

PAROLE D'EXPERTS

IFRS 17

INDICATEURS DE PILOTAGE

L'entrée en vigueur d'IFRS 17 crée une véritable révolution dans le pilotage du compte de résultat des organismes d'assurance concernés. IFRS 17 a introduit des changements majeurs par rapport à IFRS 4 : la valorisation économique, la notion de groupes de contrats (Group Of Contracts, GoC), de Risk Adjustment (RA) et de Contractual Service Margin (CSM) ou, a contrario, la disparition du chiffre d'affaires qui n'est plus directement lisible dans les nouveaux états IFRS 17. Le pilotage de l'activité d'assurance devient ainsi plus complexe avec un résultat plus volatil.

Jusqu'à peu, les assureurs pilotaient leur activité à partir d'indicateurs de risques (KRI) estampillés Solvabilité II et d'indicateurs de performance (KPI) reflétant leur gestion interne de l'activité. IFRS 17, ayant pour objectif d'assurer une plus grande comparabilité, pousse les assureurs à piloter leur activité et réaliser leur communication financière à partir d'indicateurs construits sur des mesures comptables IFRS 17 et donc davantage comparables.

Dans ce contexte, quels sont les indicateurs de performance (KPI, key performance indicators) et de risque (KRI, key risk indicators) qui peuvent être mis en place ?

Dans ce papier, Addactis vous propose un point sur les enjeux liés à ce nouveau cadre de pilotage avant un tour d'horizon des indicateurs permettant de mieux appréhender les résultats publiés sous IFRS 17.



SOMMAIRE

1. Enjeux clés
2. Business
3. Rentabilité
4. Risques
5. Fonds propres
6. Sensibilités





ENJEUX CLÉS

Les indicateurs de pilotage (KPI et KRI) doivent :

1. **être adaptés au business model** de l'entreprise et **pertinents pour permettre la prise de décision** par le top management ;
2. **couvrir l'ensemble de l'activité** ; il conviendra de s'assurer qu'il n'y a pas de perte d'information (e.g. les frais non rattachables) avec le passage à des indicateurs IFRS 17. Dans cette optique, la permanence de certains indicateurs devenus non-GAAP peut être une option très pertinente ;
3. **être cohérents avec le pilotage des autres normes** et notamment Solvabilité II qui diffère d'IFRS 17 sur quelques principes clés (inclusion des profits futurs dans les fonds propres, frontière des contrats, rattachement des frais, etc.) ;
4. **tenir compte des leviers et contraintes opérationnels dans la définition des indicateurs.**

Il est primordial pour chaque entreprise de comprendre les leviers de pilotage et leurs impacts sur les bilans et comptes de résultats IFRS 17 :

- leviers business (tarif, renouvellement, nouveaux produits, marché cible, etc.)
- leviers méthodologiques (calibrage du RA, choix des coverage units, hypothèses actuarielles, etc.)

BUSINESS

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires et les primes émises sont des indicateurs de pilotage très prisés car ils permettent de **mesurer facilement la croissance** et le niveau d'activité de l'entreprise d'assurance.

$$Tx_{croissance} = \frac{CA_N}{CA_{N-1}} - 1 = \frac{\sum Primes\ émises_N}{\sum Primes\ émises_{N-1}} - 1$$

Cet indicateur disparaît du compte de résultat et n'est plus directement lisible dans les nouveaux états IFRS 17. Mais il demeure un KPI précieux et devient simplement un indicateur non-GAAP que l'on retrouvera en annexe aux états financiers.

Taux de croissance du revenu d'assurance

Le revenu d'assurance (insurance revenue) est un nouvel indicateur propre à IFRS 17 composé :

- des prestations et frais attendus sur la période,
- du relâchement du risk adjustment,
- et du relâchement de la CSM sur la période.

Son taux de croissance permet également de **mesurer le niveau d'activité de l'entreprise** :

$$Tx_{croissance} = \frac{Insurance\ Revenue\ N}{Insurance\ Revenue_{N-1}} - 1$$

En réalité, cet indicateur correspond à un **relâchement de l'ensemble de la provision d'assurance IFRS 17 sur la période**. Par construction de la CSM, ce revenu d'assurance peut être vu, dans une certaine mesure, comme un chiffre d'affaires théorique attendu sur la période (cas théorique d'absence d'écarts d'expérience pour un contrat profitable). Attention, en cas de contrat onéreux, il correspond à la charge de sinistres et de frais attendus et couvre davantage qu'un chiffre d'affaires théorique.

