

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 70 (1990)
Heft: 1

Artikel: L'assurance française au 1 juillet 1990
Autor: Lallement, Jacques
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-886826>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 29.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

L'Assurance française au 1^{er} juillet 1990

Jacques Lallement,
Président de la Fédération Française
des Sociétés d'Assurances, Paris.

L'assurance française sera, au 1^{er} juillet 1990, confrontée au Marché Unique européen, deux ans et demi plus tôt que les autres secteurs économiques. Malgré les insuffisances du cadre réglementaire européen, la liberté des prestations de services – au moins en assurance de Dommages – et la liberté des mouvements de capitaux s'exerceront pleinement. L'assurance française s'est activement préparée à cette échéance économique majeure pour elle. Il ne paraît pas excessif de considérer qu'elle aborde l'année 1990 sans complexes ni inhibition. Autant qu'on peut l'être, les Assureurs français sont prêts pour le grand marché européen.

Le marché de l'assurance française est *puissant* avec 460 milliards de chiffre d'affaires environ en 1989, probablement plus de 1 000 milliards d'encours de placements et 210 000 personnes employées par les Assureurs et les professions connexes. Il est aujourd'hui le quatrième marché mondial en Assurances de dommages, le cinquième marché mondial en chiffre d'affaires global et le cinquième marché mondial de Réassurances. Il compte aujourd'hui cinq compagnies dans les vingt premiers groupes européens (CEE et Suisse). Enfin, l'Assurance Française réalise 17 % de son chiffre d'affaires global à l'étranger, ce qui situe son activité au troisième rang mondial.

C'est un *marché dynamique*. La croissance du chiffre d'affaires global est très forte : supérieure à 11 % depuis 1984, elle a atteint 12,3 % en 1987, et 17,5 % en 1988, et reste probablement supérieure à 15 % en 1989. Ce dynamisme est tiré par le développement très rapide de l'assurance-vie et, plus généralement des produits d'assurance de personnes. Globalement, avec un rapport prime/PNB qui est le neuvième du monde, on peut penser qu'il existe encore d'importantes perspectives de croissance pour le seul marché intérieur français, et a fortiori, pour un marché européen très ouvert où le niveau d'assurances des entreprises et des ménages peut encore croître fortement.

Ce dynamisme se manifeste également dans l'*évolution des structures des entreprises* d'assurances françaises. Sous diverses formes, des regroupements se sont constitués sur le marché français, de façon à permettre aux entreprises d'atteindre la « taille critique » sur le grand marché européen. D'autres entreprises s'efforcent de nouer des liens de partenariat ou d'entrer dans le capital de sociétés d'assurances européennes, afin d'accroître

... « La fiscalité des contrats d'Assurance constitue, malgré de louables efforts des Pouvoirs Publics en 1989 et 1990, le véritable boulet pour l'expansion de notre secteur, face à la concurrence européenne »...

leur présence sur le grand marché qui se constitue. D'autres encore, et parfois les mêmes, cherchent des accords de réseaux avec des banques françaises ou européennes pour développer de nouvelles politiques commerciales ou de nouveaux produits.

C'est un *marché fortement concurrentiel*, et depuis longtemps, ce qui rend moins redoutable la concurrence liée à la liberté des prestations de services. Près de 30 % du marché des risques industriels est réalisé par des sociétés

étrangères installées en France. Dans les risques de particuliers, les mutuelles sans intermédiaires, telles que la MACIF, la GMF, la MAIF exercent depuis longtemps de fortes pressions sur les prix des produits d'assurance automobile et habitation.

C'est enfin un marché qui dispose de *bons produits*, d'un niveau technique élevé, et où l'effort d'amélioration des services rendus aux assurés est une démarche constante. Le droit du contrat en France est désormais en Europe l'un des plus protecteurs pour le consommateur. Les produits d'assurance-dommage et d'assurance-vie sont parmi les plus divers et offrent des garanties similaires à celles proposées par nos grands concurrents. Les modalités de règlement des sinistres, dans le cadre des conventions entre Assureurs, ont permis de réduire substantiellement les délais d'indemnisation. La rentabilité des produits d'assurance-vie figure désormais parmi les meilleures en Europe, alors même que les Assureurs français peuvent désormais proposer des contrats en France, en devises et en unités de compte.

Les Assureurs français n'ont donc rien à redouter dans ce domaine des produits et des services, d'un défaut d'imagination ou d'organisation qui pousserait les consommateurs vers tels ou tels de nos concurrents européens. Ils se sont à cet égard efficacement préparés à l'Europe.

Pour autant, tout n'est pas encore prêt pour mettre les entreprises françaises d'assurances dans une situation de parfaite compétitivité sur le marché européen.

Dans l'*environnement réglementaire de l'activité* d'abord. Sans

doute, la fin de l'année 1989 a-t-elle été marquée par l'adoption de deux textes législatifs majeurs : la *réforme du Code des Assurances* et la *Loi Evin* sur la prévoyance. Ces deux textes rénovent et réorganisent substantiellement le cadre juridique de l'Assurance. Le second assure un progrès vers l'équité de la concurrence entre les organismes et entreprises qui développent des actions de prévoyance. Mais il reste beaucoup à faire pour permettre aux entreprises de s'adapter en souplesse au grand marché européen,

et rénover fondamentalement un cadre juridique vieilli. Demeure aussi la discrimination fiscale entre les Assureurs et les Mutuelles pour les contrats d'assurance-maladie.

