

Thématique

L'innovation financière au service de la mobilisation de l'épargne en zone UMOA dans un contexte économique mondial marqué par des taux d'intérêts négatifs en Europe.

SOMMAIRE

0- INTRODUCTION A LA CULTURE FINANCIERE

I- CONTEXTE ECONOMIQUE MONDIAL : APPROCHE MARKOVIENNE

Convergence vers des Taux d'Intérêt Négatifs et Désordre Monétaire International

II- INNOVATION EN ZONE UMOA

Nécessité d'Innover et Pistes d'Innovation

III- CONCLUSION

IV- ANNEXE

0- INTRODUCTION A LA CULTURE FINANCIERE

Il est important de marquer les différences de cultures financières entre les anglo-saxons (Angleterre et États-Unis en particulier), les peuples de la zone euro et les africains.

Un salarié anglo-saxon qui gagne 100 unités monétaires par mois, consacre 95 au paiement de ses dettes ; par contre, il dispose d'une cinquantaine de cartes de crédit en revolving lui permettant de vivre tranquillement sans se soucier de ses dettes ; et à la naissance de son enfant, il lui achète des actions d'entreprises et le prépare à la prise de risque.

Un salarié de la zone euro s'endette au maximum à 33% de ses revenus, car le système bancaire refuse d'aller au-delà ; et à la naissance de son enfant, il lui ouvre un compte d'épargne et le prépare à la notion de garantie.

Donc la culture financière du modèle anglo-saxon est marquée par le risque et le crédit, alors que celle des pays de l'Europe continentale est marquée par l'épargne et la garantie.

Pourtant tous ces occidentaux achètent et vendent les mêmes produits financiers sur les marchés ; ce qui explique leurs situation de crises financières à répétition.

En Afrique subsaharienne, le revenu moyen n'est pas mesurable car 70% de l'activité économique est informelle, et moins de 20% de la population active est bancarisé ; à la naissance d'un enfant, les parents organisent un baptême, reçoivent de l'argent de leurs proches sous forme de solidarité et engendrent des dépenses sans limite ; notre culture financière, marquée par la solidarité et la dépense, est donc complètement différente de celle de la France, alors que nous utilisons les mêmes véhicules financiers depuis les indépendances.

Les élites de l'Europe sont en train d'accepter progressivement '*d'anglo-saxoniser*' leur peuple en leur demandant de sortir de leur culture d'épargne et de garantie pour migrer vers la culture du crédit et du risque financier. Cette réorientation culturelle a commencé depuis les années 2000 et nous découvrons aujourd'hui que des modèles de type solvabilité 2, Bale 2,3 et IFRS en sont les véhicules.

Si j'achète un actif financier ou immobilier et que le taux d'intérêt est inférieur à la croissance du revenu que me procure cet actif, alors que vaut cet actif ? Rien d'autre que plus l'infini. Nous vivons ainsi dans un monde où il n'est plus possible de mesurer la valeur réelle d'un actif financier, car les taux d'intérêts sont inférieurs à la croissance des loyers et des dividendes. La finance d'aujourd'hui est-elle devenue folle ?

Dans ce contexte, il y'aura toujours des crises financières tant que le système monétaire international n'est pas remis en ordre.

Moralité pour nous africains : La solidarité est au cœur de notre culture financière et le seul métier qui intègre la solidarité c'est l'assurance. Raison de plus pour axer nos systèmes financiers autour de l'assurance qui doit constituer le principal vecteur d'orientation de nos futurs projets africains, par sa double capacité à rassembler pour partager et partager pour progresser. Cette discipline est à la croisée d'éléments fondamentaux de notre environnement (l'économie, la finance, la protection sociale) et leur interaction nécessite une solidarité nationale. Cette solidarité donne naissance au principe de la mutualisation qui est au cœur de l'esprit d'assurance.

I- CONTEXTE ECONOMIQUE MONDIAL : APPROCHE MARKOVIENNE

Une présentation du contexte économique mondial en approche markovienne nécessite une revue de la convergence vers les taux négatifs en zone euro, à travers le désordre monétaire international.

La revue historique des systèmes financiers révèle que nous avons quitté un monde dans lequel un système financier s'interprétait comme l'ensemble des institutions financières qui accompagnent le système économique, pour aller progressivement vers un monde où un système financier est devenu l'ensemble des institutions financières dont la matière première est la DETTE. Comment ?

