgium Insurance.

<sup>4</sup> La 3<sup>e</sup> position est occupée par la SMAP, la 5<sup>e</sup> par AGF Belgium Insurance, la 6<sup>e</sup> par Winterthur et la 7<sup>e</sup> par Mercator & Noordstar.

<sup>5</sup> L'intégration de CGER Assurances et Alpha Life au sein de FB Assurances date de 1999.

<sup>6</sup> La fusion de Dexia Banque et Artesia BC a été annoncée au mois de mars 2001.

<sup>7</sup> L'intégration d'Anhyp et Ippa au sein d'Axa Banque date de 2000.

ment du capital (produits de la branche 23). Les banques ont aussi pris position sur le marché des assurances-groupe. Dans la branche des assurances non-vie, elles ont en revanche continué à privilégier le rôle de courtiers, même si certaines grandes banques ont créé leurs propres compagnies d'assurances-dommages pour commercialiser des contrats tels que les assurances-auto et les assurances-habitation.

Les compagnies d'assurances ne sont pas restées sans réaction. Confrontées à la concurrence des banques, elles ont, elles aussi, décidé d'étendre leur gamme de produits, en prestant des services bancaires. Certaines d'entre elles ont conclu à cet effet des accords de coopération avec l'établissement de crédit de leur groupe<sup>1</sup> ou ont créé leur propre établissement<sup>2</sup>. Les plus grandes compagnies sont toutefois assez rapidement passées à une politique de fusions et d'acquisitions. C'est le cas, en particulier, pour la société AG1824 dont la fusion avec AMEV a amorcé la troisième grande phase de développement, celle de la constitution de groupes intégrés de bancassurance.

### 3.3 CONSTITUTION DE GROUPES INTEGRES DE BANCASSURANCE

A partir de 1997, un large mouvement de concentration s'est opéré au sein du secteur financier belge, donnant une nouvelle dimension aux rapprochements entre les établissements de crédit et les compagnies d'assurances. Cette vague de fusions et acquisitions s'est traduite par la constitution de conglomérats financiers, généralement transfrontaliers<sup>3</sup>. Ces grandes entités, qui peuvent être qualifiées de « groupes de bancassurance à circuits multiples », offrent

<sup>1</sup> Les alliances précitées ABB-CERA, LAP-BACOB, ainsi que P&V et Codep, par exemple.

<sup>2</sup> Royale Belge Finance (Royale Belge), Patriotique Banque d'épargne (Patriotique), par exemple.

<sup>3</sup> De Gryse (2000) qualifie ceux-ci d'oligopoles.

des services financiers intégrés par le biais de divers canaux de distribution (réseaux d'agences, courtiers, agents, mais aussi banque à distance, call centers et Internet). Les cinq principaux groupes opérant actuellement en Belgique, Fortis, Dexia-Artesia, KBC, BBL-ING et Axa-Royale Belge, ont une part de marché globale dépassant 80 p.c. tant dans le secteur bancaire que dans celui des assurances.

Fortis est né en 1990 de la fusion transfrontalière de deux entreprises, à savoir la société belge AG1824 et le groupe néerlandais de bancassurance AMEV/VSB, lui-même résultat de la fusion entre la Verenigde Spaarbanken et la société d'assurances AMEV. Le groupe belgo-néerlandais s'est ensuite largement étendu par le biais d'acquisitions. Les deux principales furent la Générale de Banque et la CGER, mais Fortis a également acquis Mees Pierson et le groupe d'assurances ASR aux Pays-Bas, Pierce National Life Insurance, John Alden Corporation et American Bankers Insurance aux Etats-Unis ainsi que Northern Star au Royaume-Uni.

Le groupe Dexia est le résultat de la fusion réalisée en 1996 entre le Crédit Communal de Belgique et le Crédit Local de France. Ce groupe a par la suite réalisé une série

TABLEAU 12 — PARTS DE MARCHÉ DES CINQ GRANDS  
GROUPES DE BANCASSURANCE  
EN BELGIQUE

(pourcentages du total)

| Groupes                            | Activités bancaires <sup>1</sup> | Activités d'assurance <sup>2</sup> |
|------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| Fortis .....                       | 30,7                             | 42,7                               |
| Dexia-Artesia .....                | 22,2                             | 6,5                                |
| KBC .....                          | 20,5                             | 13,0                               |
| BBL-ING .....                      | 10,4                             | 8,5                                |
| Axa-Royale Belge .....             | 2,5                              | 10,6                               |
| <b>Total des cinq grands .....</b> | <b>86,4</b>                      | <b>81,3</b>                        |

Sources : BNB, Jaumain C. (2000).

