

# ENTREPRISES

## Baloise réalise une performance de qualité

**ASSURANCE.** Le retour en espèces à Baloise Holding dépassera de nouveau 400 millions de francs vraisemblablement, permettant ainsi le maintien d'un dividende attractif.

PHILIPPE REY

Si Baloise Group n'a pas surpris le marché financier qui escomptait de bons résultats (ce qui se traduit souvent par un recul subséquent du cours de l'action, près de 3% en l'occurrence mercredi), il a pourtant réalisé une très bonne performance d'ensemble lors des neuf premiers mois de 2019, spécialement en non vie. Baloise conserve une dynamique élevée, conjointement aux développements de services additionnels aux produits et solutions d'assurance.

Les résultats à fin septembre laissent pressentir que les objectifs de la phase stratégique «Simply Safe» (dont un rendement des fonds propres ou ROE de 8% à 10%) seront atteints comme ils l'ont été lors des années précédentes, affirme Gert De Winter, CEO du groupe. Tout en ajoutant que Baloise sera pour ses actionnaires un investissement durablement attractif.

Le retour en espèces attendu pour 2019 dépassera selon toute vraisemblance les 400 millions de francs et permettra ainsi à Baloise

de poursuivre son attractive politique du dividende (6,0 francs par action au titre de l'exercice 2018).

Encore fait-il générer un cash-flow de grande qualité de façon durable ; c'est une condition indispensable, car il est facile pour un assureur d'embellir le cash-flow à court terme. Il est vrai que les assureurs suisses en général, et Baloise en particulier, ont considérablement accru leur discipline en matière de souscription des risques et développé des services et écosystèmes additionnels et générant des commissions et retour sur capitaux investis intéressants. S'agissant de Baloise, il innove et renforce continuellement ses marchés clés ainsi que ses écosystèmes mobilité et habitat. Sans oublier également les commissions engendrées par ses activités de conseil financier et d'asset management.

### Segment non vie de haute qualité

Dans les affaires non vie, Baloise génère assurément un cash-flow qualitativement bon, plus particulièrement en Suisse et sur le



**GERT DE WINTER.** Après les deux dernières acquisitions finalisées, Baloise est le quatrième assureur non vie sur le marché belge.

marché belge. A cet égard, la taille acquise sur le marché belge est tenue pour exemplaire par Gert De Winter. Avec les acquisitions de Fidea et du portefeuille non vie d'Athora (dont les effets seront présentés pour la première fois lors du bouclage de l'exercice 2019 pour Fidea et lors de celui du premier semestre 2020 pour le portefeuille d'Athora), Baloise

est maintenant le quatrième assureur non vie sur ce marché très porteur.

Baloise prévoit un taux sinistres-coûts (ratio combiné) dans le bas de la fourchette-cible de 90% à 95% et de confirmer ainsi la qualité jugée remarquable du portefeuille non vie du groupe et celui de la Baloise Suisse en particulier, laquelle a bouclé le 1er semestre

2019 sur un ratio combiné de 82,6%, sous réserve que la sinistralité soit au dernier trimestre aussi favorable que celle des trois premiers.

La clef pour un assureur est de pouvoir maintenir à travers les cycles un ratio combiné sensiblement au-dessous de 100% ; ceci requiert une politique de souscription sélective, notamment pour ce qui concerne les affaires exposées à long terme («long tail»), en particulier la responsabilité civile. Un volume de primes non vie de 2,867 milliards de francs aussi ferme qu'en 2018 (2,869 milliards) a été engrangé lors des neuf premiers mois. Pour ce qui est des affaires vie, le volume de primes du segment vie suisse s'est inscrit en hausse de 25,2%, à 3,395 milliards de francs pour les neuf premiers mois de 2019, un concurrent (Axa) s'étant retiré du marché des solutions d'assurance complète pour la prévoyance professionnelle. Avec par ailleurs un nombre croissant d'entreprises qui optent pour la solution de prévoyance semi-autonome de Baloise.

Baloise prévoit pour l'exercice 2019 un renforcement supplémentaire de ses réserves vu la faiblesse des taux d'intérêt. La contribution au résultat avant impôt (EBIT) du segment vie est, de ce fait, estimée à au moins 200 millions de francs, ce qui se situe en dessous des prévisions (guidance) initiales de 300 millions.

### Price-to-book ratio de 1,3x

La valeur boursière de Baloise Holding dépasse 8,8 milliards de francs (soit près de 20 fois la remise de cash), ce qui représente approximativement 1,3 fois les fonds propres consolidés de ce groupe à fin juin 2019. Zurich affiche sur ce plan le price-to-book ratio le plus haut du secteur (concernant les sociétés d'assurances cotées sur SIX Swiss Exchange) avec plus de 1,7, une prime justifiée par un ROE un peu plus élevé (de l'ordre de 12%). Helvetia présente un ratio valeur boursière/fonds propres de 1,23, tandis que celui de Vaudoise demeure inférieur à 1 (près de 0,90). Ce secteur s'avère bien valorisé dans l'ensemble, laissant peu de marge de sécurité. ■

## Lemania Pension Hub lance l'onboarding digital

**PRÉVOYANCE.** La plateforme veut à terme se rapprocher des indépendants dont la couverture est souvent insuffisante en raison du manque d'épargne forcée.

CHRISTIAN AFFOLTER

Lemania Pension Hub lance dès début 2020 le premier outil d'onboarding digital d'une plateforme romande de prévoyance. Celui-ci intégrera la signature numérique pour les affiliations à des solutions de prévoyance de libre-passage et du pilier 3a. Il n'est donc plus question de remplir des

formulaire en ligne pour recevoir ensuite des documents papier à signer à la maison.

