



PHOTOS : THOMAS DE BOEVER

La crise: une opportunité pour les assureurs et les assurés

TABLE RONDE

Les taux d'intérêt bas obligent les assureurs-vie à se montrer plus créatifs. Avec quelles conséquences pour les assurés ? PROPOS RECUEILLIS PAR LAURENT FEINER

La baisse des taux d'intérêt a un impact non négligeable sur le secteur de l'assurance-vie. Comment les assureurs ont-ils réagi? MoneyTalk a posé la question à huit professionnels: Jean-Michel Bourdoux, responsable du département Vie collectivités d'Ethias, Tom Meeus, administrateur-délégué, CEO de Fédérale Assurance, Marc Mathijssen, membre du comité de direction, COO d'Argenta Assurances, Marc Vrijman, président d'AFER Europe, Philippe Colle, administrateur-délégué d'Assuralia, Kathleen Van den Eynde, directeur vie, *investment & asset management* Bene-

lux d'Allianz, Latifa Idrissi, responsable *product management* vie & IARD de Generali Belgium et Stefanie Mareels, *sales manager* vie de Generali Belgium. **Le contexte de taux bas permet-il encore de proposer des assurances-vie rentables pour les assurés ?** **KATHLEEN VAN DEN EYNDE.** Cette situation n'est pas nouvelle. Les assurés sont à nouveau tentés par le risque. Dans ce contexte, un produit mixant un taux garanti (branche 21) et un investissement en Bourse (branche 23) devient très intéressant. Néanmoins, le conseil par le courtier d'assurance reste primordial. A cet égard, les nouvelles

dispositions liées à MiFID, (*Ndlr, directive européenne sur les marchés d'instruments financiers*) qui consistent à étudier le profil de l'assuré pour lui proposer le produit le plus approprié à ses besoins, ne font que souligner l'importance de ce conseil.

MARC MATHIJSEN. En tant que banc-assureur, nous pouvons réfléchir en termes de besoins et non de produit. Notre connaissance du client nous permet de proposer des produits d'assurance ou bancaires. Nous proposons ainsi des produits créatifs de type branche 23 à durée ouverte ou dont la souscription est limitée dans le temps. C'est le cas, par exemple, d'un fonds axé sur les devises des pays émergents d'Asie, d'Europe et des Amériques. Nous proposons aussi un produit (sans échéance fixe) qui offre du 2,10% garanti sur huit ➤

- 1 **JEAN-MICHEL BOURDOUX, RESPONSABLE DE DÉPARTEMENT VIE COLLECTIVITÉS D'ETHIAS** «Pour nos assurés, l'obligation de résultat ne constitue pas un luxe!»
- 2 **KATHLEEN VAN DEN EYNDE, DIRECTEUR VIE, INVESTMENT & ASSET MANAGEMENT BENELUX D'ALLIANZ** «Nous devons proposer des solutions en pension et prévoyance flexibles.»



ans et un jour! Un beau rendement en ces temps actuels de taux bas...

JEAN-MICHEL BOURDOUX. Dans un contexte économique stressé, la sécurité des pensions en premier et deuxième pilier constitue, pour Ethias, une priorité. Ainsi, au-delà de la garantie de rendement, une gestion *ALM* (Ndlr, *gestion actif-passif*) adéquate et maîtrisée doit nous permettre d'assurer la pérennité du capital à long terme pour l'ensemble de nos fonds. Pour nos assurés, cette obligation de résultat ne constitue pas un luxe!

TOM MEEUS. Si nous devons revenir à une situation de taux élevés, nous ne pourrions plus nous engager à les garantir sur une longue durée. Ceci résulte des mesures qui nous sont et seront imposées dans le cadre de Solvency II. Mais le principal reste le rendement total, soit le taux garanti majoré des participations bénéficiaires. Compte tenu d'un contexte de taux bas, une formule qui mélange branches 21 et 23 est la plus appropriée actuellement pour les assurés.

LATIFA IDRISSE. La période actuelle est propice aux assureurs qui veulent innover et faire preuve de créativité. Le défi des assureurs est de proposer une offre intéressante et simple pour les clients, les intermédiaires et la compagnie. Tout en répondant réellement aux besoins des clients. L'assuré n'est pas toujours conscient qu'il n'est pas bien protégé à certaines phases de sa vie. A

nous de le conscientiser sur ce point et de lui proposer la solution adéquate que ce soit en termes de produits, de services et/ou d'outils.