Néanmoins, cet indicateur repose très fortement sur les différentes hypothèses : coverage units, hypothèses de sinistralité, etc.



Résultat d'assurance

Le résultat d'assurance est égal au revenu d'assurance diminué du coût de la fourniture du service d'assurance sur la période (insurance service expenses).

$$\text{Résultat d'assurance} = \text{Revenu d'assurance} - \text{Coût du service d'assurance}$$

Le résultat d'assurance permet de **mesurer la rentabilité des affaires sous-crites** et sa croissance (ou décroissance) indique une amélioration (ou érosion) de cette rentabilité. Comme le revenu d'assurance, il va être très dépendant des différentes hypothèses (coverage units et hypothèses de sinistralité) mais également des sinistres et prestations réellement survenus.

Cet indicateur peut être piloté à une maille plus ou moins fine.

La CSM

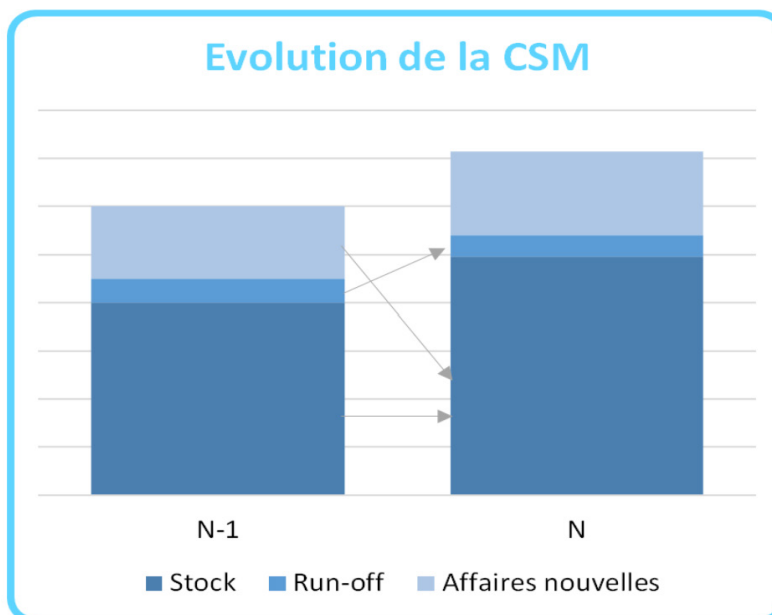
Jusqu'à l'entrée en vigueur d'IFRS 17, les assureurs mesuraient la valeur du stock et des affaires nouvelles via des indicateurs internes (PVFP et NBV) non normés. Sous IFRS 17, la valorisation de l'activité d'assurance est mesurée par **la CSM qui devient le grand indicateur clé pour le pilotage des résultats futurs. La maîtrise de la volatilité de la CSM est un enjeu de pilotage fondamental.**

L'agrégation du portefeuille en cohorte annuelle permet une distinction de la CSM entre le stock et les affaires nouvelles et permet une meilleure visibilité de l'évolution du développement de l'activité. Les CSM par cohortes peuvent donc être agrégées en :

- CSM des affaires nouvelles ;
- CSM des affaires en cours ;
- CSM des affaires en run off.



L'évolution de la CSM devra être suivie d'une année sur l'autre et l'assureur devra monitorer l'érosion de la CSM du stock (libérée au fur et à mesure que le service d'assurance est rendu) et la compensation de cette érosion par la CSM des affaires nouvelles.



Cette évolution peut être suivie sous la forme :

- d'un taux de croissance : $\frac{CSM_N}{CSM_{N-1}}$

- ou d'un taux de rechargement :

$$Tx_{rechargement}^{CSM} = \frac{CSM_N^{New\ business}}{CSM_N^{libérée}}$$

Des leviers tels que les coverage units, l'allocation des frais (attribuable/non attribuable, stock/affaires nouvelles, etc.) et l'allocation du risk adjustment permettront de piloter ces indicateurs de valeur.

Cadre d'appétence aux risques

Le stock de CSM ou la CSM nouvelle sont de plus en plus intégrés par les acteurs dans leur cadre d'appétence aux risques avec un niveau cible et des seuils de tolérance.



