

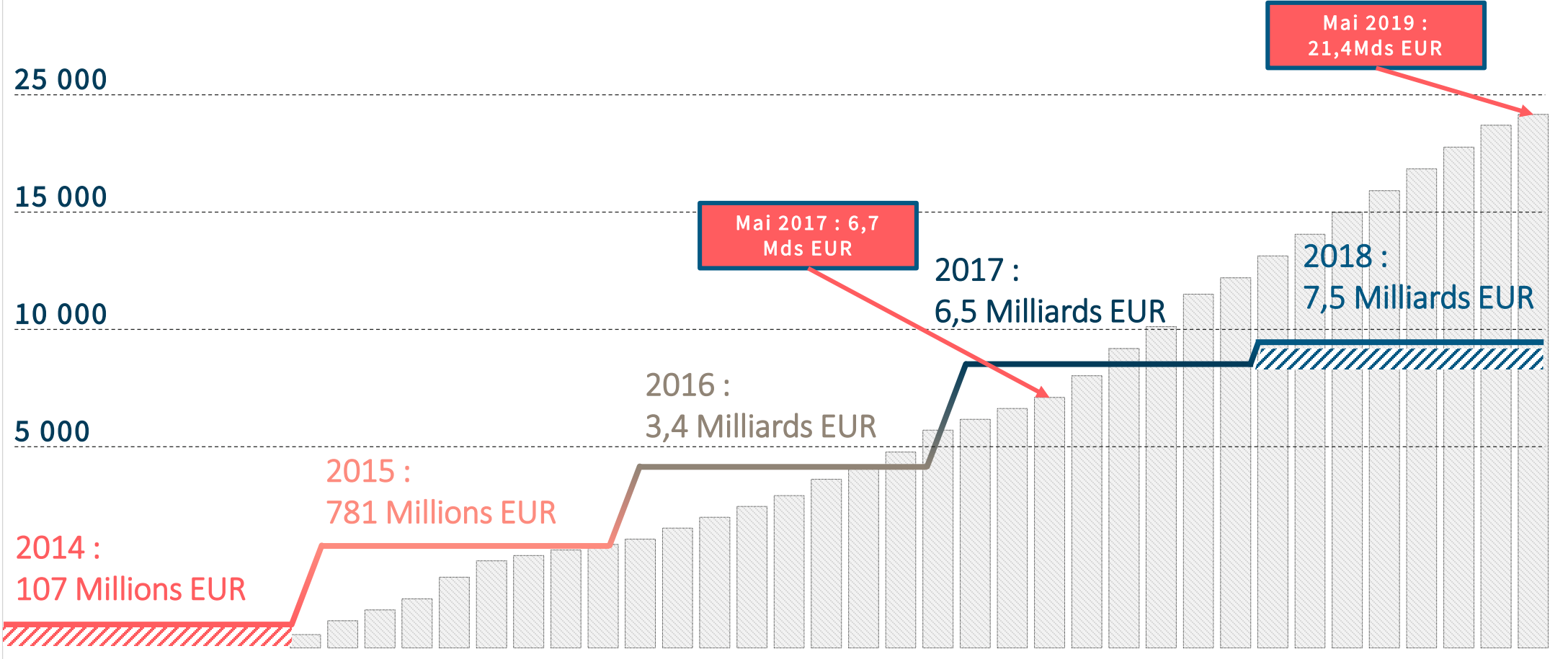
LIMITER LES EFFETS DES INTÉRÊTS NÉGATIFS

- SOLUTIONS PRATIQUES

Novembre 2019

Aurexia

Les intérêts versés à la BCE ont atteint un total de 21,4 milliards d'euros en mai 2019



