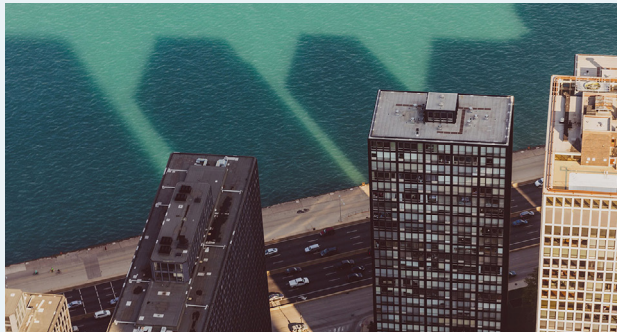
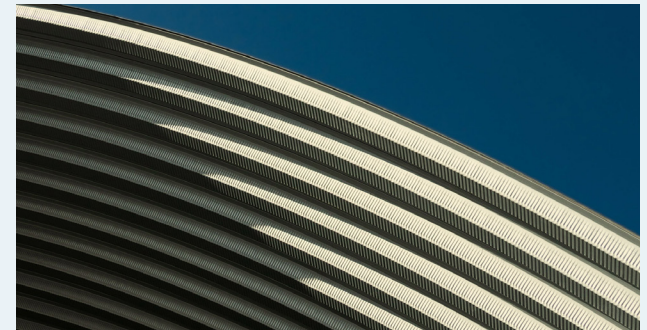


Sondage 2025 sur la gestion d'actifs liés à l'assurance

# Les actifs privés seront considérés comme un placement prioritaire pour les assureurs



Le sondage mondial sur les assurances révèle que les assureurs se tournent vers d'autres solutions, car ils sont à la recherche de nouvelles sources de rendement et notamment de rendement global.



# Méthodologie

Les données et les recommandations contenues dans ce rapport sont basées sur 250 entretiens structurés. Elles intègrent des renseignements provenant de quatre entretiens qualitatifs avec des décideurs du secteur. Ces répondants ont été sélectionnés de manière indépendante et interviewés en avril et en mai 2025.

Les répondants ont été recrutés et sélectionnés selon les critères suivants :

- la personne travaille pour un assureur (p. ex. assurance-vie, assurance de dommages, assurance spécialisée, assurance-maladie, etc.);
- la personne travaille en finance, en gestion des risques ou en gestion des placements/actifs;
- l'organisation où travaille la personne gère des actifs dont la valeur dépasse 1 milliard de dollars;
- la personne prend des décisions ou influence la sélection des gestionnaires d'actifs externes employés par l'organisation.

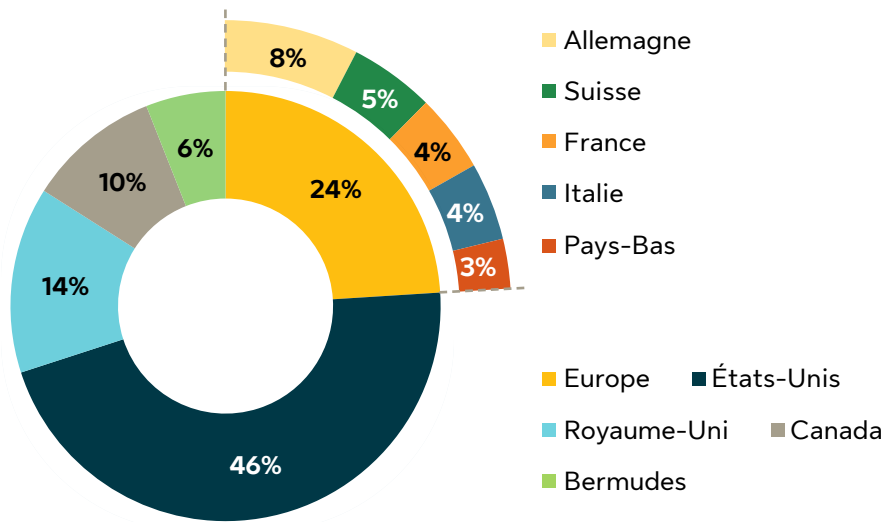
Les références aux « assureurs » dans ce rapport désignent les répondants. Il ne faut pas supposer que ce rapport représente tous les assureurs.

Des quotas ont été fixés pour garantir une représentation diversifiée des pays et des régimes réglementaires

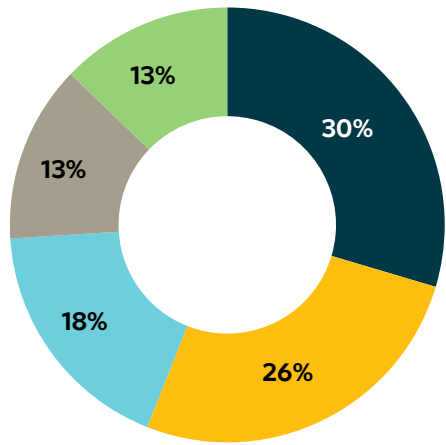
États-Unis	Europe (DE, CH, FR, IT et NL)	Royaume-Uni	Canada	Bermudes
115	60	35	25*	15*

\* Les résultats pour le Canada et les Bermudes sont de nature directionnelle, étant donné la faible taille de l'échantillon.

Répondants par zone géographique

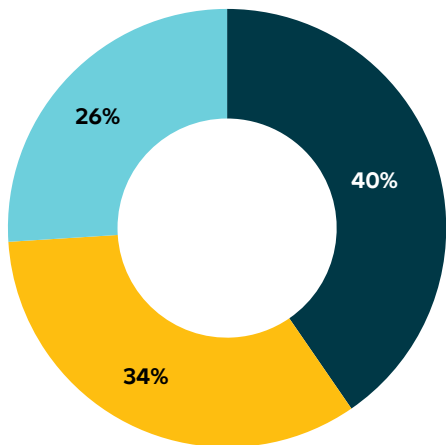


Répondants par type d'assureur



- Assurance-vie
- Assurance de dommages
- Assurance-maladie
- Assurance spécialisée
- Réassurance

Répondants selon la taille de l'entreprise



- 1 milliard de dollars à 9,9 milliards de dollars
- 10 milliards de dollars à 49,9 milliards de dollars
- 50 milliards de dollars ou plus

# Table des matières

4	Introduction
6	Tendance 1 : Les assureurs recherchent la qualité et la diversification par le crédit privé
9	Tendance 2 : Les assureurs se tournent vers les actifs réels pour stimuler la croissance
14	Tendance 3 : Aller à contre-courant – pourquoi les petits assureurs veulent plus de gestionnaires
17	Conclusion



# Introduction

**Le sondage 2025 de Gestion SLC sur la gestion d'actifs liés à l'assurance révèle que les placements publics occupent toujours une place centrale dans les portefeuilles des assureurs, mais que les catégories d'actifs privés dominent désormais l'affectation des actifs. Cette évolution ne se limite pas au crédit privé de première qualité : les assureurs élargissent leur horizon en augmentant leur exposition au capital-investissement dans les infrastructures et l'immobilier.**

Rien de bien étonnant, car le rendement, le revenu et la diversification sont cités comme les principales priorités des assureurs pour les deux prochaines années. Parmi les assureurs, 92 % citent l'augmentation du rendement total comme une priorité et, contrairement aux normes historiques, ils sont plus nombreux à en faire une priorité absolue, plaçant ainsi l'objectif d'un rendement supérieur au deuxième rang.

Comment vont-ils aborder ces priorités? Les décideurs voient un potentiel de croissance dans les actifs réels, p. ex. le secteur immobilier et les infrastructures, ainsi que dans les marchés privés, p. ex. le crédit privé, le capital-investissement et le capital-risque. Lorsqu'on leur demande d'indiquer la meilleure occasion pour leur portefeuille de placements au cours de l'année à venir, 40 % des assureurs mentionnent spontanément l'une de ces catégories d'actifs. Ainsi, beaucoup d'assureurs réaffectent leurs actifs dans le crédit privé, les infrastructures et les actifs réels pour augmenter le rendement et favoriser la diversification au-delà des obligations traditionnelles. À noter que les grands assureurs et ceux qui sont basés au Royaume-Uni font davantage référence aux marchés privés que leurs homologues.

Les assureurs prévoient tirer parti de ces occasions en augmentant l'exposition à ces catégories d'actifs, la plupart d'entre eux se concentrant sur trois domaines :

**57%**

prévoient augmenter leur exposition au crédit privé de première qualité;

**58%**

prévoient augmenter leur exposition en capital-investissement dans les infrastructures;

**50%**

prévoient augmenter leur exposition en capital-investissement dans l'immobilier.

