

VERSION AMENDÉE

GRAND CONSEIL NEUCHÂTELOIS – POSTULAT

<i>À compléter par le secrétariat général du Grand Conseil lors de la réception du document déposé</i>			
Département(s)	DFFD	Date	25 septembre 2023
Numéro	23.236	Heure	9h04

Auteur-e(-s) : Andreas Jurt	Lié à (facultatif, cf. art. 241 OGC) : ad
Titre : « Neuchâtel first » : marché de l'assurance à reterritorialiser	
Contenu : <p>Nous demandons au Conseil d'État d'étudier la création d'une compagnie d'assurance active dans les véhicules, les choses et la responsabilité civile active à l'échelle du canton de Neuchâtel ou de l'Arc jurassien. La compagnie d'assurance à créer devrait prendre la forme d'une coopérative à but non lucratif ou une autre forme visant les mêmes objectifs.</p> <p>Par année, pour les assurances véhicules, les assurances responsabilité civile (RC) et ménage, le volume de primes qui quittent notre canton s'élève à 146 millions de francs environ. La perte financière se chiffre à 80 millions de francs environ. Si nous associons le canton du Jura, les ménages du Jura bernois et du Nord vaudois, nous arrivons à 173 millions de francs de perte financière ou, exprimé autrement, des sommes potentiellement à rapatrier et à fiscaliser.</p>	
Développement (obligatoire) : <p>Le Conseil d'État déplore depuis de nombreuses années que Neuchâtel est un champion, en comparaison suisse, en termes de produit intérieur brut (PIB). Malheureusement, vu qu'une multitude de sociétés ont leur siège social et fiscal ailleurs en Suisse ou à l'étranger, cela nous prive d'un substrat fiscal certain : « Ici, on bosse, et ailleurs, on récolte les fruits ! » Alors, ensemble, inversons la tendance et faisons preuve d'une capacité de « <i>remontada</i> » !</p> <p>Notre postulat repose sur le rapport final du 1^{er} novembre 2019 du professeur Nicolas Babey, doyen de l'Institut du management des villes et du territoire (IMVT), intitulé : « Scénario de développement économique et démographique pour l'Arc jurassien » (pour les assurances, voir les pages 15 à 19 et 97 à 99).</p> <p>Nous sommes conscients qu'on ne récupère pas du jour au lendemain un volume de primes de 146 millions de francs. Mais avec une stratégie de collaboration incitative entre les trois partenaires (TSM, assurances ; CCAP, prévoyance ; BCN, bancaire et hypothécaire), une croissance annuelle de 5% des primes hors canton nous semble un scénario plausible.</p> <p>Recréer une assurance sous la forme d'une coopérative n'est pas l'objectif primaire, pourtant proposé dans le rapport du professeur Nicolas Babey. Elle nous semble trop contraignante, vu les exigences en matière de réglementation, de fonds propres et de savoir-faire (humain, technique et opérationnel). Par contre, si la dynamique du rapatriement des affaires devait se concrétiser, en ayant atteint une taille critique en termes de volume et de rentabilité, cette solution ne doit pas être écartée d'office. « <i>Wait and see</i> ! »</p> <p>Par contre, développer un <i>business model</i> incitatif et collaboratif est une piste à explorer, avec un système de référencement non contraignant qui permet à chaque partenaire d'augmenter sa base de revenus et ainsi, aussi, son revenu fiscal. Cette collaboration se veut digitale, TSM pour les assurances de voitures et de RC/ménage, tout en s'appuyant sur le réseau de vente et de distribution déjà en place avec la CCAP et la BCN. TSM n'offre pour l'instant ni d'assurances ménage ni de RC privées, mais la société est outillée pour proposer une solution si un vrai <i>business case</i> est proposée.</p> <p>Exemples de collaboration et de proposition de valeurs avec partage d'affaires et de revenus générés, dont les détails restent à définir par les partenaires :</p> <ol style="list-style-type: none">1. CCAP et/ou BCN proposent à leurs clients de conclure une assurance voiture et/ou une RC/ménage avec TSM. Un commissionnement (rétrocession) de l'apporteur d'affaires pourrait se calculer en fonction du bénéfice net par cas. Il en va de même pour un éventuel rabais.2. TSM propose à ses clients de conclure des hypothèques (entreprises ou privés) avec la BCN avec un rabais par rapport à la concurrence (www.comparis.ch). Une répartition des revenus devra se faire en fonction de la rentabilité nette du client et de son profil de risque selon le prêteur (BCN).3. TSM propose à ses clients neuchâtelois de conclure la prévoyance professionnelle (2^e pilier) à la CCAP et la prévoyance individuelle (3^e pilier A) à la BCN. Le partage des revenus pourrait se faire par une rétrocession	

partielle des frais de gestion ou un taux d'intérêt majoré sur les comptes de prévoyance.