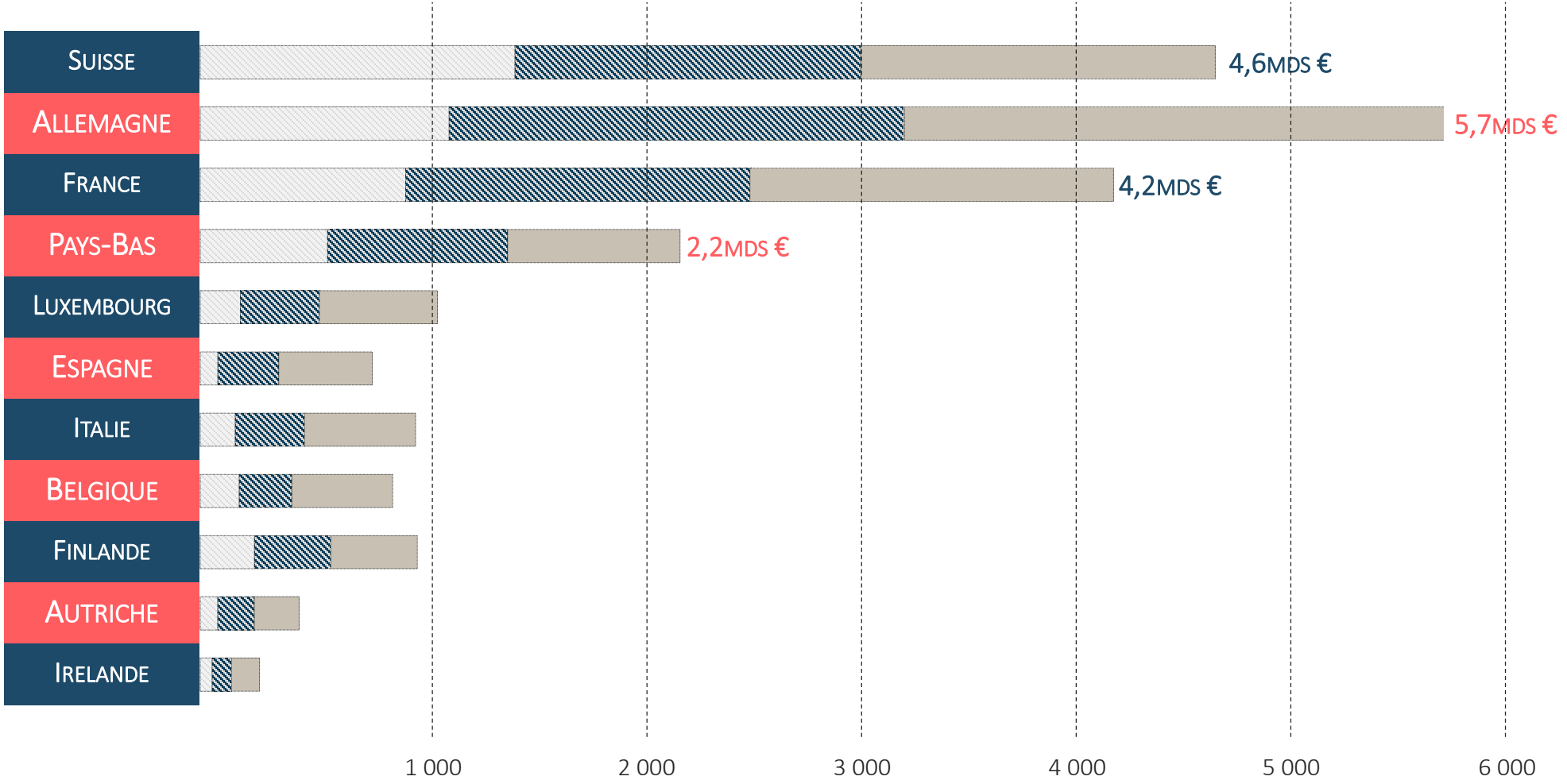
www.aurexia.com

Intérêts payés
chaque année

Source: BCE, Parlement Européen

Frais par pays : Les banques suisses, allemandes et françaises ont été les plus durement touchées

