

Ont participé à cette
**TABLE
RONDE**



PHILIPPE ENGELEN,
MARKETING MANAGER
LIFE DE FEDERALE
ASSURANCE
«Il en va de la
responsabilité des
pouvoirs publics de
solutionner les grands
problèmes liés au
vieillessement.»



KOEN DEPAEMELAERE,
DIRECTEUR VIE
PARTICULIERS AUPRÈS
D'AXA BELGIUM
«Compte tenu du cadre
réglementaire et de
l'environnement économique,
il faut faire preuve de
créativité en proposant, par
exemple, des produits de
type 'life cycle' qui suivent
l'évolution d'un individu.»



**BERNADETTE
KARCHER,**
DIRECTEUR VIE
PARTICULIERS DE
BELFIUS INSURANCE
«Le taux garanti
constitue une
composante
importante de la
rentabilité d'une
assurance vie.»

TABLE RONDE

L'assurance vie: bien

La crise financière a fait chuter les rendements de l'assurance vie. Mais l'assurance a bien d'autres avantages.

PROPOS RECUEILLIS PAR LAURENT FEINER, PHOTOS : FILIP VAN LOOCK

Une assurance vie ne se résume pas qu'à un taux garanti. Elle solutionne toute une série de besoins durant la vie d'un individu. C'est ce qui ressort d'une table ronde organisée par MoneyTalk avec différents interlocuteurs du secteur. Nous clôturons cette table ronde par les produits désignés comme lauréats dans le cadre de la 13^e édition des Trophées de l'Assurance Vie organisée par DECAVI.

Taux garantis trop élevés!

Les taux garantis ont fortement diminué au cours de ces deux dernières années. Voyez-vous cette tendance s'amplifier?

Bernadette Karcher. Oui. C'est la raison pour laquelle nous devons faire valoir

nos atouts en termes de garanties d'assurance (décès, invalidité, risque de dépendance...) et ne pas se limiter à un taux garanti. Mais ce taux reste important aux yeux des assurés, du moins à court terme. Il constitue une composante importante de la rentabilité d'une assurance vie. Un autre critère lié à la rentabilité est sa fiscalité: à ce titre, distinguons les contrats fiscaux (pour lesquels la prime payée permet de payer moins d'impôt) des contrats non-fiscaux. Pour les produits à plus long terme, la donne est différente: ils permettent de solutionner le problème lié au vieillissement, à la pension et s'inscrivent même dans une problématique plus large, comme celle des droits de succession.

Koen Depaemelaere. Les taux longs vont baisser et se maintenir à un niveau

bas. Actuellement, l'attention se focalise sur le sauvetage du secteur bancaire et le manque de liquidités. Le métier de l'assureur, à savoir le long terme, est donc sous pression. La réglementation liée à Solvency 2 (*Ndlr: dont le but est de mieux adapter les fonds propres des assureurs par rapport aux risques qu'ils encourent dans leur activité*) ne permet pas non plus de proposer des taux garantis élevés. Nous devons proposer une gamme de produits moins «dévoreuse en capital pour les assureurs»: assurances vie liées à des fonds d'investissement, contrats alimentés par des primes régulières (et non plus par des primes «uniques»), contrats traditionnels de pension et prévoyance, etc.

Wauthier Robyns. Solvency 2 rend la situation particulièrement difficile pour les assureurs: il leur est difficile d'investir en actions et de proposer des taux garantis élevés. Les obligations d'un rating supérieur apparaissent incontournables.



THIERRY BRISACK,
SOUS-DIRECTEUR
INVALIDITÉ AUPRÈS
DE DKV BELGIUM
«Le thème lié
à la dépendance
s'inscrit dans
le rôle sociétal
de l'assureur.»



**KATHLEEN VAN DEN
EYNDE, DIRECTEUR
MÉTIERS VIE ET SANTÉ
D'ALLIANZ**
«Par rapport aux pays
qui nous entourent, nous
n'avons pas à rougir des
taux garantis que nous
proposons.»