Bien que la première cible de croissance soit le marché de l'assurance, il faut néanmoins rappeler que la CCAP et la BCN ont aussi à gagner à cette collaboration tripartite (augmentation des parts de marché et du bénéfice net).

Notre proposition est « un trèfle à quatre feuilles » de potentiels gagnants (TSM, CCAP, BCN et les collectivités publiques).

Sources :

<https://www.arcjurassien.ch/fr/Nos-projets/Economie-presentielle/PHR-Economie-presentielle-2017-2019.html>

www.tsm.ch

Demande d'urgence : NON

Auteur-e ou premier-ère signataire : *prénom, nom* (obligatoire) :

Andreas Jurt

Autres signataires (*prénom, nom*) :

Autres signataires suite (*prénom, nom*) :

Autres signataires suite (*prénom, nom*) :

Position du Conseil d'État

Le Conseil d'État a déjà renseigné le Grand Conseil en 2019 par une [réponse écrite](#) à une question de député. Le rapport du professeur Nicolas Babey a donné lieu à de multiples échanges avec les compagnies d'assurances présentes à Neuchâtel, sans mener à aucune solution réaliste et convaincante. Le Conseil d'État n'envisage pas de s'immiscer, par des mandats aussi précis (qui pourraient générer une concurrence déloyale et amenuiser les marges de la Banque cantonale neuchâteloise, dans la politique commerciale d'établissements autonomes et soumis à la surveillance des Autorités fédérales. Des questions réglementaires, de conflits d'intérêts, de gestion des risques et de coûts font aussi obstacle à la proposition.

VERSION NON AMENDÉE

GRAND CONSEIL NEUCHÂTELOIS – POSTULAT

<i>À compléter par le secrétariat général du Grand Conseil lors de la réception du document déposé</i>			
Département(s)	DFFD	Date	25 septembre 2023
Numéro	23.236	Heure	9h04

Auteur-e(-s) : Andreas Jurt	Lié à (facultatif, cf. art. 241 OGC) : ad
Titre : « Neuchâtel first » : marché de l'assurance à reterritorialiser	
Contenu : <p>Nous invitons le Conseil d'État à susciter et à stimuler une collaboration incitative, mais non contraignante, pour favoriser une collaboration, dite de circuit court, entre différents acteurs cantonaux œuvrant dans le domaine financier (assurances et banque) pour rapatrier une partie du marché de l'assurance, un marché rémunérateur qui a quitté notre territoire à la suite d'achats et de regroupements qui se sont faits à la fin des années 1980. À son apogée, « La Neuchâteloise », créée en 1869, comptait de 600 à 700 collaborateurs, avec un rayonnement économique national et international, étant reconnue comme terroir de compétences. C'est la compétence qui attire et domicilie les talents.</p> <p>Nous pensons à une collaboration créative et innovante entre TSM Société mutuelle d'assurances transports (TSM Compagnie d'assurances), sise à La Chaux-de-Fonds, la Caisse cantonale d'assurance populaire (CCAP) et la Banque cantonale neuchâteloise (BCN).</p> <p>Par année, pour les assurances véhicules, les assurances responsabilité civile (RC) et ménage, le volume de primes qui quittent notre canton s'élève à 146 millions de francs environ. La perte financière se chiffre à 80 millions de francs environ. Si nous associons le canton du Jura, les ménages du Jura bernois et du Nord vaudois, nous arrivons à 173 millions de francs de perte financière ou, exprimé autrement, des sommes potentiellement à rapatrier et à fiscaliser.</p>	
Développement (obligatoire) : <p>Le Conseil d'État déplore depuis de nombreuses années que Neuchâtel est un champion, en comparaison suisse, en termes de produit intérieur brut (PIB). Malheureusement, vu qu'une multitude de sociétés ont leur siège social et fiscal ailleurs en Suisse ou à l'étranger, cela nous prive d'un substrat fiscal certain : « Ici, on bosse, et ailleurs, on récolte les fruits ! » Alors, ensemble, inversons la tendance et faisons preuve d'une capacité de « <i>remontada</i> » !</p> <p>Notre postulat repose sur le rapport final du 1^{er} novembre 2019 du professeur Nicolas Babey, doyen de l'Institut du management des villes et du territoire (IMVT), intitulé : « Scénario de développement économique et démographique pour l'Arc jurassien » (pour les assurances, voir les pages 15 à 19 et 97 à 99).</p> <p>Nous sommes conscients qu'on ne récupère pas du jour au lendemain un volume de primes de 146 millions de francs. Mais avec une stratégie de collaboration incitative entre les trois partenaires (TSM, assurances ; CCAP, prévoyance ; BCN, bancaire et hypothécaire), une croissance annuelle de 5% des primes hors canton nous semble un scénario plausible.</p> <p>Recréer une assurance sous la forme d'une coopérative n'est pas l'objectif primaire, pourtant proposé dans le rapport du professeur Nicolas Babey. Elle nous semble trop contraignante, vu les exigences en matière de réglementation, de fonds propres et de savoir-faire (humain, technique et opérationnel). Par contre, si la dynamique du rapatriement des affaires devait se concrétiser, en ayant atteint une taille critique en termes de volume et de rentabilité, cette solution ne doit pas être écartée d'office. « <i>Wait and see</i> ! »</p> <p>Par contre, développer un <i>business model</i> incitatif et collaboratif est une piste à explorer, avec un système de référencement non contraignant qui permet à chaque partenaire d'augmenter sa base de revenus et ainsi, aussi, son revenu fiscal. Cette collaboration se veut digitale, TSM pour les assurances de voitures et de RC/ménage, tout en s'appuyant sur le réseau de vente et de distribution déjà en place avec la CCAP et la BCN. TSM n'offre pour l'instant ni d'assurances ménage ni de RC privées, mais la société est outillée pour proposer une solution si un vrai <i>business case</i> est proposée.</p> <p>Exemples de collaboration et de proposition de valeurs avec partage d'affaires et de revenus générés, dont les détails restent à définir par les partenaires :</p> <p>4. CCAP et/ou BCN proposent à leurs clients de conclure une assurance voiture et/ou une RC/ménage avec TSM. Un commissionnement (rétrocession) de l'apporteur d'affaires pourrait se calculer en fonction du</p>	