<sup>1</sup> Sur la base des dépôts des clients à la fin de 2000.

<sup>2</sup> Sur la base des primes perçues en assurances-vie individuelles en 1998.

d'acquisitions : en 1999, prise de contrôle total de la BIL (Banque Internationale à Luxembourg) dans laquelle le Crédit Communal s'était progressivement constitué une participation; en 2000, Financial Security Assurance aux Etats-Unis et la banque Labouchere aux Pays-Bas. Enfin, en mars 2001, a été annoncée la fusion de Dexia Banque et Artesia BC, le groupe ainsi formé devenant le deuxième bancassureur belge par ordre d'importance.

Le groupe KBC s'est constitué en 1998 à la suite de la fusion entre les deux groupes bancaires KB-Almanij et Cera et le groupe d'assurances ABB. Du fait des diverses acquisitions qui avaient été effectuées par la KB durant les années 1990, non seulement en Belgique (Bank van Roeselare, HSA et Spaarkrediet) mais aussi dans d'autres pays, le groupe a une importante présence internationale. Au cours des années récentes, celle-ci s'est surtout renforcée en Europe centrale où le groupe cherche à se constituer un second marché domestique (prises de participation dans CSOB en Tchéquie, Kredyt Bank et la compagnie d'assurances Warta en Pologne, K&H Bank et ABN Amro Magyar en Hongrie).

La BBL s'est adossée, en 1997, au groupe néerlandais de bancassurance ING, lui-même résultat de la fusion, en 1991, du groupe d'assurances Nationale Nederlanden et de la NMB Postbank, tous deux issus de fusions antérieures. Le groupe a depuis lors procédé à diverses autres acquisitions, en particulier la banque d'investissement Barings au Royaume-Uni, la société d'assurances Equitable of Iowa aux Etats-Unis et la banque allemande BHF.

Le groupe AXA-Royale Belge s'est constitué en 1998 par la fusion de ses deux composantes. La compagnie d'assurances Royale Belge était déjà entrée dans l'assurfinance en prenant une participation puis, en 1986, le contrôle de la banque Ippa. En 1999, le nouveau groupe poursuivait son développement en acquérant la banque Anhyp.

On observe que ces cinq grands groupes se sont constitués au départ d'une grande fusion initiale qui a joué un rôle de catalyseur pour une expansion ultérieure par le biais de nombreuses acquisitions successives.

La combinaison des activités de banque et d'assurance ne s'est toutefois pas réalisée dans les mêmes proportions pour tous les groupes examinés ci-avant. Si cette répartition, en termes de revenus et de bénéfices, est assez équilibrée pour Fortis, les activités bancaires sont prédominantes pour KBC et Dexia-Artesia, l'inverse valant pour Axa-Royale Belge et BBL-ING, même si, dans ce dernier cas, la situation est différente pour ING Belgique où les activités bancaires restent les plus importantes.

Le choix d'une stratégie similaire de bancassurance par les grands groupes financiers présents sur le marché belge n'est pas le fait du hasard. La gestion des placements des particuliers (en d'autres termes le versant des passifs bancaires) a en effet offert aux établissements de crédit belges des possibilités de diversification plus naturelles et plus aisées que la gestion de leurs actifs.

De fait, ces derniers comportent toujours une large proportion de titres de la dette publique, qui ne constituent guère une base de départ pour une diversification des activités. Le reste des actifs sur les secteurs résidents se répartit, en proportions à peu près égales, entre les crédits aux sociétés et les crédits aux particuliers. Les premiers correspondent, pour une grande part, à des financements de PME qui constituent essentiellement un marché local; la part des grandes entreprises est relativement limitée du fait du faible nombre de grandes multinationales belges, ce qui freine les possibilités de développement d'activités d'« investment banking » ou de « corporate finance ». En revanche, les crédits aux particuliers permettent de réaliser des synergies avec les activités d'assurance, via les crédits hypothécaires ou les financements d'achats d'automobiles.

