BREXIT + INSURETECH : LES BONNES CARTES DE BRUXELLES

La capitale est-elle en mesure de devenir un hub continental du marché de l'assurance ?

■ **Bart DE SMET**
Ageas

■ **Ludovic.SÉNÉCAUT**
MS Amlin Insurance SE

C'était il y a un peu plus de deux ans. Tour à tour Lloyd's of London, QBE, Navigators et MS Amlin Insurance SE confirmaient avoir choisi notre pays pour développer leurs activités continentales après le Brexit. « *Bruxelles se profile de plus en plus comme un centre européen pour les activités d'assurances, ce qui démontre le succès de notre stratégie*» affirmait alors l'ex-ministre fédéral des Finances, Johan Van Overtveldt.

Trois ans plus tard, force est de constater que la concurrence pour attirer les grands acteurs fût rude et que d'autres capitales ont tout aussi bien – voire mieux - tiré leur épingle du jeu. Parmi une douzaine d'autres, la place de Luxembourg a ainsi capté les activités de groupes majeurs tels AIG, Tokio Marine, ou Scottish Widows, tandis que AON ou Travelers ont jeté leur dévolu sur Dublin. D'après le Financial Times, Londres aurait ainsi perdu en 2019 plus de 4 milliards de livres sterling de revenus en primes d'assurances, au profit d'autres centres financiers.

Depuis quelque jours, l'accord commercial conclu par l'Union Européenne et le Royaume-Uni acte définitivement le Brexit. De quoi relancer un mouvement d'exode? « *Les acteurs qui ont un rôle international n'ont pas attendu l'issue des négociations pour activer leurs plans. Je ne suis pas convaincu que beaucoup envisagent encore des déménagements de sièges européens » explique Bart De Smet, Président d'Ageas. « Par contre le mouvement pourrait bien s'étendre en terme de volumes, avec des déplacements d'activités spécifiques*» .

Ne sont pas visées ici la plupart des couvertures pour particuliers, qui restent très liées à un risque local. Idem pour le segments PME, dont les activités ont peu de chances de se voir bousculées par le Brexit. Mais il en va différemment pour les segments plus internationaux .

Sur-mesure

Bart De Smet pointe notamment le marché de couvertures très spécialisées, comme par exemple celles portant sur des événements ou des top-talents sportifs ou artistiques, ainsi que des risques industriels. Traditionnellement organisées via de très grands courtiers (comme Marsh ou Aon), certaines de ces solutions élaborées à Londres pourraient bien, à l'avenir, se développer directement au départ des nouveaux sièges continentaux.

« *Lloyd's n'a clairement pas encore développé toutes ses activités sur Bruxelles, nous allons voir cela dans les prochaines années*» confirme Paul Windels, Directeur Risk & Finance chez Assuralia, l'union professionnelle des entreprises d'assurances.

Pour ce qui de MS Amlin Insurance SE, l'objectif est clair. « *A Bruxelles, comme ailleurs sur le continent, nous avons d'ambitieux objectifs de croissance* » explique le CEO Ludovic Sénécaut. Avec sa spécialisation dans la couverture des besoins d'assurance spécifiques des entreprises comme la responsabilité civile des notaires, des cliniques, les « *captives* » (véhicules d'assurance et réassurance « *internes* » créées par une entreprise et garantissant uniquement ses propres risques) ou des solutions spécifiques pour le transport international ou les flottes maritimes , le groupe illustre bien l'évolution du métier vers le « *sur-mesure* ». Il regroupe à Bruxelles près de 200 de ses 600 employés européens avec un chiffre d'affaires de 800 millions d'euros

Régulateurs

Même si elle ne peut revendiquer un leadership incontesté, Bart De Smet, Paul Windels et Ludovic Sénécaut s'accordent sur les points forts de la capitale, de nature à nourrir ses ambitions internationales. Il y a les arguments déjà bien connus : profils polyglottes, économie et culture internationale, connectivité et position centrale, proximité des autorités européennes. Mais ils soulignent aussi la présence d'un large pool de talents spécifiques et la qualité de régulateurs, qui allient une connaissance fine du métier à une réelle accessibilité.

Thomas Derval, Counsel au cabinet Simont Braun confirme. « *Il est très facile d'organiser une réunion informelle avec*

une personne compétente de la BNB ou de la FSMA afin, dès le départ, de présenter son projet et de discuter les points d'attention». Les équipes belges, souvent resserrées, permettent d'éviter les dédales administratifs. Autre avantage : la possibilité d'introduire ses dossiers en anglais, ce qui n'est pas le cas chez beaucoup d'autres régulateurs européens. « *La volonté d'attirer les Brexiters se retrouve même chez le législateur. Au point que la Lloyd's et son modèle d'activité sont mentionnés nommément dans la loi de contrôle de l'assurance en Belgique*», précise l'avocat. De même, la Belgique a créé en 2019 un tout nouveau statut d'intermédiaire en assurance, largement inspiré du régime de distribution britannique et destiné à rassurer les sociétés désireuses de s'implanter sur notre sol. A ceci s'ajoute un haut degré d'exigence qui fait que, si vos activités sont conformes au régime belge, elles le seront certainement partout ailleurs en Europe. « *A certains égards, notre législateur a même eu tendance dans le passé à aller plus loin que ce que les textes européens préconisaient*» ajoute Thomas Derval.

