

Séminaire CHEA

Quelle place pour l'innovation dans Solvabilité II ?

Laurence BARRY
Antonio GUERRA
Thomas JOUANNET
Hervé LEBLANC

Sommaire.

Préambule

1- Le concept d'innovation

2- Quels champs pour l'innovation dans l'assurance ?

3- Solvabilité II

4- Les opportunités créées par Solvabilité II

Conclusion

Préambule.

- Solvabilité II, ni pour ni contre bien au contraire.
- La présentation n'a pas vocation à situer le débat en termes techniques.
- Il s'agit de porter un regard objectif sur le volet qualitatif de Solvabilité II plus que sur le volet quantitatif qui porte tant à controverse.
- Dans ce cadre là, quelles pistes d'innovation sont à explorer par les assureurs ?

Sommaire.

Préambule

1- Le concept d'innovation

2- Quels champs pour l'innovation dans l'assurance ?

3- Solvabilité II

4- Les opportunités créées par Solvabilité II

Conclusion

1- Le concept d'innovation.

- **Pour Einstein**

- « Il est indispensable de prendre deux types de recul pour aborder l'innovation : le recul philosophique, et le recul historique, pour en comprendre les trajectoires. Le concept même d'innovation pose la question philosophique du devenir ».

- **Pour Kant**

- « L'innovation n'est pas un concept explicatif, mais une idée régulatrice, un idéal de la raison vers lequel nous devons tendre ».

1- Le concept d'innovation.

- **Pour les économistes classiques**

- L'innovation est réputée être l'un des moyens d'acquérir un avantage compétitif en répondant aux besoins du marché et à la stratégie d'entreprise.
- Innover, c'est par exemple :
 - être plus efficient,
 - créer de nouveaux produits ou services,
 - délivrer de nouveaux moyens d'y accéder.

1- Le concept d'innovation.

- **Pour cette présentation**
 - L'innovation n'est pas seulement une invention.
 - Elle implique le développement de nouvelles idées produits et processus afin d'apporter de la valeur économique aux biens et services commercialisés.
 - Une telle valeur ajoutée s'évalue au regard de la croissance des bénéfices pour la société novatrice.

1- Le concept d'innovation.

- **Pour cette présentation**
 - L'innovation peut viser des améliorations qualitatives dans la satisfaction des besoins des clients.
 - Il faut distinguer les innovations progressives qui entraînent des changements modestes des innovations radicales qui modifient le champ concurrentiel.

Sommaire.

Préambule

1- Le concept d'innovation

2- Quels champs pour l'innovation dans l'assurance ?

3- Solvabilité II

4- Les opportunités créées par Solvabilité II

Conclusion

2- Quels champs pour l'innovation dans l'assurance ?

- **Innovation produit**

- Mise au point d'un produit/service nouveau (tarification/segmentation) afin d'augmenter ses parts de marchés.
- Disposer d'un avantage concurrentiel.

- **Innovation marketing**

- Changements dans le conditionnement du produit, dans la méthode de sa distribution (multi-canalité avec évolution dans la gestion de la relation client), dans sa promotion ou son prix afin de gagner en taux de pénétration.

2- Quels champs pour l'innovation dans l'assurance ?

- **Innovation organisationnelle**

- Nouveaux modes de gouvernance, d'accompagnement de la conduite du changement, de management afin de gagner en efficacité.
- Optimisation juridique et fiscale des structures.

- **Innovation processus**

- Adoption de nouvelles méthodes de production (mutualisation des centres de services partagés), d'outils de production (dématérialisation/numérisation), de gestion (externalisation/internalisation), afin d'améliorer la rentabilité finale du produit par la réduction des coûts d'exploitation.

Sommaire.

