



DOSSIER SYSTÈMES D'INFORMATION DANS LA GESTION D'ACTIFS

## Assurance-vie en unités de compte, une nécessaire mise à niveau

Par Christophe Quester - 09/09/2010

**Les assureurs doivent mettre en place de nouvelles solutions pour mieux gérer les carnets d'ordres et la réconciliation des avis d'opéré.**

*Les assureurs, dont ce n'est pas vraiment le métier d'origine, n'ont pas toujours des systèmes d'information bien adaptés pour faire face à la sophistication des contrats d'assurance-vie en unités de compte », constate Yohann Niddam, associé en charge du secteur assurances au cabinet de conseil Périclès Consulting. Les contrats d'assurance-vie en unités de compte (UC) sont adossés à des OPCVM. Une compagnie ayant vendu ce type de contrat doit obligatoirement détenir les parts de fonds sur lesquels il repose pour être en mesure de les revendre. La question du passage des ordres est ainsi particulièrement critique : « Certains assureurs, parmi les plus importants, gèrent une offre très large, jusqu'à 5.000 OPCVM, avec différents centralisateurs ou teneurs de comptes valorisateurs. On arrive à la limite des systèmes de gestion existants », souligne Yohann Niddam. Cela ne les empêche pas de miser sur ces contrats, car « ils permettent de pratiquer la gestion de portefeuilles en profitant de la fiscalité de l'assurance-vie », indique Jérôme Champion, directeur de projet chez Groupe Scenario, une société de services informatiques dédiée aux marchés financiers et boursiers.*

### Optimisation du traitement des ordres

*« La réflexion sur l'obsolescence des systèmes d'information interne quant à la gestion des contrats d'assurance-vie en UC remonte à 2007, raconte Jérôme Champion. Les assureurs n'avaient pas de problème relatif aux volumes à traiter, mais en rencontraient devant la diversité des instruments. » Et les risques s'en sont d'autant accrus. Les ordres sont passés à un cours inconnu, soit sans connaître la valeur liquidative du fonds dans lequel on investit au moment où l'ordre sera effectivement confirmé. « Entre le moment où un client souscrit et celui où l'opération est effectivement traitée, il peut se passer six ou sept jours, explique Jérôme Champion. Si la valeur liquidative a augmenté, l'assureur doit prendre en charge le surcoût de la transaction. » Sur des marchés très volatils, l'amélioration du délai de traitement permet de mieux maîtriser ce risque financier. « Pour répondre aux exigences réglementaires d'une part et minimiser les risques financiers d'autre part, les assureurs ont tout intérêt à bien maîtriser la mécanique des flux estimés et des flux confirmés, assure Yohann Niddam. C'est ainsi qu'on parvient à minimiser la surcouverture des passifs en unités de compte et qu'on maîtrise ses écarts actif-passif. » Avec la complexification des produits proposés, la multiplication des passages d'ordres renchérit d'autant les coûts de gestion des contrats d'assurance-vie en UC. Les systèmes d'information des assureurs, notamment la gestion du carnet d'ordres, n'ont pas été conçus pour agréger des actes de gestion sur des contrats différents de façon à minimiser les passages d'ordres et les coûts de transaction afférents.*

Autre problème lié au système d'information, le rapprochement entre ordres émis et avis d'opéré transmis par les

dépositaires. « *Un avis d'opéré peut concerner plusieurs milliers d'ordres, explique Jérôme Champion. Avec la hausse des volumes des contrats en UC, sur d'importants montants investis, les écarts de valeurs liquidatives peuvent représenter plusieurs millions d'euros.* » Soit les assureurs font confiance aux valorisateurs et acceptent ce risque, soit ils se dotent d'outils capables de tracer toutes les différences de rapprochement, avec une piste d'audit. Pour des enjeux évidents de rentabilité, il est impératif de maîtriser toute cette chaîne, de la souscription client à la confirmation de l'ordre dans le système comptable, en s'assurant qu'il a été passé dans les conditions prévues. « *Pour une petite structure assez souple, la mise à niveau du système d'information peut prendre entre six et neuf mois, détaille Yohann Niddam. Pour un grand groupe, il faut plutôt compter jusqu'à deux ans.* » De fait, Axa, qui a choisi la solution complète Cogit Starcust de Groupe Scenario en septembre 2008, vient juste de la mettre en production. Pour AG2R qui n'avait choisi que le module de rapprochement ordre émis/avis d'opéré, le projet a débuté fin 2008 pour une mise en production en octobre 2009.

Cet article a été imprimé depuis le site [www.agefi.fr](http://www.agefi.fr)

La reproduction de cet article n'est autorisée que dans la limite d'une copie et pour un usage strictement personnel.

Toute autre utilisation nécessite une autorisation préalable de L'Agefi.

© L'Agefi - 2010