Ces conclusions sont examinées en détail dans les pages suivantes.



« [Nous] augmentons nos placements dans des secteurs comme le crédit privé, l'immobilier et les infrastructures, car ils nous permettent d'offrir des rendements plus élevés et une plus grande diversification par rapport aux obligations traditionnelles. »

**— Personne à la vice-présidence de l'assurance-vie, gestion des capitaux, États-Unis**

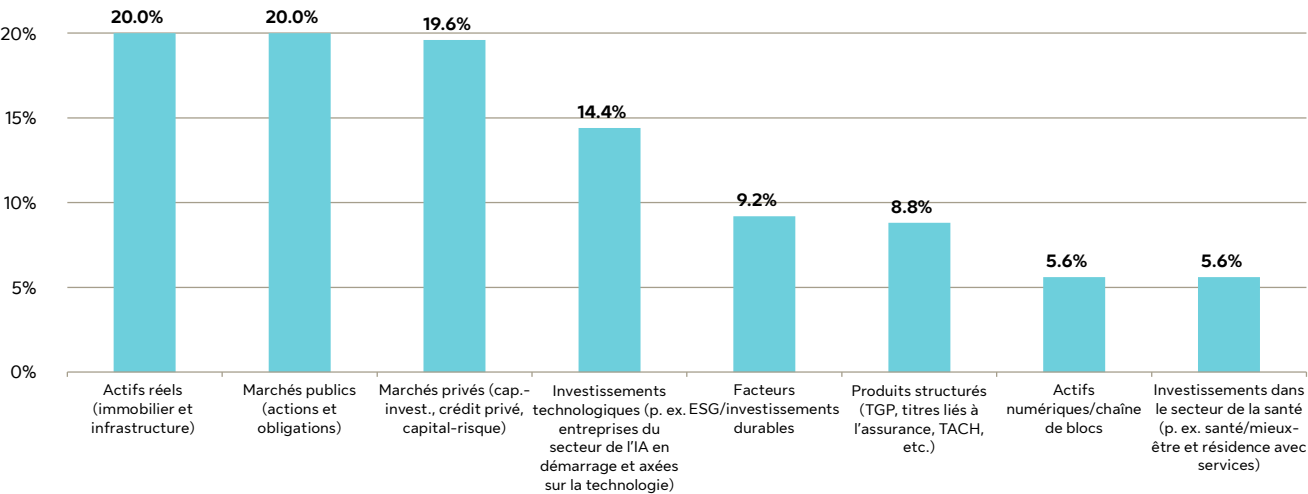
« Compte tenu des conditions du marché, les marchés privés offrent davantage d'occasions, car ils promettent des rendements plus élevés. Nous rééquilibrerons notre portefeuille en appliquant des stratégies adéquates ajustées en fonction du risque. »

**— Personne à la direction, secteur des assurances de dommages, États-Unis**

« Nous envisageons d'investir dans les infrastructures et de saisir des occasions sur les marchés secondaires de capital-investissement. »

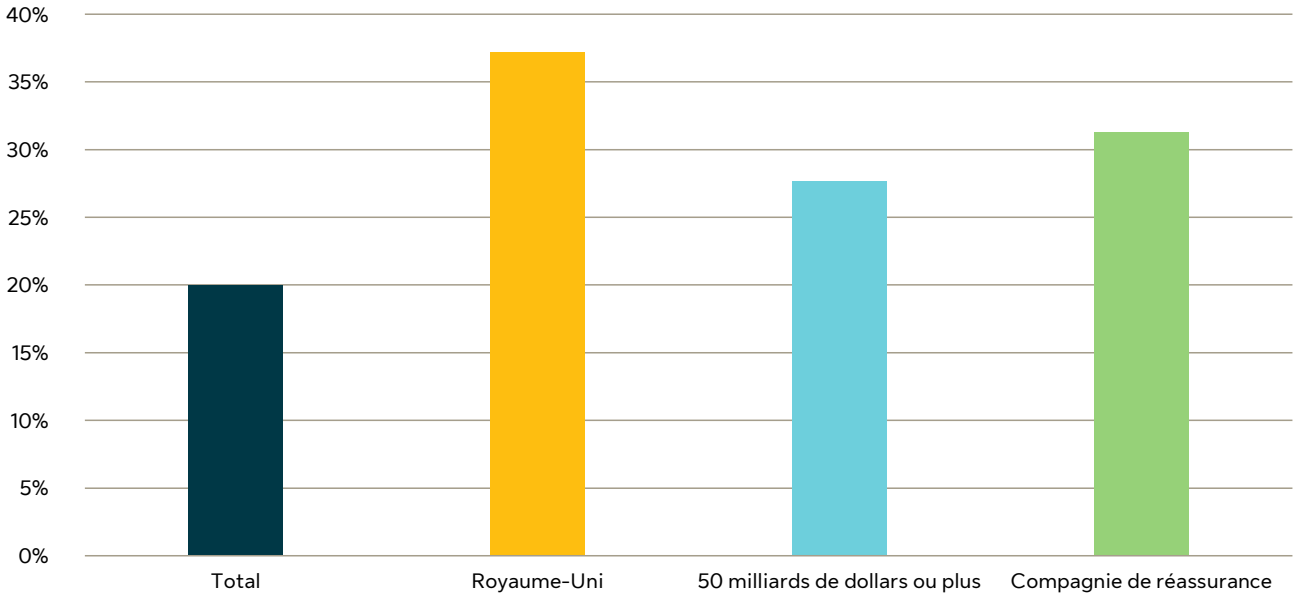
**— Personne à la vice-présidence principale, finances, réassurance, Allemagne**

Près de la moitié des répondants ont mentionné les actifs réels ou les marchés privés comme principales occasions



Les marchés privés sont considérés comme des occasions clés pour les assureurs, les grands assureurs et les réassureurs britanniques

Pourcentage des répondants qui considèrent les marchés privés comme leur priorité pour l'année à venir (sans aide)



La plupart des assureurs prévoient une augmentation de l'exposition dans trois catégories d'actifs

% ligne	Augmentation
Capital-investissement dans les infrastructures	58%
Crédit privé/placements privés de première qualité	57%
Capital-investissement dans l'immobilier	50%
Placements publics à revenu fixe de première qualité	48%
Placements publics à revenu fixe à rendement élevé	48%
Titres privés adossés à des créances (TAC)	44%
Titres de créances liés aux infrastructures de première qualité	36%
Titres de créance immobiliers de première qualité	34%
Crédit privé/prêt direct à haut rendement	25%
Prêts bancaires	20%
Titres garantis par des prêts (TGP)	13%
Titres de créances immobiliers à haut rendement	9%
Titres de créances liés aux infrastructures à haut rendement	9%



# Tendance 1

Les assureurs  
recherchent la qualité et  
la diversification par le  
crédit privé



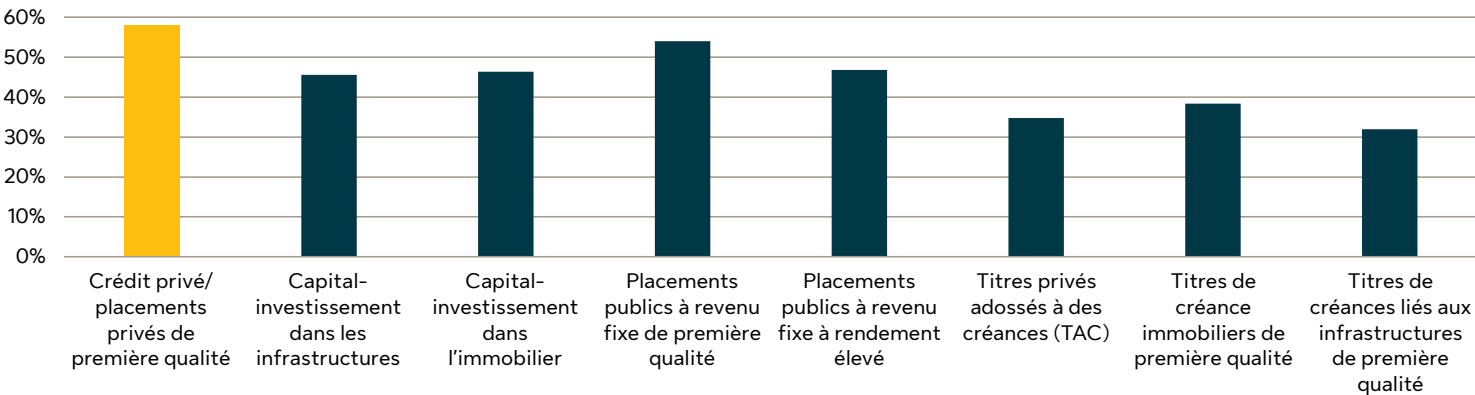
# TENDANCE 1 : LES ASSUREURS RECHERCHENT LA QUALITÉ ET LA DIVERSIFICATION PAR LE CRÉDIT PRIVÉ

Les rendements attrayants et efficaces sur le plan du capital font du crédit privé de première qualité un choix populaire auprès des assureurs. Ce type d'actif est généralement traité comme tout autre titre de créance d'entreprise du point de vue de la comptabilité et du capital. Par conséquent, le crédit privé de première qualité offre aux assureurs, sur une base ajustée du capital, la possibilité d'ajouter des rendements attrayants à leurs portefeuilles pour des exigences de capital similaires à celles des titres de créance publics traditionnels.