C'est toutefois dans la gestion des passifs que les synergies sont les plus grandes. Il s'agit d'une activité très importante pour les banques belges du fait du taux d'épargne élevé des particuliers. Des raisons fiscales ayant de longue date incité les investisseurs belges à procéder à une diversification géographique de leurs opérations, les banques belges ont dû mettre au point une stratégie visant à préserver leur position sur ce marché. Ceci les a amenées en particulier, comme on l'a déjà indiqué, à développer une large gamme de produits de placement collectif. L'expérience acquise par ce biais dans les domaines des conseils en placement (« private banking »), mais aussi de la gestion d'actifs (« asset management »), a souvent servi de base pour le développement d'activités d'assurance-vie.

#### 4. IMPLICATIONS POUR LES INSTITUTIONS FINANCIERES ET LES AUTORITES DE CONTROLE

##### 4.1 IMPLICATIONS POUR LES INSTITUTIONS FINANCIERES

Un groupe qui preste simultanément des services bancaires et d'assurances doit se subdiviser en deux entités distinctes. Si cette stricte séparation des deux activités est obligatoire sur une base juridique, la constitution de groupes consolidés de bancassurance se traduit souvent par des structures opérationnelles complexes. Cette complexité reflète souvent des arbitrages entre des sociétés ou des hauts responsables ayant des traditions ou des intérêts différents. Par delà ce poids du passé, qui ne peut être négligé, des choix importants doivent être effectués. Faut-il privilégier l'approche géographique ou sectorielle ? Convient-il de maintenir l'autonomie des filiales ou faut-il opter pour la centralisation ? Comment assurer au mieux la coordination des activités et l'exploitation des synergies ? En réponse à ces questions, de nombreux groupes sont amenés à créer des structures où les

entités opérationnelles ne correspondent pas aux entités juridiques. Ce type d'organisation matricielle n'est pas aisé à gérer.

En matière de distribution, les banques sont autorisées à commercialiser des produits d'assurances, de sorte qu'elles peuvent faire appel simultanément à plusieurs canaux de distribution et faire coexister, en particulier, des agences bancaires avec un réseau de courtiers repris à la suite du rachat d'une société d'assurances. Bien qu'une telle duplication puisse entraîner des coûts importants, les réseaux existants présentent souvent une assez grande rigidité, qui rend difficile leur suppression. Ainsi, par exemple, un grand groupe financier des Pays-Bas, qui avait programmé l'abandon de son réseau de courtiers, a provoqué une menace de boycott de la part de ces derniers, le forçant à maintenir la multi-distribution.

Cette coexistence amène à combiner des cultures différentes. Ainsi, le personnel en charge de la commercialisation des produits d'assurances peut avoir le statut d'employé de banque ou de courtier d'assurances<sup>1</sup>. Ceci peut créer des conflits, d'autant que ces disparités de statuts se marquent dans les modes de rémunération. Contrairement aux employés, les courtiers perçoivent leur rémunération sous la forme de commissions sur les ventes. La motivation n'est de ce fait pas la même, ce qui conduit souvent les sociétés de bancassurance à ne distribuer, au guichet des agences bancaires, que les produits les plus standards pour lesquels une formation rapide est suffisante.

Par ailleurs, la bancassurance peut donner lieu à une certaine forme de « cannibalisme », dans la mesure où la vente, par une banque, de produits d'assurances proches de produits d'épargne peut se faire au détriment des dépôts. Il faut

<sup>1</sup> Ces courtiers peuvent en outre être indépendants de la compagnie, auquel cas ils ne souhaiteront pas forcément continuer à en distribuer les produits lorsque cette compagnie décide de faire appel à un réseau bancaire.

toutefois considérer qu'en l'absence d'une diversification dans l'assurance, la banque aurait sans doute également subi une diminution de ses ressources traditionnelles au profit de concurrents non bancaires. Dans cette optique, la stratégie de bancassurance peut être vue comme une réaction défensive de la part des établissements de crédit.

Les possibilités de ventes croisées sont un des principaux atouts avancés par les promoteurs de la bancassurance. Encore faut-il que ces produits joints s'adaptent à la demande et aux souhaits de la clientèle. La fidélité du client à sa compagnie d'assurances est sans doute moindre que celle qu'il témoigne à son courtier et est aussi vraisemblablement inférieure à celle envers sa banque. Si, comme signalé ci-dessus, les achats regroupés présentent des avantages, de nombreux clients peuvent se montrer réticents à l'idée de concentrer toutes leurs activités financières auprès de la même institution. Une partie de la clientèle peut aussi être sensible aux possibilités d'échange d'information entre les branches banque et assurances d'une même société et aux atteintes qu'elles pourraient porter au respect de la vie privée.

