



# Quel avenir pour la bancassurance ?

« Malgré sa forte présence en Belgique, est-ce un modèle qui a vécu et qu'en pense le client ? »

Le 9<sup>e</sup> CEO Event organisé par **Decavi** et PwC, était l'occasion de faire le point sur la question grâce aux deux orateurs dont les convictions diamétralement opposées nous ont permis de comparer les arguments en faveur ou en défaveur de l'un ou l'autre système de distribution. Attention les avantages ne sont pas toujours en faveur des clients, l'avantage de l'actionnaire ou de l'entreprise était aussi bien présent au cours du débat. Du côté « contre » nous avons Hilde VERNAILLEN, CEO de P&V Assurances et du côté « pour », Marc RAISIÈRE, CEO de Belfius Insurance.

Notons que ces deux groupes ne représentent qu'une partie de la situation en Belgique. Car chaque groupe financier a ses spécificités et nous avons la particularité en Belgique d'avoir toute la panoplie des visions entre les deux extrêmes présentées ici. Il suffit de penser à AG Insurance/BNP/Fintro, ou Axa qui réinvente la banque et l'assurance, sans oublier le groupe ING avec Record Bank ou Argenta, BEOBanque, CRELAN, etc. La Belgique est aussi le seul pays en Europe où l'agent bancaire peut avoir un statut social d'indépendant.

« assurances » quand il pense à son épargne ou à ses placements. Il faut que le lien se fasse plus et mieux entre épargne et assurance. Sans oublier que le chiffre d'affaire des banques est dopé par la vente conjointe qui impose à l'emprunteur de souscrire des contrats d'assurances en tout genre.

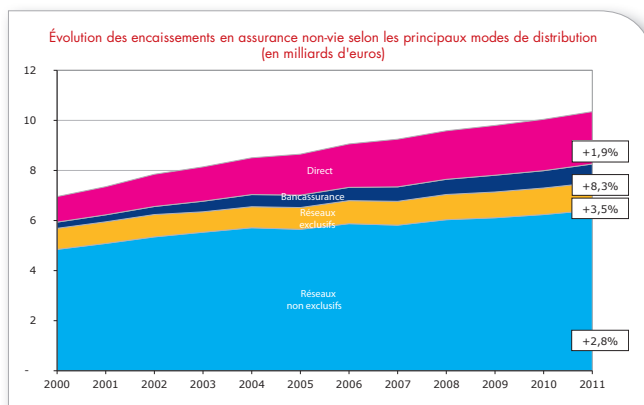
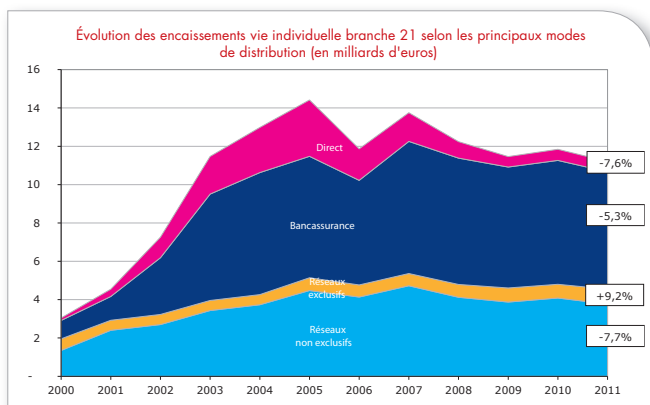
En introduction, chaque orateur a présenté sa version des chiffres et de la situation actuelle. Hilde VERNAILLEN a rappelé qu'elle était issue de la banque dans le groupe P&V et précisé que la bancassurance est plus un problème de taille que de « business model ». L'assurance présente aussi beaucoup moins de risque systémique que la banque.

**En 2011, le courtage affichait une part de marché de 36,6 % (Vie et non vie), contre 30,6 % pour la bancassurance, et 18,5 % pour le direct.**

## Bancassurance en Belgique : surtout la vie !

C'est bien entendu au niveau de l'assurance Vie que se situe la prédominance de la bancassurance. Malgré la crise bancaire, le citoyen belge n'a pas encore le réflexe

À la question de savoir pourquoi le Groupe P&V n'a pas opté pour un modèle de bancassurance, Hilde VERNAILLEN répond : « C'était pourtant le cas dans le passé. Mais nous avons revendu la Banque Nagelmackers au groupe Delta Lloyd. Nous nous sommes en effet rendu compte que le métier de l'assureur était fort différent de celui du banquier. Le banquier récolte de l'épargne, octroie du crédit, gère des Sicav... en se focalisant sur