A l'avenir, le Royaume Uni pourrait-il jouer de ses règlements pour se ménager un avantage compétitif vis-à-vis de l'Union? « *Il est vrai que certains pays adoptent des régimes prudentiels plus souples. Mais je ne vois pas le Royaume-Uni s'écarter du règlement européen Solvency II, dont il a d'ailleurs été un des principaux contributaires* » souligne le Président d'Ageas. De fait, les groupes internationaux privilégient la stabilité et l'assurance de pouvoir opérer sur une base transfrontalière la plus large possible. « *L'effet d'un moins-disant réglementaire serait donc contre-productif, car la crédibilité d'une place passe par celle de son régulateur* », confirme Ludovic Sénécaut. « *A terme, les autorité pourraient exiger que la gestion de risques et le back-office liés aux encaissements et opérations continentales soient aussi localisées en Europe. Mais il est trop tôt pour dire si et quand cela se matérialisera* », ajoute Paul Windels

Insuretchs

L'avenir de Bruxelles comme hub européen de l'assurance réside-t-il dès lors dans l'insuretech ? Fin décembre, la scale-up technologique bruxelloise Qover annnonçait un important partenariat international de distribution avec Revolut, la néobanque aux 12 millions de clients. Figure de proue de l'insuretech belge, Qover est spécialisée dans la « *découpe* » de couvertures classiques en sous-produits ciblés, en variant par exemple la durée ou en appliquant une tarification horaire. Partenaire international de Deliveroo (dont elle couvre ses coursiers dans plusieurs pays) ou des vélos électriques CowBoy, Qover joue un rôle d'intermédiaire pour négocier les couvertures de risques nouveaux avec les grands assureurs, préparer les produits et le pricing, et finaliser les contrats.

On évoque le sujet avec Bart De Smet. «*Prenons l'exemple des voitures autonomes. Accidents de parcours, exigences de connectivité et d'infrastructures, obstacles légaux, difficile confiance du consommateur : il faut parfois du temps pour que des innovations disruptives s'imposent. Mais énormément de bonnes choses se passent dans l'insuretech, et des acteurs comme Qover ont certainement leur place dans le secteur* » confirme-t-il. Aux investissements directs, Ageas a jusqu'ici préféré les partenariats. Comme avec une startup, dont l'application mobile de constat des dégâts a permis à l'assureur de régler près de 15,000 sinistres en 48 heures, suite aux tempêtes du début 2020.

Thomas Derval pointe l'intérêt de telles sociétés à arrimer leur technologie à de grands assureurs afin de s'éviter les affres d'une licence et autres contraintes réglementaires. Ici encore, il souligne l'efficacité de la BNB et de la FSMA en matière de fintechs et d'insuretechs. Même raisonnement pour Ludovic Sénécaut, qui voit dans le partenariat entre grands groupes (« *qui disposent d'un nom et d'une base clients* ») et start-ups disruptives (« *qui ont de très bonnes idées* ») la voie à suivre.

Grands acteurs de l'assurance, fers de lance inspirants et environnement réglementaire adéquat : Bruxelles semble ainsi disposer de tous les ingrédients d'un écosystème innovant autour de l'insuretech.

Pierre Hermant, le CEO de finance&invest.brussels y croit. Il évoque aussi les atouts universitaires de la région en matière d'intelligence artificielle, l'intérêt des grands assureurs et des fonds qu'il a consulté ainsi que la taille et la diversité internationale de la Belgique, un marché idéal pour tester de nouveaux produits.

Voilà pourquoi l'insuretech figure au nombre des secteurs d'investissements prioritaires retenus par le bras financier régional, récemment recapitalisé à hauteur de 131 millions d'euros. « *Très concrètement, nous avons maintenant les moyens de mettre en œuvre un plan d'action qui encourage la création et le financement de dossiers* » explique le CEO, qui compte Ethias et P&V parmi ses actionnaires. L'intérêt d'Ethias pour le digital s'est jusqu'ici concrétisé par Flora, une offre 100% numérique pour locataires, tandis que P&V encourage les idées et les solutions numériques pour les courtiers via ses Vivium Digital Awards. « *Pouvoir compter sur leur expertise sera un vrai plus* », insiste Pierre Hermant.

Philippe Beco

Paul WINDELS
Assuralia

Pierre HERMANT
finance&invest.brussels

Thomas DERVAL
Simont Braun