

CHRISTIAN JAUMAIN PRÉSENTE LE GUIDE FINANCIER DE L'ASSURANCE, MILLÉSIME 1999

Christian Jaumain, professeur à l'Université catholique de Louvain, est pour la neuvième fois l'heureux père du Guide financier de l'assurance édité chez Kluwer Editorial. Comme le savent tous ceux qui ont à cœur d'approcher de plus près les chiffres que ne le permettent les bilans, et de se faire une image plus précise de la structure financière des entreprises d'assurances présentes sur le marché belge. Cette étude analyse 132 entreprises d'assurances actives sur le marché belge. Elle les examine au travers de différents ratios et classe les sociétés selon un certain nombre de critères économiques représentatifs.

Au cours de la présentation de ce travail, Christian Jaumain a expliqué aux journalistes que les bilans et comptes annuels des entreprises d'assurances sont d'une complexité qui n'en favorise ni la lecture ni la compréhension; il ne faut cependant pas jeter la pierre à un quelconque obscurantisme dans lequel se complairaient les assureurs. Ce manque de lisibilité est l'effet d'une directive européenne. Ceci justifie l'effort que l'auteur a accompli de rendre plus lisible et de restructurer ces éléments d'information.

Son Guide financier est réalisé sur la base des comptes annuels tels qu'ils sont déposés auprès de la Banque nationale de Belgique, en ce qui concerne les compagnies ayant la forme de sociétés anonymes. Il est augmenté des chiffres de certaines mutuelles d'assurances qui fournissent leurs éléments d'information bilantaire à l'auteur. De cette manière, il lui est possible de traiter 95% de l'encaissement total sur le marché belge de l'assurance. Le périmètre couvert par le Guide financier comprend, conformément à ce que reprennent ces données publiées, les opérations à l'étranger et la réassurance acceptée: l'encaissement auquel l'étude se réfère atteint ainsi 531 milliards de F. C'est un peu moins que les 543 milliards couverts par le rapport de l'Office de contrôle des assurances, mais le Guide financier s'enorgueillit de se faire attendre moins longtemps. Par rapport aux statistiques de l'UPEA, Christian Jaumain voit plusieurs différences. Ainsi, l'UPEA s'en tient aux opérations d'assurance directe sur le marché belge réalisées par les sociétés de droit belge et par la plupart des succursales opérant dans notre marché: elle couvre de la sorte un encaissement total de 513 milliards de F en 1997.

Si l'UPEA livre des données ayant trait aux branches, ce que le Guide financier ne fait pas (du moins à ce jour), ce dernier franchit des limites que s'est imposé jusqu'ici l'UPEA en publiant des données individuelles, des informations ayant trait au «Top 10» du marché et des classements détaillés.

Aux yeux de Christian Jaumain, qui félicite au passage l'UPEA pour la publication rapide de son numéro statistique de la rentrée, il y a donc une complémentarité entre son travail raisonné et les données «marché» de l'UPEA.

CHIFFRES MARCHÉ ET CHIFFRES INDIVIDUELS: COMPARAISON N'EST PAS RAISON

S'il est de manière générale une chose que l'auteur refuse avec énergie, c'est de tirer systématiquement des conclusions applicables aux entreprises considérées individuellement au départ des moyennes sectorielles ou à l'échelle des classements «Top 10»: veuillez d'abord à comprendre les spécificités de chaque entreprise, qu'il s'agisse par exemple de la composition du portefeuille ou de la dynamique de chaque type de distribution, pour ne citer que ces exemples, avertit-il. Cela étant, il constate de manière globale la croissance du total du bilan du secteur et des principales entreprises et la stabilité des niveaux respectifs des fonds propres et, côté passif, des provisions techniques.

SOLDES PRODUCTEURS: DU MIEUX

Un autre commentaire général de Christian Jaumain a trait à la réduction graduelle des créances sur clients et intermédiaires, côté actif. Ce poste est tombé de 2,3% à 1,8% de l'actif entre 1995 et 1997. Un phénomène qui s'explique par une tendance à la perception plus rapide des primes. Laisser de l'argent en friche, ce serait renoncer aux produits financiers qu'il est susceptible de générer, ce qui par des temps de taux d'intérêt bas n'est pas souhaitable. Les compagnies souhaitent donc, pour autant que l'on puisse généraliser, réclamer aux intermédiaires d'apurer les soldes. Elles n'ont pas toujours osé le faire, et on se souvient des propos d'un président de l'OCA qui voyant ces millions au soleil, les qualifiait de «salaire de la peur». Aujourd'hui, captives et entreprises de moindre taille mises à part, le ruban bleu est détenu par une entreprise distribuant ses contrats par un réseau captif avec un délai de 7 jours à peine, contre près de 100 jours pour la compagnie du top 10 occupant l'autre extrême du classement: ce type d'information jette ainsi un coup de projecteur sur l'un des aspects d'une politique commerciale.