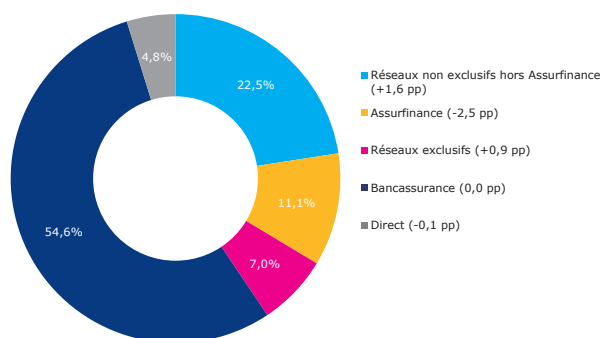
*En assurance vie : la bancassurance a une part de marché de 64,8 % (pour les nouvelles souscriptions), contre à peine 29,2 % au courtage et 2,5 % au direct.*

le court terme. L'assureur permet, au contraire, de se constituer une pension, assure un véhicule, couvre la responsabilité d'un individu, etc. À ce titre, il se focalise davantage sur le long terme. Le métier du banquier est faire de l'argent, celui de l'assureur de gérer le risque. Cette différence de métier explique pourquoi nous ne sommes pas présents en bancassurance ».

Reprenant les chiffres publiés par Assuralia, on constate qu'en 2011, le chiffre d'affaires a reculé de 0,9 % par rapport à 2010. Cette baisse provient exclusivement de la diminution des encaissements en Vie. L'encaissement non vie est en légère croissance depuis 2000. Notons aussi qu'au niveau européen, en 2011, la baisse de l'encaissement est de 3,4 %.

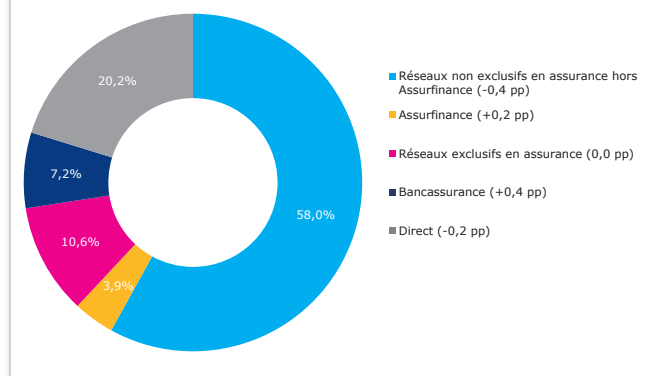
Sans oublier l'impact de la technologie sur la gestion des risques. Peut-être aussi que le modèle démocratique tel que nous le connaissons ne répondra plus à nos besoins. Nous avons besoin de professionnels qui conseillent les gens par rapport à leur argent. La bancassurance est avant tout une maîtrise de sa distribution mais ce n'est pas la solution pour tous.

Répartition des encaissements vie individuelle branche 21 en 2011 (Evolution par rapport à 2010)



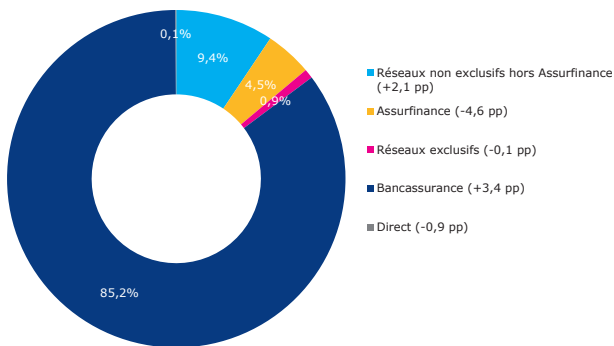
*En branche 21, bancassurance = 54,6 %*

Répartition des encaissements non-vie par canal en 2011 (Evolution par rapport à 2010)



*En assurance non-vie, la bancassurance = 7,2 %, contre 58 % au courtage et 20,2 % au direct.*

Répartition des encaissements vie individuelle branche 23 par canal en 2011 (Evolution par rapport à 2010)



*En branche 23, bancassurance = 85,2 % (+ 3,4 %).*

Mais selon Hilde VERNAILEN, l'assurance va vivre une transformation profonde de par l'importance des défis sociétaux qui nous attendent : le vieillissement, les coûts de soins de santé et l'équilibre social. Il ne faut pas se faire d'illusion, on ne retournera jamais à « la normale », c'est-à-dire avant 2008.

