

SUISSE

Libres dans le secteur assurances

Les vagues successives de consolidation ont laissé une poignée de compagnies plutôt prospères dont l'indépendance ne semble plus remise en cause.

PHILIPPE REY
ZURICH

La croissance n'est pas forcément mère de vertus dans les domaines de l'assurance et de la réassurance. Pourtant, après avoir amélioré sensiblement leur performance opérationnelle, une majorité d'assureurs suisse affirment clairement leur volonté de croître dans leurs affaires vie et non vie, ou vie seulement pour Swiss Life. Certains,

dont Helvetia, parlent même d'une croissance organique supérieure à celle du marché.

Croître n'est pas une difficulté dans l'industrie de l'assurance, mais encore faut-il le faire de manière rentable! En obtenant un retour sur les capitaux employés durablement supérieur à leur coût. Ce qui nécessite un positionnement adéquat, ainsi qu'une compétitivité et une solvabilité élevées à moyen et long termes. Sans

abandonner une discipline en matière de souscription du risque d'assurances. Or, tous les assureurs suisses ne sont vraisemblablement pas logés à la même enseigne sur ce plan. Ce qui sous-entend qu'une redistribution des cartes ou une consolidation plus poussée que celle à laquelle on a assisté ces dernières années (y compris les acquisitions d'Alba et Phenix annoncées par Helvetia la semaine dernière) aura encore lieu.

La dernière grosse transaction a été l'acquisition en 2007 du groupe Winterthur par Axa. Depuis, le paysage n'a pas foncièrement changé. Des groupes tels que Vaudoise, Nationale Suisse ou Bâloise sont considérés depuis des années comme des cibles potentielles. Helvetia a refusé les avances de Bâloise, il y a un peu plus de deux ans. Avec des participations respectives de 10% et 4,4% dans Nationale Suisse, Bâloise et Helvetia y demeurent à l'affût. The Boston Consulting Group, dont l'assurance est un de ses segments clés, parle du prochain challenge, après celui d'un net redressement depuis 2002 et d'une bonne résistance durant les deux

dernières années malgré la crise financière et économique, avec une sensible amélioration de la marge technique dans l'assurance vie (le résultat technique rapporté aux réserves mathématiques) et du ratio combiné (taux de frais + taux de sinistres) dans le secteur non vie. Créer durablement de la valeur dans l'industrie de l'assurance n'est pas une sinécure.

Des groupes comme Zurich Financial Services, Axa Winterthur, Allianz, Generali, Bâloise et Helvetia ont diminué leurs coûts. Swiss Life se trouve actuellement en plein dans ce processus. Le groupe Mobilière, qui a la marge de solvabilité I (statutaire) et le taux d'autofinancement les plus élevés de son industrie en Suisse, tout en faisant bénéficier ses clients de son statut de coopérative, a également réduit nettement ses coûts. Nationale Suisse et Vaudoise ont aussi dû l'effectuer, même s'ils n'affichent pas le taux de frais le plus bas.

C'est un impératif préalable à une croissance rentable. Une accélération de la croissance poussera à rompre le traditionnel compromis entre la rentabilité et

la croissance en développant une forte position concurrentielle sur le marché domestique et des lignes d'affaires attractives, ce que Nationale Suisse essaie de faire par exemple, tout en jouant la proximité de la clientèle et la transparence. Deux valeurs que défend aussi Vaudoise Assurances, qui occupe une position de chef de file en Suisse romande. Si les économies d'échelles sont un avantage que font jouer les grands groupes dans les affaires standards d'assurance, son absence peut être compensée par une souscription supérieure du risque et des garanties plus faibles dans le secteur vie, qui ne sont pas toujours compatibles avec une croissance. Ces deux éléments-ci seront de toute façon cruciaux pour préserver son indépendance à plus long terme. ■

CRÉER DURABLEMENT DE LA VALEUR DANS L'INDUSTRIE DE L'ASSURANCE N'EST PAS CHOSE FACILE. ET MÊME DE MOINS EN MOINS.

La clientèle russe migre vers les pays asiatiques

Julius Baer ouvre un desk dédié à cette clientèle à Singapour. Credit Suisse, UBS et BSI sont aussi actifs sur ce marché au fort potentiel.

