

## PRÉSENTATION ÉDITORIALE

Rémi Moreau

Volume 70, numéro 2, 2002

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1106130ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1106130ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Moreau, R. (2002). PRÉSENTATION ÉDITORIALE. *Assurances*, 70(2), 189-191.  
<https://doi.org/10.7202/1106130ar>

## PRÉSENTATION ÉDITORIALE

par Rémi Moreau

La bancassurance, c'est-à-dire l'interpénétration des opérations bancaires et d'assurance, a commencé à prendre une importance considérable dans les années 1980, d'abord en Europe et, dans une moindre mesure, au Québec, encouragée par la législation provinciale. En Europe, la bancassurance est aujourd'hui très développée, notamment en France, au Bénélux et en Espagne ; en revanche, elle reste marginale en Allemagne, en Italie et en Grande-Bretagne. En Amérique, elle reste modérée aux États-Unis, où persistent des barrières réglementaires, mais elle progresse rapidement en Amérique Latine, en raison des réformes des fonds de retraite et des fonds de pension privés.

Au Canada, malgré deux réformes successives des institutions financières, l'une en 1992 et l'autre en 2000, autorisant les différents types d'institutions financières à contrôler des filiales ayant leur champ d'activité dans un domaine financier autre que le leur, des restrictions importantes demeurent, dont la principale est l'interdiction faite aux banques de vendre, à l'intérieur de leur réseau de succursales, les produits d'assurance proposés par leurs filiales. Par contre, si la bancassurance est interdite, l'assurfinance est permise, puisque les sociétés d'assurance ont la possibilité de vendre des produits et services bancaires.

Par ailleurs, contrairement aux banques canadiennes, les institutions financières de juridiction québécoise ont la possibilité de vendre des produits d'assurance. Du fait que ses opérations sont de juridiction provinciale, Desjardins a la possibilité de vendre des produits d'assurance par l'intermédiaire des Caisses.

Nous désirons faire le point, dans les pages qui suivent, sur quelques initiatives de bancassurance en France et au Québec, sous la plume de Gilles Benoist, Benard Dorval et François Joly.

D'entrée de jeu, il faut mentionner que tous les textes publiés sous cette section ont fait l'objet d'une présentation orale dans le cadre d'un programme d'activités, *Les Discours de Genève*, tenu à Montréal le 20 mars 2002. Cette activité était organisée conjointement par l'Association de Genève, le Cercle de la finance internationale de Montréal et la Chaire de gestion des risques de l'École des HEC de Montréal.

Depuis plus de vingt ans, l'Association de Genève, centre de recherche international de l'assurance, organise les prestigieux Discours de Genève. Cette année, le conférencier invité était M. Gilles Benoist, membre et président du Directoire de CNP ASSURANCES SA, le premier assureur de personnes en France, avec un chiffre d'affaires de 17,52 milliards d'euros.

L'article de M. Benoist est intitulé « La bancassurance : les nouveaux défis ». Voici les principaux thèmes développés par l'auteur : le développement de la bancassurance en France et dans le monde, les atouts de la bancassurance, l'anti-modèle : l'assurfinance, les risques et les fragilités du modèle, les défis et les stratégies de la bancassurance et de l'assurfinance.

La présentation de M. Benoist a été suivie d'une table de discussion réunissant, outre ce conférencier, trois représentants de sociétés qui comptent parmi les chefs de file canadiens en matière de bancassurance, soit M. François Joly, président de Desjardins, Sécurité financière, M. Pierre Desbiens, président de Assurance vie Banque Nationale, compagnie d'assurance vie et M. Bernard Dorval, vice-président exécutif de la Banque Toronto-Dominion. Nous publions ici deux de ces trois présentations, qui décrivent brièvement l'expérience de chacun dans ce domaine.

L'article de M. Bernard Dorval, intitulé « La bancassurance : L'expérience de la Banque Toronto Dominion », ne manque pas de signaler les limitations réglementaires auxquelles sont soumises les institutions financières sous réglementation fédérale en ce qui concerne la distribution des produits d'assurance par les banques et leurs succursales. Malgré cela, il signale certaines initiatives de bancassurance au Canada. Enfin, il tente de démontrer, par des exemples, la capacité des banques d'apporter une valeur ajoutée aux consommateurs canadiens en matière d'assurance.

L'article de M. François Joly, intitulé « L'évolution de la caissassurance au Québec » tente de définir cette notion de bancassurance, qualifiée de caissassurance dans le contexte, puisqu'elle répond aux besoins des membres des caisses Desjardins. L'expérience de Desjardins, un pionnier, faut-il le rappeler, s'étale sur une cinquantaine d'années, puisque la création de la première compagnie d'assurance vie au sein de ce groupe remonte à 1948. Au fil des ans, Assurance vie Desjardins proposait aux caisses et à leurs membres divers produits d'assurance de personnes, dans le cadre de la réglementation québécoise. Il n'est pas inutile de rappeler que la vente de produits d'assurance vie fut contestée par les compagnies d'assurance vie.

C'est certainement la promulgation de *la Loi sur la distribution des services financiers* au Québec, en 1999, qui décloisonna les services financiers des institutions financières de juridiction québécoise et qui donna une nouvelle impulsion à l'évolution de la caissassurance. La législation permettait à Desjardins d'offrir une gamme complète de produits et services sur une base individuelle et non plus sur une base collective. La Loi québécoise accorde donc une bonne longueur d'avance aux institutions financières québécoises sur les institutions bancaires, qui sont de juridiction fédérale et dont la réglementation interdit toujours la vente de produits d'assurance dans les réseaux de succursales bancaires.

Cet article explique le modèle développé par Desjardins Sécurité financière, née de la fusion de Assurance vie Desjardins Laurentienne et de l'Impériale, compagnie d'assurance-vie, un modèle d'une offre plus intégrée de la gestion du patrimoine.

La caissassurance représente actuellement, selon l'auteur, plus de 30 % du chiffre d'affaires de la nouvelle société et elle ne concerne, à ce jour, que la clientèle des particuliers. La prochaine étape consistera à étendre la caissassurance aux entreprises membres des caisses. Cette stratégie témoigne que la bancassurance constitue un des grands axes de développement de Desjardins sur le plan de la distribution.

Nous soulignons, en terminant, que tous les articles précédents sont aussi publiés en anglais dans *Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice*.