

BILAN

AG2R la robuste

Bien qu'affecté par la pandémie et les taux bas, le groupe de protection sociale a fait montre de solidité en 2020, ce dont atteste le relèvement récent de sa notation par S&P Global Ratings. Sur fond de crise sanitaire, AG2R La Mondiale a poursuivi le pilotage de sa collecte d'assurance vie en faveur des UC.

Par Elisabeth Torres

A lors qu'AG2R La Mondiale avait enregistré 350 M€ de résultat net part du groupe en 2019, son deuxième meilleur résultat depuis la création de la Sgam, le groupe de protection sociale se contente de 222 M€ à fin 2020. Une baisse de 127 M€ (soit -36,6 %), dont 125 M€ (nets de réassurance et nets d'IS) au titre de la pandémie. Cet impact de la crise sanitaire s'est traduit notamment, sur le plan technique (sur-sinistralité en prévoyance décès et arrêts de travail et 37 M€ de taxe Covid), sur le plan financier à concurrence de 101 M€ (dont un tiers correspondant aux baisses de dividendes et de revenus immobiliers et deux tiers à des dépréciations d'actifs), et sur le plan de la solidarité avec 6 M€ de contribution au fonds mis en place par les pouvoirs publics. Quant aux effets de la portabilité en 2021, « au vu des DSN (déclarations sociales nominatives), les volumes de personnes quittant leur entreprise ne semblent pas plus élevés pour le moment qu'à fin 2019 », a précisé André Renaudin, directeur général, qui considère ainsi que « l'impact de cette portabilité est encore devant nous ». La col-

lecte brute globale s'est élevée à 27 Md€, dont 17,7 Md€ de cotisations de retraite complémentaire (-4,6 %) et 9,3 Md€ en activités assurantielles (-2,8 %), dont 1,9 Md€ en santé (+0,9 %), 1,3 Md€ en prévoyance (-2,1 %), 4,1 Md€ en assurance vie (-6,4 %) et 1,8 Md€ en épargne retraite (+1,3 %). La baisse des activités assurantielles résulte ainsi principalement de celle de la collecte en assurance vie, par ailleurs également en décline sur l'ensemble du marché (-19 % selon la FFA). L'épargne retraite s'en tire mieux notamment « en raison du bon démarrage des PER de la loi Pacte après une première année complète de commercialisation », a souligné André Renaudin. Le groupe a poursuivi le pilotage de sa collecte d'assurance vie en euros afin de « limiter la dilution du rendement de l'actif général en euros par les nouveaux flux entrants ». Sa collecte nette en UC a atteint 1,4 Md€ (en hausse de 0,2 % par rapport à 2019), contre une décollecte en euros de -0,5 Md€. La Sgam a servi une rémunération moyenne de 1,56 % sur la partie en euros de ses contrats d'assurance vie (en baisse de 0,17 % contre une baisse de 0,18 % sur le marché d'après la FFA). Elle reste solide avec un ratio de Solvabilité II de 180 % (-41 points tout de même par rapport à 2019). Pour l'avenir, la mutuelle Intériale et AG2R La Mondiale étudient un projet de partenariat pour se positionner en tant qu'acteur de référence de la protection sociale complémentaire des fonctionnaires (soit 5,5 millions de personnes). ■

Chiffres clés 2020

- CA assurances : **9,3 Md€ (-2,8 %)**
- Résultat net part du groupe : **222 M€ (-36,6 %)**
- Fonds propres part du groupe : **8,5 Md€**
- Ratio de solvabilité : **180 % (-41 pts)**

RISQUES ET RÉASSURANCE

Reinsurance Solutions | Aon France

Par Catherine Bourland, directrice générale

et Arnaud Chevalier, directeur commercial et technique vie

AON
Empower Results®

Covid-19 : le marché de la réassurance face à la crise

Le dernier renouvellement a montré que le marché de la réassurance s'est crispé mais pas grippé. La crise interroge les acteurs du marché sur leur rôle face à l'évolution des risques et particulièrement les réassureurs sur leur politique de souscription.



En pleine crise Covid-19, le marché de la réassurance a prouvé sa résilience sur deux indicateurs importants : les capitaux mondiaux dédiés à la réassurance qui demeurent stables (625 Md\$), et la capacité offerte en risque catastrophe toujours légèrement excédentaire à la demande.

Le coût de cette réassurance s'est cependant globalement renchéri mais de façon assez inégale. Sur les marchés et branches peu sinistrés, les hausses moyennes se situent entre 3 % et 5 %. Sur les marchés ou branches sinistrés et sur les branches à déroulement long, les hausses sont plus importantes et répondent à un besoin de retour à des résultats techniques équilibrés sur un terme plus court en raison notamment de la baisse des taux d'intérêt.

Les grands réassureurs internationaux définissent une politique de souscription très globalisée tant en définition des risques « réassurables », en équilibre de leurs expositions, qu'en objectifs de rentabilité moyenne. Ils déclinent ces principes sur les différents marchés, laissant peu de place au traitement des résultats, spécificités et besoins locaux. Nous avons noté lors du dernier renouvellement, une demande d'exclusions générales croissante, particulièrement sur les risques qualifiés de systémiques, sans réelle transposition aux pratiques ou réalités des différents marchés, risques ou branches.

La multiplicité des exclusions globales et l'encadrement strict des définitions de garanties mènent à une difficulté d'adéquation entre les engagements pris par les assureurs et leur potentiel transfert à la réassurance. Cette inadéquation croissante peut se révéler à terme dangereuse, non seulement, pour certains acteurs, mais aussi pour la crédibilité même de la réassurance face aux alternatives de toute nature (marché financier, bancaire, corporatiste voire étatique).

La crise a le mérite de questionner la réassurance sur son rôle : une offre réelle de transfert du risque original ou le transfert d'un risque partiellement vidé de sa substance pour le rendre conforme aux attentes inchangées de résultat. ■

Nous avons noté une demande d'exclusions générales croissante, particulièrement sur les risques qualifiés de systémiques.

Pour aller plus loin, nous contacter : communication_reassurance@aon.com