

PROPORTIONNALITE SELON SOLVENCY II

La directive européenne dans le secteur de l'assurance (Solvency II) a un impact non négligeable sur le fonctionnement et la structure des sociétés d'assurances.

Tant les grandes sociétés que les petites sont confrontées à la même législation et aux mêmes obligations. Les règles sont les mêmes pour tous tant quantitativement (en termes de solvabilité financière) que qualitativement (Gouvernance et Reporting).

Pour les acteurs moyens et plus petits, le coût de l'implémentation de la législation et de l'entière préparation pèse relativement beaucoup plus que pour les grands assureurs. Egalement sous l'angle des règles quantitatives, les entreprises spécialisées dans une seule branche et celles qui sont confrontées à des cas de sinistres nécessitant de longues durées de traitement ne sont pas du tout épargnées. Ces désavantages pèsent d'autant plus que l'entreprise est indépendante et qu'elle ne peut pas profiter d'une maison mère plus grande.

La législation prévoit bien une 'règle de proportionnalité' pour la moins grande, pourtant cela n'est que peu perceptible jusqu'à présent.

Je n'étais également pas surpris par les déclarations du gouverneur précédent de la Banque Nationale de Belgique, Monsieur Luc Coene, lorsqu'il déclarait à l'assemblée de l'Association des Compagnies d'Assurances Moyennes, que la vague de fusion ou de reprise n'était pas encore terminée et qu'un assureur, aurait besoin d'atteindre une « taille » minimum pour survivre. Un nombre d'assureurs plus petits serait donc condamné à disparaître. Il est pourtant dans l'intérêt des assurés que des assureurs spécialisés dans des branches définies restent sur le marché.

Je prends l'exemple des assureurs en responsabilité professionnelle des professions libérales et intellectuelles (médecins, avocats, comptables, agents d'assurance, architectes, ingénieurs,...). Selon les chiffres avancés par la BNB, l'encaissement annuel global n'atteint, dans ce domaine, pas plus de 110 millions d'euros. L'encaissement total du marché de l'assurance belge s'élève à 28,5 milliards d'euros sur base annuelle. La responsabilité professionnelle signifie donc environ 4 promille du marché.

Si nous nous limitons au marché 'non-vie' qui a 11,5 milliards euros d'encaissement, alors la part de cette subdivision n'atteint pas plus de 1 % du marché.

Actuellement, le domaine de la responsabilité professionnelle en tant que gestionnaire de sinistre requiert, entre autres, des collaborateurs hautement qualifiés possédant une connaissance très pointue et de nombreuses années d'expérience.

Il n'est alors pas illogique que le nombre d'acteurs, pour les raisons mentionnées ci-dessus (encaissement bas, haute spécialisation, longue durée des règlements des cas de sinistre), reste limité et que les acteurs de niche sont ceux qui donnent ici le ton. Les grands étant moins intéressés dans ce domaine.

Au cas où ces spécialistes venaient à disparaître, l'assuré courrait alors le risque de se trouver dépourvu parce que les plus grands acteurs ne pourraient pas consacrer l'énergie nécessaire pour fournir cette offre de service parfaite. Il en découle alors que les assurés seraient les seules victimes.

Il est donc grand temps de donner une interprétation concrète à cette règle de proportionnalité. Nous plaidons ceci déjà depuis un temps considérable.

La question est aussi en effet de savoir comment Protect a appliqué le règlement et continuera à le faire. Les objectifs et les ratios que Protect a élaborés et atteints au plan quantitatif interne sont beaucoup plus stricts que ce qu'impose l'autorité. Par conséquent, le capital disponible dépasse dans une large mesure le capital nécessaire selon les calculs imposés.

Dans le domaine de l'implémentation de la partie 'Gouvernance et Reporting' également où l'autorité de contrôle accorde beaucoup d'attention, Protect sera donc prêt pour la nouvelle ère 'Solvency' qui débute en 2016.

Ides Ramboer
Président Conseil d'Administration Protect SA