Enfin, la séparation stricte entre les fonds des clients et ceux de l'institution n'est traditionnellement pas appliquée dans le secteur des assurances, contrairement à la situation qui prévaut pour les banques. Des synergies sont évidemment possibles dans la gestion des fonds et dans les activités de trésorerie. Les groupes de bancassurance doivent toutefois rester attentifs aux problèmes de réputation. En effet, des difficultés rencontrées dans une branche peuvent affecter les conditions d'activité dans l'autre branche.

## 4.2 IMPLICATIONS POUR LES AUTORITES DE CONTROLE

Les stratégies adoptées par un grand nombre de groupes financiers en matière de bancassu-

rance ont largement contribué à atténuer les frontières entre ces deux domaines d'activités. Cette évolution a des implications en matière tant de réglementation que de supervision.

### 4.2.1 Réglementation

Une première série de réglementations concerne les conditions d'accès. Si des mesures distinctes sont en vigueur pour les établissements de crédit et les compagnies d'assurances, des règles spécifiques s'appliquent aussi à l'exercice combiné des deux activités.

En matière de *distribution*, les règles sont plus souples pour les banques que pour les compagnies d'assurances. Presque tous les Etats membres de l'UE autorisent, sans limitation, leurs banques à distribuer des produits d'assurances alors que l'inverse n'est généralement pas permis. La distribution de produits bancaires par des compagnies d'assurances n'est le plus souvent autorisée que lorsqu'il s'agit de produits directement liés à l'activité d'assurance.

Cette dernière règle est aussi appliquée, de manière uniforme dans tous les pays, pour la *production* de produits bancaires par des compagnies d'assurances. En revanche, la plupart des Etats membres de l'UE interdisent la production de services d'assurances par des banques.

La création, par les banques, de *filiales* d'assurances est autorisée dans la plupart des Etats membres et inversement. Les *prises de participation* entre banques et compagnies d'assurances sont également permises, quoique soumises à davantage de limitations dans le cas de participations prises par des compagnies d'assurances. Ces dispositions sont plus souples que celles en vigueur au Japon et aux Etats-Unis où les créations de filiales et les prises de participations entre les deux secteurs sont soit interdites, soit strictement limitées.

Si les conditions d'accès à la bancassurance sont assez similaires dans les différents pays de

TABLEAU 13 — REGLEMENTATION EN VIGUEUR DANS L'UE, AUX ETATS-UNIS ET AU JAPON EN MATIERE DE BANCASSURANCE

|                   | Distribution                             |   | Production                               |   | Création                                  |   | Participation                                |  |
|-------------------|--|---|--|---|---|---|--|--|
|                   | de produits d'assurances par des banques | de produits bancaires par des compagnies d'assurances | de produits d'assurances par des banques | de produits bancaires par des compagnies d'assurances | d'une filiale d'assurances par une banque | d'une filiale bancaire par une compagnie d'assurances | d'une banque dans une compagnie d'assurances | d'une compagnie d'assurances dans une banque |
| Belgique .....    | Autorisé                                 | <sup>1</sup>  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Autorisé                                  | Autorisé  | Autorisé                                     | Autorisé                                     |
| Autriche .....    | Autorisé                                 | <sup>1</sup>  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Autorisé                                  | Autorisé  | Autorisé                                     | Autorisé                                     |
| Danemark .....    | Autorisé                                 | Autorisé  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Autorisé                                  | Autorisé  | Autorisé                                     | Autorisé                                     |
| Finlande .....    | Autorisé                                 | <sup>1</sup>  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Interdit                                  | Interdit  | Autorisé                                     | Autorisé                                     |
| France .....      | Autorisé                                 | Limité  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Autorisé                                  | Autorisé  | Autorisé                                     | Autorisé                                     |
| Allemagne .....   | Autorisé                                 | <sup>1</sup>  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Autorisé                                  | Limité  | Autorisé                                     | Limité                                       |
| Grèce .....       | Limité                                   | <sup>1</sup>  | Strictement limité                       | <sup>1</sup>  | Autorisé                                  | Autorisé  | Autorisé                                     | Limité                                       |
| Irlande .....     | Autorisé                                 | <sup>1</sup>  | Strictement limité                       | <sup>1</sup>  | Autorisé                                  | Autorisé  | Autorisé                                     | Limité                                       |
| Italie .....      | Autorisé                                 | Autorisé  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Autorisé                                  | Autorisé  | Autorisé                                     | Autorisé                                     |
| Luxembourg .....  | Autorisé                                 | <sup>1</sup>  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Autorisé                                  | Autorisé  | Autorisé                                     | Autorisé                                     |
| Pays-Bas .....    | Autorisé                                 | <sup>1</sup>  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Limité                                    | Limité  | Limité                                       | Limité                                       |
| Portugal .....    | Limité                                   | <sup>1</sup>  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Autorisé                                  | Autorisé  | Autorisé                                     | Limité                                       |
| Espagne .....     | Autorisé                                 | Autorisé  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Autorisé                                  | Autorisé  | Autorisé                                     | Autorisé                                     |
| Suède .....       | Autorisé                                 | Limité  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Limité                                    | Limité  | Limité                                       | Limité                                       |
| Royaume-Uni ..... | Autorisé                                 | Limité  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Autorisé                                  | Autorisé  | Autorisé                                     | Autorisé                                     |
| Etats-Unis .....  | Limité                                   | <sup>1</sup>  | Strictement limité                       | <sup>1</sup>  | Strictement limité                        | Strictement limité                                    | Strictement limité                           | Strictement limité                           |
| Japon .....       | Interdit                                 | Limité  | Interdit                                 | <sup>1</sup>  | Interdit                                  | Interdit  | Strictement limité                           | Strictement limité                           |