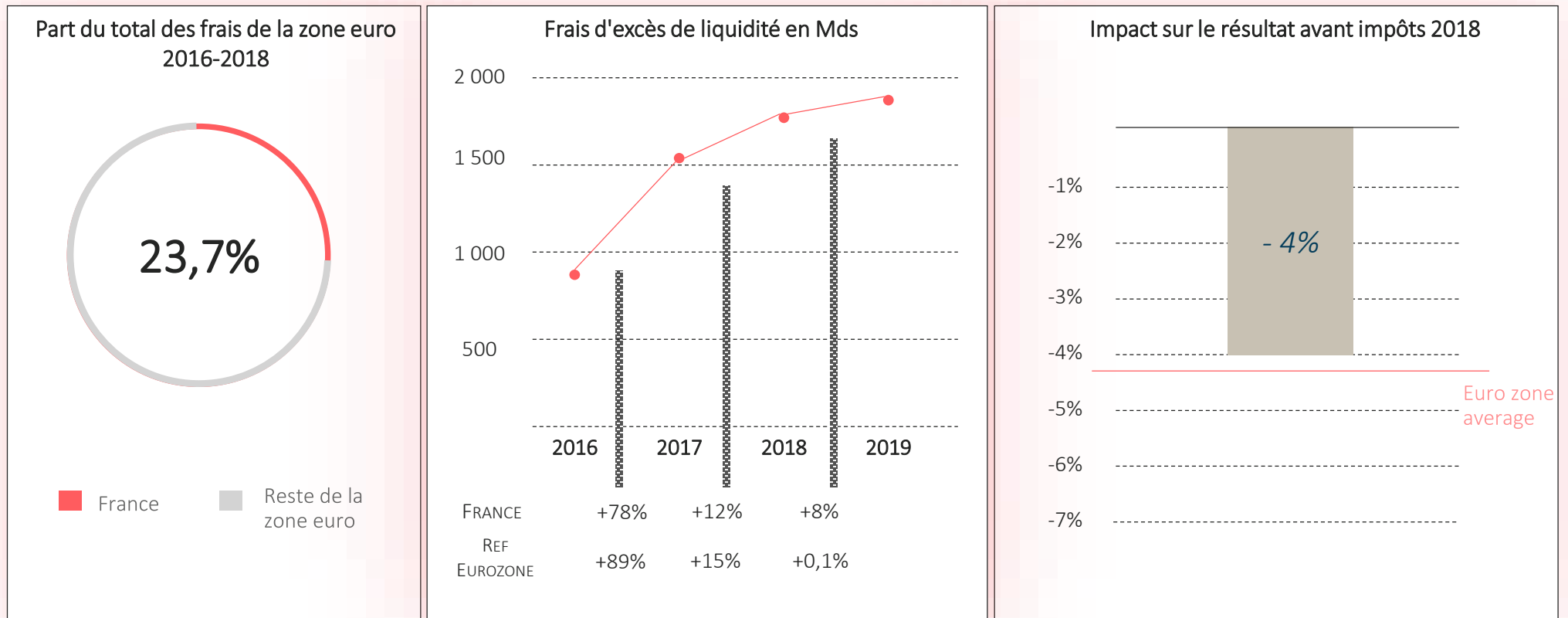
Paiements d'intérêts sur l'excédent de liquidités par pays



Source: BCE, Parlement Européen

France : les frais continuent d'augmenter en 2019

- ❑ Les banques françaises paient 23,7 % des frais de surliquidité de la BCE sur la période 2016 -2018 : depuis 2016, les banques françaises ont versé plus de 4 milliards d'euros à la BCE en intérêts négatifs.
- ❑ L'impact sur le résultat avant impôt a été légèrement inférieur à la moyenne en 2018. En 2019, la situation se détériore avec une hausse des paiements à la BCE plus impactante que dans le reste de la zone euro.





DEPUIS 2009

- ❑ Les banques centrales de **Suède et du Danemark** ont été les premières à introduire des taux d'intérêt négatifs **en 2009 et 2012**.
- ❑ **La BCE a fait de même le 11 juin 2014**. Nous voici donc, pour une cinquième année, avec des **taux d'intérêt négatifs de -0,50 %** sur les dépôts des banques centrales **pour 17 pays de la zone euro**.
- ❑ **20 pays européens impactés** sur les liquidités excédentaires déposées auprès des banques centrales.



7,6 milliards € de frais
en 2019

- ❑ Pour le 5e anniversaire des taux négatifs, **les banques de la zone euro ont versé un montant record de 7,6 milliards d'EUR sur leurs dépôts excédentaires en mai 2019** (sur une base annuelle).
- ❑ Les banques de la zone euro versent **actuellement 21 millions d'EUR à la BCE chaque jour**. Depuis leur introduction il y a cinq ans, les taux d'intérêt négatifs des banques centrales ont réduit au total de **21,4 milliards d'EUR les bénéfices bancaires de la zone euro**.