-1815-1914 : un système économique mondial en parfaite harmonie avec le système financier organisé autour de l'étalon-or ; aucune crise financière durable dans cet intervalle de temps, car le commerce international était en pleine expansion, accompagné par la naturelle chambre de compensation de l'étalon-or ; le marché des effets réels ou billets réels à la City de Londres. Les importations étaient payées par l'émission, l'endossement et l'acceptation de lettres de change, payables en or, à échéance 91 jours au maximum, mais, les ouvriers ne pouvant pas attendre trois mois, étaient payés par le mécanisme du «Fonds des Salaires».

-1914 : Première Guerre mondiale ; juste après, les tentatives de retour à l'étalon-or ont échoué car dépourvus de chambre de compensation ; ce qui a entraîné le chômage de la grande dépression des années 30.

-1945 : fin de la seconde Guerre mondiale et début des accords de Bretton Woods et de l'étalon de change or ; la double discipline donne naissance à un ordre monétaire international ; aucune crise financière jusqu'en 1971.

-1965 : De Gaulle demande le retour au standard or, car persuadé que les Etats Unis n'avaient plus d'or et qu'ils allaient cesser d'échanger leurs dollars contre des lingots.

- 1971 : fin de la convertibilité du dollar en or ; début d'une longue cavalerie ; choc pétrolier des années 73 ; début de la baisse des taux d'intérêt nominaux en 1981 ; bulle immobilière européenne 1987, bulle Japonaise 1990. Cavalerie qui a duré jusqu'à l'explosion de Wall Street le 29 Septembre 2008, crise des Supprimes, crise boursière, bancaire, économique et de la dette souveraine européenne ; crise de l'assurance (produits dérivés complexes).

Pour la première fois de l'histoire monétaire, la base or devient négatif (on va arriver aux taux d'intérêt négatifs, mais bien comprendre cette base de l'or négatif, c'est-à-dire le prix de l'or s'est retrouvé en déport). En effet, ce 2 Décembre 2008 au COMEX de New York, le prix futur de l'or (livrable au 31 Décembre 2008) était inférieur au prix spot (cours du jour) ; ce fut le début des réels dysfonctionnements du système monétaire international.

- 2012 : Début des politiques monétaires accommodantes aux Etats Unis et 2015 début en zone euro ; accélération de la baisse des taux d'intérêt (qui avait débuté en 1981). Un indicateur qui est en perpétuelle baisse depuis autant d'années a forcément une probabilité non nulle de passer en dessous de zéro, et c'est ce qui s'est passé.

- En revisitant l'histoire on se rend compte qu'une union monétaire explose toujours si elle n'est pas associée à un Etat fédéral. La BCE est consciente que depuis la crise de 2008, les gouvernements de la zone euro ne sont pas prêts à mettre en place le fédéralisme ; elle les pousse ainsi vers un fédéralisme monétaire ; comment ? Taux zéro, c'est le transfert public des prêteurs vers les emprunteurs ; c'est du pseudo-fédéralisme où les Allemands payent les

Italiens par la politique monétaire ; ce qui est totalement contradictoire avec son mandat d'orthogonalité complète entre les politiques monétaire et budgétaire.

- Les taux directeurs de la BCE, les taux courts et les taux longs ont pris durablement des valeurs négatives en 2019, avec des piques d'inversion de courbe des taux.

- Concrètement, cela signifie que les acquéreurs de telles obligations, les prêteurs, doivent payer un intérêt à l'Etat qui est l'emprunteur ; perdre de l'argent en prêtant à un Etat peut s'avérer incompréhensible dans un environnement économique normal, mais ces taux négatifs ont bien des acquéreurs : banque de France, BCE et les autres banques centrales, banques commerciales et assurances, mais dans un contexte de marché en anticipation longue liée à des objectifs de gestion actif-passif (acquérir une obligation, toucher les coupons périodiquement et recevoir le remboursement à l'échéance). Mais il ne faut surtout pas oublier les acteurs des marchés financiers qui, en anticipation courte liée à des valeurs de marché, peuvent spéculer de plusieurs manières : soit emprunter des dollars, acheter des obligations en euros à taux négatifs et attendre la montée de l'euro par rapport au dollar, soit anticiper une baisse des taux et revendre leur obligation, soit anticiper l'explosion de l'euro (car une monnaie n'est qu'une créance dans une banque centrale nationale).