Source : OCDE.

<sup>1</sup> Autorisé uniquement s'il s'agit de produits directement liés à l'activité d'assurance.

l'UE, cette situation ne résulte pas d'un processus progressif d'harmonisation. Les directives européennes s'appliquent essentiellement à des secteurs individuels tels les établissements de crédit, les compagnies d'assurances ou les entreprises d'investissements. La seule directive traitant des conglomérats financiers, et donc s'appliquant à la bancassurance, est la directive dite « post BCCI »<sup>1</sup>. Celle-ci a pour principaux objectifs d'assurer une transparence dans la structure des groupes financiers, de maintenir le siège social dans le pays où se trouve l'administration centrale de l'établissement, d'améliorer les flux d'information entre autorités de contrôle et d'accroître la responsabilité des auditeurs dans la communication des irrégularités.

Une des composantes les plus connues des réglementations relatives aux intermédiaires finan-

ciers est l'imposition de *normes de solvabilité*. Celles-ci sont sensiblement différentes pour les banques et les compagnies d'assurances, reflétant la nature distincte de leurs activités :

- pour les banques, le coefficient de couverture par fonds propres, des risques de crédit et de marché doit atteindre au minimum 8 p.c.<sup>2</sup>;
- pour les compagnies d'assurances, une marge de solvabilité minimale est imposée. En assurances-vie, celle-ci peut être estimée

<sup>1</sup> Il s'agit d'une directive européenne émise à la suite de la mise en faillite de la banque anglaise BCCI en 1991, pour cause de malversations, afin de répondre aux lacunes mises en évidence à cette occasion.

<sup>2</sup> Le nouvel accord de Bâle sur les fonds propres des banques prévoit, d'une part, de nouvelles modalités pour la mesure des risques de crédit et, d'autre part, d'étendre ce coefficient minimum de fonds propres de 8 p.c. à la couverture des risques opérationnels.

à 4 p.c. des provisions, à multiplier par le ratio de conservation pour tenir compte de la réassurance. En assurances non-vie, la marge correspond au plus élevé des deux pourcentages suivants, à savoir 16 p.c. des primes brutes ou 23 p.c. de la charge moyenne des sinistres des trois dernières années (également multiplié par le ratio de conservation de la charge des sinistres).

En pratique, l'excédent de fonds propres par rapport à ces normes minimales est sensiblement plus élevé pour les compagnies d'assurances que pour les banques. En Belgique, les premières ont des fonds propres atteignant un niveau égal à, respectivement, 2,7 et 3,9 fois les minima requis pour les activités vie et non-vie. Les banques ont, en moyenne, des fonds propres s'élevant à 1,4 fois le coefficient requis. Le niveau de capitalisation traditionnellement élevé des compagnies d'assurances est d'ailleurs une des raisons qui expliquent l'intérêt pour les rapprochements entre banques et compagnies d'assurances.