Allemagne, France et Pays-Bas
(2016 – 2018) – 70% des frais

- ❑ Les banques **allemandes** représentent **33 % des commissions totales** de la zone euro
- ❑ Les banques **françaises** viennent ensuite avec **24 %**, les banques **néerlandaises** arrivent en troisième position avec **13%**
- ❑ **Les banques suisses**, qui ne font pas partie de la zone euro, **supportent l'équivalent de 27% du total des frais** (alors que plus de 50% des liquidités excédentaires sont exonérées de charges). Le taux d'intérêt négatif suisse s'élève actuellement à -0,75% contre 0,5% pour la BCE



Les commissions sur dépôts
représentent 4 % des bénéfices

- ❑ En 2018 : **7,5 milliards d'EUR de frais de dépôts, contre 176 milliards d'EUR de bénéfices bancaires**.
- ❑ Les intérêts négatifs s'élèvent à **4 % du produit net bancaire** de la zone euro pour l'année 2018.
- ❑ Les banques allemandes supportent une charge relativement plus lourde, avec des bénéfices qui auraient pu augmenter de 9% si les paiements d'intérêts négatifs avaient été conservés.
- ❑ Dans l'ensemble, ce sont **les banques finlandaises et chypriotes qui ont le plus souffert** des taux d'intérêt négatifs, avec une baisse respective du bénéfice de -14,1% et -13,9% du résultat avant impôts.

Menaces des taux négatifs pour les assureurs : la problématique des fonds euros

LES FONDS EUROS DANS LE CONTEXTE DES TAUX NÉGATIFS

Le marché de l'assurance vie français est l'un des plus importants d'Europe avec des encours de plus de 1700 milliards d'euros à fin 2018, dont environ 80% pour les supports en euros. Même si la collecte des fonds euros a progressivement baissé au fil des années, leur part reste relativement importante, les épargnants étant rassurés par les caractéristiques de ce placement :

- ❑ **Sécurité** : garantie du capital avec un taux minimum par l'assureur
- ❑ **Effet cliquet** : garantie des intérêts, en plus des sommes initialement versées
- ❑ **Liquidité** : possibilité de rachat des sommes investies à tout moment

Vers une baisse de l'attractivité des contrats ?

Les taux négatifs ont un double effet sur les rendements des fonds euros : le taux minimum garanti par l'assureur baisse de même que les intérêts versés (« effet cliquet »).

En 2017 et 2018, le taux de rendement moyen des fonds euros était de 1,8%, contre 2,5% en 2014. Dans le contexte actuel des taux négatifs, le rendement moyen des fonds euros baissera probablement, voire significativement en 2019.

RENTABILITÉ DES ASSUREURS MENACÉE

La majorité des fonds euros sont composés à 80% d'obligations, notamment des obligations d'état à 10 ans (OAT). Le contexte des taux négatifs rend ces obligations moins rentables, certaines étant déjà en territoire négatif. Pour continuer de garantir le rendement des fonds euros aux épargnants, les assureurs se voient contraints de puiser dans leurs fonds propres; ce qui a un effet immédiat sur leur rentabilité et leurs ratios de solvabilité.

PILOTAGE DE LA SOLVABILITÉ DES ASSUREURS

Le cadre prudentiel de Solvabilité 2 a été conçu sans prendre en considération le contexte actuel des taux bas, le modèle de valorisation du passif est inadapté aux taux négatifs. Les assureurs doivent, de plus, prévoir une évaluation complémentaire d'appréciation des risques dans le contexte des taux négatifs (ORSA).

Les assureurs prennent déjà des mesures pour éviter des baisses significatives de leurs ratios de solvabilité : Crédit Mutuel Arkéa a recapitalisé Suravenir, sa filiale d'assurance vie, à hauteur de 540 milliards d'euros en Octobre 2019, AG2R La Mondiale a placé une émission de dette de 500 millions d'euros pour renforcer sa marge de solvabilité.

- ❑ Le contexte lent et durable des taux négatifs impose aux assureurs, aux banques, aux asset servicers et à tous les acteurs des services financiers de faire des choix stratégiques
- ❑ Plusieurs fondamentaux structurels renforcent également les taux négatifs : ralentissement démographique, faiblesse de l'industrie, ralentissement de la demande / extraction / production d'énergie...

DES SOLUTIONS À COURT TERME
(EN PARTIE DÉJÀ EN PLACE CHEZ CERTAINS ACTEURS)

...ET DES SOLUTIONS MOYEN / LONG TERME IMPACTANT
LE MODÈLE OPÉRATIONNEL



Adaptation de la politique tarifaire



Adaptation des modalités de souscription et de suivi post-souscription en assurance vie



Enrichissement de l'offre commerciale



Stratégie ALM sur des classes d'actifs dynamiques



Diversification géographique



Stratégie « Bank » ou « Insurance as a platform »



Stratégie Peer to Peer



Transformation du modèle physique bancaire / assurance (agence)

En améliorant le coefficient d'exploitation des agences, une banque / assurance retrouverait des gains de productivité. Si une agence coûte 2 % en frais fixe, alors que les taux BCE sont de - 0,50 %, le coefficient d'exploitation détruit de la valeur.