D'autres, ayant trait par exemple à la réassurance cédée, jettent un éclairage différent sur la présence de l'une ou l'autre compagnie sur le marché belge.

DES MARGES...PARFOIS HOMÉRIQUES

En présentant le compte non technique, Christian Jaumain souligne le fait que les rubriques «produits financiers non techniques» et «produits exceptionnels» peuvent être vues comme des vases communicants. De son côté, le poste des charges exceptionnelles reprend des politiques de restructuration et de provisionnement qui ne sont pas absolument neutres, en ce sens que la décision de supporter ces charges doit être interprétée en fonction des produits précisément. Le taux d'imposition peut dès lors sembler bas, mais ce n'est que le reflet naturel de l'immunité fiscale

des plus-values. Pour Christian Jaumain, il semble assez incongru que le fisc conteste l'utilisation de plus-values comme mode de financement de provisions pour risque de taux.

Si en assurance non-vie l'interprétation des frais d'exploitation peut se faire par rapport aux primes acquises, mais toujours en tenant compte des spécificités des portefeuilles des compagnies, Christian Jaumain s'écarte des usages consacrés en assurance-vie, où il estime que les frais doivent être mis en proportion avec les provisions et non avec l'encaissement de l'année. Attaché à cette grille de lecture, l'auteur a du mal à comprendre pourquoi les autres analystes continuent à appliquer à la branche vie une méthodologie moins indiquée.

Les chiffres réunis et présentés par Christian Jaumain font la part des choses en ce qui concerne les rendements sur placements, qu'il considère à la fois plus-values comprises et hors plus-values: il conclut, comme l'avait déjà relevé l'UPEA, à une baisse des rendements hors plus-values. Il analyse avec autant de sens des nuances et de garde-fous les chiffres ayant trait à la rémunération du capital.

Enfin, s'agissant de la solvabilité, il constate son renforcement au fil des ans, étayé par la croissance des plus-values latentes. A nouveau, il invite ses lecteurs à ne pas s'en tenir aux chiffres, mais à percevoir par-delà ceux-ci la politique des entreprises, afin d'interpréter les chiffres avec le recul nécessaire. A des marges fort élevées correspondent sans doute des ambitions dont il faut tenir compte, devait déclarer l'auteur aux représentants de la presse.

Pour l'avenir, Christian Jaumain se veut réaliste: les sommets en matière de produits financiers appartiennent davantage au passé récent qu'à l'avenir, et les assureurs se verront imposer un retour à un meilleur ratio combiné: ce langage de comptable de l'assurance signifie en clair que la charge des sinistres et des frais devra être réduite et que c'est sur ce terrain que les assureurs doivent sans délai porter leurs efforts.

EN ATTENDANT LA DIXIÈME ÉDITION...

Si Assurinfo s'intéresse surtout à la vue d'ensemble qui se dégage d'observations individuelles, le lecteur trouve dans le Guide financier toute la richesse d'un paysage composé de compagnies poursuivant par des chemins très différents un même succès: on peut le deviner friand des données propres à telle ou telle entreprise à laquelle il voue un intérêt particulier. Il se réglera, en attendant les surprises que Christian Jaumain et l'équipe de Kluwer Editorial concocteront pour leur dixième rendez-vous avec les gourmands de chiffres et ratios, des quelque cinquante ratios qui l'aideront à situer les chiffres de chaque société et de l'outil que constituent les 21 tableaux synoptiques selon des critères micro-économiques représentatifs, qui l'éclaireront sur sa position dans le marché.

Le lecteur avisé commandera donc son exemplaire du Guide Financier de l'assurance 1999 sans plus tarder chez Kluwer Editorial, Monique Godeaux, Kouterveld 2, 1831 Diegem, tél.: 02/719.16.68, fax: 02/719.15.19.