Le ratio CSM / PVFCF

Le ratio CSM / PVFCF permet de **mesurer la rentabilité future attendue en relation avec les provisions immobilisées.**

$$\frac{CSM}{PVFCF}$$

Une dégradation de ce ratio témoigne d'une surestimation de la rentabilité. Le niveau de ce ratio dépend fortement de l'activité sous-jacente.

Attention, en cas de PVFCF négative, l'objectif sera de maximiser ce ratio en valeur absolue.

Il est également possible d'inclure le risk adjustment au dénominateur.

Les ratios combinés

Traditionnellement, les assureurs utilisent des ratios de sinistralité et combinés (i.e. mixant ratios de sinistralités et ratio de frais) :

$$\frac{\textit{sinistres}}{\textit{primes} + \textit{chargements}}$$

Les primes n'étant plus directement disponibles dans le compte de résultat IFRS 17, ces indicateurs restent pertinents mais deviennent non-GAAP.

Sous IFRS 17, un ratio combiné de sinistralité peut être mis en place :

$$\textit{Ratio combiné IFRS 17} = \frac{ISE}{ISR} = \frac{\textit{insurance service expenses}}{\textit{insurance service revenue}}$$

Ce ratio permet une lecture directe du P&L IFRS 17 sous la forme d'un rapport entre revenu attendu et coût réel des couvertures d'assurance sur la période.

Des options de calcul de ce ratio combiné :

- utilisation des frais rattachables uniquement ou inclusion des autres frais (reportés en dehors du résultat d'assurance) ;
- inclusion du résultat de réassurance au numérateur ;
- inclusion ou non de la désactualisation (unwinding).

RENTABILITÉ

Return on equity (ROE)

Le Return on Equity, ou retour sur investissement, est un indicateur utilisé par les actionnaires dans l'optique **d'évaluer la rentabilité financière** d'une compagnie. Il est calculé comme le rapport entre les bénéfices réalisés par la société et les fonds apportés par les actionnaires :

$$RoE = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}}$$

Les capitaux propres représentant la valeur des actifs en portefeuille ajustée de la dette de la société, le RoE permet de rendre compte du rendement des actifs nets. Ainsi, un RoE indique qu'une compagnie génère plus efficacement des revenus et de la croissance à partir de son investissement.

Sous IFRS 17, la rentabilité dépend de l'évolution de la CSM et du poste OCI. De plus, la valeur de la compagnie est illustrée par les fonds propres, relatifs aux richesses actuelles, et la CSM, relative aux richesses futures. Un indicateur de rentabilité semblable au RoE peut être mis en place à travers les agrégats suivants :

$$RoE = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux Propres} + \text{CSM}}$$

À l'instar du RoE, cet indicateur pourra être utilisé par les investisseurs afin de rendre compte de la performance financière d'une compagnie.

L'indicateur **Capitaux Propres + CSM** est parfois appelé comprehensive equity.

Ratio de levier

Avec l'entrée en vigueur d'IFRS 17, beaucoup d'acteurs vont inclure la CSM dans leur ratio de levier.

$$\text{Ratio de levier} = \frac{\text{Dette}}{\text{Dette} + \text{Capitaux Propres} + \text{CSM}}$$

Ce nouveau ratio de levier devrait être plus bas que sa version précédente qui n'incluait aucun équivalent à la CSM.



RISQUES

Écarts d'expérience

IFRS 17 demande d'évaluer dès l'ouverture puis à chaque clôture la sinistralité et les frais attendus d'un groupe de contrats. Les prévisions de flux peuvent être comparées à chaque clôture aux sinistres et frais réels. Les écarts d'expérience se retrouvent intégralement dans le compte de résultat (en augmentation ou en diminution). Des indicateurs d'écarts d'expérience des charges peuvent être mis en place pour comparer l'attendu (alimentant le revenu d'assurance) et le réel (lisible dans le résultat d'assurance).

Ces écarts d'expérience devront donc être réduits, i.e. les ratios devront être les plus proches possibles de 100 %, afin de limiter la volatilité du résultat. Les sources d'écart devront être analysées (qualité des données, loi de sinistralité, construction des model points, projection des flux, etc.).