Limiter à court terme l'effet des taux négatifs

Solutions déjà mises en œuvre et/ou envisagées par certains acteurs



Adapter la politique tarifaire

Les principaux revenus des banques sont générés par les tarifs appliqués dans le cadre de services classiques, la solution la plus évidente pour contrer à court terme l'effet des taux négatifs consiste à appliquer une facturation aux dépôts.

→ Solution déjà mise en œuvre par les asset servicers, et tout récemment par certaines banques privées en France et dans d'autres pays de la zone euro et en Suisse

● Générer des revenus liés aux dépôts

● +

● ++

CROSS MARKETS



Adapter les modalités de souscription et de suivi post-souscription en assurance vie

Plus de 80% des versements en assurance vie se font sur les fonds € (source FFA). Les fonds €, dont le rendement est garanti (au minimum à 0 %), sont composés d'environ 80 % d'obligations d'Etat et de dette émise par les entreprises. Les assureurs ont plus de mal à garantir des taux de rendement intéressants

→ Alternative : exiger un % minimum de versement en « Unités de Compte » pour les nouveaux contrats

→ Création d'un fond euro thématique, renforcement des arbitrages Euro/UC,

→ Mise en place d'un coût d'entrée à la sécurisation des capitaux

● Limiter les nouvelles collectes sur les fonds € pour éviter d'en dégrader le rendement et renforcer leurs fonds propres

● +

● +++

ASSURANCE



Enrichir l'offre commerciale

Une solution alternative à la facturation des dépôts, qui peut s'avérer compliquée à mettre en œuvre d'un point de vue commercial, consiste à proposer de nouveaux services à valeur ajoutée ou à enrichir l'offre déjà existante avec un périmètre produit plus étendu

→ Initiatives possibles : offre de produits structurés rendue accessible au grand public, enrichissement de l'offre de private equity

→ Solutions alternatives en UC, mise en place de garanties en capital fluctuantes

● Générer des revenus et des leviers de croissance

● +

● ++

CROSS MARKETS

EFFET ATTENDU

COMPLEXITÉ

IMPACTS OPÉRATIONNELS



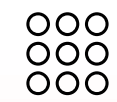
Adapter significativement le modèle opérationnel en tenant compte de l'environnement des taux négatifs



Stratégie ALM sur des classes d'actifs dynamiques



Diversification géographique



Stratégie « Bank » ou « Insurance as a platform »



Stratégie Peer to Peer

La sélectivité des gestionnaires de bilan devient plus importante en contexte de taux négatif. Elle doit permettre d'aller chercher des gains sur des classes d'actif exposées aux économies à croissance rapide en élargissant l'univers d'investissement : géographique, titres peu liquides, equity, private equity, commodities...

Les effets des taux négatifs et des politiques NIRP ont des effets majeurs en zone Euro. Sur d'autres marchés émergents ou internationaux les politiques de taux sont plus accommodantes et offrent aux investisseurs une combinaison de rendements attractifs et de risques parfois élevés. Se diversifier géographiquement ouvre des perspectives de revenus en lien avec des taux positifs.

Alléger l'impact bilantiel en intégrant l'Open Banking dans la stratégie commerciale. Une banque peut incorporer dans son offre des produits d'établissements tiers qui sont prêts à verser des intérêts pour accéder aux dépôts de ses clients.

Les bénéfices économiques de financements à court terme (en incluant les dépôts) pour prêter à long-terme disparaissent. Si l'on pousse l'argument à l'extrême : à quoi bon utiliser son bilan pour une banque ? Cet environnement de taux pourrait accélérer le processus de désintermédiation, à savoir le financement des entreprises et des particuliers directement sur les marchés

EFFET ATTENDU

- ALM active pour contrer les taux négatifs

- Créer de la valeur dans des zones dynamiques

- Réduction des excès de liquidités banque centrale

- Réduction des excès de liquidités banque centrale

COMPLEXITÉ

- ++

- +

- +++

- ++

IMPACTS OPÉRATIONNELS

- ++

- +

- +++

- +++

HORIZON

- 2020

- 2022

- 2025

- 2025

CROSS MARKETS

AM + ASSURANCE

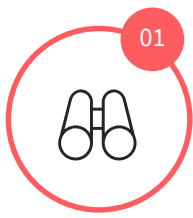
ASSURANCE + RETAIL

ASSURANCE + RETAIL

Comment Aurexia peut vous accompagner sur vos réflexions et travaux liés aux taux négatifs