Ces taux d'intérêt nuls et négatifs dessinent un nouveau monde macro-économique, où l'emprunt rapporte et l'épargne coûte de l'argent (bienvenue dans l'univers virtuel). Les Européens se sont Japonisés (cela fait près de 25 ans que le taux directeur de la banque du Japon est pratiquement à zéro) et leurs frontières entre politique monétaire et politique budgétaire ont explosés. La zone euro piégée, vit dans la peur continue de l'arrivée d'une nouvelle crise. Le drame de tout cela est que ses banques ont distribué des dividendes en 2019 avec un CAC 40 au plus haut depuis 12 ans. Les Européens ne seront jamais des anglo-saxons et doivent choisir entre le modèle financier (qui crée de la monnaie pour pallier l'insuffisance de production) et le modèle productif (qui crée des produits transformés en monnaie de réserve, à l'instar de la Chine). Avec les taux négatifs, les banques centrales occidentales lancent un message comme quoi le futur est plus certain que le présent ; avec les taux négatifs, les peuples sont invités à ne plus investir dans l'économie réelle qui va produire un rendement négatif, inférieur à celui qu'offrent les emprunts d'Etat ; avec les taux négatifs, le modèle de l'assurance vie explique clairement que les européens sont invités à arrêter de croire qu'on peut gagner de l'argent sans prendre de risque.

II- INNOVATION EN ZONE UEMOA

Les raisons de bâtir nos propres modèles à travers de réelles innovations :

- L'absence de modèles conformes à notre culture financière et à nos réalités économiques ;
- Les défaillances constatées autour des modèles occidentaux et particulièrement en zone euro sur les 12 dernières années.

Toute innovation doit être structurée autour d'un projet, porté par l'Etat, pour atteindre une dimension nationale.

Innovation 1

Les Etats africains seront les premiers acteurs de l'innovation et l'assurance sera le premier vecteur de l'innovation. Pourquoi ?

Selon la constitution, un Etat se doit de **protéger** son peuple, au moins sur le plan **social**. Lorsque ce **Devoir** est accepté, l'Etat doit s'**Engager**. Dès que cet engagement prend date, alors l'Etat signe un **Contrat Social** avec le peuple ; lequel contrat consiste à assumer l'ensemble de ses **Engagements Sociaux** envers les citoyens et donne naissance (dans ses livres) à un **Passif dit d'Engagements (Passif Social)**. Dans le cadre des relations entre un Etat et ses citoyens (ou une entreprise et ses salariés), un passif social est issu du décalage temporel entre la naissance d'un droit à prestation et son paiement effectif. Il provient ainsi des obligations de l'Etat (en dehors de considération fiscale ou juridique), et traduit une responsabilité que ce dernier doit assumer. Le droit à un état civil, à l'éducation, à la protection social (santé et autres) pour tout enfant à la naissance, est partie intégrante des engagements sociaux de l'Etat qu'il doit assumer ; le droit à tout étudiant de percevoir sa bourse au plus tard le 5 du mois fait partie intégrante des engagements sociaux de l'Etat qu'il doit assumer.

Les engagements sociaux sont ainsi des régimes (des droits dus aux citoyens d'un Etat ou aux salariés d'une entreprise) qu'il faut identifier en tant que **Risque** et anticiper afin de pouvoir y apporter des solutions dans un futur plus ou moins proche. Comme l'Etat porte ce **Risque** qui pèse sur son peuple, alors il se retrouve premier **Assureur du pays**, du fait qu'il doit gérer en continue son **passif d'engagement** (indépendamment de son passif de dettes). En exemple, l'Etat du Sénégal a **externalisé** une partie de ses engagements (la retraite privée de base à l'IPRES, la retraite publique de ses fonctionnaires au FNR et la prévoyance sociale à la Caisse de Sécurité Sociale) ; mais l'Etat porte toujours le risque de l'ensemble de ses engagements sociaux. Ses organismes sociaux qui encaissent des cotisations sociales (primes) et payent des sinistres, sont des assureurs. En cas de défaut de leur part, l'Etat du Sénégal est dans l'obligation de respecter ses engagements ; donc l'Etat porte une double casquette d'**assureur** de son peuple et de **réassureur** de ses organes sociaux.