Sans nier le succès actuel du modèle de la bancassurance en Belgique, surtout au niveau des produits d'épargne et d'investissement, Hilde VERNAILEN estime son modèle est plus apte à répondre aux défis du futur dans un monde qui se complexifie. Notre proximité avec nos assurés nous permettent donc de mieux les servir et de solutionner certains risques.

>>>

## >>> Approche globale du client

Pour sa part, Marc RAISIERE estime que dans les trois types de modèles (ci-contre), seul le modèle intégré permet de peser sur la distribution et de rendre le réseau rentable. Il a donc une vision très différente des chiffres.

Même s'il n'existe pas qu'un seul type de bancassurance, Marc RAISIERE constate qu'en Belgique, les 6 premières banques sont toutes actives dans la bancassurance : BNP Paribas Fortis, Belfius, ING, KBC, Axa et Argenta.

L'importance du phénomène de la bancassurance n'est plus à démontrer en Belgique. Elle a permis de développer fortement l'activité d'assurance-vie et de maintenir l'épargne à des niveaux qui n'auraient jamais pu être atteints. L'avantage premier pour le banquier est d'acquérir des clients à un faible coût (le niveau de commissionnement étant moins élevé que dans le courtage) et d'optimiser l'utilisation de ses forces de vente par une augmentation de la productivité.

Belfius a développé une expertise forte au niveau du datamining : ils exploitent au maximum l'information qu'ils possèdent sur leurs assurés et sont ainsi capables d'identifier les bons risques en assurance. Il insiste donc : « Les clients que je veux sont ceux qui n'ont pas de sinistre, ce scoring nous permet de ne prendre que les clients qui nous intéressent. Nous avons aussi l'avantage d'avoir

une vision réelle du client, bien plus que l'assureur. Nous affichons un taux de fréquence de contacts avec nos clients bien plus élevé, ce qui nous permet de leur proposer une offre globale plus appropriée. Le client peut ainsi acheter plusieurs produits financiers auprès d'un seul et même interlocuteur capable de couvrir l'ensemble de ses besoins ».

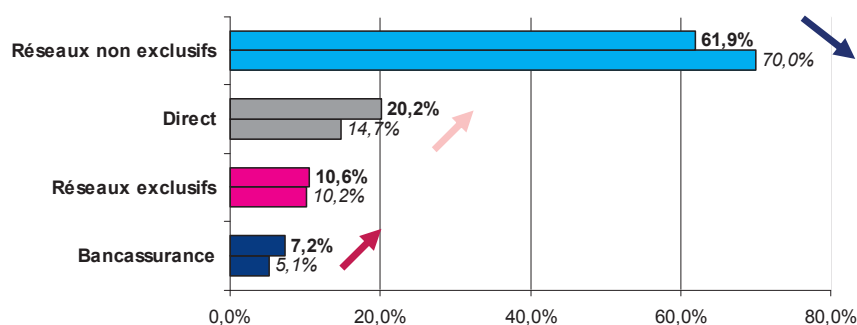
Enfin selon Marc RAISIERE, l'avantage d'un réseau de bancassurance intégré comme Belfius est de choisir le produit qu'on veut vendre puisqu'il répond aux besoins de rentabilité de l'actionnaire. On peut donc beaucoup plus facilement qu'avec un réseau indépendant passer de la branche 21 à la branche 23 par exemple.

Actuellement seuls 7 % des clients (4 millions) ont un produit d'assurance, l'objectif des de doubler ce chiffre.

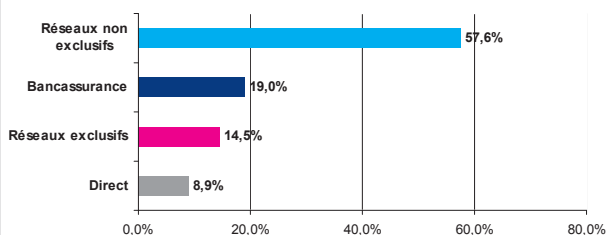
Marc RAISIERE reconnaît aussi qu'en cas de sinistre, l'avantage d'être traité dans le cadre d'une approche globale liée à la relation bancaire peut constituer un risque, dans la mesure où mécontent d'un dossier, le client pourrait fort bien quitter sa banque... et clôturer l'ensemble de ses contrats d'assurances.

