

Le Belge s'assure peu sur la vie

En cause, le manque de souplesse des produits et des performances décevantes

Le Belge est sous-assuré sur la vie et cela commence à se savoir... à l'étranger. Ce que l'on sait sans doute aussi à l'étranger, c'est que le Belge est un gros épargnant (le numéro trois mondial, derrière le Japonais et le Suisse). Or, l'assurance-vie, à la différence de l'assurance-décès, est essentiellement un produit d'épargne, puisque son objectif est de mettre à la disposition de l'assuré, au terme du contrat (généralement vers la soixantaine), un capital destiné à... assurer ses vieux jours, pourvu que Dieu lui prête vie. Il n'y a donc rien d'étonnant au fait que nos voisins, surtout français et néerlandais, lorgnent avec envie sur notre portefeuille, dans la perspective de ce grand marché de l'assurance qui verra, en principe, s'abaisser les barrières douanières dès l'année prochaine.

A LA TRAINÉ. Le Belge est sous-assuré sur la vie : nous avons déjà eu l'occasion de le souligner (voir «La Libre Belgique» des 23 et 30 mai derniers). Il ressort d'une étude à paraître⁽¹⁾ qu'en prenant comme

base 100=le montant investi chaque année par le Belge en assurance-vie, nous étions déjà à la traîne en 1978. Par rapport à la Suisse, notre retard était de 200 p.c., par rapport à l'Allemagne et aux Pays-Bas de 100 p.c., par rapport à la Grande-Bretagne de 50 p.c. Seul parmi nos proches voisins, le Français était encore plus sous-assuré que le Belge.

Hélas, en dix ans, la situation ne s'est pas redressée. Au contraire. En effet, il ressort de la même étude qu'en 1986 l'écart avec la Suisse était passé à 560 p.c., avec la Grande-Bretagne à 230 p.c., avec l'Allemagne à 200 p.c., avec les Pays-Bas à 150 p.c. La France a fait plus que combler son retard par rapport à une Belgique désespérément à la traîne, puisqu'aujourd'hui le Français investit en moyenne 80 p.c. de plus que le Belge en assurance-vie.

CLASSICISME. Pire : nous nous faisons petit à petit rattraper par l'Italien et l'Espagnol, quasi partis de rien. Comment expliquer cette situation ? Apparemment, plusieurs facteurs

negatifs jouent de concert, reconnaît-on (du bout des lèvres) dans les milieux professionnels. Il y a d'abord le classicisme, lisez le manque de souplesse, des contrats proposés, comme le souligne un article paru récemment dans une revue spécialisée française⁽²⁾.

Il y a ensuite la voracité du fisc (qui vient encore de renforcer son emprise sur l'assurance-vie en taxant à 9,75 p.c. les participations bénéficiaires), celle des compagnies (dont les coûts de gestion sont élevés et pour lesquelles le «cash» contractuel en provenance des assurés sur la vie vient à point nommé pour couvrir le manque à gagner de certains autres activités, comme l'assurance-auto ou de la globale habitation) et celle des courtiers (les frais de distribution sont exagérés en Belgique par rapport à ce qui se pratique à l'étranger).

Résultat des courses : «la performance des contrats d'assurance-vie distribués en Belgique reste assez décevante»⁽²⁾. Dans ces conditions, comment s'étonner que l'épargnant belge opte pour les alternatives qui se présentent à lui, Sicav en tête.

CARTES EN MAIN. Dans la perspective de l'ouverture du grand marché européen, cela promet bien du plaisir aux professionnels de l'assurance : «Pour un assuré belge, l'assurance française apparaît comme un paradis. (...) A compter du 1^{er} juillet 1990 (...), rien n'empêchera un Belge de transférer ses fonds en France pour y souscrire un contrat sans taxes et bénéficiant d'une exonération d'impôts sur les revenus et les droits de succession»⁽²⁾. Mais il faudra probablement du temps : l'épargnant belge n'est pas exempt d'un certain immobilisme qui explique le peu de succès qu'a connu jusqu'ici la vente directe et qui fait la force des courtiers traditionnels, lesquels constituent un réseau de distribution, cher sans doute, mais très pénétrant.

Jean BLAVIER.

(1) C. Jaumain, «L'assurance vie-retraite belge en questions», à paraître.

(2) «Le revenu français», n° 224, juin 1989.