PATRICK DE BAETS,
MEMBRE DU COMITÉ
DE DIRECTION
DU GROUPE P&V
«Les pensionnés vont vivre
plus longtemps, mais pas
spécialement en meilleure
santé. Ceci engendre de
nouveaux besoins et des
coûts supplémentaires que
les pouvoirs publics ne
pourront supporter seuls.»



**WAUTHIER
ROBYNS,**
DIRECTEUR
COMMUNICATION
D'ASSURALIA
«Les taux inscrits
dans la loi sur les
pensions
professionnelles
sont aujourd'hui
trop élevés.»

plus qu'un taux garanti!



Patrick De Baets. Durant des années, le secteur a investi majoritairement dans des produits de capitalisation à taux élevés et a concurrencé les produits d'épargne des banques. Revenons à notre métier de base: compléter les prestations de la sécurité sociale en matière de soins de santé et des pensions. L'espérance de vie (à l'âge de 65 ans) est de 17 à 20 ans, soit bien plus que par le passé. En tant qu'assureurs, et à la différence des banquiers, nous devons honorer des engagements à très long terme. Le niveau du taux garanti ne devrait donc pas être la première priorité. Les pensionnés vont ➤

Une assurance vie ne se résume pas à un taux garanti. Elle solutionne une série de besoins au cours de la vie d'un individu.

TROPHÉES DECAVI de l'Assurance Vie

Le 24 octobre a eu lieu la 13^e remise des Trophées de l'Assurance Vie. Ces trophées visent à récompenser les meilleurs produits d'assurance. Nous mentionnons les lauréats et leur produit gagnant.

→ MON ÉPARGNE:

Allianz (Invest for Life 3A)

Invest for Life 3A (taux garanti minimum de 1,75%) a offert des rendements plus qu'appréciables au cours de ces deux dernières années (3,75% en 2011 et 4% en 2010, surtout si l'on tient compte de l'absence de frais de gestion dans le contrat).

→ MES INVESTISSEMENTS: FONDS DE TYPE LOW & MEDIUM RISK

Axa Belgium (Piazza invest- Piazza Carmignac Patrimoine)

Piazza invest d'Axa Belgium est à l'honneur avec son fonds Carmignac Patrimoine: bons rendements, garantie complémentaire en cas de décès de l'assuré, possibilité de sortie gratuite et nombreuses options *investor orders*. L'objectif du fonds est une hausse du capital à long terme.

NELL (BKCP Opportunities- Carmignac Patrimoine)

Pour NELL (en libre prestation de services), relevons outre les bons rendements, l'absence de frais de sortie, des couvertures décès spécifiques (en option) et les possibilités d'arbitrage automatique sans frais.

→ MES INVESTISSEMENTS: FONDS DE TYPE HIGH RISK

Allianz (Allianz Excellence/ Allianz Invest-Oddo Sélection Multi-Gérants Emergents)

Le fonds primé appartient à la gamme Allianz Excellence et Allianz Invest. Il a affiché un rendement de près de 50%



«Les taux inscrits dans la loi sur les pensions professionnelles sont aujourd'hui trop élevés!»

>vivre plus longtemps, mais pas spécialement en meilleure santé. Ceci va engendrer de nouveaux besoins et générer des coûts supplémentaires.

Kathleen Van den Eynde. Par rapport aux pays qui nous entourent, nous n'avons pas à rougir des taux garantis proposés. Et certainement pas en assurance groupe où même les nouveaux taux proposés par la plupart des assureurs sont parmi les plus élevés. Le métier de l'assureur consiste à proposer des solutions aux assurés par rapport aux nombreux besoins qui se posent à eux, notamment en termes de prévoyance.

W. Robyns. Cette sécurité de taux a un coût pour l'assuré et il n'en est pas toujours conscient. Les taux inscrits dans la loi sur les pensions profession-

nelles sont aujourd'hui trop élevés. Ceci peut devenir intenable pour l'employeur. Raison pour laquelle Assuralia tire la sonnette d'alarme: si l'assureur ne sait plus «suivre», c'est l'employeur qui devra *in fine* respecter cet engagement!

Proposer des produits liés au cycle de vie

K. Depaemelaere. Les besoins des assurés évoluent durant leur vie. Il faut donc proposer davantage de produits, de type «life cycle» (Ndlr: études, accès à l'immobilier, mariage, divorce, famille monoparentale, famille recomposée, pension, soins de santé, etc.).

