



CE QUE CHANGE LA CHINE

LE GRAND ENTRETIEN

SERGIO BALBINOT, ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ DE GENERALI

L'assurance peut aider les Chinois à consommer

L'administrateur délégué du groupe italien explique que l'essor de l'assurance en Chine permettra de **SOUTENIR LA CONSOMMATION**.

PROPOS RECUEILLIS PAR
FRANK PAUL WEBER, À TRIESTE

Quand vous allez en Chine, quel est votre sentiment ?

Ce qui saute à l'œil immédiatement c'est le très fort changement ; même à un intervalle de deux ou trois mois, la Chine est différente.

Comment se présente la Chine pour un assureur étranger ?

C'est un pays de 1,3 milliard de personnes qui a un rythme de croissance très élevé, à 10 % au premier semestre, avec une classe moyenne en pleine ascension. Mais l'assurance-vie et dommages y est encore très peu répandue, représentant à peine 3,4 % du PIB chinois. C'est donc un grand marché potentiel par définition. Si la Chine continue à croître, ce sera un des grands marchés de l'assurance du futur.

Les Chinois sont aussi de grands épargnants...

En effet, ils épargnent la moitié de leurs revenus ! Cette épargne de grande précaution découle du passage très fort et très rapide de la Chine à l'économie de marché, sans une réforme parallèle de sa protection sociale publique et privée. Cet autofinancement est souvent excessif : les Chinois mettent de l'argent de côté pour faire face aux besoins qui jadis étaient couverts par l'État. Si seulement une partie allait vers l'assurance, le reste pourrait être dépensé. Or, aujourd'hui, une des priorités pour le gouvernement chinois est justement de favoriser la consommation interne.

Quel impact aura la politique familiale de l'enfant unique suivie en Chine ?

La politique de l'enfant unique va porter le rapport entre le nombre de retraités et celui des actifs employés de 12-13 % aujourd'hui à environ 60 % en 2050... De plus l'allongement de la durée moyenne de vie en Chine (qui doit passer des 67 ans actuels à 79 ans en 2040) accentuera ce phénomène. Pour un

LE GLOBE-TROTTEUR DE GENERALI

Administrateur délégué de Generali en charge des activités à l'étranger depuis 2002, ce manager italien polyglotte de 52 ans parcourt la planète pour renforcer à l'international le groupe d'assurances basé à Trieste où il a fait toute sa carrière, notamment sous la houlette de l'ancien président de l'assureur Antoine Bernheim. Sergio Balbinot est vice-président du Comité européen des assurances (CEA). Il est très bien introduit auprès des autorités chinoises, notamment dans la province du Guangdong où il fait partie du conseil consultatif du gouverneur. L'an dernier, Sergio Balbinot est même intervenu devant l'École centrale du Parti communiste chinois.

actif chinois, cela signifie qu'il lui faudra maintenir deux parents et quatre grands-parents... Le gouvernement chinois essaie en ce moment de réformer le système de retraite, mais cela prend du temps et le système actuel de retraite ne couvre que 40 % des salariés chinois. Du coup, pour un assureur, le potentiel de ce marché est significatif.

Les Chinois sont-ils intéressés par la souscription de produits d'assurance ?

Il leur manque encore une certaine « conscience » de ce qu'est l'assurance et comment elle fonctionne. Il faudrait faire des campagnes publiques en ce sens et aussi octroyer des incitations fiscales pour les personnes souscrivant une police d'assurance-vie pour leur retraite.

À quel type de difficultés se heurte un assureur étranger en Chine ?

Contre toute attente, nous n'avons pas eu de difficultés de type culturel ou juridique — les règles édictées par la Commission chinoise de régulation de l'assurance (Circ) sont claires et proches de celles en vigueur en Europe. La vraie difficulté est de faire face à certains grands assureurs locaux chinois, gérés de façon très professionnelle et qui peuvent dégager des économies d'échelle de par leur très grande

taille. Nous, assureurs étrangers, ne pouvant prendre le contrôle de compagnies chinoises, partons de zéro... L'autre difficulté est de recruter le personnel compétent, parlant la langue et loyal à l'entreprise. De plus, les réseaux d'agents en assurance ont plutôt une faible productivité. Et les primes moyennes étant encore assez basses, il faut proportionnellement vendre beaucoup de petites polices, ce qui signifie un coût administratif élevé et des marges réduites.

Comment avez-vous donc procédé pour devenir le premier assureur-vie étranger en Chine ?

Notre réussite repose sur nos excellents rapports avec notre partenaire local, la CNPC (China National Petroleum Corporation), la principale compagnie pétrolière chinoise, avec qui nous avons fondé en 2002 notre joint-venture, Generali China Life. Avec un réseau de près de 6.000 agents complété par des accords de bancassurance avec plusieurs banques chinoises et le télémarketing, nous sommes actuellement présents dans neuf provinces, là où il y a une importante classe moyenne. L'an dernier, nous avons aussi acquis 30 % du plus ancien gestionnaire d'actifs chinois, Guotai, nous permettant la vente de produits de retraite.

Les assureurs étrangers ne peuvent pas vendre des polices d'assurance dommages auto en Chine. Cette restriction sera-t-elle durable ?

Il y a des discussions à ce sujet mais je ne vois pas de signaux à

court terme d'une ouverture de l'assurance auto aux opérateurs étrangers. C'est tout un processus. Certes, l'assurance auto serait un pilier important, mais Generali mise beaucoup sur le fort potentiel de l'assurance-vie.

La Chine enregistre des taux de croissance très élevés, êtes-vous inquiet d'une possible chute brutale de l'activité ?

Discutant souvent avec les autorités chinoises, je suis assez optimiste à propos de leur gestion et ne m'attends pas à de mauvaises surprises sur la croissance.

Vous ne pouvez réaliser d'acquisitions en Chine en raison de la législation. Mais, dans les pays voisins, est-ce envisageable ?

Là où nous nous sommes implantés en Asie (Chine, Inde, Thaïlande, Philippines, Indonésie, Japon, Hong Kong et prochainement au Vietnam), nous restons attentifs aux opportunités. Nous sommes en état de veille permanente sur le marché asiatique. Mais nous sommes sélectifs et ne voulons pas nous disperser sur tous les pays asiatiques.

À l'inverse, de grands groupes chinois pourraient-ils être intéressés à acheter une compagnie d'assurances européenne comme Generali ?

C'est possible en théorie, mais je pense qu'il n'y aura jamais une opération hostile envers une compagnie européenne. ■

DEMAIN : Jacques Attali, président de PlaNet Finance.

SUR L'ÉPARGNE EXCESSIVE

« Les Chinois mettent de l'argent de côté pour faire face aux besoins qui jadis étaient couverts par l'État. Si seulement une partie allait vers l'assurance, le reste pourrait être dépensé. »

SUR LA CONCURRENCE

« La vraie difficulté est de faire face aux assureurs locaux chinois qui peuvent dégager des économies d'échelle de par leur très grande taille. »

SUR LE RACHAT D'UN ASSUREUR EUROPÉEN PAR LES CHINOIS

« C'est possible en théorie, mais je pense qu'il n'y aura jamais une opération hostile envers une compagnie européenne. »