

Un séminaire de *L'Argus Belge* a réuni les acteurs du grand tournant belge 8/11/90 Eche

Assurance vie: les raisons du retard

Invités par le mensuel spécialisé dans l'assurance, les assureurs, courtiers, professeurs et Jean-Marc Delporte (OCA) ont fait le point sur la révolution des produits vie... qui se fait attendre.

Qu'est-ce qu'on attend encore pour connaître ces nouvelles assurances vie, plus souples et plus performantes, dont on nous promet la venue depuis déjà un temps certain? Il est vrai que deux ou trois ans de préparation peuvent être considérés comme un sprint échevelé quand on se rappelle qu'il fallait dix ans, naguère, pour mettre au point un nouveau règlement vie.

Il n'empêche, l'heure n'est plus aux tergiversations: les produits vie classiques (branche 18 ou bientôt 21) seront balayés par les polices concurrentes étrangères à l'heure du grand marché européen et de la libre prestation de services. Cette dernière n'est pas pour 1993 — on la prévoit concrètement pour 1996 — mais ces quelques années de mise en jambes ne seront pas de trop pour les assureurs belges. L'indispensable changement de mentalités, en particulier dans la vente et la distribution, ne se décrète pas, en effet, du jour au lendemain.

Le projet d'arrêté royal sur ces nouveaux produits vie, préparé par l'Office de contrôle des assurances (OCA), doit encore faire l'objet de discussions avec le secteur. Jean-

Marc Delporte, président de l'OCA, a d'ailleurs plaidé devant les participants au séminaire pour une accélération du processus d'adhésion de la part de toutes les parties concernées.

Le texte devra en effet encore passer par le cabinet des Affaires économiques avant d'être examiné par la Commission des Assurances. Pour que sa concrétisation soit efficace, il faudrait également que le projet de loi qui réforme la législation de 1975 soit rapidement adopté, car il instaure un contrôle a posteriori plus moderne que le régime de l'autorisation préalable.

Le contrôle de la solvabilité et de la rentabilité des compagnies — le niveau d'analyse doit encore être dégagé par des concertations avec le secteur — sera le garant de la protection des assurés, pour autant que les compagnies communiquent sans délai les éléments d'appréciation à l'OCA.

L'arrêté royal devrait entrer en vigueur au cours du premier semestre 1991 mais les produits ne devraient pas atteindre leur vitesse de croisière avant deux ou trois ans, a souligné Valère Croes, président de l'UPEA (Union professionnelle des entreprises d'assurance).

DÉFINITIONS

Mais l'évolution vers ces nouveaux produits vie, quelle est-elle? Jean-Jacques Gollier, administrateur délégué d'Esofac, qualifie la branche 18, la seule pratiquée aujourd'hui, de «Rolls-Royce des années 50»: sécurité totale (rendement garanti de 4,75% plus les participations bénéficiaires) mais consommation élevée (frais de gestion considérables) et

rendement énergétique discutable (performance financière pâlichonne).

Cette branche classique ne va pas disparaître, elle est rebaptisée branche 21 dans le nouveau règlement vie, avec un abaissement des chargements (frais divers) et une souplesse dans le versement des primes, mais toujours une garantie de résultat.

Trois autres branches vont apparaître: la «23», c'est-à-dire les assurances liées à des fonds communs d'investissement, internes aux compagnies, avec vraisemblablement des «tiroirs» en fonction des types de placement (actions, obligations, immobilier, etc.), le risque de la variabilité du rendement étant supporté par l'assuré; la «26»: assurances de capitalisation, dont des formules hybrides (à la limite de la légalité) existent d'ores et déjà sur le marché actuellement; et la «27»: polices de gestion des fonds collectifs de retraite.

Compte tenu du choix laissé à l'assuré de verser des primes dont le montant est fixé à l'avance ou de les faire varier, ce sont donc 8 solutions que les distributeurs seront chargés d'expliquer aux clients. L'effort de marketing ne sera pas mince, d'autant que les formules qui prévoient une variabilité du rendement tombent mal, sur ce plan, au moment où les marchés financiers sont moroses.

Aux hommes de marketing, Jean-Jacques Gollier a rappelé que c'est précisément quand les marchés boursiers et obligataires sont déprimés que les perspectives de gain sont les plus importantes. A eux de le faire comprendre.

LE NŒUD FISCAL

A cette profusion de biens, il faut encore ajouter le problème qui apparaît, à l'heure actuelle, le plus épineux à résoudre: le régime fiscal de l'assurance.

Les polices vie sont affectées par une taxe de 4,40% sur les primes — qui revient en fait à un précompte de près de 40% sur le rendement, selon Christian Jaumain, maître de conférences à l'UCL — mais aussi par une taxe de 9,25% sur les dotations des participations bénéficiaires. L'assurance groupe, de son côté, est également visée par une cotisation spéciale de 3,5%.

Ces ponctions se révéleraient totalement rédhibitoires à l'assuré-investisseur un tant soit peu éclairé, s'il ne pouvait déduire de ses revenus annuels les primes versées en assurance vie (jusqu'à 83 000 F, y compris l'épargne-pension).

Cet argument fiscal, souvent le seul utilisé par les distributeurs, ne suffira plus à l'avenir. La déduction pourrait en effet être supprimée, logique européenne oblige. Il faut rappeler que cette déduction est réservée aux primes versées aux compagnies établies en Belgique. Cette discrimination pourrait être condamnée par la Cour européenne de justice (une question à ce sujet est pendante actuellement à Luxembourg), ce qui obligerait la Belgique à accorder cette déduction tous azimuts. Une telle éventualité pourrait amener notre gouvernement à la supprimer purement et simplement sous prétexte qu'il ne souhaite pas subsidier fiscalement des primes versées à des compagnies investissant à l'étranger. Jean-Jacques Gollier invite donc les

distributeurs de produits vie à élaborer une stratégie de vente qui ne prenne plus appui uniquement sur la fiscalité.

Il faudrait pour cela que les taxes disparaissent elles aussi. Valère Croes est conscient que ces moindres rentrées fiscales (4,6 milliards de F) devraient être compensées. Dans son secteur, il souligne que le projet de rendre obligatoire une assurance sur le patrimoine apporterait de 7 à 800 millions de F, alors que la généralisation de la taxe de 16,5% sur les prestations en assurance vie individuelle contribuerait également à combler le trou dans les finances publiques. Une non déductibilité des primes versées à des produits de capitalisation (qui ne couvrent aucun risque) serait par ailleurs souhaitable, selon Valère Croes.

Mais ces propositions semblent ne pas encore sourire au cabinet des Finances.

La suppression des taxes des 4,40% et 9,25% est un préalable indispensable, selon Valère Croes, au développement des produits vie qui sont toujours les parents pauvres de l'épargne en Belgique. Jean-Jacques Gollier a rappelé que le patrimoine des Belges (quelque 24 000 milliards de F) n'est constitué que pour 2,8% d'assurance vie alors que les dépôts bancaires représentent 20,1%. Dans le combat que se livrent, à des degrés divers, les banques et les compagnies d'assurances, les assureurs ne partent donc pas gagnants.

Un signe encourageant tout de même, l'encaissement vie a dépassé, pour la première fois, les 100 milliards de F en 1989.

Philippe SERVATY