P. De Baets. Jusqu'à présent, nous avons toujours payé des capitaux et des rentes. Nous devons veiller à intégrer, à l'avenir, des prestations en nature en complément des prestations financières.

Thierry Brisack. A 65 ans, le contrat échoit et l'assureur verse le capital à l'assuré qui le place auprès de sa banque. Ce client est donc «perdu» pour l'assureur. Mais celui-ci pourrait encore lui rendre de nombreux services, notamment au niveau de soins médicaux et de la perte d'autonomie. Savez-vous que le coût annuel moyen en soins de santé est de 2.000 euros à l'âge de 50 ans et de près de 8.000 euros à 80 ans?

sur trois ans. Ce fonds investit dans un mélange de fonds d'actions et d'obligations de la zone des marchés émergents.

→ MA PENSION À TITRE D'INDÉPENDANT

VIVIUM (PLCI)

La Pension Libre Complémentaire pour Indépendants de VIVIUM offre des rendements attrayants, un choix entre différents taux d'intérêt (0%, 2% ou 2,50%), de nombreuses couvertures optionnelles (assurance en cas d'accidents graves, rente en cas d'incapacité de travail ou protection financière en cas de maladie grave) et garanties de solidarité dans le cadre du volet social.

→ MON DÉCÈS LIÉ À UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE

BNP Paribas Cardif (Hypo Protect Classic)

Notons un tarif des plus concurrentiels, les nombreuses couvertures additionnelles (exonération du paiement des primes en cas de perte d'emploi ou d'incapacité de travail) ou encore la possibilité de souscrire une couverture sur deux têtes.

→ MON DÉCÈS NON LIÉ À UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE

ZA Assurances (Flexi Cover T1)

Epinglons un tarif des plus concurrentiels (réduction tarifaire de 5% octroyée aux donneurs d'organe et aux clients fidèles, possibilité d'assurer les diabétiques sans surprime), une acceptation médicale simplifiée et l'octroi, tous les trois ans, à chaque nouvel assuré de 40 ans et +, d'un chèque santé de 30 euros (pour favoriser la prévention).

→ MON TRAVAIL

Assurance de groupe pour petites entreprises: FEDERALE Assurance (F-Benefit)

Assurance de groupe flexible pour salariés qui affiche une faible structure de coût et un rendement élevé grâce à une participation bénéficiaire appréciable

Philippe Engelen. C'est vraiment regrettable car ces assurés que nous perdons au profit des banquiers, nous les connaissons fort bien en termes de besoins.

W. Robyns. En Belgique, il existe encore un potentiel important au niveau de l'assurance vie. Selon l'OCDE, le taux de remplacement actuel (*Ndlr: proportion entre le dernier salaire perçu et la pension allouée*) est, en moyenne, de 40%. C'est trop peu, surtout si l'on



solidarité entre eux. Certains ne désirent pas payer une prime pour un risque qui les concerne pas ou peu.

L'assurance dépendance constitue une réponse aux besoins du vieillissement; les assureurs ne la proposent pas. Pour quelle raison?

T. Brisack. Le thème lié à la dépendance et à la perte d'autonomie s'inscrit dans le rôle sociétal de l'assureur. Si le Belge n'est pas réellement sensibilisé à ce thème, la

«Il existe actuellement un carcan législatif qui empêche l'assureur de répondre totalement aux besoins de l'assuré.»



sait que ce pourcentage est bien plus bas pour des revenus élevés. Aux Pays-Bas, il atteint près de 80%.

Assurance dépendance: la solution?

P. Engelen. Il existe actuellement un carcan législatif qui empêche l'assureur de répondre totalement, en termes de solutions, à l'ensemble des besoins des assurés. Le cas typique est celui des rentes viagères ou financières.

B. Karcher. Pourquoi ne pas faire jouer le principe de solidarité entre les assurés? Mais on peut aussi se demander à quel point les assurés désirent encore faire jouer cette

faute... aux assureurs qui ne communiquent pas suffisamment en la matière! En Flandre, la Zorgkas constitue déjà un début de réponse. On pourrait envisager d'inclure ce type de besoin dans le 1^{er} pilier (*Ndlr: pensions financées par l'Etat*).