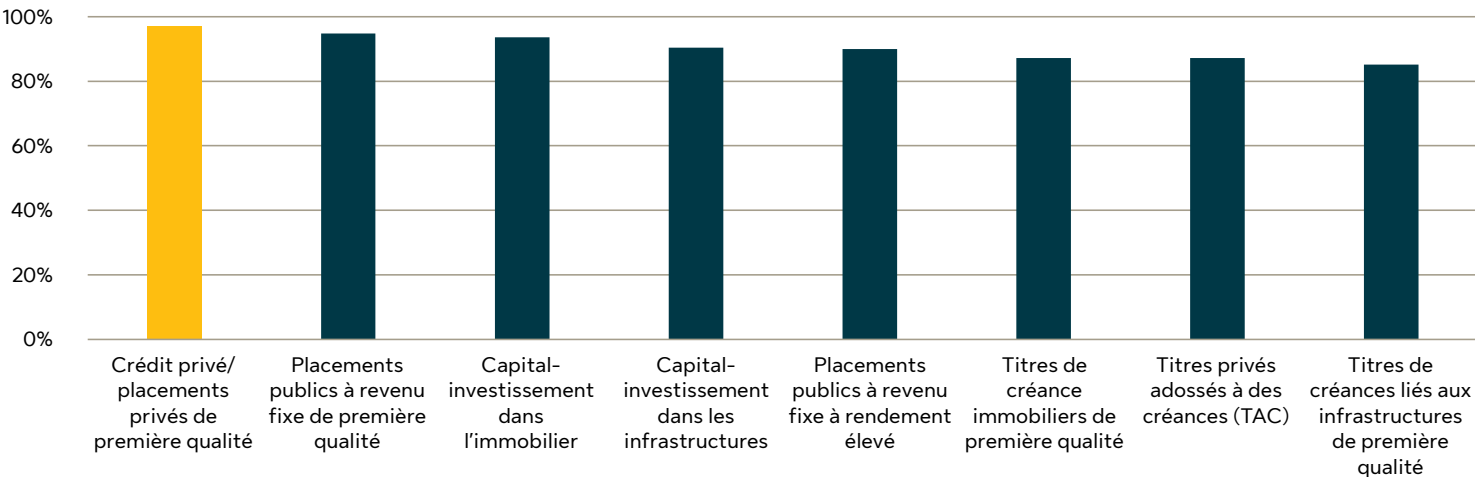
Près de trois assureurs sur cinq (58 %) ont augmenté leur exposition au crédit privé de première qualité au cours des deux dernières années, ce qui représente la plus grande exposition parmi l'ensemble des catégories d'actifs.

Au cours des deux prochaines années, 97 % des assureurs prévoient augmenter ou maintenir leur exposition actuelle; la majorité d'entre eux (57 %) envisagent de l'augmenter.

## L'exposition aux crédits privés de première qualité connaît la plus grande augmentation récemment.



## Augmentation ou maintien prévus



« Au cours de l'année à venir, nous nous concentrerons sur les transactions de crédit privé groupées... »

– **Personne à la gestion principale des placements, réassurance, Royaume-Uni**



« La longue histoire de cette catégorie d'actifs auprès des plus grands assureurs témoigne du rôle du crédit privé de première qualité dans un portefeuille en assurance : ce type d'actifs complète le crédit public en ajoutant une prime d'écart additionnelle et une diversification, tout en conservant une forte corrélation avec les passifs financiers à long terme. »

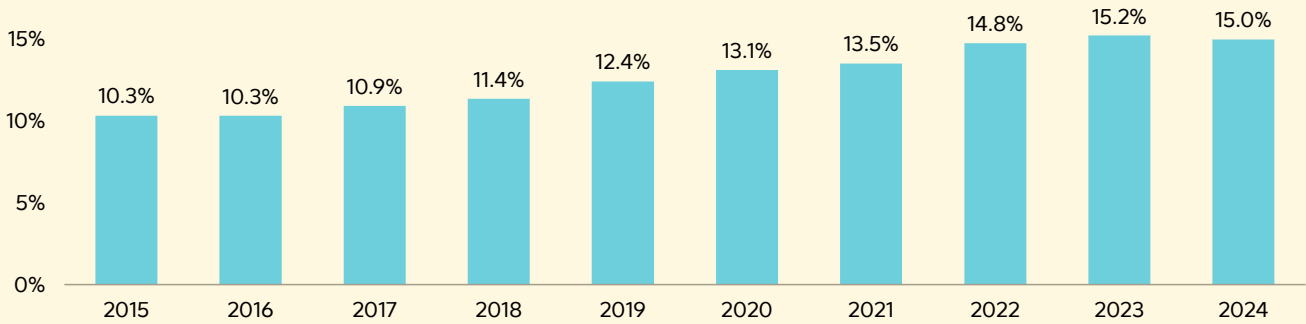


**Andrew Kleeman**  
Directeur général principal, cochef des placements privés à revenu fixe, Gestion SLC

# Dans la ligne de mire : perspective des solutions d'assurance

Depuis un certain temps, une augmentation régulière des crédits privés de première qualité a été constatée dans le bilan des assureurs, ces derniers cherchant à offrir des avantages sur le plan du rendement et de la diversification, avec de solides références réglementaires.

## Le secteur de l'assurance aux États-Unis : obligations privées en pourcentage du total des obligations



Source : S&P Global Market Intelligence, au 31 décembre 2024.

Les assureurs, notamment ceux offrant de l'assurance-vie, sont à la recherche de placements de première qualité à haut rendement depuis la crise financière mondiale. Le contexte de taux nuls et les écarts de crédit relativement limités pour les entreprises, en dehors de certains épisodes macroéconomiques précis, ont rendu l'offre assez restreinte. Le crédit privé de première qualité a toutefois offert un rendement supérieur à celui des titres publics, ce qui permet de répondre à l'exigence d'un rendement accru<sup>1</sup>.

Le crédit privé de première qualité offre également aux assureurs une diversification dans des secteurs qui ne sont pas émetteurs sur le marché public des titres de première qualité. Ces secteurs comprennent notamment des ligues sportives, des cabinets comptables et juridiques, des gestionnaires d'actifs et des fonds/SDC, ainsi que des emprunteurs qui sont réticents à ouvrir leurs livres et préfèrent traiter avec un groupe restreint de détenteurs d'obligations. En outre, le crédit privé de première qualité accepte comme garantie des actifs réels, notamment des infrastructures et des biens immobiliers, des actifs adossés à des

actifs commerciaux et de consommation, ainsi que du financement spécialisé. Ce type de garantie n'est pas possible sur le marché des sociétés et n'a qu'une utilité limitée sur le marché des titres adossés à des actifs (TAA).

Compte tenu du caractère facultatif des émissions sur les marchés privés, les emprunteurs ont également commencé à recourir plus fréquemment au crédit privé de première qualité pour diversifier leurs sources de financement et bénéficier de conditions plus souples que celles offertes par les marchés publics. Cela se traduit par un plus grand nombre d'occasions pour les investisseurs.

D'un point de vue réglementaire, le crédit privé de première qualité dispose généralement de clauses restrictives et d'une structure plus avantageuses que les titres publics. De plus, comme le crédit privé de première qualité a évolué principalement comme un produit d'assurance sur les marchés privés, il adhère à des normes rigoureuses de souscription de crédit.