Préambule

1- Le concept d'innovation

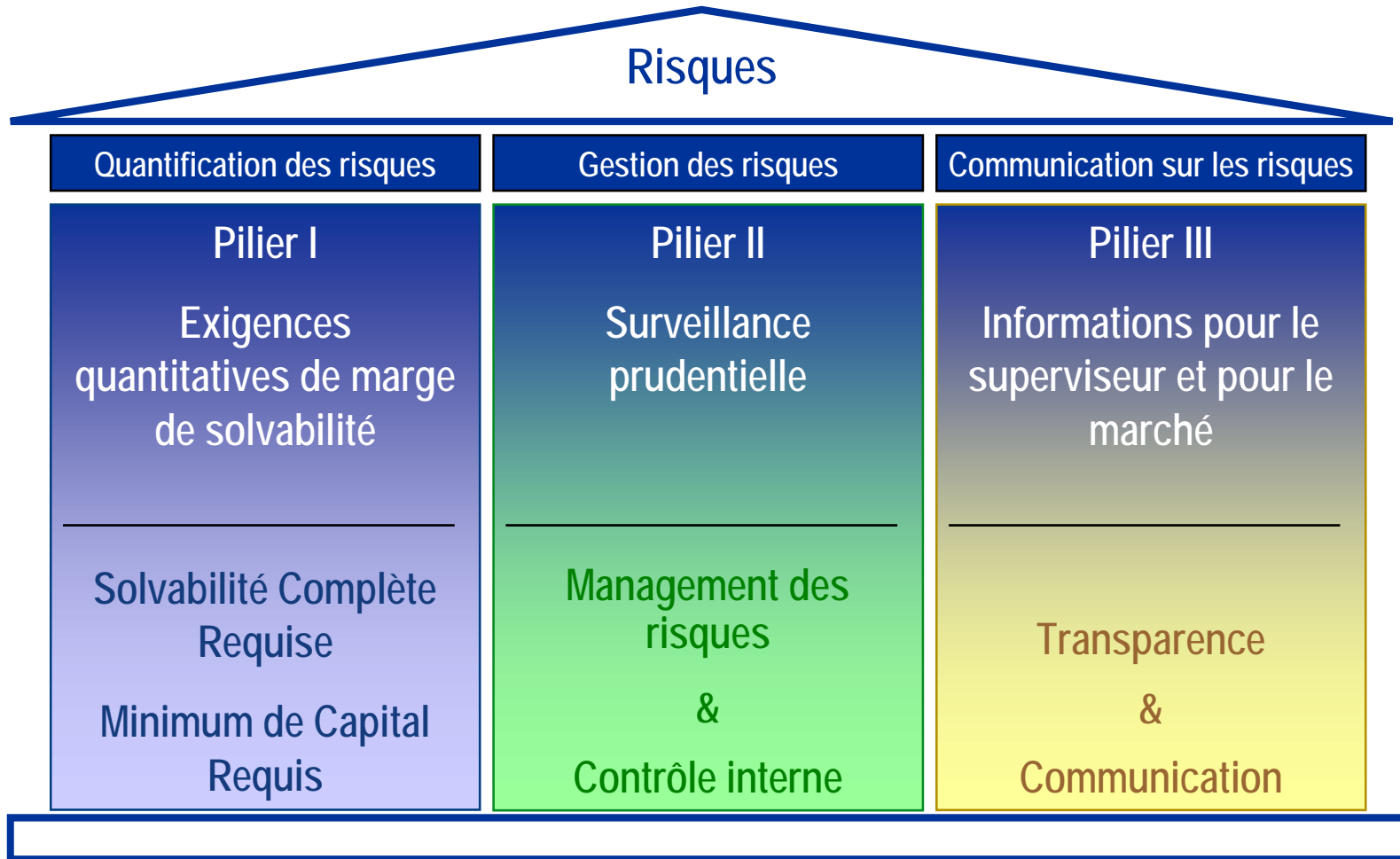
2- Quels champs pour l'innovation dans l'assurance ?