B. Karcher. Et même du 2^e pilier! (*Ndlr: pensions financées par les employeurs*).

P. Engelen. Le coût d'une assurance dépendance est trop élevé. Lorsque le besoin est proche, le prix n'est guère attrayant (sauf éventuel incitant fiscal). Et quand le besoin est trop éloigné, le prix est certes intéressant, mais le jeune assuré ne la souscrit pas vu qu'elle ne ➤

(3,40% en 2011 et 3,60% en 2010). F-Benefit peut également être souscrit sous forme de plan cafétéria ou de plan bonus.

→ MON REVENU GARANTI DKV (Plan RG Continuity + Exo)

DKV prévoit une protection de revenu pendant la carrière professionnelle, mais également le droit de bénéficier automatiquement, dès 65 ans, d'une couverture à vie contre la perte d'autonomie grâce au plan Assurance Dépendance. Une exonération du paiement de la prime du plan Assurance Dépendance est prévue dès 65 ans (à certaines conditions).

→ INNOVATION Belfius Insurance (Les AP Study Protect)

Assurance décès qui paie à l'enfant le capital (ou une rente) en cas de décès d'un de ses deux (grands-)parents afin de permettre la continuation de ses études supérieures. L'innovation provient du fait que le capital décès est lié à l'évolution du coût des études. Une simulation du calcul des frais d'études est possible sur www.lap.be/studyprotect.

→ MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE VIVIUM (www.votreassurancedegroupe.be)

Par le biais de ce petit film d'animation, le département Marketing — en collaboration avec le département Employee Benefits de VIVIUM — explique, d'une manière ludique, chaque aspect d'une assurance de groupe. Ce film peut être visionné sur www.votreassurancedegroupe.be

→ COURTAGE Allianz

Ce trophée est décerné sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers membres de *Fepabel* (Fédération des courtiers d'assurances et d'intermédiaires financiers de Belgique).

www.decavi.be

constitue pas sa priorité. J'en reviens donc au principe de solidarité qui devrait jouer dans ce cas de figure. Il en va de la responsabilité des pouvoirs publics de solutionner les grands problèmes liés au vieillissement.

P. De Baets. Le secteur public ne pourra supporter un tel coût pour l'ensemble de la population. Le coût des pensions constitue déjà 10% du PIB. Il en va de même des soins de santé. Cela devient lourd. Il faut donc sans doute renforcer le 1^{er} pilier pour certaines catégories de personnes et développer des alternatives, des compléments pour les autres. Dans ce contexte, des synergies entre secteurs privé et public seront nécessaires.

«L'assureur doit assurer davantage de sécurité et mixer des formules à taux garanti et non garanti.»



Le métier de l'assureur est-il donc en train d'évoluer?

K. Depaemelaere. Le cadre réglementaire (Solvency 2, etc.) et la rareté du capital nous obligent à repenser notre métier et à proposer des solutions différentes de celles qui se limitent à vanter l'avantage d'un taux garanti élevé. Les assureurs devront à l'avenir faire preuve de créativité pour répondre au besoin des clients dans l'environnement actuel. Cette créativité passera par le développement de produits mieux alignés sur les intérêts des assurés et avec l'environnement économique et réglementaire (produits hybrides mixant Branches 21 et 23, produits de protection et de dépendance, produits de pension,...).

P. De Baets. Je pense que cela fait quelque temps déjà que notre métier a évolué et que nous tenons davantage compte des besoins et des attentes des clients.

B. Karcher. En cette période de crise, nous sommes davantage devenus des *asset managers*.

T. Brisack. Nous devons adapter notre offre. Elle ne correspond pas toujours à la demande de nos assurés.

K. Van den Eynde. L'assureur doit proposer davantage de sécurité et mixer des formules à taux garanti et à taux non garanti. Les formules qui mêlent Branche 21 (assurance vie qui propose un taux garanti) et Branche 23 (assurance vie liée à la Bourse) constituent une approche intéressante pour les assurés. ◉