Pour un **Etat**, la **Protection Sociale** traduit la prise en compte de ses **engagements sociaux**, par des prestations sociales versées directement aux ménages ou par des prestations de services sociaux qui désignent un accès gratuit ou à prix réduit. Les prestations d'une protection sociale doivent être gérées par **une assurance**, ou par **une couverture universelle** ou par **une assistance**. C'est ainsi que la couverture des retraites de base (régime général des retraites), la couverture santé universelle, celle des branches famille, maternité et arrêt de travail de la sécurité sociale relèvent globalement de **la Protection Sociale** (système de prévoyance collective contre la réalisation des risques sociaux susceptibles de compromettre la sécurité économique de l'individu ou de sa famille). Elle matérialise la prise en charges par l'Etat d'une baisse de ressources ou d'une hausse de dépenses liées à la vieillesse, la maladie, l'invalidité, l'arrêt de travail, la maternité, les diverses charges de famille, etc.

Comme le point de départ d'une émergence c'est la maîtrise de la protection sociale, alors la première innovation consistera pour un Etat de la zone UEMOA, de devenir **acteur** du marché des assurances. Comme ce marché est indissociable du système financier et de

l'activité économique, le contrôle, la supervision, le suivi des flux financiers incombent directement à l'Etat, qui doit signer un contrat social avec le peuple, les assureurs, les banques et les entreprises. **Ce contrat social** donnera à l'assurance sa place de vecteur de convergence vers l'amélioration de nos conditions de vie et se **déclinera comme suit** :

- Création d'une **mutuelle nationale**, indépendante, en courroie de transmission entre le peuple, l'Etat, le corps médical, les entreprises et les institutionnelles (assurances et banques). Cette mutuelle aura pour mission de gérer l'ensemble des engagements sociaux de l'Etat ;
- Création d'une **méso finance nationale** (ou bien une banque de solidarité nationale), indépendante comme environnement financier qui coiffe la mutuelle nationale, collecte les primes et paye les sinistres ; Cette méso finance servira de **Bancassurance** à la mutuelle et cette dernière sera son **Assurbanque** ; l'ouverture d'un compte bancaire social sera adossée à une adhésion à la mutuelle nationale (souscription d'une police d'assurance sociale) et l'acceptation d'une cotisation mensuelle entre 500 et 1000 FCFA pour chaque actif du régime ; Une autre forme de financement de la méso finance pourra partir d'une très faible taxe sur la consommation.

Une telle innovation contribuera à la naissance d'un système financier conforme à nos réalités africaines et à la progression de la **Bancarisation de l'informel** ; elle permettra aussi au trésor de l'Etat de mettre la main sur tous les contribuables. Le véhicule de la téléphonie mobile pourrait jouer le rôle de la collecte :

- Une similitude entre numéro de téléphone et numéro de compte bancaire (car le numéro de téléphone est l'unique dénominateur commun à tous les actifs d'un Etat)
- Une collecte de primes d'assurance par les unités de compte téléphonique, par chargement directe (ou autres pistes à définir).

Cette première innovation permettra de démarrer la mobilisation de l'épargne nationale.

Innovation 2

- Inciter les assureurs et les banquiers à aller au-delà du partenariat, en développant des entités **Assurbanque** et **Bancassurance**, car l'assurance et la finance doivent obligatoirement évoluer ensemble. Une solution pour les assureurs consisterait à développer l'Assurbanque avec l'ouverture de compte bancaire adossée à la souscription obligatoire de contrats d'assurance ; une solution pour les banques serait de développer en interne les produits d'assurances spécifiques à leur réseau de clients.

Bancassurance et Assurbanque favoriseront la naissance de Plateformes de collaboration pour une action conjointe de l'assurance et de la finance en vue de répondre à des impératifs stratégiques d'innovation et d'exploitation de nouveaux créneaux. Les secteurs de la banque et de l'assurance doivent élaborer des positions stratégiques sur l'analyse des forces et des faiblesses de l'activité et le focus sur les menaces et opportunités.

