



**SAGA
LINK** 
consulting

Assurance vie en unités de compte

« Êtes-vous en mesure de gérer l'accroissement des FLUX d'investissements en Unités de compte? »

*Synthèse de l'étude SAGALINK Consulting
Janvier 2020*



'En bref' le contexte

Compte tenu du contexte des taux bas persistants, de plus en plus d'assureurs incitent les épargnants à investir en Unités de Compte (UC)

Pilier de l'assurance vie en France avec un encours de 1.675 milliards d'euros¹, le fonds en euros connaît une érosion de son rendement qui s'explique par un contexte marqué par une décennie de taux d'intérêt ultra-bas. Face à cette situation, les sociétés, mutuelles d'assurances et groupes de protection sociale, positionnés sur les activités « Vie, Epargne et Retraite » multiplient les actions pour réorienter les flux des épargnants vers les supports en Unités de Compte (348 milliards d'euros en 2018').

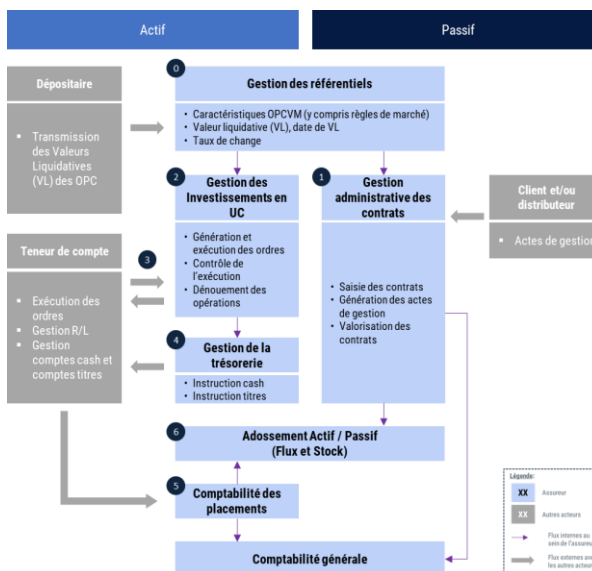
Ces acteurs sont contraints à relever de nouveaux défis pour faire face à l'augmentation des flux d'investissements dans les UC et à la multiplication des données à prendre en compte pour fournir un conseil approprié et une transparence dans les reporting.

Quels sont les acteurs dans la chaîne de valeurs ?

Dans le cadre de la gestion des contrats d'assurance vie et des investissements en Unités de Compte, les principaux acteurs concernés sont :

- **Client**, souscripteur du contrat auprès de l'assureur directement ou par le biais d'un intermédiaire
- **Distributeur**, intermédiaire gérant la relation entre le client et l'assureur dans le cadre de la commercialisation d'un contrat d'assurance vie
- **Assureur**, gestionnaire des contrats d'assurance-vie
- **Teneur de compte conservateur**, intermédiaire financier garant de la gestion des comptes cash et titres, du suivi et de l'exécution des ordres d'investissement et de la conservation des avoirs correspondants
- **Dépositaire**, intermédiaire financier en charge de la centralisation (pour compte des fonds) des ordres souscription / rachat

Ci-dessous un schéma récapitulatif des interactions entre les différents acteurs de la chaîne*.



(1) Fédération Française de l'Assurance à fin 2018

* Nous contacter pour de plus amples précisions sur la vision détaillée de la chaîne de valeurs.

Accroissement des flux en Unité de Compte, les 3 enjeux majeurs à maîtriser pour les assureurs

L'augmentation des investissements dans les supports en unités de compte associée à un environnement règlementaire évolutif, contraignent les acteurs positionnés sur les activités « Vie, Epargne et Retraite » à mettre en place un modèle opérationnel adapté à ces facteurs de transformation.

Les conditions sine qua none pour relever ces nouveaux défis s'articulent autour de 3 axes majeurs :



La qualité, l'exhaustivité et l'homogénéité des données de référentiels



La bonne application des règles de génération et d'exécution des ordres d'investissements



La régularité des contrôles de l'adossement Actif / Passif

Avec pour objectif majeur de réduire au maximum les impacts financiers liés aux UC !