<sup>1</sup> Données sur les montages en dollars américains de Gestion SLC. Les données couvrent les transactions en dollars américains et à taux fixe. Elles représentent la moyenne pondérée du portefeuille de placements privés américains à revenu fixe. Les rendements antérieurs ne constituent pas une garantie des rendements futurs. La valeur relative par rapport à l'indice de référence est basée sur la notation du crédit. Il s'agit d'une moyenne sur trois ans, entre 2022 et 2024. Les valeurs historiques des taux d'intérêt nominaux sont composées de tous les engagements de crédit privé de première qualité en dollars américains pris par Gestion SLC sur une base discrétionnaire et non discrétionnaire. Les prêts notés « AA » à l'interne sont comparés à l'indice Bloomberg U.S. Corporate Aa, les prêts notés « A » sont comparés à l'indice Bloomberg U.S. Corporate A, tandis que les prêts notés « BBB » sont comparés à l'indice Bloomberg U.S. Corporate Baa. Avant le 30 septembre 2016, certains prêts pour des projets d'électricité ou de services publics étaient comparés à l'indice Bloomberg jugé le plus approprié. Depuis cette date, ils ont été regroupés et pondérés en fonction de l'actif (par année) pour obtenir la valeur de l'écart indiquée dans la diapositive.



# Tendance 2

Les assureurs se tournent  
vers les actifs réels pour  
stimuler la croissance



## TENDANCE 2 : LES ASSUREURS SE TOURNENT VERS LES ACTIFS RÉELS POUR STIMULER LA CROISSANCE

Les assureurs se sont tournés vers des actifs réels, comme le capital-investissement dans les infrastructures et l'immobilier, pour trouver des possibilités de croissance et ils poursuivront sur cette voie pour les deux prochaines années.

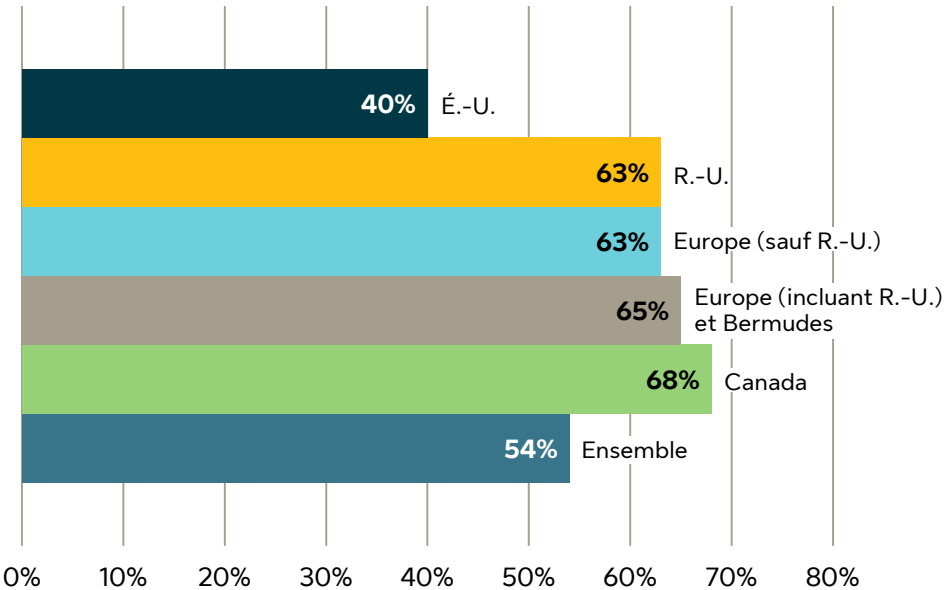
Une majorité d'assureurs (58 %) prévoient augmenter leur exposition au capital-investissement dans les infrastructures, et la moitié d'entre eux prévoient faire de même avec le capital-investissement dans l'immobilier.

### Capital-investissement dans les infrastructures

Un nombre important d'assureurs ont davantage d'exposition en capital-investissement dans les infrastructures qu'il y a deux ans (54 %), et cette exposition provient principalement de l'extérieur des États-Unis.

#### Un plus grand nombre de répondants qui ne sont pas des États-Unis ont augmenté leur exposition au capital-investissement dans les infrastructures

Pourcentage des répondants qui ont augmenté leur exposition en capital-investissement dans les infrastructures au cours des deux dernières années

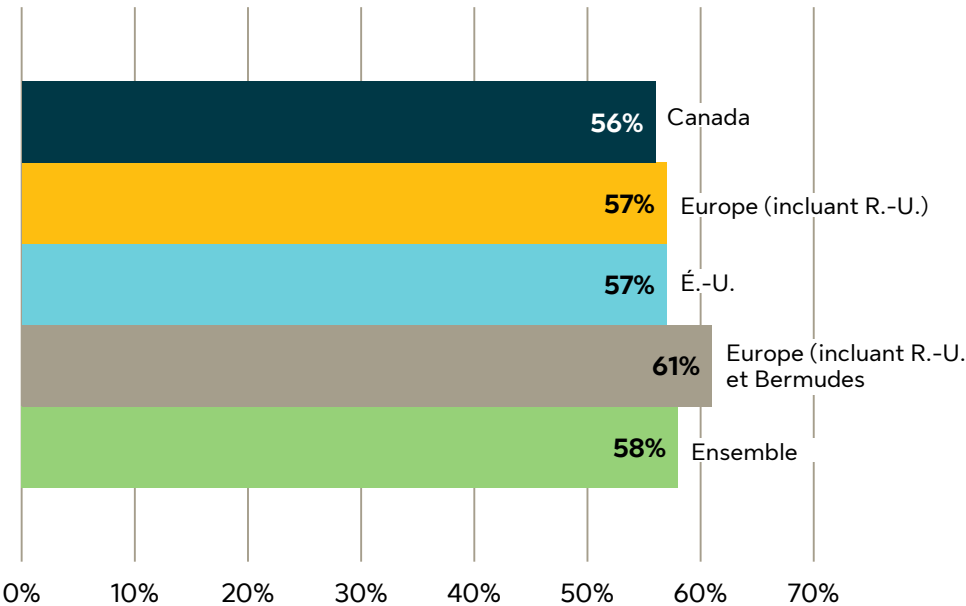


Au cours des deux prochaines années, cette catégorie d'actifs est celle pour laquelle la plus grande proportion d'assureurs prévoit accroître leur exposition (58 %). Elle se situe juste devant le crédit privé de première qualité. Presque tous les assureurs (95 %) prévoient augmenter ou maintenir leur exposition.

Un élément peut surprendre : le sondage révèle que les assureurs américains prévoient augmenter leur exposition en capital-investissement dans les infrastructures au même rythme que ceux de l'Union européenne (incluant le Royaume-Uni). Il s'agit d'un contraste marqué par rapport aux deux années précédentes, au cours desquelles ils ont accusé un retard de plus de 20 % par rapport à leurs homologues d'autres régions.

#### Les augmentations se poursuivront

Pourcentage des répondants qui prévoient augmenter leur exposition en capital-investissement dans les infrastructures au cours des deux prochaines années



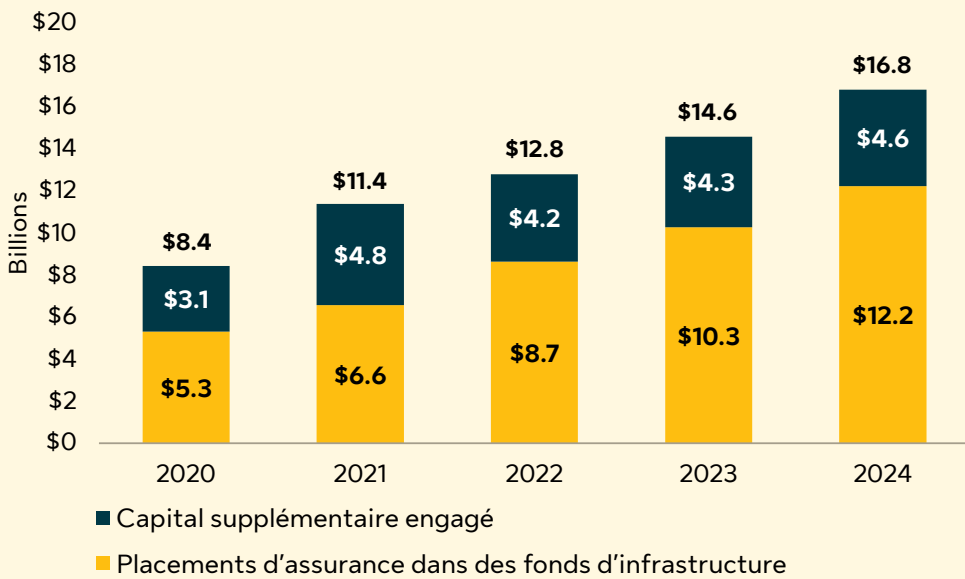
# Dans la ligne de mire : perspective des solutions d'assurance

