



HAL
open science

Communication financière : le prochain défi des assureurs

Valérie Deppe, Pierre-Emmanuel Théron

► **To cite this version:**

Valérie Deppe, Pierre-Emmanuel Théron. Communication financière : le prochain défi des assureurs. *l'actuariat*, 2016, 21, pp.46-48. hal-01348051

HAL Id: hal-01348051

<https://hal.science/hal-01348051v1>

Submitted on 22 Jul 2016

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Communication financière : le prochain défi des assureurs



DR

Valérie Deppe, experte,
Galea & Associés



DR

Pierre Théron, actuaire
certifié IA, Galea &
Associés, Isfa - Université
Lyon 1

La finalisation de la norme IFRS (phase 2) contrats d'assurance et l'entrée en vigueur de Solvabilité II vont conduire à un **changement de paradigme** en matière de communication financière pour les assureurs. Au-delà des nouvelles obligations réglementaires en la matière, **cette révolution résulte surtout de la nature des nouvelles informations** à dévoiler et de l'évolution du secteur de l'assurance, induite notamment par Solvabilité II.

Aujourd'hui tous les acteurs s'attachent à publier leur rapport annuel, et pour certains leurs comptes. Le Code des assurances prévoit d'ailleurs que les comptes annuels et l'état détaillé des placements soient communiqués à toute personne qui en fait la demande. Il n'en demeure pas moins qu'**à l'heure actuelle, la communication financière reste l'apanage des grands groupes**. Par obligation réglementaire¹ mais surtout pour répondre aux attentes des investisseurs actuels et futurs et ne pas dépendre uniquement des établissements de crédit pour financer leur développement.

Cette communication passe essentiellement par le rating donné par les agences de notation et les états financiers IFRS complétés d'indicateurs non-GAAP, qu'ils soient propres à l'entreprise ou issus d'un standard externe (ex : *embedded value*). Pour l'heure, les indicateurs liés à l'activité (collectes brutes et nettes et encours en assurance-vie, chiffre d'affaires en assurance non-vie) et l'évolution de la valeur des placements sont facilement accessibles et compréhensibles au travers des états financiers IFRS (actuels). La situation se complique en termes d'analyse du résultat et de comparaison entre acteurs. En particulier, du fait de l'hétérogénéité des politiques comptables de classification IAS 39 des placements et des règles de dépréciation associées. Cet effet est accentué par les provisions pour participation aux bénéfices différée² (PPBD), qui résultent d'évaluations perçues comme complexes.

L'extension du domaine... de la communication financière

Solvabilité II modifie la donne à plusieurs égards. Les exigences en matière de communication constituent à elles seules le pilier 3 et s'appliquent à tous les organismes d'assurance. Si en France la

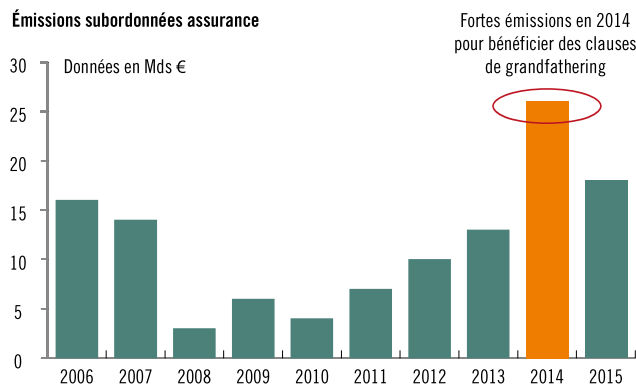
communication financière vis-à-vis du superviseur était déjà largement organisée, au travers des différents rapports (de gestion, de solvabilité, de contrôle interne) et des états réglementaires, la communication à destination du public n'était pas encadrée de manière aussi précise que sous Solvabilité II. Ainsi, le rapport³ sur la solvabilité et la situation financière (SFCR) devra être publié dans un délai de 14 semaines à compter de la date de clôture des comptes. Il décrira l'activité de l'organisme d'assurance, son système de gouvernance, son profil de risque et devra inclure des informations sur les méthodes de valorisation utilisées concernant notamment les provisions techniques, ainsi que des précisions sur la gestion du capital. Ce rapport sera accompagné des QRT relatifs au bilan, à l'activité, aux provisions techniques, aux fonds propres et aux exigences de capitaux (SCR et MCR).

