



LES NOUVEAUX ENJEUX DE LA GESTION ASSURANTIELLE

Après la délicate phase de hausse des taux, de nouveaux horizons prometteurs s'ouvrent pour la gestion assurantielle, même si d'autres défis sont à relever.



Gaëlle MALLÉJAC

Directrice des gestions assurances et solutions ALM d'Ostrum Asset Management

En quelques mois, des années de plus-values latentes ont été effacées des portefeuilles obligataires des assureurs. Le contexte issu de cette pénible année 2022 a obligé les assureurs et leurs gérants d'actifs à repenser en profondeur les allocations. Bonne nouvelle : le nouveau contexte de taux redonne des marges de manœuvre, la dilution des rendements sur les fonds en euros des contrats d'assurance-vie ayant pris fin avec le rebond des taux d'intérêt.

Certains de nos clients assureurs nous sollicitent régulièrement pour les accompagner dans la révision de leur politique d'investissement et leur allocation d'actifs. Cela passe par une analyse multicritère intégrant la nouvelle hiérarchie des classes d'actifs, nos prévisions à cinq ans sur le prix de ces actifs, la volatilité et les impacts en coût en capital. La classe d'actifs obligataire, ayant retrouvé du rendement, reprend une place prépondérante dans ce nouveau paradigme de l'investissement. Et au sein même des poches obligataires, les flux peuvent être réorientés vers des titres mieux notés, y compris les emprunts d'État délaissés ces dernières années faute de rendement. De quoi renforcer la qualité et la liquidité des portefeuilles ou revenir vers des maturités plus courtes pour améliorer le profil d'écoulement des portefeuilles.

La gestion active retrouve du sens

Depuis l'an dernier, c'est aussi la gestion active qui a repris ses droits dans le but d'optimiser l'allocation d'actifs, la richesse actuarielle des portefeuilles, mais aussi d'améliorer la trajectoire climatique ou les objectifs ESG de ces derniers. Cette gestion active s'est traduite par des arbitrages entre classes d'actifs, au sein des actions, entre émetteurs crédits, ou encore entre différentes maturités pour des raisons d'ALM. Autant d'ajustements qui étaient impossibles dans la période précédente, puisqu'ils auraient accéléré la dilution des rendements que nous cherchions à freiner. Alors que les fonds en euros bénéficient enfin d'un mouvement de relution, nous cherchons des opportunités pour l'accélérer, sans attendre le renouvellement naturel des portefeuilles. Cela répond à un besoin clé des assureurs-vie, désireux de limiter des rachats. Le point est d'autant plus important qu'ils font face à la concurrence d'un taux du livret A à 3 % quand les fonds en euros ont servi en moyenne 2 %

en 2022. Typiquement, nos programmes d'investissement actuels offrent un potentiel de rendements bruts de 3,5 % à 4 %, répondant à ce besoin. Alors que nous sommes prudents sur les actions, le marché monétaire est aussi redevenu attrayant tactiquement, fournissant un support d'attente rémunérateur.

Cap sur l'enjeu climatique

La préoccupation pour l'ESG est une autre dimension clé pour nos clients assureurs : l'objectif est de piloter la qualité ESG des portefeuilles, d'abaisser les émissions de carbone, mais aussi de profiter des opportunités d'investissement offertes par le financement des grandes transitions. Nous les accompagnons à plusieurs niveaux, de la définition d'une méthodologie ESG-climat adaptée à leur stratégie ESG, à la réalisation de simulations pour mesurer l'écart entre l'état actuel de leurs portefeuilles et leurs objectifs. Quant à la gestion proprement dite, nous l'opérons en fonction des objectifs et engagements extra-financiers des assureurs (appartenance à la Net Zero Asset Owner Alliance, conformité l'article 8 de SFDR, etc.). Un autre objectif émerge, celui de prendre en compte les enjeux de biodiversité, thématique que nous intégrons dans les 3 piliers de notre politique ESG (exclusions, intégration et engagement). Nous nous appuyons sur les données d'Iceberg Datalab, prises en compte dans nos systèmes d'information pour calculer l'empreinte biodiversité des portefeuilles.

Une relation de confiance pour une offre sur mesure

En gestion assurantielle, nous intervenons directement sur le bilan de nos clients, d'où une nécessaire logique partenariale pour appréhender l'ensemble des enjeux, notamment réglementaires et prudentiels. Au-delà de la gestion de portefeuille, notre mission englobe l'amont (conseil en allocation stratégique ou tactique, études actif/passif, projections de portefeuilles comptables) autant que l'aval, avec notre plateforme digitale qui permet à nos clients de disposer d'une vision agrégée de l'ensemble de ses actifs, sans compter des services comme le passage d'ordres ou la sélection de fonds.

Ces besoins particuliers ont conduit Ostrum AM à leur dédier une équipe de spécialistes de la gestion assurantielle, parlant leur langage et experts de leur métier d'assureur. Leur offrir un service sur mesure sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'investissement est crucial, dans un nouveau paradigme financier, extra-financier et réglementaire dont la complexité ne cesse de se renforcer.