La mise en place de ce processus a été possible grâce à la signature électronique reconnue par l'ASFIP Genève pour les deux fondations faisant partie de Lemania Pension Hub, la fondation romande en faveur de la prévoyance individuelle (frpi) et la

fondation Lemania de libre-passage (flp). L'attitude pragmatique de l'autorité de surveillance n'est ainsi pas étrangère à cette première romande. Pour cet outil, Lemania Pension Hub a conclu un partenariat avec une RegTech lucernoise spécialisée dans l'onboarding bancaire, Id4.

Cet onboarding digital, dont la mise en place a été annoncée en

juin, sera proposé dans un premier temps aux intermédiaires financiers et partenaires institutionnels de la plateforme. Au cours de l'année prochaine, il sera ouvert aux personnes physiques également.

### La LSFIn redistribue les cartes dès janvier 2020

Il arrive ainsi à un moment clé, notamment dans le domaine du cadre légal: le 1<sup>er</sup> janvier 2020 coïncide avec l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi sur les services financiers (LSFin) et de la Loi sur les établissements financiers (LEFin).

Bon nombre d'intermédiaires financiers jusqu'ici affiliés à un organisme d'autorégulation (OAR) ou homologués par la Commission de haute surveillance sur la prévoyance professionnelle (CHS PP) devront se soumettre à un organisme de surveillance (OS) supervisé par la Finma (la dernière mouture offre toutefois un peu plus de souplesse) ou se transformer en conseillers financiers.

Les gestionnaires s'adressant aux institutionnels doivent de leur part disposer de l'autorisation pour la gestion collective, qui comporte des exigences organisationnelles assez élevées.

### Les prestations sociales sont souvent discutées

Ces changements s'annoncent assez intéressants pour une plateforme comme Lemania Pen-



**ALEXANDRE MICHELLOD.** Le président du conseil de Lemania Pension Hub va introduire l'onboarding digital en deux étapes.

## Un outil pour se rapprocher des clients B2C

L'ouverture aux personnes physiques (B2C) s'annonce d'autant plus cruciale que les modes de vie et de travail évoluent sans que la prévoyance professionnelle n'en tienne compte. «Face aux enjeux de la responsabilité individuelle dans la prévoyance privée et l'absence de solutions concrètes de la Berne fédérale en la matière, il nous paraît stratégique de permettre également à la génération des millennials de bénéficier de ces avancements; elle est en première ligne et totalement exposée aux baisses inévitables du niveau des prestations de leurs caisses de pensions», selon la vice-présidente du Conseil de Lemania Pension Hub Roxane Ecoffey.

Ces baisses peuvent même avoir deux origines assez différentes: les problèmes de financement du deuxième pilier avec les phénomènes de redistribution des actifs vers les retraités, mais aussi des lacunes de cotisation en raison de changements d'employeur fréquents, de cumuls de travail à temps partiel, de périodes d'activité lucrative en tant qu'indépendant.

C'est ce dernier groupe qui offre un énorme potentiel pour la solution B2C: «la population des assurés actifs affiliés ne compte que 4,18 millions de personnes (celle des personnes ayant une activité lucrative se monte à 5,01 millions). Par rapport à toutes ces personnes qui se trouveront avec des statuts intermédiaires entre employé et indépendant,

il se pose la question s'ils vont rester du côté de la LPP ou s'ils ont plutôt avantage à chercher une solution de prévoyance individuelle», relève le président du conseil de Lemania Pension Hub Alexandre Michellod.

### Il faut anticiper l'arrivée à la retraite avant d'avoir 60 ans

Ce qui est certain pour François Normand, c'est qu'il «faut garder de l'épargne forcée pour la retraite, indépendamment des questions de taux. Actuellement, on fait confiance à l'entrepreneur pour qu'il ne passe pas à côté de la prévoyance, mais cela n'est pas toujours le cas. Il n'est pas possible de s'appuyer à 100% sur l'Etat. Cette préoccupation arrive actuellement trop tard. Il s'agit d'anticiper la très bonne nouvelle qu'est l'arrivée à la retraite, idéalement pas seulement à 60 ans. Il y a des situations qui ne sont vraiment pas satisfaisantes, qui ressemblent plutôt à des chocs. Un médecin par exemple ne peut tout soudainement plus financer son train de vie. Ce sont des gens qui n'ont pas le temps pour la prévoyance, et qui n'aiment souvent pas les assurances. Pourtant, prendre du retard sur les cotisations se fait fortement ressentir dès l'âge de 50 ans déjà.» Des plateformes s'adressant directement aux indépendants peuvent contribuer à prévenir ces situations. ■

sion Hub. «Je pars toujours de la base: l'assuré, le client, le peuple. Au sein de celui-ci, il y a une certaine prise de conscience que la problématique de la retraite va au-delà de la question de la santé.

La notion de responsabilité individuelle ne s'applique pas seulement aux individus assurés, mais aussi à ceux qui les entourent, comme par exemple les directeurs des ressources humaines. Actuellement, dans le domaine du recrutement des cadres, la question des prestations sociales est discutée en profondeur. L'étude récente de Credit Suisse sur la couverture du dernier salaire (*L'Agefi du 9 octobre*) a laissé une forte impression.

Elle a aussi mis en évidence que la situation risque d'être compliquée pour les propriétaires. Pour le courtier, c'est la qualité de ses conseils qui sera décisive.

La signature électronique jouera un rôle absolument clé dans sa démarche. Il peut accompagner le client et finaliser le contrat en direct. De son côté, le client a réglé le problème, par exemple la question du libre-passage, plutôt que de se retrouver plus tard dans la fondation supplétive.

La digitalisation est aussi très importante en termes de gestion de coûts. Elle est très pratique pour les intermédiaires qui vont gérer ces affiliations», souligne François Normand, directeur de Lemania Pension Hub. ■