Les assureurs européens et britanniques investissent depuis longtemps dans des projets d'infrastructure. Cela s'explique en grande partie par leurs régimes réglementaires favorables, qui permettent de réduire les coûts en capital pour les mandats d'infrastructures et de développement durable admissibles. De plus, les assureurs de l'Union européenne et du Royaume-Uni ont toujours structuré l'ensemble de leurs actifs, y compris les projets d'infrastructure, sous forme de titres de créance liés aux revenus locatifs qui satisfont aux exigences de la directive Solvabilité II et des normes IFRS en matière d'actifs soutenant des passifs, ainsi que sous forme de titres résiduels détenus dans des comptes non soumis à un rajustement de l'appariement (« matching adjustment ») (qui ne répondent pas aux exigences de la directive Solvabilité II).

Toutefois, les assureurs américains ont commencé à augmenter leurs placements en capital-investissement dans les infrastructures au cours des dernières années et prévoient de poursuivre sur cette lancée. Cette évolution est probablement, en partie, un rattrapage en raison de leurs portefeuilles historiquement sous-exposés aux infrastructures. En outre, des stratégies « de base plus » et à valeur ajoutée axées sur les infrastructures proposent des actifs alternatifs à long terme et des rendements raisonnables par rapport à d'autres solutions, comme le capital-investissement, attirant ainsi les assureurs-vie en quête de rendement. Le ralentissement et la sous-performance des autres solutions traditionnelles, comme le capital-investissement et les fonds spéculatifs peuvent également avoir contribué

à la croissance de l'exposition en capital-investissement dans les infrastructures. Parmi les autres facteurs, citons l'augmentation des placements institutionnels dans les projets d'infrastructures des marchés émergents et les nouvelles occasions apparues durant la dernière décennie, comme les infrastructures numériques et sociales et les transports.

## Exposition aux fonds d'infrastructures pour le secteur américain de l'assurance



Source : S&P Global Market Intelligence, au 31 décembre 2024.

Au Canada, le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) a récemment fait passer de 40 % à 30 % l'exigence associée au risque de marché pour le capital-investissement dans les infrastructures. Cette baisse s'applique spécifiquement aux placements qui répondent aux critères des entités d'infrastructure admissibles situées au Canada. Ce changement se traduira par un allègement massif du capital pour les assureurs canadiens qui possèdent des infrastructures admissibles au Canada et encouragera les placements futurs.



« Les placements privés dans le secteur des infrastructures nous procurent des flux de trésorerie réguliers qui sont protégés contre l'inflation à long terme. »

— **Personne à la direction des assurances de dommages, Royaume-Uni**



« Les titres de participation liés aux infrastructures sont un choix populaire auprès des investisseurs institutionnels en Europe et au Royaume-Uni depuis de nombreuses années, et nous ne sommes pas surpris de voir que les assureurs aux États-Unis prévoient rattraper leur retard. La résilience du rendement dans les infrastructures a été reconnue par la réglementation de la directive Solvabilité II et s'est démarquée grâce à une solide croissance des bénéfices dans le transport, l'énergie et le numérique. Le rendement a été soutenu par la capacité de cette catégorie d'actifs à se remettre des coûts de l'inflation et par le soutien structurel de facteurs favorables à long terme accélérant la demande. Les piliers de la décarbonisation, de la numérisation, des données démographiques et de la démondialisation continuent de façonner les perspectives à long terme en infrastructures et de favoriser des occasions d'investissement. »



**Michael Straka**  
Chef de la formation de capital, InfraRed Capital Partners



TENDANCE 2 : LES ASSUREURS SE TOURNENT VERS LES ACTIFS RÉELS POUR STIMULER LA CROISSANCE

Capital-investissement dans l’immobilier

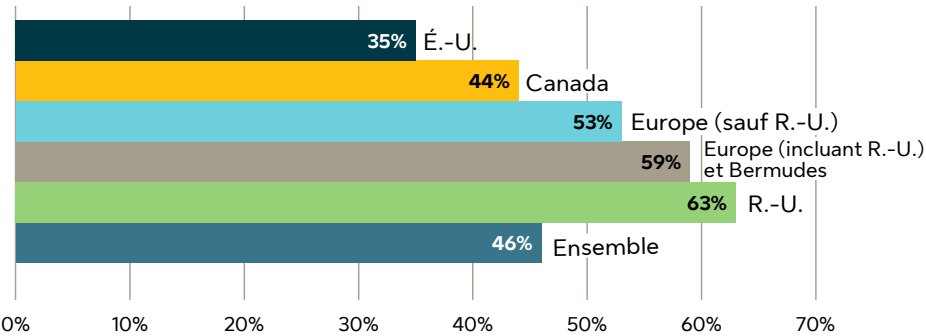
Reflet des occasions que les assureurs voient dans les actifs réels, le capital-investissement dans l’immobilier occupe une place importante dans les augmentations d’exposition prévues, poursuivant ainsi la tendance à la hausse observée ces dernières années. Là encore, les plus fortes augmentations des deux dernières années ont été enregistrées à l’extérieur de l’Amérique du Nord.

Au total, 46 % des assureurs ont augmenté leur exposition en capital-investissement dans l’immobilier au cours de cette période. L’Europe (incluant le Royaume-Uni) et les Bermudes affichent ensemble une augmentation de 59 %. Parmi les assureurs britanniques, 63 % ont connu une augmentation.



En dehors de l’Amérique du Nord, davantage de pays ont augmenté leur exposition au capital-investissement dans l’immobilier

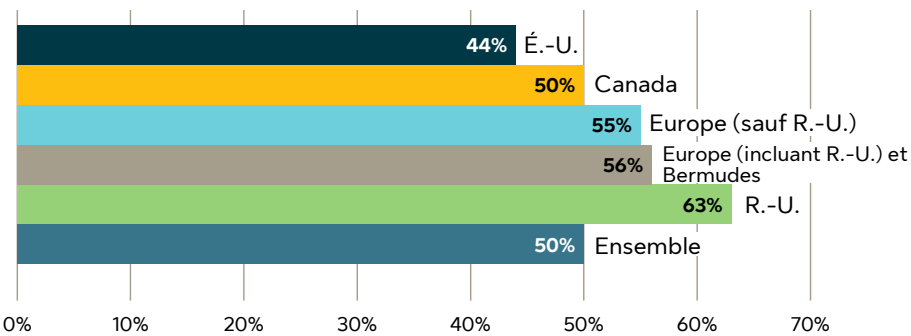
Pourcentage des répondants qui ont augmenté leur exposition en capital-investissement dans l’immobilier au cours des deux dernières années



Dans l’ensemble, le capital-investissement dans l’immobilier arrive en tête, derrière le capital-investissement dans les infrastructures et le crédit privé de première qualité, pour les attentes concernant l’augmentation de l’exposition, la moitié des assureurs ayant déclaré qu’ils prévoient suivre la tendance. Les assureurs britanniques sont les plus friands de cette catégorie d’actifs, 63 % d’entre eux déclarant qu’ils prévoient modifier leur exposition à la hausse dans deux ans.