**Attention toutefois à l'effet de la vente conjointe : la bancassurance fait 19 % en assurance habitation !**

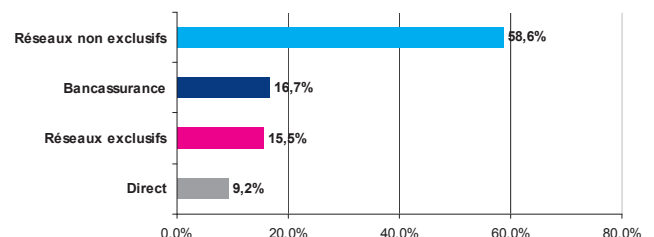
Encaissements en non-vie 2011 - 2000



Encaissement Assurance Habitation

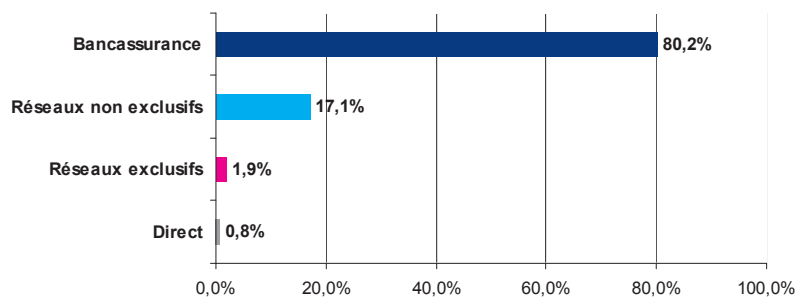


Encaissement Assurance Familiale

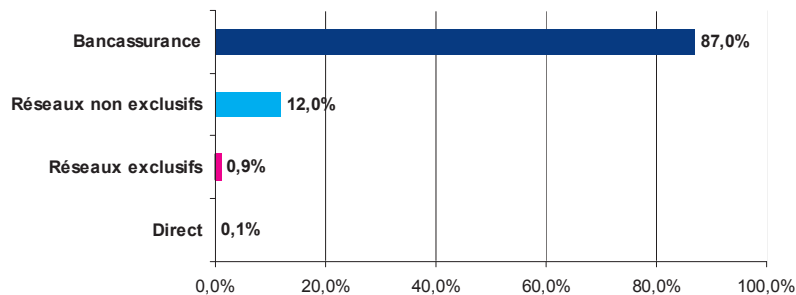




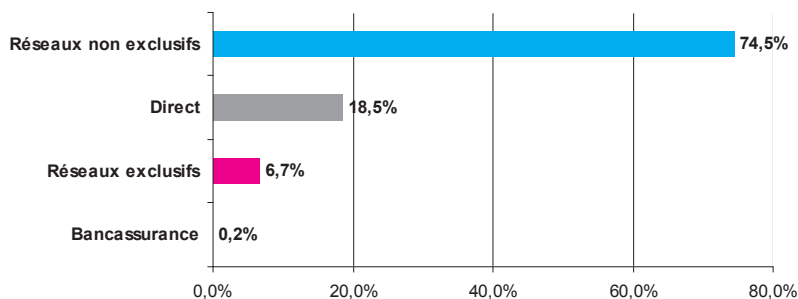
### Assurances vie Br21 - Vie individuelle primes uniques



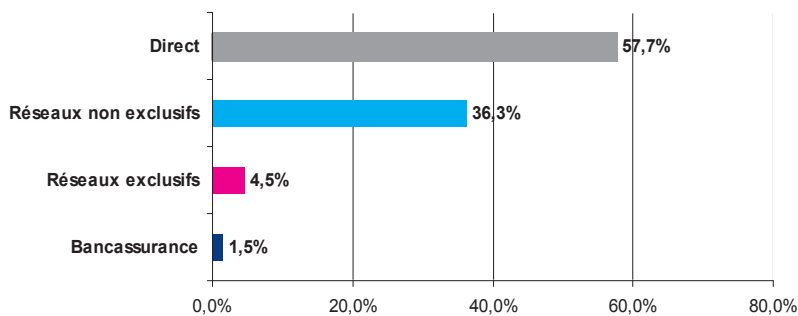
### Assurances vie Br23 - Vie individuelle primes uniques



### Encaissements Incendie Risques Spéciaux



### Encaissements Vie Groupe



**Patrick CAUWERT, CEO FEPRABEL,**  
avec la collaboration de **Laurent FEINER,**  
Administrateur de DECAVI

Source : Assurinfo – Canaux de distribution de l'assurance – Chiffres 2011