Dans ce contexte, un risque spécifique susceptible d'affecter la solvabilité d'un groupe de bancassurance est celui de la double utilisation du capital, les mêmes fonds propres étant utilisés pour assurer la solvabilité de deux sociétés distinctes, donnant l'illusion que, prise séparément, chacune dispose d'un niveau de capital suffisant.

Deux méthodes s'offrent aux superviseurs. La première, dite de la déduction, consiste à soustraire du capital de la maison-mère le montant de ses participations. Cette technique a pour effet pervers d'inciter à la sous-capitalisation de la filiale. La seconde méthode consiste à adopter une approche consolidée. Cette technique, plus ambitieuse, soulève les difficultés de consolidation de deux activités aussi différentes que la banque et l'assurance. Les relations entre risque et solvabilité ne sont pas de même nature dans les deux cas, les risques étant surtout à l'actif pour les banques et au passif pour les compagnies d'assurances.

#### 4.2.2 *Organes de supervision*

Dans quatre pays de l'UE, à savoir l'Autriche<sup>1</sup>, le Danemark, la Suède et le Royaume-Uni, un seul organisme est en charge de la supervision des banques et des compagnies d'assurances. C'est également le cas au Japon. En revanche, dans les autres pays de l'UE, ainsi qu'aux Etats-Unis, ces fonctions sont assurées par deux institutions distinctes.

Cette dernière structure soulève le problème de la coopération et de l'échange d'informations entre les deux organismes de supervision. Le problème devient plus complexe encore dans le cas de groupes transfrontaliers de bancassurance. Ces relations bilatérales ou multilatérales sont souvent réglées par des protocoles d'accords entre autorités (« Memorandum of Understanding »). En Belgique, un premier accord de ce type a été conclu dès 1992 entre la Commission bancaire et financière (CBF) et l'Office de contrôle des assurances (OCA).

Le développement de la bancassurance a amené la CBF et l'OCA à conclure un nouveau protocole en 2000. Celui-ci prévoit, sur la base du principe de réciprocité, la collaboration et l'échange d'informations sur toute question pertinente pour le contrôle prudentiel et, plus particulièrement, celui des entreprises présentant des liens transsectoriels. Ces entreprises font l'objet d'une liste établie conjointement, qui mentionne également le nom des personnes de contact.

L'accord instaure des réunions périodiques, à la fois à haut niveau entre les présidents des deux organismes et dans le cadre de contacts plus réguliers entre les superviseurs « de terrain ». Les thèmes traités portent sur la solvabilité, la liquidité, la rentabilité, les structures d'actionnariat et de management, l'organisation administrative

<sup>1</sup> Dans ce pays, c'est le Ministère des Finances qui est en charge de la supervision, tout en bénéficiant, pour la supervision des banques, d'un important appui logistique de la banque centrale.

et comptable, le contrôle interne ou encore la surveillance sur une base consolidée. Sont également prévues des procédures à appliquer sur une base occasionnelle, par exemple en cas de projet de restructuration susceptible d'influencer le contrôle du groupe, en cas de changement du management ou encore de modification dans l'organisation du contrôle interne ou révisoral.

L'accord prévoit enfin la création de groupes de travail afin d'examiner des problèmes spécifiques concernant les deux secteurs. Deux groupes ont déjà été constitués. Le premier porte sur les modalités d'alignement des réglementations relatives aux organismes de placement collectif et aux produits d'assurances de la branche 23. Le second examine l'opportunité d'une adaptation de la réglementation relative aux conglomérats financiers.

## 5. CONCLUSION

La bancassurance connaît un succès croissant sur le marché belge. Cette combinaison d'activités peut prendre des formes très diverses tant en ce qui concerne la nature des produits offerts que les modes d'organisation. Aux services d'assurances directement liés aux services bancaires, telles les assurances solde restant dû associées aux crédits hypothécaires, se sont ajoutés les produits d'épargne-pension bénéficiant d'un régime fiscal avantageux, puis une large gamme de produits d'assurances-vie, mais aussi d'assurances dommages. Les simples accords de distribution avec des compagnies d'assurances ont été complétés ou remplacés par des filiales autonomes ou conjointes avec des compagnies d'assurances, puis par l'intégration au sein des mêmes groupes financiers.