Il faut s'intéresser également aux nouveaux enjeux induits ou, à tout le moins, soulignés par Solvabilité II. Ainsi, le ratio de solvabilité de l'assureur non noté qui accepte du risque en réassurance rétroagit, au titre du risque de défaut de contrepartie, sur l'exigence de capital de la cédante. Il en est de même pour des prêts et créances entre organismes assureurs, qui sont sanctionnés par une charge de capital au titre du risque de spread. Si cela ne constitue pas une nouveauté pour les réassureurs et les groupes ayant fait des émissions publiques de dettes, il en va différemment pour les mutuelles et les institutions de prévoyance, qui ont largement développé ces mécanismes de réassurance et de dettes subordonnées entre partenaires en vue de renforcer leurs fonds propres Solvabilité II.

Plus généralement, dans le cadre de l'émission de dettes subordonnées, la communication autour du ratio de solvabilité va devenir l'enjeu principal

VOLUMES D'ÉMISSION DE DETTES SUBORDONNÉES DES ASSUREURS EUROPÉENS

Émissions subordonnées assurance



Source : étude Rotschild Asset Management, éclairage, avril 2015

de la relation entre l'entreprise d'assurance et l'investisseur. En effet, la possibilité donnée à l'émetteur de reporter ou d'annuler le paiement du coupon, voire dans certains cas de reporter le remboursement du principal, sera liée au niveau de couverture du SCR. Il est donc indispensable, pour que la confiance des investisseurs dans le secteur se maintienne, que les mécanismes et les ratios soient compris et fassent l'objet d'une information régulière, d'autant que les émissions subordonnées dans le secteur assurance se sont multipliées ces dernières années.

Les défis des nouveaux indicateurs

La nouvelle norme IFRS sur les contrats d'assurance, tout comme les QRT Solvabilité II à destination du public, conduisent à la publication de nouveaux indicateurs fondés sur des évaluations cohérentes avec les prix observés sur le marché (*market consistency*), « conforme au marché ». Au-delà des aspects opérationnels, liés notamment aux délais de production des états financiers, le secteur de l'assurance devra faire face à une problématique double : la nécessaire pédagogie autour de ces évaluations, qui reposent, pour l'essentiel, sur des modèles complexes de projection de flux de trésorerie, et la confiance que le public accordera à ces indicateurs.

De nouveaux indicateurs

La présentation du compte de résultat telle que prévue par la nouvelle norme IFRS sur les contrats d'assurance (phase 2)⁴ illustre parfaitement la nécessité pour le secteur d'accompagner les utilisateurs des états financiers dans l'appropriation des nouveaux concepts.

Le compte de résultat se présente sous la forme d'une analyse de marge dans laquelle la charge de sinistres attendue au titre de la période accompagnée du relâchement de marge pour service contractuel⁵ et d'ajustement pour risque au titre de la période forment le produit d'assurance (*insurance revenue*). Celui-ci est mis en regard de la charge des sinistres survenus au cours de la période pour déterminer le résultat de souscription. Le résultat d'investissement correspond lui au résultat des placements net de la charge d'intérêts des provisions techniques. En privilégiant une présentation du résultat par les marges, l'IASB retire du compte de résultat des indicateurs sur les volumes d'affaires souscrits pendant la période (ex : les primes émises) pour leur préférer un produit d'assurance représentatif du risque couvert sur la période. Cela conduit à faire disparaître du compte de résultat le chiffre d'affaires, indicateur clé de la communication financière actuelle des assureurs.

Si cette présentation possède des vertus pour le lecteur d'états financiers (identification plus aisée des sources de profit), son appropriation par les analystes et les investisseurs constitue un enjeu majeur pour les groupes d'assurance.

Une communication fondée sur des évaluations complexes

À cela s'ajoute une autre problématique : celle de la confiance dans les indicateurs publiés. %..

1 500 000
personnes protégées.
Une même attention.

À La Mutuelle Générale chaque adhérent est unique. S'ils ont des profils très diversifiés – particuliers, travailleurs non-salariés, TPE, PME ou grandes entreprises – tous bénéficient d'une protection complète pour l'ensemble de leurs besoins, tout au long de leur vie. Acteur majeur de l'économie sociale, La Mutuelle Générale fait de l'accompagnement de ses 1,5 million d'adhérents, sa priorité.