Le groupe Julius Baer ouvre un bureau à Singapour destiné principalement à la clientèle fortunée russe cherchant à bénéficier des opportunités d'investissements en Asie, explique Tom Meier, responsable des opérations Asie et Moyen-Orient de la banque. Julius Baer espère un afflux de net new money de 10 à 20% par an dans cette région, rapporte Bloomberg. Un taux à comparer à une moyenne mondiale de 4 à 6%. Julius Baer sera en concurrence à Singapour avec UBS et Credit Suisse. Mais aussi BSI, qui a procédé en mars à un transfert de Zurich à Singapour au service clients d'Europe orientale, en mettant l'accent sur les Russes. Selon les estimations,

les actifs gérés dans la région au nom des Russes pourrait plus que doubler en cinq ans pour atteindre 50 milliards de dollars, selon Roman Scott, directeur général, basé à Singapour, de Calamander Capital. «Au début, la Suisse et Londres ont joué un rôle très important comme centres bancaires pour gérer les actifs venus de Russie. Mais Singapour constitue aujourd'hui une vraie concurrence», a expliqué Tom Meier dans une interview à la mi-septembre.

Les actifs des Russes fortunés étaient estimés à 230 milliards de dollars en 2008 et devraient croître de 10 à 15% jusqu'en 2012, selon PricewaterhouseCoopers. Ekaterina Lazorina, de PwC Moscou, confirme que l'Asie devient une destination plus populaire pour les Russes. Les Russes ont «découvert Singapour comme une résidence et comme un centre d'investissement et d'affaires», a déclaré pour sa part Hanspeter Brunner, chef des opérations de BSI Asie. ■

MERRILL LYNCH BANK (SUISSE): directeur général ad interim nommé

Merrill Lynch Wealth Management a nommé Mario Alini président et directeur général par intérim de Merrill Lynch Bank (Suisse). Cette nomination intervient avec effet immédiat, indique le communiqué publié hier et fait suite au départ annoncé il y a une dizaine de jours de Patrick Ramsey (lire L'Agefi des 20 et 21 septembre), qui va rejoindre Barclays Wealth Switzerland dès le 1^{er} décembre. Ce départ avait surpris. Patrick Ramsey dont la nomination au poste de directeur général pour la Suisse avait été annoncée le 20 avril seulement. Mario Alini partagera son temps entre Genève et Zurich. Il «reportera» à David Jervis, responsable du secteur Wealth Management dans la zone EMEA (Europe/Moyen-Orient/Afrique). Parallèlement, il conservera ses fonctions de chief administration officer (CAO) de MLCM, «reportant» à Franz Barthel, CAO du secteur capital markets de Merrill Lynch en Allemagne. Mario Alini a rejoint Merrill Lynch en 2007 en tant que CAO du domaine Capital Markets pour la Suisse, poste qu'il occupe encore aujourd'hui. Avant de rejoindre Merrill Lynch, Mario Alini a été membre du comité exécutif au sein de Bank Leumi (Switzerland) occupant le rôle de directeur financier. Auparavant, il a travaillé chez PricewaterhouseCoopers et a été responsable des devises du G8 pour SBB.

ENR RUSSIA INVEST: nouvelle plainte de Paramount Finanz pour un contrôle spécial

Paramount Finanz a déposé une nouvelle plainte contre ENR Russia Invest. Paramount Finanz se voit dans l'obligation de réclamer l'engagement d'un contrôle spécial chez ENR Russia Invest à indiqué hier la société. Le conseil d'administration d'ENR continue d'ignorer les droits des actionnaires minoritaires et refuse de mener les affaires dans la transparence et conformément aux statuts, ajoute le communiqué. ENR est contrôlé par le groupe Valartis. Paramount, qui détient un tiers du capital, est en conflit depuis plus d'un an avec Valartis.

De l'implantation à la gestion d'actifs

AXA. La reprise de Winterthur en 2007 et le lancement de la banque en 2009 ont fait de l'assureur français un acteur majeur en Suisse. La gestion d'actifs est appelée à évoluer.

CYRIL DEMARIA

La machine bien rodée du Groupe AXA (deuxième assureur mondial, avec 320 milliards d'euros de sous gestion) a mis en place sa solution de bancassurance en Suisse, avec un certain succès puisque la branche assurance déclare 1,6 million de clients. Logiquement, Axa Investment Managers fait figure de poids lourd européen, notamment dans la gestion alternative où il fait jeu égal avec Partners Group en termes de taille d'actifs sous gestion. Pourtant, la cote de la branche AXA IM n'est pas à l'ordre du jour, selon Dominique Carrel-Billiard, directeur général d'AXA IM.