Les facteurs à la base de ce développement sont multiples. Du côté de la demande, le vieillissement de la population incite les particuliers à participer à des systèmes de pensions complémentaires tandis que l'attrait pour une gestion plus dynamique des patrimoines favorise les pla-

cements auprès des investisseurs institutionnels. Du côté de l'offre, ces nouvelles activités permettent aux banques de compenser la baisse tendancielle de leurs revenus d'intermédiation en tirant parti des synergies existant dans la production et la distribution conjointes de services bancaires et d'assurances. Les diverses forces ont souvent agi de concert. Les banques ont été attirées par un marché en expansion à la croissance duquel elles ont elles-mêmes contribué.

L'expansion de la bancassurance, faisant suite à celle de la commercialisation de parts d'OPC, répond d'ailleurs à une logique stratégique de la part des intermédiaires financiers. Alors que le tissu des sociétés belges, composé essentiellement de PME, permet plus difficilement aux établissements de crédit de développer à grande échelle des opérations de banque d'investissement, le taux d'épargne élevé des ménages belges et la demande de diversification exprimée par les investisseurs ont constitué des points d'ancrage favorables pour déployer des activités de gérance d'actifs financiers et de gestion de fortune.

Les diversifications en bancassurance ont d'importantes implications, non seulement pour les institutions financières, mais aussi pour les organismes en charge de la supervision.

L'organisation même des groupes de bancassurance se traduit par des structures complexes reflétant les nombreux arbitrages à effectuer entre les filiales, les personnes et les intérêts en présence. Ces structures, où les entités opérationnelles ne coïncident pas toujours avec les entités juridiques, compliquent la tâche des autorités de contrôle. Celles-ci doivent elles-mêmes s'adapter par un renforcement des mécanismes de coopération et d'échange d'informations entre des superviseurs opérant dans des secteurs et des pays différents.

La bancassurance accentue également les changements à l'œuvre, depuis déjà plusieurs



années, dans les modalités des relations entre les banques et leur clientèle de particuliers. Ceci vaut en termes de marketing dans la mesure où les institutions financières doivent davantage cibler leur clientèle, en distinguant les clients attirés par la simplicité des achats groupés de ceux qui recherchent davantage, pour chaque produit, le meilleur rapport qualité-prix. Ceci vaut également en matière de risques. Si, dans le cas des dépôts bancaires ou des bons de caisse, les droits et obligations respectifs des parties sont bien balisés, il n'en va pas de même lorsque les

établissements de crédit conseillent à leur clientèle des produits sans en assumer eux-mêmes les risques. Tel est le cas pour les placements en OPC ou encore la souscription de contrats d'assurances-vie définis en termes d'obligation de moyens et non plus de but à atteindre. Ce rôle nouveau exige des institutions financières une bonne connaissance des besoins et du niveau de compétence des différentes contreparties et l'adoption de règles de conduite appropriées, garantissant que les fonds sont gérés dans l'intérêt exclusif des clients.

## BIBLIOGRAPHIE

Comité européen des assurances, *European insurance in figures*, complete 1998 data, CEA, Paris.

Commissariat aux assurances du Luxembourg, rapports annuels.

Commission bancaire et financière, rapports annuels.

Corcoran S. (1999), *Bank-insurance mergers : synergies or sham ?*, Lafferty Publications, Dublin.

Daniel J.-P. (1995), *Les enjeux de la bancassurance*, De Verneuil, Paris.

De Gryse B. (2000), *La bancassurance : des origines aux oligopoles financiers. Regard critique d'un praticien*, Kluwer, Bruxelles.

de Pontbriand G. (1998), La bancassurance et la restructuration du secteur financier, *Banque stratégie*, n° 147.

Genetay N. and Molyneux P. (1998), *Bancassurance*, Macmillan Basingstoke, Hampshire.

Jaumain C. (2000), *Guide financier de l'assurance*, Kluwer, Diegem.

Keren V. (1997), *La bancassurance*, Presses universitaires de France, Paris.

Knauth K.-W. and Welzel H.-J. (1993), The Supervision of Financial Conglomerates, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 18 (67), April, pp. 139-143.

Office de contrôle des assurances, rapports annuels.

OCDE, *Annuaire des statistiques d'assurance*, éditions 1990-1997 et 1991-1998, OCDE, Paris.

Union professionnelle des entreprises d'assurances, *Assurinfo*, divers numéros.

Union professionnelle des entreprises d'assurances, rapports annuels.

Verweire K. (1999), *Performance consequences of financial conglomeration with an empirical analysis in Belgium and the Netherlands*, Thesis Amsterdam.