On parle de Bancassurance lorsque le secteur bancaire développe un pôle assurance en interne pour une meilleure distribution des produits d'assurance aux usagers de la banque. Le chiffre d'affaires d'une Bancassurance est partie intégrante du chiffre d'affaires de la

banque en question. Le Comité de la Bancassurance est partie intégrante du comité de bilan de la banque. Les deux entités juridiques restent séparées.

On parle d'Assurbanque lorsque le secteur de l'assurance développe un pôle bancaire en interne avec les objectifs d'accompagnement de la compagnie vers une vulgarisation de l'assurance et vers le maintien de ses clients jusqu'au terme des contrats financiers.

Le chiffre d'affaires de l'Assurbanque est partie intégrante du chiffre d'affaires de la compagnie d'assurance. Le comité de bilan de l'Assurbanque est partie intégrante du comité Actif/Passif de la compagnie d'assurance. Les deux entités juridiques restent séparées.

En dix ans d'activité, la micro-assurance n'a pas connue de succès en Afrique subsaharienne (reconnu par la FANAF et la CIMA aux Etats généraux 2018). La raison est simple : dans le contexte culturel africain, la **Bancassurance** doit impliquer l'**Assurbanque**, qui doit donner naissance à la **micro-assurance** ; la **micro-assurance** doit être à la base de la **microfinance**. C'est ainsi que l'assurance et la finance contribueront à nos évolutions socio-économiques.

Innovation 3

- Création d'une **caisse générale d'épargne et de retraite du secteur informel**, en liaison avec les assureurs, les banques et les deux structures ci-dessus. Elle regroupera toutes les caisses des agents de la couture, des artistes, des commerçants indépendants, des transporteurs etc.
- Création d'une **caisse de gestion des Indemnités de fin de carrière** afin d'imposer à toutes les entreprises (de plus de 20 salariés) d'y externaliser leur passif social ; la gestion des Fonds Nationaux de Retraite pourra y être aussi externalisée.

Innovation 4

- Chaque Etat de la zone UEMOA doit lancer un vaste projet pour promouvoir les **Plans d'Epargne Populaire (PEP), et imposer la** commercialisation par les banques (PEP bancaires) et par les assurances (PEP assurances), selon la fiscalité choisie par l'épargnant.
- Le fonctionnement de tels contrats est simple : sur 100 F CFA investi par un épargnant, le contrat prévoit une garantie de taux annuel sur les 70F (entre 3.5% et 4% par exemple), et un investissement des 30F dans un FCP (ou OPCVM) destiné à développer les petites et moyennes entreprises ou au financement de projets d'Etat. Pour motiver les épargnants à aller sur les marchés, l'Etat pourra garantir à ces derniers qu'en cas de baisse significative de la valeur des titres qui composent le panier du fonds, de reverser au moins les 100 F investis (si le contrat n'est pas racheté sur huit années après la souscription).

L'Etat créera ainsi des produits d'épargne qui parlent aux assurés. L'investissement des contribuables servira alors à alimenter l'économie réelle, à doper l'épargne individuelle et collective, à impliquer les Etats dans le secteur de l'assurance et permettre de fiscaliser l'ensemble des activités économiques. Les épargnants participeront au dynamisme de nos marchés et l'informel pourra intégrer un système financier en offrant des avantages

commerciaux aux assureurs. En exemple concret, au Cameroun (ou en Côte d'Ivoire) plusieurs ressortissants des autres régions du pays viennent travailler à Douala, à Yaoundé (ou à Abidjan) ; si l'Etat leur proposent des PEP destinés à la réalisation des infrastructures reliant les capitales à leurs régions, les Camerounais (ou les Ivoiriens) se sentiront très concernés par les projets et investiront massivement. Le marché aura commercialisé ainsi des produits qui parlent aux Africains, orientés vers nos réalités culturelles pour contribuer aux évolutions économiques et sociales du continent.

Innovation 5

- Développer les produits d'assurance vie en Unités de Compte (UC)
(Le principe de fonctionnement est décrit en annexe)

Innovation 6

- Placer les autorités nationales de contrôle financier et assurantiel au niveau des directions nationales de la Banque Centrale ; la direction nationale des assurances sera détachés du ministère des Finances pour une surveillance beaucoup plus stricte des compagnies et de l'activité d'assurance.

