

BÂLOISE ANTICIPE L'AVENIR



L'assureur-vie innove tant sur les solutions proposées que sur les services offerts à ses partenaires.

L'emploi croissant des technologies numériques y fait l'objet d'une véritable réflexion.

Nicolas Palmitessa, country Manager France chez Baloise Vie Luxembourg.

Maillon incontournable du groupe d'assurance Baloise, Baloise Luxembourg met en place des solutions d'assurance vie en anticipant sur les besoins futurs. Ce qui ne l'empêche pas de rester en ligne avec ce qui fait sa force. "On vient chercher chez Baloise des solutions que les compagnies françaises d'assurance ne proposent pas, ainsi qu'une promesse de sécurité, relève Nicolas Palmitessa, country Manager France chez Baloise Vie Luxembourg. D'autre part, notre marge de solvabilité se situe autour de 300 %. Et notre rating Standards & Pool est très bon (A-)."

Diversification des solutions

Parmi les défis récents relevés par la compagnie figure l'internationalisation des problématiques liées à l'assurance-vie. "A partir de notre ancrage luxembourgeois, nous couvrons 14 pays européens, explique Nicolas Palmitessa. Nous avons mis en place une veille juridique et fiscale sur chacun des pays couverts. Le contrat étant transparent fiscalement, il va s'adapter à la résidence fiscale du client. De nouveaux enjeux apparaissent également avec, par exemple, un besoin de protéger différentes personnes d'une même famille qui ne partagent plus le même territoire géographique. Le Luxembourg est un carrefour de l'Europe. Ses entreprises sont donc très bien placées pour répondre à ce type de problématiques." Ces dernières impliquent désormais une réelle diversification des solutions proposées. "De nouvelles possibilités sont en train de faire leur apparition. Prenons l'exemple des plateformes de crowdfunding comme Prêt d'Union dans le domaine du prêt aux particuliers. Ces prêts-là sont titrisés dans des fonds, par essence, non cotés. Nous avons la possibilité d'intégrer ces derniers dans nos contrats", précise Nicolas Palmitessa. De ce point de vue, d'autres demandes nouvelles font leur apparition. Celles-ci concernent, par exemple, les fonds dédiés aux Fintech. Ces dernières ne sont pas cotées. Ce sont des tours de table qui peuvent, sous certaines conditions, être logés dans les contrats. On peut également mentionner les investissements socialement responsables qui tendent à se développer aujourd'hui. Soit un ensemble qui dirige bel et bien l'épargne vers l'économie réelle tout en profitant au souscripteur de l'assurance-vie qui voit son patrimoine protégé et fructifier.

Assurances 2.0

Mais l'irruption des technologies numériques impacte également l'activité de l'assureur. Et ce dernier compte sur leur adoption pour innover. "Je parlais récemment avec un courtier de Montpellier, raconte Nicolas Palmitessa. Celui m'a demandé, et à juste titre, s'il était possible de signer les contrats par Internet. En clair, la question posée est celle de la disponibilité de la signature électronique. Il est évident qu'un des défis auxquels sont confrontés les assureurs aujourd'hui est de faciliter la souscription. Dans ce contexte, la dématérialisation des processus, l'utilisation de la signature électronique, va permettre au client de souscrire son

Assurances 2.0

contrat de la manière la plus simple possible. Vu la génération qui arrive, on va forcément y venir."



L'utilisation de la signature électronique rencontre encore des obstacles.

contrat de la manière la plus simple possible. Vu la génération qui arrive, on va forcément y venir."

Des barrières encore nombreuses

Pour autant, l'emploi de la signature électronique doit encore faire face à un certain nombre d'obstacles. "Aujourd'hui, cette possibilité existe mais uniquement au niveau de certains acteurs locaux, déplore Nicolas Palmitessa. A l'heure actuelle, il est possible de disposer d'une signature électronique nationale. Le problème se présente quand il s'agit de dépasser les frontières. Pour un acteur transnational, les obstacles restent nombreux. De ce point de vue, l'utilisation d'une signature électronique "cross border", est difficile car l'outil n'est pas vraiment au point. D'autant plus, qu'au Luxembourg, nous faisons face à des souscriptions de montants importants avec des produits très spécifiques et une structuration patrimoniale compliquée pour des clients qui, dans leur grande majorité, ne sont eux-mêmes pas luxembourgeois. D'où la nécessité de mettre en place un système qui permet de transférer les fonds de manière rapide et sécurisée et de signer les contrats dans un environnement le plus sécurisé possible. Ce qui n'est pas encore le cas. Quand le moment sera venu, Baloise, qui a toujours su être innovant sans rien sacrifier à son exigence de qualité, proposera alors ce service à ses clients et partenaires", conclut Nicolas Palmitessa. ■

"De nouveaux enjeux apparaissent avec, par exemple, un besoin de protéger différentes personnes d'une même famille qui ne partagent plus le même territoire géographique."