3- Solvabilité II

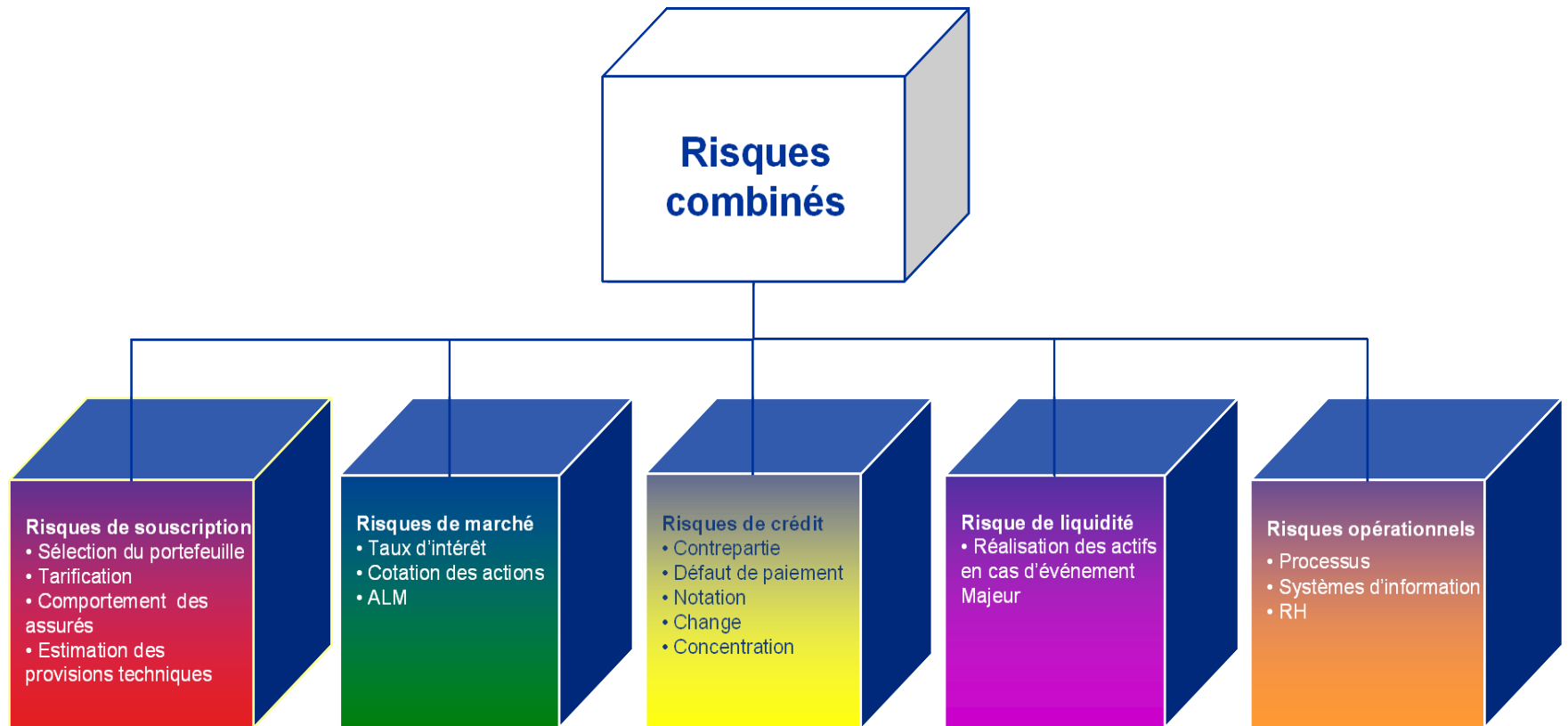
4- Les opportunités créées par Solvabilité II

Conclusion

3- Solvabilité II : les 3 piliers.



3- Solvabilité II : les risques couverts.



Sommaire.

Préambule

1- Le concept d'innovation

2- Quels champs pour l'innovation dans l'assurance ?

3- Solvabilité II

4- Les opportunités créées par Solvabilité II

Conclusion

4- Les opportunités créées par Solvabilité 2.

- **Pilier I, un encouragement pour :**
 - Renforcer sa connaissance et sa maîtrise du risque de souscription,
 - Diversifier les risques au sein de son portefeuille,
 - Redéfinir les schémas de réassurance,
 - Envisager le recours aux modes de transfert alternatif des risques,
 - Evaluer la pertinence de la définition d'un modèle interne,
 - Explorer l'intérêt de la croissance externe.

 *Objectif : optimiser l'allocation du capital et accroître la rentabilité du modèle économique.*

4- Les opportunités créées par Solvabilité 2.

- **Pilier II, un engagement pour :**

- Renforcer la gouvernance d'entreprise,
- Procéder à une évaluation propre des risques,
- Améliorer les outils de gestion et de contrôle.

 *Objectif : optimiser l'environnement de contrôle et de gestion des risques, et améliorer la gouvernance à court et moyen terme ; optimiser l'efficacité des processus.*

4- Les opportunités créées par Solvabilité 2.

- **Pilier III, une transparence pour :**

- Rassurer et fidéliser les clients,
- Capturer de nouveaux clients,
- Séduire les investisseurs potentiels.



Objectif : optimiser le développement et la croissance de l'entreprise.

4.1- Les opportunités du pilier I.