Innovation 7

- Créer la banque mutualiste de la Diaspora, pour canaliser tous les flux financiers.

Innovation 8

- Favoriser la circulation monétaire dans la zone, Contrôler et Taxer lourdement l'évasion fiscale.

III- CONCLUSION

Innover, c'est partir de ce que l'on peut et de ce que l'on a, pour arriver à ce que l'on veut :

- Changer de conception du taux d'intérêt avant d'innover ;
- S'inspirer des erreurs de l'Occident, et se fixer le devoir de construire un système financier capable d'atteindre toutes les couches sociales africaines et favorisant l'adhésion à l'assurance ;
- Quelque qu'en soit la solution adoptée, elle doit respecter le mode projet en Gestion actif-passif consistant à définir le passif en vision Statique et Dynamique, définir l'actif du projet par des choix de solutions (Masse salariale, richesse nationale, Mobile Banking.....) en donnant à la monnaie une autre dimension d'échange et de représentation de la cohésion sociale solidaire (par exemple, sur 100 F dépensés, 5 F vont à la protection sociale) ;
- Etablir annuellement le bilan économique (actuariel et financier) de chaque caisse de retraite et de prévoyance par un travail abouti d'une équipe d'experts (pour une évaluation actuarielle et financière).

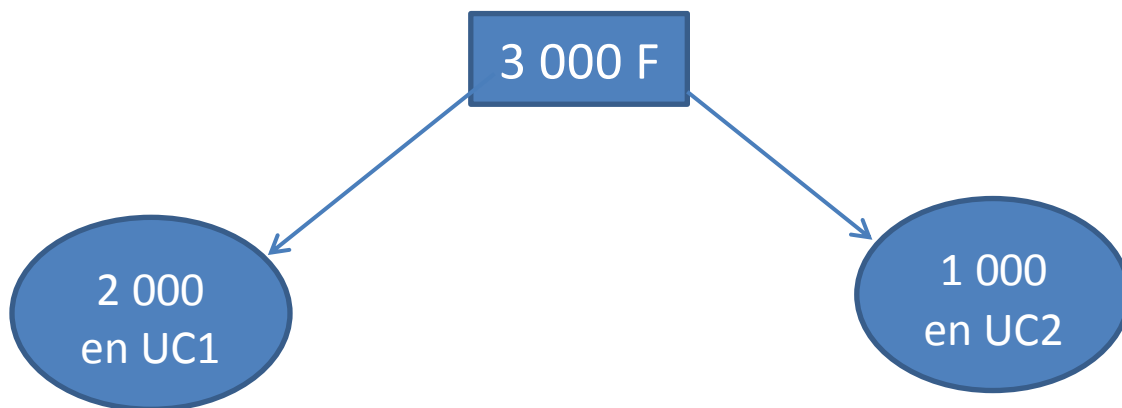
IV- ANNEXE : Principe de fonctionnement des produits en Unités de Compte

Les principes de Gestions

- ❑ **L'Assuré verse une prime** $P = 10\,000$ F CFA nette de chargements de gestion et d'acquisition (somme totale des versements nets)

7 000 F investis sur la poche Francs (capitalisation à un taux garanti)

3 000 F investis sur des Unités de Compte (UC1 et UC2) :



Par exemple : l'Unité de Compte 1 peut être représentée par un FCP (UMOA-Titres) et l'Unité de Compte 2 par un panier de SICAV d'une banque de la place.

A la date d'investissement :

La Valeur Liquidative de l'UC1 = 100 F Nombre de Parts (UC1) achetées = 20

La Valeur Liquidative de l'UC2 = 20 F Nombre de Parts (UC2) achetées = 50

- ❑ **L'assureur s'engage sur un nombre d'Unité de Compte**

- ❑ **Modes de gestions des Unités de Compte :**

- Sérénité ou Equilibré ou Dynamique
- Possibilité d'arbitrage et de gestion sous mandat

- ❑ **Valorisation de l'épargne de l'assuré**

- Fonds en Francs (Capitalisation plus participation aux bénéfices)
- Fonds en Unités de Compte : valorisation des UC effectuée par jour de cotation
- Avec affectation de participations aux bénéfices éventuelle sur chaque support.