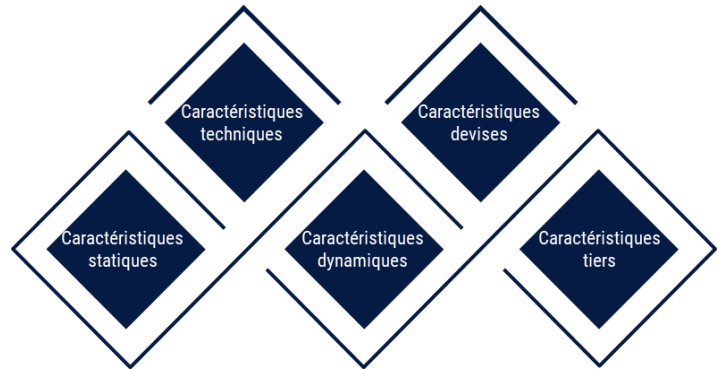


La qualité, l'exhaustivité et l'homogénéité des données des référentiels composent le socle fondateur pour toute la chaîne de gestion des UC...

La gestion et mise à jour des référentiels est cruciale pour l'assureur afin de disposer d'une alimentation efficiente et homogène de données à destination des outils de gestion des contrats au passif et au carnet d'ordre à l'actif. Avec la complexification des produits proposés et l'accroissement des flux d'investissement dans les UC, il devient impératif de maîtriser toute la chaîne de gestion à travers une source unique recensant les catégories de données suivantes :

Les enjeux de la gestion des données dans le cadre de la gestion des UC peuvent être répertoriés comme suit :

- La **qualité de la donnée** pour limiter les risques et les coûts dans le traitement de toutes les opérations
- L'**exhaustivité et la fraîcheur des données** pour garantir une mise à disposition dans les meilleurs délais
- Des **données centralisées, mutualisées et accessibles** permettant de garantir la cohérence des traitements à l'actif et au passif

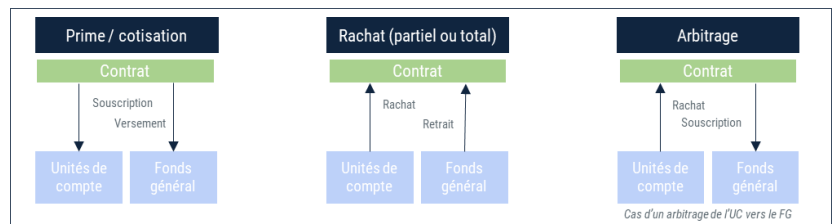


La bonne application des règles de génération et d'exécution des ordres d'investissements permet une gestion optimale des supports en unité de compte (UC)



Synthèse des actes de gestion (et des règles d'investissement) qui peuvent être regroupées en trois grandes familles :

- Les **primes / cotisations** : Ordre de souscription en montant
- Les **rachats / sinistres** : Ordre de rachat en quantité
- Les **arbitrages** : Ordre de rachat en quantité + Ordre de souscription en montant + Ordre d'ajustement (à J+1) en quantité



Pour minimiser les risques financiers, les assureurs se doivent de bien interpréter les flux relatifs aux actes de gestion, en s'assurant que les ordres associés ont été passés dans les conditions prévues. A cet effet, il est essentiel pour les assureurs de disposer de différentes fonctionnalités au sein du carnet d'ordre afin de **garantir la bonne application des règles de génération et d'exécution des ordres d'investissements** :



Gestion du **multidevise**



Gestion des **UC non liquides** (e.g. fonds immobilier ou de Private Equity)



Temporisation des ordres et **ordres rétroactifs (dès le)**

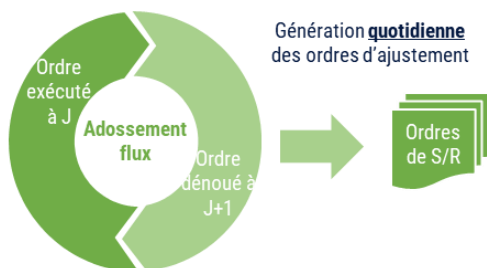


Transmission et **réception** des ordres vers le(s) teneur(s) de compte conservateur(s) / dépositaire(s)