La fiscalité des contrats d'Assurance constitue, malgré de louables efforts des Pouvoirs Publics en 1989 et 1990, le véritable boulet pour l'expansion de notre secteur, face à la concurrence européenne. L'impôt sur les contrats d'Assurance n'existe pas en Grande-Bretagne et en Espagne, il est de l'ordre de 7 % en RFA, il varie de 7 % à 35 % en France suivant les produits. On comprend vite que nos entreprises ne pourront pas prendre dans leur marge la compensation de tels écarts. L'harmonisation des taxes d'Assurances est une nécessité, sans laquelle les contrats des industriels d'abord, des particuliers ensuite seront délocalisés.

La distribution de nos produits n'a pas bonne réputation en Europe, souvent à tort. Certes, beaucoup vantent la puissance du courtage britannique, mais la distribution de l'Assurance Française est multiple et diverse, très proche de la

clientèle et très motivée. En outre, des réflexions communes sont engagées entre les entreprises et les agents généraux d'Assurances pour faire évoluer rapidement une situation ancienne et bloquée. Les modalités d'un partenariat rénové seront sans doute définies dans le courant de l'année. Et, naturellement, certaines de nos compagnies fondent de grands espoirs sur l'utilisation des réseaux bancaires pour vendre de l'assurance-vie aujourd'hui et, demain peut-être, de l'assurance de dommages.

Quant à nos entreprises elles-mêmes, leur rénovation interne est très avancée. Outre la nécessité de traduire dans les structures les regroupements intervenus entre les sociétés, beaucoup d'entreprises se réorganisent de façon à améliorer les services destinés à la clientèle, le marketing, voire les services associés. Du produit d'Assurance, nous avançons vers le service, qu'il soit financier, de Conseil ou lié à la réparation rapide du dommage.

Significative de cette évolution est la rénovation, engagée depuis plus d'un

an, des Conventions Collectives qui régissent les personnels des compagnies. L'adaptabilité des personnels, la formation, la suppression des rigidités statutaires sont les objectifs poursuivis, pour permettre aux entreprises d'être plus compétitives, mais aussi créatrices d'emplois.

« Le marché de l'Assurance française est puissant, dynamique et fortement concurrentiel... »

Le cadre économique et réglementaire de l'activité d'Assurance en France est encore inadapté à l'Europe de 1990, mais il serait injuste de ne pas reconnaître qu'il a déjà beaucoup évolué et que nous fondons de réels espoirs sur la poursuite de cette évolution. Il reste à espérer aussi que ces chances ne seront pas obérées par l'évolution de la réglementation européenne, dans deux domaines.

La relative lenteur des évolutions des directives peut légitimement faire craindre que l'harmonisation des réglementations et des fiscalités soit en retard sur les dates d'un calendrier aux échéances très courtes. Nous serions alors confrontés à une harmonisation par le bas, une « dérégulation sauvage » et une forte délocalisation des contrats dont on ne voit pas qui en profiterait.

Le marché européen de l'Assurance, auquel la Suisse est désormais agrégée, est largement ouvert, et beaucoup plus que les deux autres grands marchés que sont les États-Unis et le Japon. Aussi devons-nous être vigilants quant à la réciprocité des possibilités d'installations de nos entreprises sur ces marchés. Il serait pour le moins excessif que l'Europe du Marché Unique soit d'abord une bonne affaire pour nos concurrents extra-européens.

L'Assurance française a consenti, et consentira encore, d'importants efforts d'adaptation au Marché Unique. Parties plus tard, nos entreprises viennent de démontrer un réel dynamisme, une forte volonté d'entreprendre et surtout la conviction de la réalité de la construction européenne. Tels apparaissent être, plus encore que leurs performances techniques, les principaux atouts de nos Assureurs face au Marché Unique de 1990. ■

NDLR

La place de l'assurance française en Europe

Quatre sociétés françaises figurent parmi les 20 premiers groupes d'assurances directes européens

*(primes brutes consolidées en 1987, en milliards de francs)
Ce classement ne tient pas compte
des opérations d'acquisitions effectuées en 1988 et 1989)*

1	Allianz Worldwide (R.F.A.)	86,53
2	U.A.P. (France)	50,52
3	Groupe Zurich (Suisse)	49,19
4	Generali (Italie)	45,00
5	Royal Insurance (G.B.)	39,68
6	Prudential (G.B.)	38,21
7	National Nederlanden (Pays-Bas)	35,03
8	Winterthur (Suisse)	32,80
9	Axa Midi (France)	29,50
10	A.G.F. (France)	29,19
11	Commercial Union (G.B.)	28,00
12	Sun Alliance (G.B.)	27,10
13	General Accident (G.B.)	23,45
14	Guardian Royal Exc. (G.B.)	21,06
15	G.A.N. (France)	21,00
16	Colonia (R.F.A.)	20,00
17	Ras (Italie)	20,00
18	Skandia (Suède)	18,00
19	Aegon (Pays-Bas)	17,00
20	Legal and General (G.B.)	16,00

(Source : Dossier de presse d'ASSUREXPO-6^e Salon de l'Assurance, qui s'est tenu du 6 au 10 février 1990 à Paris. Pour obtenir ce document prendre contact avec l'organisateur de cette exposition : VIDAL S.A., 29, rue Drouot, 75009 Paris. Tél. : 48.24.76.01).