A chaque période t , la valeur acquise du contrat (VA) est donnée par :

$$VA (\text{contrat}) = VA (\text{francs}) + VA (UC1) + VA (UC2)$$

□ **Risque**

La chute des cours de bourses (Unité de compte en moins-value)

Reprenons notre exemple n périodes plus tard :

*Si $VL(UC1) = 40$ alors $VA(UC1) = VL(UC1) * NbP(UC1) = 40 * 20 = 800$*

*Si $VL(UC2) = 10$ alors $VA(UC2) = VL(UC2) * NbP(UC2) = 10 * 50 = 500$*

$VA(\text{francs}) = 7\,400\text{ F}$ $VA(UC1) = 800\text{ F}$ et $VA(UC2) = 500\text{ F}$

$VA(\text{contrat}) = 8\,700\text{ F}$

$VNET = 10\,000\text{ F}$ = somme totale des versements nets investis sur le contrat d'épargne)

Le contrat est en moins-value de $1\,300\text{ F} = 10\,000 - 8\,700$

Le Capital Sous Risque à la période n, est égal à 1 300 F

CSR = 1300

□ **Couverture du Risque**

- La couverture du risque consiste à assurer le CSR, sous certaines conditions de souscription du contrat d'épargne d'origine.

- La Garantie Plancher en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat et en cas de vie au-delà du terme.

- Garantie complémentaire, qui assure le remboursement des Primes NETTES Investies, non encore rachetées, au cas où la VA du contrat en serait inférieure (à la date de dénouement du contrat par le décès ou le rachat total au-delà du terme).

- La garantie plancher est accordée très souvent en contrepartie d'une prime payée par l'assuré.

□ **Mise en équation de la Couverture**

A la date t : $CSR_t = \text{MAX}((\sum(VNET_t) - VA_t); 0)$

En cas de plafonnement du CSR

$$CSR_t = \text{MIN}(\text{MAX}((\sum(VNET_t) - VA_t); 0); P)$$

Avec : $VA(t)$ = valeur acquise du contrat à la date t.

$VNET(t)$ = versements nets investis non encore rachetés à la date t.

P = Plafond de la garantie = CSR maximum que l'assureur peut garantir

❑ **Tarifification de la Garantie Plancher**

- Tarif fonction du CRS : (en cas de décès par exemple)

$$PRIME(t) = CSR(t) * \text{Taux prime (en fonction de l'âge de assuré)}$$

Prime totale annuelle = Somme des primes partielles ou application du taux prime à la somme des CSR en fin d'année

- Tarif Forfaitaire :

Prime incluse dans les frais de gestion sur encours géré

❑ **Provisionnement de la garantie Plancher**

- Aucune provision mathématique n'est nécessaire en cas de tarif fonction du CSR

- Méthode déterministe ou méthode des Puts (B&S) sinon

-

❑ **Réassurance**

Réassureur ← Assureur ← Assuré

❑ **Compte pour Garantie Plancher à tenir en fin de chaque exercice (en cas de réassurance, tenir un compte de réassurance annuellement avec le réassureur)**

La Rentabilité

Existe-t-il des contraintes à une future rentabilité des produits en unités de compte ?

L'exploitation de tels produits donne naissance à des revenus divers et variés :
 chargements d'acquisition, chargements de gestion du contrat, chargements de gestion sur l'encours en UC, chargements de gestion des placements, chargements sur détachement de coupons d'un fonds sur lequel l'assureur a acheté des UC, chargements d'arbitrage d'un support vers un autre, chargement d'Ecopage de plus-value, marge sur Garantie Plancher (marge de gestion et marge de réassurance).

La réponse est proche de NON, compte non tenu de la lourdeur de gestion administrative.

En commercialisant un grand nombre de contrats, la marge d'exploitation est exponentielle.

CISSE ABDOU EXPERT EN ACTUARIAT ET EN FINANCE

PDG du Groupe CISCO²NSULTING-SOLVISEO // Cabinet de Conseil et Banque d'affaires
 Actuariat – Finance // ALM (Asset & Liability Management) // Due Diligence // Stratégie –
 Investissement – Fusions – Acquisitions