Suivant l'état d'avancement de vos réflexions et travaux sur les sujets des taux négatifs, nous pouvons vous accompagner sur 2 principaux chantiers

EXEMPLES DE LIVRABLES



STRATÉGIE ET DÉFINITION DE POLITIQUE GROUPE

- Benchmark de place
- Dossier stratégique pour les solutions impactant considérablement le modèle opérationnel
- Identification des opportunités business dans le contexte taux bas



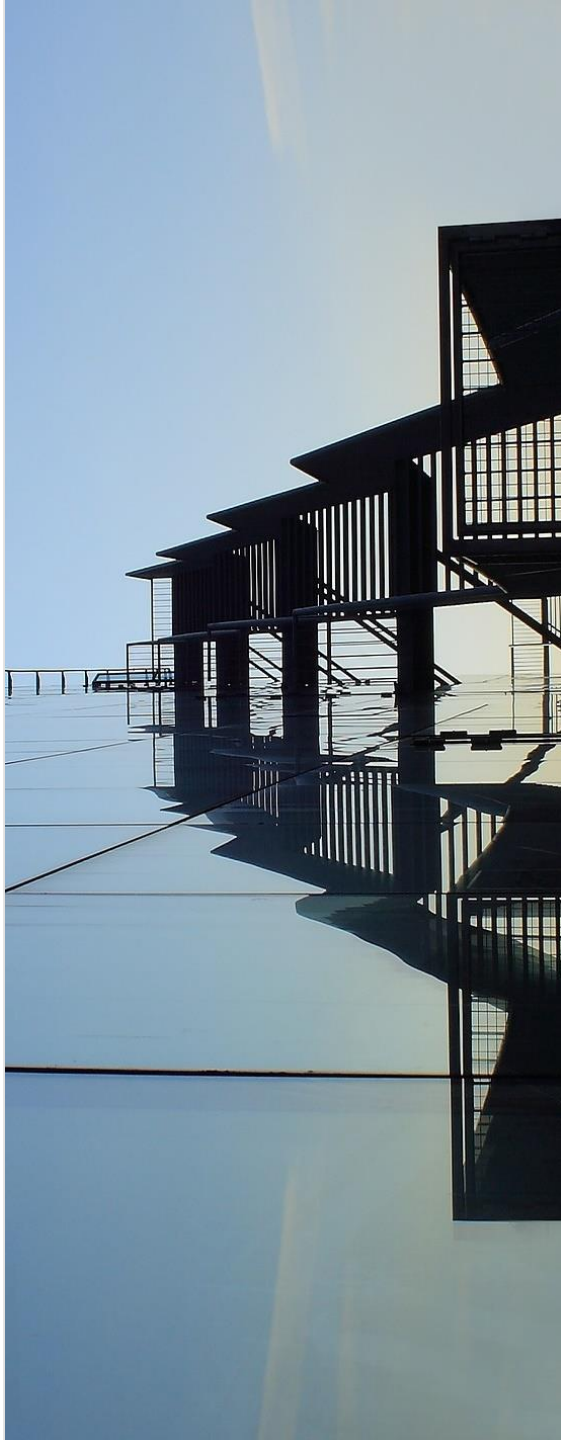
DÉCLINAISON OPÉRATIONNELLE

- Mise en place de nouvelles offres commerciales ou nouvelles politiques tarifaires plus adaptées
- Adaptation de la mise en œuvre du devoir de conseil
- Recherche de partenariat avec des Fintechs ou acteurs de place pour le peer-to-peer et l'Open Banking

Dossier stratégique avec benchmark de place

Parcours Client | Ecosystème API





LONDRES
1 Fore Street, London EC2Y 5EJ
+44 (0)7 464 545 167

LUXEMBOURG
21 rue Glesener, 1631, Luxembourg
+352 691 121 832

PARIS
62 rue de Caumartin, 75009 Paris
+33 (0)1 42 66 27 38

SINGAPOUR
6 Raffles Quay, #16-01, Singapore 048580
+65 8313 6610

HONG KONG
Level 19 West Exchange Tower, 322 Des Voeux Road Central, Sheung Wan
+852 9868 0067

NOS BUREAUX

ASSOCIÉS



Dominique
HERROU
Partner



Éric
VERNHES
Partner



David
VILLARD
Partner



Charles
BAIN de la COQUERIE
Partner



Carole
FILLATRE
Partner





Aurexia



Bringing value, together