- **Renforcer sa connaissance et sa maîtrise du risque de souscription.**
 - Meilleure connaissance du client pour une meilleure appréciation de ses besoins et donc des garanties associées,
 - Segmentation des populations assurables pour déterminer le juste prix et éviter les phénomènes d'anti-sélection,
 - Proximité et accompagnement individuel du client,
 - Développement de dispositifs de prévention des risques (par l'assureur mais également par l'assuré).

4.1- Les opportunités du pilier I.

- **Diversifier les risques au sein de son portefeuille.**
 - Créer des offres qui combinent des garanties couvrant des risques courts et des risques longs,
 - Organiser le multi équipement des clients, notamment par le développement du multi-canal.

4.1- Les opportunités du pilier I.

- **Envisager le recours aux modes de transfert alternatif des risques.**
 - Optimiser le capital de l'assureur et atténuer la volatilité des bénéfices,
 - Partage et distribution du risque à ceux les mieux placés et plus désireux de l'assumer,
 - Couverture sur des engagements pluriannuels,
 - Certitude pour la cédante de connaître les conditions et le coût de l'assurance à l'avance sur plusieurs années,
 - Se prémunir de la réduction de capacité ou de couverture chaque année.

4.1- Les opportunités du pilier I.

- **Redéfinir les schémas de réassurance.**
 - Avec Solvabilité II, les cédantes pourront comptabiliser totalement le transfert de risque à l'assurance avec la pondération du risque de crédit que représente le réassureur,
 - Valorisation du risque de contrepartie,
 - Les compagnies vont regarder l'impact de la réassurance sur leur ratio de solvabilité et leurs besoins en fonds propres, et mettront des indicateurs au centre de leurs décisions.

4.1- Les opportunités du pilier I.

- **Evaluer la pertinence de la définition d'un modèle interne.**
 - Exploiter les données internes,
 - Déterminer les lignes de différenciation permettant de réduire les exigences en capital,
 - Renforcer la compétitivité.

4.1- Les opportunités du pilier I.

- **Explorer l'intérêt de la croissance externe.**
 - Apport de la diversification permettant à l'acteur d'acquérir rapidement un portefeuille plutôt que de le développer,
 - A la faveur des rachats de portefeuille, se diversifier entre risques courts et les risques longs.

4.2- Les opportunités du pilier II.

- **Renforcer la gouvernance d'entreprise.**
 - Clarification de l'organisation de l'entreprise,
 - Simplification/réduction de l'organigramme des Groupes,
 - Dans la gouvernance mutualiste, une place plus importante des administrateurs dans le processus de contrôle de l'organisation via la création ou le renforcement du rôle du comité d'audit.

4.2- Les opportunités du pilier II.

- **Procéder à une évaluation propre des risques.**
 - Cartographie précise des risques,
 - Optimisation de la performance opérationnelle,
 - Renforcement des compétences internes.

4.2- Les opportunités du pilier II.

- **Améliorer les outils de gestion et de contrôle.**
 - Optimisation des processus et renforcement de la qualité des prestations,
 - Proposition permettant des offres prestataires plus segmentées, donc plus à même de répondre aux sollicitations des clients et facilitant le contrôle.

4.3- Les opportunités du pilier III.

- **Rassurer et fidéliser les clients.**
- **Capter les prospects.**
 - La valeur client est au centre du lien commercial.
 - La transparence devient un outil de communication avec les clients pour bâtir la confiance qui préside à la relation assureur/assuré et qui conduit à un accompagnement individualisé.
 - Cette nouvelle relation permet de proposer une offre étendue dans le cadre d'une meilleure connaissance des risques pour les compagnies.

4.3- Les opportunités du pilier III.

- **Séduire les investisseurs potentiels.**
 - Accéder à de la capacité de financement sur le marché à de meilleures conditions.

Sommaire.

Préambule

1- Le concept d'innovation

2- Quels champs pour l'innovation dans l'assurance ?

3- Solvabilité II

4- Les opportunités créées par Solvabilité II

Conclusion

Conclusion.

- Solvabilité II constitue pour les compagnies un accélérateur pour mieux se connaître.
- Le secteur de l'assurance va devoir s'interroger sur les opportunités à construire au regard de Solvabilité II.
- La crise financière que nous vivons, marquée en premier lieu par une crise de liquidité et en second lieu par une crise de confiance des consommateurs et des investisseurs, va accélérer les réflexions.
- Les gagnants seront ceux qui parviendront à prendre le virage le plus rapidement ce qui implique réactivité, anticipation et adaptation.