Les augmentations se poursuivront, en particulier au Royaume-Uni

Pourcentage des répondants qui augmenteront leur exposition en capital-investissement dans l’immobilier au cours des deux prochaines années





# Dans la ligne de mire : perspective des solutions d'assurance

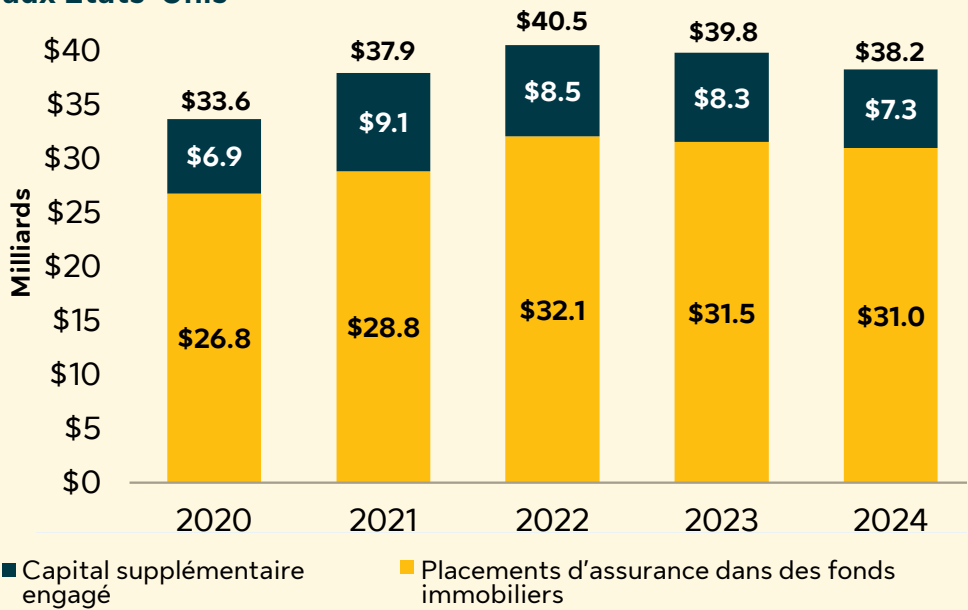
Il existe quelques raisons pour lesquelles cette tendance aux placements privés dans le secteur de l'immobilier se concentre en dehors des États-Unis.

Du point de vue de la réglementation, les exigences relatives au capital fondé sur le risque et le rendement inférieur ajusté du capital fondé sur le risque des titres de participation dans l'immobilier peuvent rendre cette catégorie d'actifs moins attrayante aux États-Unis, alors que la réglementation de la directive Solvabilité II présente des exigences relatives au capital plus favorables dans l'Union européenne et au Royaume-Uni.

L'investissement axé sur les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) peut également jouer un rôle. Les assureurs de l'UE et du R.-U. se concentrent sur la création de logements abordables, ce qui fait d'eux d'importants investisseurs dans l'immobilier.

En revanche, les assureurs américains, qui optent pour un placement à plus courte durée, ont besoin de plus de liquidités en raison de taux de rachat plus élevés que leurs homologues de l'UE et du R.-U. De plus, les assureurs américains sont plus enclins à gérer leurs portefeuilles de manière active en recourant à des réinvestissements et des rotations tactiques de catégories d'actifs. Cette approche active, associée à la recherche de rendement, confère aux prêts bancaires et au crédit privé à haut rendement un attrait supérieur à celui des titres de participation dans l'immobilier.

## Exposition aux fonds immobiliers dans le secteur de l'assurance aux États-Unis



Source : S&P Global Market Intelligence, au 31 décembre 2024.



« Malgré les difficultés auxquelles fait face le marché immobilier américain, en particulier dans le secteur des immeubles de bureau, il existe toujours des occasions de placement que les assureurs ne devraient pas ignorer. Le volume des transactions augmente, les liquidités sont revenues sur les marchés du crédit immobilier et de nombreux secteurs, notamment ceux de la logistique et du logement, présentent des données fondamentales solides pour les placements. Un recul important dans la construction de nouveaux immeubles devrait ouvrir la voie à un rendement supérieur à long terme dans le secteur de la logistique, car les prédictors de la demande – pénétration du commerce électronique, obsolescence des stocks existants, numérisation/automatisation de la chaîne d'approvisionnement et relocalisation/délocalisation – conservent leur élan positif. Dans le secteur du logement, nous observons l'émergence de facteurs favorables similaires aux placements à long terme. Nous continuons à surveiller le manque chronique et historique de nouvelles offres aux États-Unis, qui est exacerbé par le cycle actuel de réduction des mises en chantier et la diminution de l'accessibilité à la propriété aux États-Unis. Alors que certains assureurs restent réticents à l'idée d'augmenter leur exposition à l'immobilier, nous pensons que le marché actuel peut être très porteur à long terme pour les investisseurs qui adoptent une approche réfléchie dans leur sélection de biens immobiliers. »



**Jonathan Epstein**  
Associé directeur, chef de la division États-Unis. BGO



« Nous investissons dans un portefeuille immobilier géographiquement diversifié. »

— **Personne à la direction de la réassurance, Suisse**



# Tendance 3

Aller à contre-courant  
– pourquoi les petits  
assureurs veulent plus de  
gestionnaires



### TENDANCE 3 : ALLER À CONTRE-COURANT – POURQUOI LES PETITS ASSUREURS VEULENT PLUS DE GESTIONNAIRES

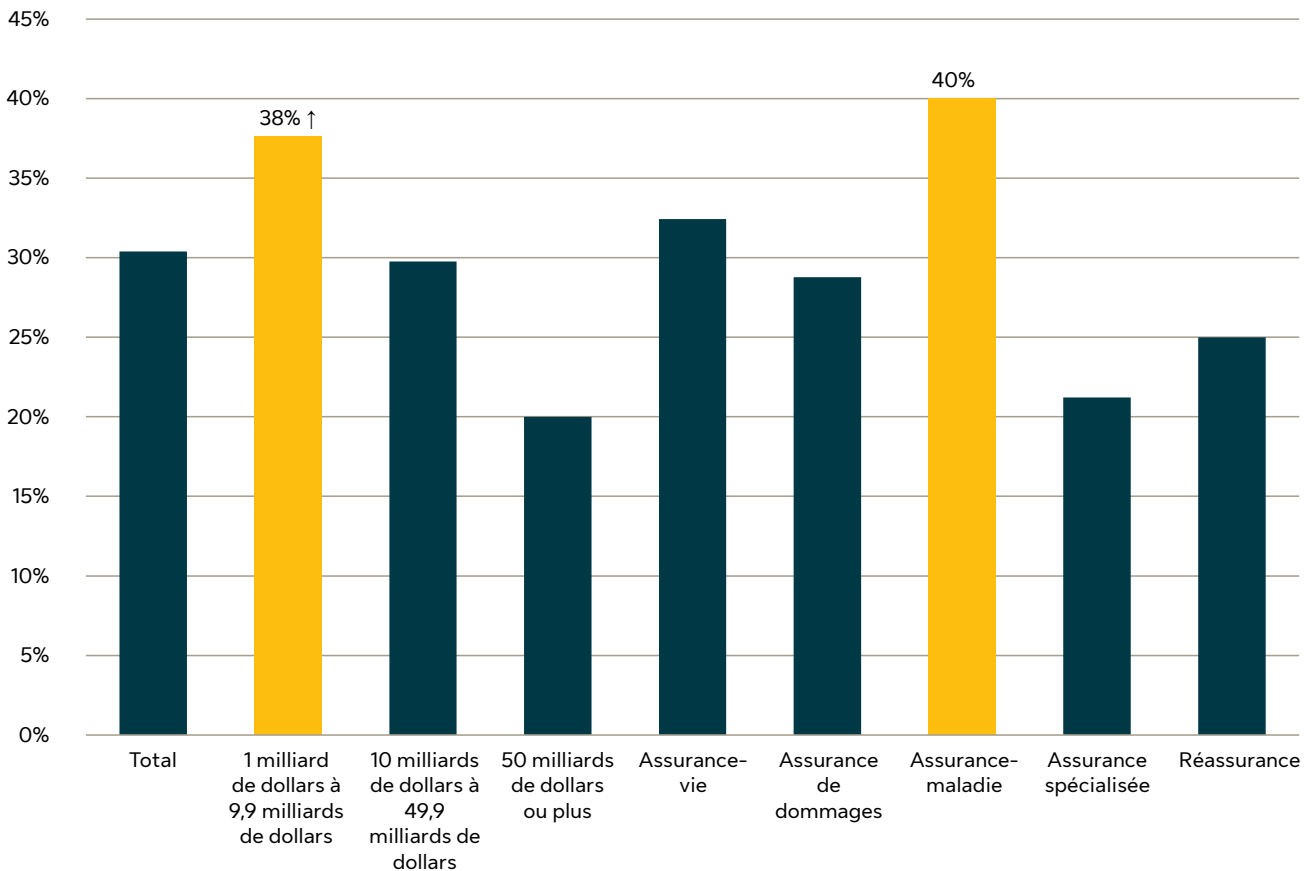
Environ un tiers des décideurs prévoient augmenter le nombre de leurs gestionnaires d’actifs externes; ceux qui planifient des changements sont plus susceptibles d’accroître que de réduire le nombre de gestionnaires.