Si les Accords de Bâle II et III ne concernent que les banques, leur équivalent pour les assurances fait beaucoup parler de lui. La directive européenne «Solvabilité II» révisée en effet les seuils de capitaux immobilisés pour la couverture de certaines activités d'investissement. A cet égard, s'il est encore un peu tôt pour pleinement analyser les conséquences



DOMINIQUE CARREL-BILLIARD. Il est trop tôt pour analyser pleinement les conséquences de Solvabilité II.

de Solvabilité II sur les compagnies d'assurance européennes, la cinquième étude d'impact et sa discussion seront riches d'enseignements, avant la mise en place effective du nouveau cadre réglementaire début 2011», explique Dominique Carrel-Billiard. De fait, cette directive remodèle substantiellement le marché suisse, largement intégré au marché européen de la bancassurance. Le directeur général d'AXA IM, présent en Suisse via Winterthur, «nous avons déjà adapté notre organisation aux impératifs immédiats de la directive, en particulier à ceux ayant trait aux exigences en capital par type d'investissement».

L'une des conséquences non négligeables est le traitement des activités telles que les hedge funds. Interrogé sur les conséquences de la directive AIFM en discussion à Bruxelles, Dominique Carrel-Billiard relativise: «un meilleur contrôle des hedge funds à

l'échelle européenne, l'accélération de leur institutionnalisation et leur maturation, et l'affirmation de leurs standards notamment en matière de transparence sont souhaitables». L'activité fonds de fonds d'AXA IM y trouverait bien évidemment son intérêt.

Néanmoins, AXA IM risque d'être pénalisé par certains aspects de la réglementation. Si celle-ci pose des barrières à l'entrée préjudiciables aux acteurs émergents et représente des coûts substantiels pour les petits acteurs de l'industrie, le géant pointe que «des questions importantes restent sans réponse telles que le principe d'équivalence des standards européens et américains». Or, la diversification internationale est un des points clés de la différenciation d'un acteur de cette taille. «La restriction du choix des investisseurs européens par l'exclusion des gérants et talents américains» porterait un coup à la stratégie d'un des rares acteurs européens capables de rivaliser avec ses concurrents américains ou asiatiques. ■

LA DIVERSIFICATION INTERNATIONALE EST UN DES POINTS CLÉS DE LA DIFFÉRENCIATION D'UN ACTEUR DE CETTE TAILLE.

Le manque de couverture de l'assurance vie en Europe

ÉTUDE SWISS RE. Une lacune de quelque 10.000 milliards d'euros (13.248 milliards de francs).

La couverture d'assurance vie en Europe souffrirait d'une lacune de quelque 10.000 milliards d'euros (13.248 milliards de francs), selon une étude du réassureur Swiss Re. Pour beaucoup de clients potentiels, le prix d'une opération de prévoyance serait un élément dissuasif. Une personne sur dix évoque aussi un manque de confiance face aux assureurs dont l'engagement est jugé insuffisant. Réalisée dans douze pays européens, parmi lesquels la Suisse, l'étude montre des décalages selon l'origine. Dans l'ensemble, seuls 11% des sondés disent bénéficier d'une «solide situation financière» en cas de décès, de maladie ou d'invalidité. Pour calculer cette lacune de protection entre les ressources financières effectivement disponibles au décès de la personne et les besoins des ayants droit, Swiss Re a pris en compte les contrats d'assurance vie et de prévoyance souscrits, ainsi que l'épargne disponible et les dispositifs de soutien. – (ats)

Edmond de Rothschild se déploie au Benelux

La société financière Edmond de Rothschild Asset Management (gestion d'actifs) déploie son activité dans les pays du Benelux. En termes d'encours de fonds de placement, la Belgique représente 120 milliards d'euros, les Pays-Bas 70 milliards et le Luxembourg 10 milliards. La succursale du Benelux, installée à Bruxelles, est dirigée par Ludwig Caluwé, selon un communiqué diffusé lundi. Elle distribue une gamme de 25 fonds de placements, en actions, obligations convertibles et allocations d'actifs d'Edmond de Rothschild Asset Management. Outre le Benelux, Edmond de Rothschild Asset Management va aussi se renforcer en Espagne, a indiqué Philippe Couvrecelle, président du directoire de la société, cité dans le texte. Enfin, une entité devrait être ouverte en Allemagne au premier trimestre 2011 «pour poursuivre l'expansion européenne». Edmond de Rothschild Asset Management est une filiale de la Compagnie Financière Edmond de Rothschild. Au 30 août 2010, la société gérait 12,3 milliards d'euros d'actifs. La Compagnie Financière Edmond de Rothschild est la branche française du Groupe Edmond de Rothschild, basé à Genève et présidé par Benjamin de Rothschild. – (ats)