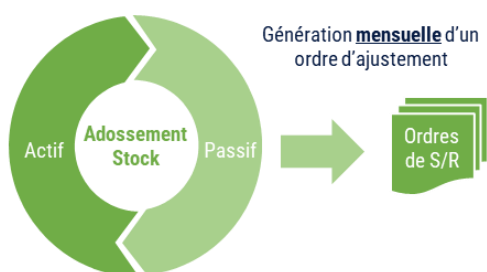


La fréquence des contrôles de l'adossment Actif / Passif peut avoir une incidence financière non négligeable pour l'assureur ...

La responsabilité des investissements étant portée par l'assureur, le dispositif d'adossment Actif / Passif mis en place au niveau des flux et/ou des stocks permet de réduire les impacts financiers.



Ces ordres d'ajustement (exprimés en quantité), au quotidien, permettent de couvrir les écarts générés lors des arbitrages en minimisant les impacts financiers liés à la fluctuation de la VL



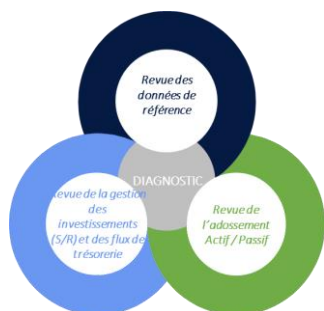
Ces ordres d'ajustement (exprimés en quantité), en mensuel, permettent de couvrir les écarts entre le stock au passif et le stock à l'actif de fin de période

En quoi Sagalink Consulting peut vous aider ?

A l'appui d'une méthodologie éprouvée et des best practices décrites dans notre étude, Sagalink Consulting propose un accompagnement « adapté et sur mesure » à l'environnement de l'assureur :



Diagnostic du dispositif de gestion des investissements en UC

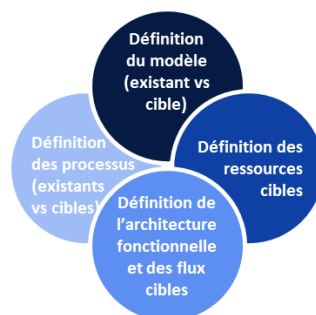


Objectifs :

1. Produire le **bilan du dispositif de gestion des investissements en UC**
2. Construire le **plan d'action relatifs aux améliorations envisagées**



Définition du modèle opérationnel à envisager en cible (Target Operating Model)



Objectifs :

1. Définir le « **Target Operating Model** » (TOM) sur la gestion des investissements en UC
2. Déterminer la **trajectoire de mise en œuvre**

Demandez notre étude complète pour accéder à l'ensemble de nos analyses et aux fiches détaillées.

Document réalisé par

· **Thierry Decourrière, Associé**

Mob +33 6 81 40 72 98

E-mail : thierry.decourriere@sagalink-consulting.com

· **Antoine Dominjon, Consultant Senior Confirmé**

Mob +33 7 89 59 20 50

E-mail : antoine.dominjon@sagalink-consulting.com



· **Mehdi Agouri, Consultant**

Mob +33 6 18 49 81 28

E-mail : mehdi.agouri@sagalink-consulting.com

Qui sommes-nous ?

SAGALINK Consulting est un cabinet de conseil en stratégie opérationnelle et en organisation, spécialisé dans la gestion d'actifs, la gestion privée, l'assurance et les services titres aux investisseurs.

Notre savoir-faire alliant expertise métier et conseil nous permet de cerner au mieux les enjeux de nos clients sur l'ensemble de leur chaîne de valeur et d'identifier pour eux les leviers de croissance les plus performants, faisant ainsi le lien entre leurs métiers et leurs projets.

Par la force de ses convictions, SAGALINK Consulting a su gagner la confiance de ses clients ; parmi eux, des grands groupes bancaires et d'assurances et des acteurs indépendants de tailles variées.

Contact

SAGALINK Consulting

55, rue de Rivoli

75 001 Paris

+33 1 49 96 54 43

Contact_us@sagalink-consulting.com

www.sagalink-consulting.com