Ces dernières années, la tendance à la consolidation des gestionnaires par les propriétaires d’actifs a été prédominante dans le secteur. Toutefois, notre sondage révèle que les petits assureurs sont plus susceptibles d’augmenter le nombre de gestionnaires d’actifs externes avec lesquels ils travaillent. En fait, ils sont environ deux fois plus susceptibles de procéder de la sorte que les plus grands assureurs : 38 % contre 20 %.

Indépendamment de la taille de l’entreprise, les assureurs offrant de l’assurance-maladie prévoient élargir leur liste de gestionnaires externes plus que les autres types d’assureurs.

#### Les petits assureurs et les assureurs offrant de l’assurance-maladie sont les plus susceptibles de recruter des gestionnaires externes

Pourcentage de répondants prévoyant augmenter le nombre de gestionnaires externes



« Nous déployons de nouveaux capitaux de croissance pour stimuler notre plateforme multigestionnaire et diversifier notre portefeuille, en augmentant l’exposition aux produits basés sur les écarts, conformément à notre stratégie de croissance des rentes. »

— **Personnes responsables de la gestion des risques, assurance-maladie, actif géré de 1 milliard à 4,9 milliards de dollars**



« Par rapport à leurs homologues plus importants, les petits assureurs ont généralement tendance à avoir des profils de tarification moins diversifiés, ce qui se traduit par des niveaux plus élevés de capital requis pour soutenir les risques liés à la tarification. Par conséquent, leurs portefeuilles de placement ont toujours été axés sur des stratégies de liquidité de haute qualité. À mesure que les assureurs se familiarisent avec les risques associés aux marchés privés et aux placements alternatifs et que le secteur développe de nouveaux instruments permettant aux assureurs de toutes tailles d’accéder facilement à ces produits, nous constatons que les petits assureurs s’intéressent de plus en plus à la diversification de leurs portefeuilles de placements. Cette diversification devrait s’accompagner de la nécessité de travailler avec des gestionnaires ayant une expérience des marchés privés et des placements alternatifs. »



**Nitin Chhabra**  
Directeur général et chef des solutions en assurance, Gestion SLC



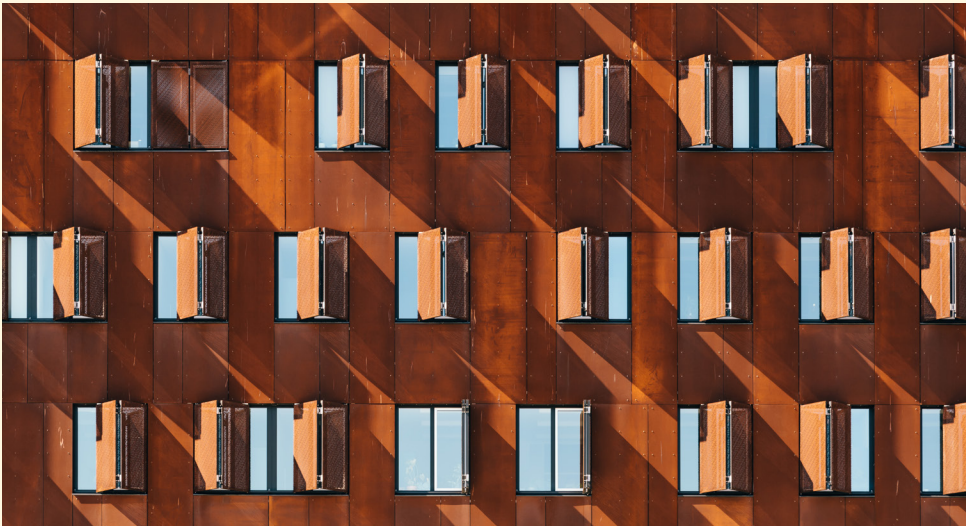
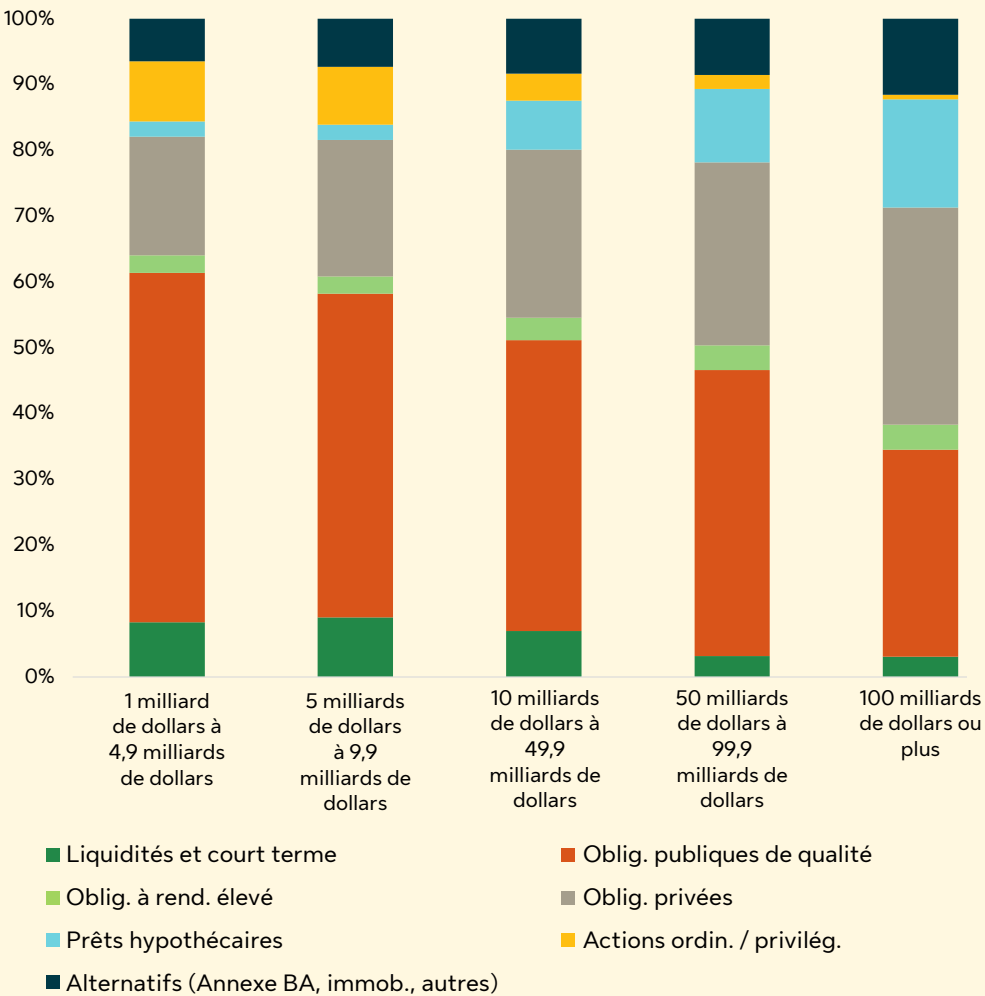
# Dans la ligne de mire : perspective des solutions d'assurance

Les petits assureurs sont généralement sous-dotés en actifs alternatifs et privés, ce qui pourrait expliquer leur intention d'ajouter des gestionnaires d'actifs au cours des prochaines années. Si l'on considère l'univers des petits assureurs (10 milliards de dollars ou moins), on peut noter beaucoup envisagent de plus en plus de se diversifier dans le crédit privé de première qualité et d'autres produits comme le crédit privé, les titres de participation liés aux infrastructures et le capital-investissement pour rattraper leurs homologues de plus grande taille. Les placements dans des actifs alternatifs et le crédit privé de première qualité peuvent nécessiter le recours à plusieurs gestionnaires externes, compte tenu du large éventail de stratégies et de catégories d'actifs pouvant composer ces mandats.

Du point de vue de la réglementation, aux États-Unis, la clarification apportée à la définition d'une obligation basée sur des principes (Principles Based Bond Definition) par la National Association of Insurance Commissioners (NAIC) a ouvert la voie à une structuration créative des actifs, incluant la valeur de l'actif net, le financement de fonds, les titres de créance garantis et les titres adossés à des actifs, qui peuvent être admis comme des obligations aux fins de déclaration réglementaire (Schedule D bonds) aux États Unis.

Au Royaume-Uni et dans l'Union européenne, la réforme de la directive Solvabilité II a permis une flexibilité accrue et des exigences relatives au capital de solvabilité moins élevées pour ces structures privées émergentes, encourageant les petits assureurs à ajouter ces actifs alternatifs à leurs portefeuilles de couverture de passifs.