Ratio RA / PVFCF

Une comparaison des ratios RA / BE permet d'identifier les segments de risques les plus volatils :

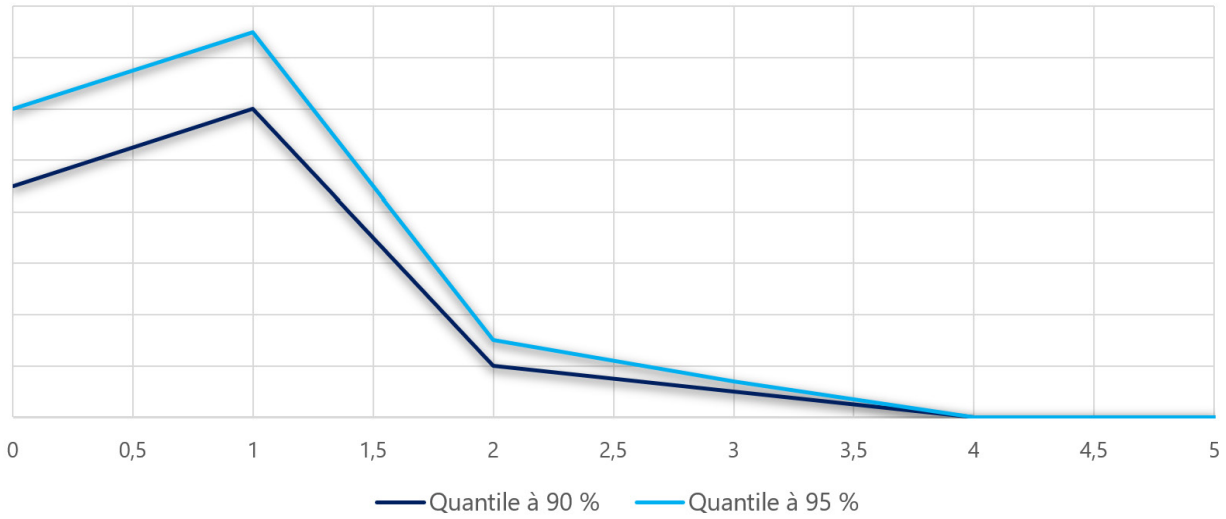
$$\frac{RA}{PVFCF}$$

Une évolution du risk adjustment témoigne de la modification de l'importance des risques d'assurances liés à l'activité de l'entreprise. Une variation significative du ratio RA / PVFCF implique une déformation du profil de risques techniques de l'entreprise.

$$\Delta \frac{RA}{PVFCF}$$

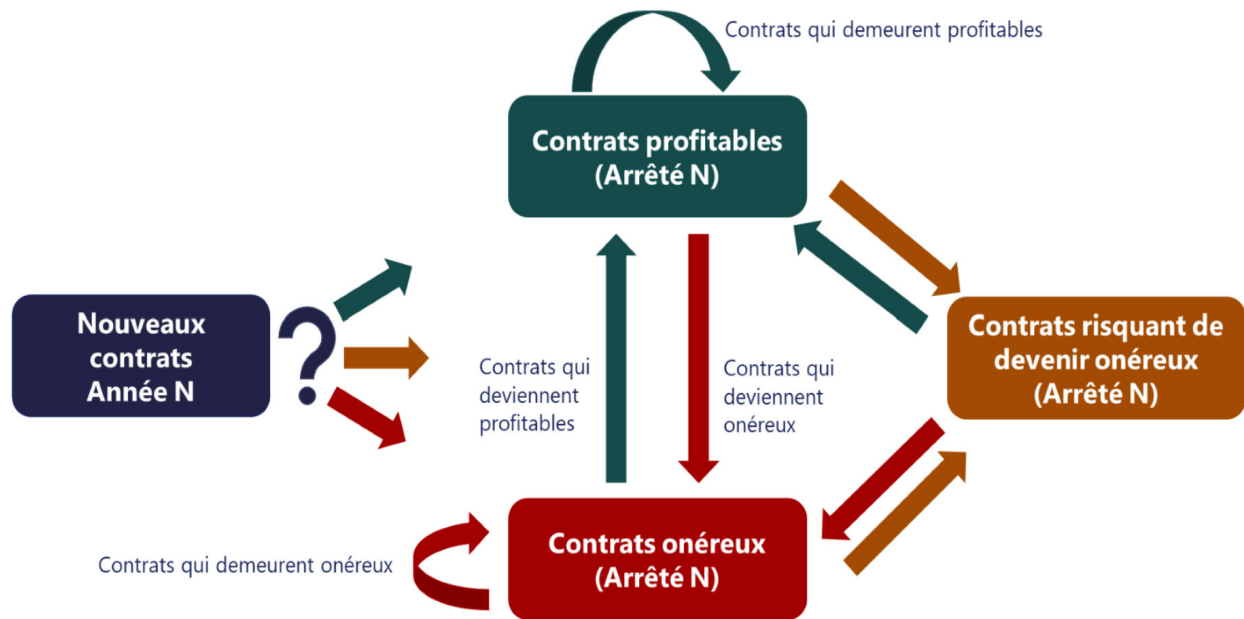
Le choix du quantile pour le risk adjustment, la réassurance et le business mix (diversification entre les risques, LoB, etc.) permettent de piloter le profil de risque et cet indicateur.