bénéfice net par cas. Il en va de même pour un éventuel rabais.

5. TSM propose à ses clients de conclure des hypothèques (entreprises ou privés) avec la BCN avec un rabais par rapport à la concurrence (www.comparis.ch). Une répartition des revenus devra se faire en fonction de la rentabilité nette du client et de son profil de risque selon le prêteur (BCN).
6. TSM propose à ses clients neuchâtelois de conclure la prévoyance professionnelle (2^e pilier) à la CCAP et la prévoyance individuelle (3^e pilier A) à la BCN. Le partage des revenus pourrait se faire par une rétrocession partielle des frais de gestion ou un taux d'intérêt majoré sur les comptes de prévoyance.

Bien que la première cible de croissance soit le marché de l'assurance, il faut néanmoins rappeler que la CCAP et la BCN ont aussi à gagner à cette collaboration tripartite (augmentation des parts de marché et du bénéfice net).

Notre proposition est « un trèfle à quatre feuilles » de potentiels gagnants (TSM, CCAP, BCN et les collectivités publiques).

Sources :

<https://www.arcjurassien.ch/fr/Nos-projets/Economie-presentielle/PHR-Economie-presentielle-2017-2019.html>

www.tsm.ch

Demande d'urgence : NON

Auteur-e ou premier-ère signataire : *prénom, nom* (obligatoire) :

Andreas Jurt

Autres signataires (*prénom, nom*) :

Autres signataires suite (*prénom, nom*) :

Autres signataires suite (*prénom, nom*) :

Position du Conseil d'État

Le Conseil d'État a déjà renseigné le Grand Conseil en 2019 par une [réponse écrite](#) à une question de député. Le rapport du professeur Nicolas Babey a donné lieu à de multiples échanges avec les compagnies d'assurances présentes à Neuchâtel, sans mener à aucune solution réaliste et convaincante. Le Conseil d'État n'envisage pas de s'immiscer, par des mandats aussi précis (qui pourraient générer une concurrence déloyale et amenuiser les marges de la Banque cantonale neuchâteloise, dans la politique commerciale d'établissements autonomes et soumis à la surveillance des Autorités fédérales. Des questions réglementaires, de conflits d'intérêts, de gestion des risques et de coûts font aussi obstacle à la proposition.