Exposition aux actifs investis aux États-Unis selon la taille de l'assureur (total des actifs investis)





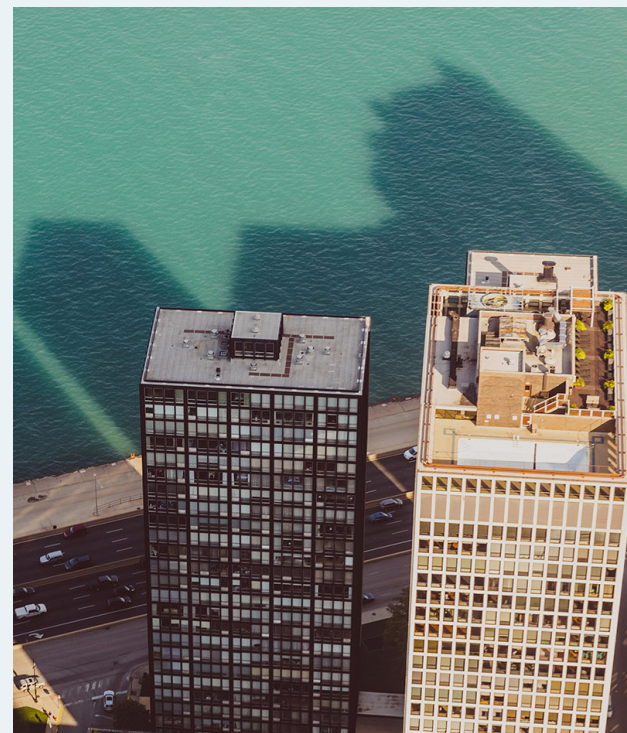
# Conclusion

## Les catégories d'actifs privés vont remodeler l'avenir des portefeuilles des assureurs

Les assureurs sont de plus en plus nombreux à investir dans les catégories d'actifs privés. Ils sont visiblement convaincus du potentiel que celles-ci offrent pour les aider à remplir leurs obligations et à répondre à leurs besoins sur le plan de l'amélioration des revenus et du rendement total, de l'atténuation des risques de baisse et de la gestion des liquidités. Certains assureurs devront peut-être ajouter des gestionnaires spécialisés à leur liste pour atteindre ces objectifs et faire leur entrée en toute confiance sur les marchés privés. Comme toujours, la diligence raisonnable restera importante, tout comme les conseils en matière d'exposition stratégique des actifs qui permettront de tirer le meilleur parti des occasions intéressantes pour le rendement et la gestion des risques.

À l'avenir, les assureurs devront relever plusieurs défis, notamment l'incertitude réglementaire et la volatilité des conditions macroéconomiques, et ils devront trouver des moyens d'améliorer les rendements. Les écarts de taux exceptionnellement faibles pourraient contraindre les assureurs à prendre davantage de risques pour générer des rendements en négociant des liquidités, en réduisant leur capital et en réalisant des placements étonnants.

En ajoutant des catégories d'actifs privés de bonne qualité qui bénéficient d'exigences de capital avantageuses, les assureurs peuvent compléter leur portefeuille de titres publics et diversifier davantage leurs placements. Le crédit privé de première qualité peut améliorer le rendement sans faire courir de risques inutiles. Les titres de participation dans l'immobilier et les infrastructures offrent des occasions intéressantes de rendement supérieur associé à un traitement réglementaire favorable. L'avenir de la gestion d'actifs dans le secteur de l'assurance évolue toujours, mais les actifs privés peuvent aider les assureurs à résoudre une partie importante du casse-tête que représente la répartition des actifs.



La marque Gestion SLC désigne les activités de gestion d'actifs institutionnels de la Financière Sun Life inc. (la Sun Life), ainsi que les sociétés Sun Life Capital Management (U.S.) LLC aux États-Unis et Gestion de capital Sun Life (Canada) inc. au Canada. La société Gestion de capital Sun Life (Canada) inc. est inscrite comme gestionnaire de portefeuille, gestionnaire de fonds de placement et courtier sur le marché dispensé au Canada, et comme gestionnaire d'opérations sur marchandises en Ontario. La société Sun Life Capital Management (U.S.) LLC est inscrite comme conseiller en placement auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis. Elle est également inscrite comme Commodity Trading Advisor (conseiller en opérations sur marchandises) et Commodity Pool Operator (gestionnaire de fonds marché à terme) auprès de la Commodity Futures Trading Commission en vertu du Commodity Exchange Act. De plus, elle est membre de la National Futures Association.

Les renseignements sont fournis à titre indicatif uniquement et représentent les points de vue et les opinions de l'auteur ou des auteurs, qui peuvent différer de ceux d'autres équipes de placements de Gestion SLC et de ses sociétés affiliées. Le contenu ne tient pas compte de la convenance ou des besoins d'une personne ou d'une entité, et ne peut être considéré comme une recommandation pour une catégorie d'actifs ou une stratégie particulières.

Rien dans le présent document ne constitue une offre de vente ou la sollicitation d'une offre d'achat de titres. Les renseignements contenus dans ce document sont fournis uniquement à titre de référence en ce qui concerne la société, ses collaborateurs et ses activités de conseil, en tant que société de gestion d'actifs.

Les données et renseignements sur le marché présentés dans le présent document sont fondés sur diverses sources, publiées et non publiées, considérées comme fiables. Toutefois, ils n'ont pas été vérifiés de manière indépendante et il n'y a aucune garantie quant à leur exactitude ou leur exhaustivité.

Ce document peut présenter des renseignements ou des énoncés qui tiennent compte d'attentes ou de prévisions liées à des événements futurs. Les énoncés prospectifs sont de nature spéculative et peuvent faire l'objet de risques, d'incertitudes et d'hypothèses qui pourraient différer de façon importante des énoncés. Par conséquent, n'accordez pas de confiance excessive à ces énoncés prospectifs. Toutes les opinions et tous les commentaires formulés sont susceptibles de changer sans préavis et sont présentés de bonne foi sans responsabilité légale. Sauf indication contraire, tous les chiffres et toutes les estimations fournis sont tirés de données internes et sont à jour à la date de la publication. Toutes les données peuvent changer. Toutes opinions ainsi que tous les commentaires et renseignements fournis sont susceptibles de changer et Gestion SLC décline toute responsabilité pour quelque perte que ce soit découlant de l'utilisation de ces renseignements.

Les renseignements figurant dans ce document ne doivent en aucun cas tenir lieu de conseils particuliers d'ordre financier, fiscal, juridique ou comptable ni en matière d'assurance et de placement. Ils ne doivent pas être considérés comme une source d'information à cet égard et ne constituent pas une offre d'achat ou de vente de valeurs mobilières, ni de services d'assurance ou de placement. Les investisseurs devraient obtenir l'avis d'un conseiller professionnel avant de prendre une décision en fonction des renseignements fournis dans ce document. Il est impossible d'investir directement dans un indice.

Ce document est destiné uniquement à être utilisé par les destinataires sur les territoires qui sont autorisés à le recevoir en vertu de leurs lois locales applicables. Ce document n'a pas été examiné par un organisme de réglementation et n'est pas enregistré auprès d'un tel organisme.

Aucune partie de ce document ne peut être i) reproduite, photocopiée ou polycopiée, de quelque façon que ce soit et dans quelque format que ce soit, ni être ii) distribuée à toute personne qui n'est pas un employé, un dirigeant, un directeur ou un agent autorisé du destinataire, sans le consentement écrit préalable de Gestion SLC.

---

## À propos du Groupe mondial en assurance Gestion SLC

Le Groupe mondial en assurance Gestion SLC offre accès à une gamme diversifiée de capacités de placements dans plusieurs catégories d'actif. Il mise ainsi sur l'expertise et les ressources de différentes sociétés de Gestion SLC. Notre héritage en matière d'assurance a guidé l'évolution délibérée de notre plateforme mondiale de solutions de placement et d'assurance, qui a été conçue pour répondre aux besoins spécialisés des assureurs. Nos stratégies sont mises en œuvre dans des structures de capital efficaces lorsque c'est pratique. Elles sont des éléments fondamentaux qui contribuent à offrir aux assureurs des revenus et un rendement total améliorés, une atténuation des risques de baisse et une gestion des liquidités.

[gestionslc.ca](http://gestionslc.ca)

SLC-20251001-4855409