Libération du *risk adjustment* selon le niveau de confiance global



Suivi des contrats onéreux

La norme IFRS 17 impose un suivi indispensable des contrats selon leur profil de rentabilité d'un arrêté à l'autre.



La classification peut changer chaque année à cause de la volatilité de la CSM et de la loss component des GoC.



La mesure des entrées et sorties des contrats onéreux peut s'effectuer :

- en nombre de contrats ;
- en composants de pertes ;
- au global et par segment.

Les choix méthodologiques (construction des GoC, unités de couverture, degré de prudence du risk adjustment et sa méthode d'allocation ainsi que la répartition des frais) permettront de piloter les contrats onéreux et leur loss component.

Marge d'investissement (Investment spread)

Le taux de rendement des actifs à l'achat reste pertinent, notamment dans l'optique de contrats participatifs, mais n'est pas un indicateur IFRS 17.

La norme IFRS 17 prévoit de comptabiliser en charge la désactualisation des passifs (unwinding). Il conviendra donc de mesurer le financement de cette charge. La marge d'investissement de l'assureur est la différence entre le revenu des actifs et la charge de désactualisation des passifs, et peut être évaluée comme suit :

$$KPI = Yield\ on\ investment\ assets - Discount\ rate$$

$$KPI = Investment\ income - Unwinding\ of\ the\ liability$$

Cet indicateur permettra de piloter le choix de recourir à l'option OCI, l'allocation d'actifs et leur classification sous IFRS 9.



FONDS PROPRES

Sous IFRS 17, une grande majorité des acteurs a activé l'option OCI qui permet de comptabiliser les gains et pertes liés aux variations de taux d'intérêts en dehors du P&L. Le recours à l'option OCI permet de limiter la sensibilité du résultat à la variation des taux d'intérêt.

La variation des OCI est identifiable à une variation de fonds propres. Mesurer l'évolution des OCI permet de capter l'impact des taux d'intérêts sur les fonds propres :

$$\Delta OCI$$

Cet impact peut se piloter par une meilleure maîtrise de la construction des courbes d'actualisation (e.g. choix du portefeuille de référence).





SENSIBILITÉS

Les KPI présentés devront être évalués en scénario central mais également en scénarios stressés afin de mieux appréhender et de maîtriser leur volatilité.

La norme IFRS 17 requiert que l'entreprise d'assurances publie des sensibilités du résultat et des fonds propres aux variations des expositions (risque d'assurance et risque de marché). Étant donné la charge opérationnelle associée à la production de ses sensibilités, celles-ci pourraient être produites annuellement et non pas à chaque arrêté.





Les Experts ADDACTIS France



Elie MERYGLOD
Senior Manager –
Modeling & Risk Life



François BAYE
Director, Deputy Head of
Actuarial Consulting



**Ines BEN
ABDELHAMID**
Senior Consultant –
Actuarial Consulting



Yapei LI
Manager –
Modeling & Risk P&C

ADDACTIS France

46 bis chemin du Vieux Moulin 69160 TASSIN
Tél. +33 (0)4 72 18 58 58

addactis® est la marque, propriété d'ADDACTIS Group SA.
©2024 ADDACTIS France - Tous droits réservés.
Toute reproduction même partielle est interdite
sauf autorisation d'ADDACTIS Group SA.

Aucune information contenue dans ce document ne saurait être interprétée
comme ayant une quelconque valeur contractuelle pour la société ADDACTIS France.
Malgré tout le soin apporté par la société ADDACTIS France, des erreurs
ou omissions peuvent apparaître. En aucun cas la société ADDACTIS France
ne saurait en être tenue pour responsable.