Appelez le

3035 Service & appel gratuits

lamutuellegenerale.fr



la Mutuelle
Générale

COMPTE DE RÉSULTAT IFRS ASSURANCE (PHASE 2)

A = i+ii+iii	(+) Produits d'assurance (<i>insurance revenue</i>)
i	Prestations et frais attendus
ii	Relâchement de marge pour service contractuel
iii	Variations d'ajustement pour risque
B	(-) Prestations et frais
C	(-) Frais directement attribuables aux contrats
A+B+C	Résultat de souscription
D	(-) Autres frais (non directement attribuables aux contrats)
E=A+B+C+D	Résultat opérationnel
F	(+) produit des investissements
G	(-) charges d'intérêts
H=F+G	Résultat des investissements
I=E+H	Résultat

Qu'il s'agisse des états financiers IFRS ou des QRT de Solvabilité II, la plupart des évaluations relèvent de modèles de projection de flux de trésorerie d'un niveau de complexité très largement supérieur à ceux utilisés pour le calcul des provisions statutaires. Au-delà de la question de la pertinence du standard de *market consistency* pour la mesure d'engagements d'assurance (cf. El Karoui et al. (2016) et Théron (2016)) sur lesquels reposent Solvabilité II et la norme IFRS contrats d'assurance (phase 2), on peut s'interroger sur la crédibilité qu'accorderont les investisseurs à des évaluations reposant sur des modèles de calcul si complexes qu'ils leur apparaîtraient comme de véritables « boîtes noires ». Sur le plan de la communication financière, cela ramène aux débats sur le rôle de la juste valeur dans la crise financière ou encore dans l'affaire Enron (cf. Barth & Landsman (2010), Laux & Leuz (2009), etc.)

En la matière, les comptes IFRS font obligatoirement l'objet d'un rapport d'audit externe préalablement à leur publication. L'éventuelle obligation de revue externe *ex ante* des états financiers Solvabilité II fait, quant à elle, toujours l'objet de discussions. L'œuvre pédagogique autour de ces états et des évaluations qui les alimentent, si elle veut répondre aux besoins des analystes et des utilisateurs des états financiers, devra être conséquente et pertinente pour être convaincante. Exercice d'autant plus difficile compte tenu de l'importance de la modélisation des futures décisions de gestion dans ces évaluations et du caractère délicat de leur divulgation publique. ■

1. Les sociétés cotées ou faisant appel public à l'épargne sont tenues de publier leurs comptes consolidés en IFRS depuis 2005.
2. Les provisions pour participation aux bénéfices différée représentent la part des plus/moins-values des placements comptabilisées en IFRS, qui reviendra *in fine* aux assurés compte tenu du mécanisme de participation aux bénéfices.
3. Cf. les articles 290 à 298 du règlement délégué (UE) 2015/35 de la Commission européenne.
4. IFRS assurance phase 2 doit être publiée fin 2016 pour une première application 2020.
5. La marge pour service contractuel, incluse dans les provisions techniques, représente à chaque arrêté le profit futur attendu au titre des périodes de couverture futures. Elle est reprise en résultat au fur et à mesure que l'assureur couvre effectivement le risque.

Références

- Barth, M. E. and Landsman, W. R. (2010) "How did financial reporting contribute to the financial crisis?", *European Accounting Review*, 19(3):399-423.
- Christian Laux and Christian Leuz (2009) "The crisis of fair-value accounting: Making sense of the recent debate", *Accounting, Organizations and Society*, 34, 826-834.
- P.E. Théron (2016), "About market consistent valuation in insurance", in J.P. Laurent et al. (eds) *Modelling in Life Insurance – A Management Perspective*, Springer, 2016, 978-3-319-29774-3.
- Nicole El Karoui, Stéphane Loisel, Jean-Luc Prigent, Julien Vedani (2015) *Market inconsistencies of the market-consistent European life insurance economic valuations: pitfalls and practical solutions*, Working paper.



NATIXIS
ASSURANCES

ENVIE D'UN MÉTIER QUI ASSURE ?

Rejoignez nos 1 500 collaborateurs au service des Banques Populaires des Caisses d'Épargne des banques associées et de leurs clients

www.assurances.natixis.com

BANQUE DE GRANDE CLIENTÈLE
ÉPARGNE & ASSURANCES
SERVICES FINANCIERS SPÉCIALISÉS

GRUPE BPCE

Mars 2016. Visuel : DR