MARC VRIJMAN. Cela fait des années que nous avons baissé nos taux garantis. Nous n'avons pas attendu la crise de 2008. De plus, nous avons aussi décidé de limiter notre durée de garantie à un an: dans le passé, nous donnions une garantie sur huit ans. Mais un taux garanti bas n'est pas synonyme d'un rendement global faible, bien au contraire! Nous proposons un contrat multi-support qui mélange branches 21 et 23: ceci me semble actuellement une solution idéale.

PHILIPPE COLLE. On relève quelque 305 milliards d'euros sur les livrets d'épargne et dépôts bancaires (comptes à vue et à terme) alors que les assureurs proposent des taux garantis bien plus élevés, auxquels peuvent s'ajouter des participations bénéficiaires. Soit des rendements de quatre à cinq fois supérieurs à ceux des livrets d'épargne. Le particulier recherche la sécurité: suite à la crise bancaire, les assureurs consacrent 160 millions d'euros, en moyenne, depuis deux ans pour le fonds de garantie qui garantit jusqu'à 100.000 euros par assuré et client bancaire; de plus, les assureurs doivent couvrir leurs engagements à 100%. Plus sûr que cela...

Les rendements garantis de 3,75% et 3,25% affichés en assurance-groupe sont-ils encore tenables pour les assureurs et les employeurs?

L. IDRISSE. La situation actuelle est complexe. Tous les assureurs ont d'ailleurs diminué leur taux garantis en assurance-groupe, y compris Generali.

K. VAN DEN EYNDE. Les taux imposés par la loi sur les pensions complémentaires ne sont plus tenables pour les employeurs. Il faut opter pour de taux variables qui évoluent en fonction des marchés financiers et d'un taux de référence comme l'OLO par exemple. N'oublions pas que ce sont les employeurs qui doivent garantir cet engagement. A court terme, cette situation est encore tenable, mais plus à long terme.

J.-M. BOURDOUX. Le maintien de taux garantis élevés n'est plus tenable et une refonte de la loi sur les pensions complémentaire nous paraît inévitable. L'application d'un taux garanti flottant constitue une bonne piste de réflexion.

M. VRIJMAN. La solution? Ne plus octroyer un taux garanti en assurance-groupe! L'assurance-groupe consiste à effectuer des versements réguliers sur du long terme, ce qui permet de lisser les investissements effectués en Bourse ou en branche 23, censés être plus rémunérateurs sur la durée. Afin d'éviter de perdre 50% du capital accumulé quelque temps avant la retraite en cas de forte chute des marchés financiers, il faudrait permettre à l'assuré de sécuriser, avant l'âge de sa retraite, une partie de ce capital vers un produit de type branche 21.

PH. COLLE. Le gouvernement nous demande de tenir de tels engagements, alors qu'il émet un bon d'Etat à, à peine, 1,35% sur cinq ans et à 2,15% sur huit ans. A titre informatif, l'Allemagne est à 1,76%, la Suisse à 1,05%... et la Belgique à 2,59% pour les OLO sur 10 ans. ➔

3 **LATIFA IDRISSE, RESPONSABLE «PRODUCT MANAGEMENT» VIE & IARD DE GENERALI BELGIUM** «La période actuelle est propice aux assureurs qui veulent innover.»

4 **MARC MATHIJSEN, MEMBRE DU COMITÉ DE DIRECTION, COO D'ARGENTA ASSURANCES** «Les taux bas actuels nous permettent de mettre davantage l'accent sur le conseil.»

5 **MARC VRIJMAN, PRÉSIDENT D'AFER EUROPE** «Un taux garanti bas n'est pas synonyme d'un rendement global faible.»



Outre la garantie de capital et de rendement, quels sont les atouts actuels de l'assurance-vie pour les assurés ?

K. VANDENEYNDE. Les assureurs doivent continuer à mettre l'accent sur les solutions qu'ils proposent par le biais des garanties d'assurance (au niveau de la prévoyance, du décès, de l'invalidité, etc.) en fonction de l'âge et de la situation familiale de chaque assuré. Le potentiel est là pour continuer à proposer des solutions flexibles. En plus, en ce qui concerne la constitution d'une pension complémentaire, (deuxième ou troisième pilier), la solvabilité de l'assureur devient un atout très important.

M. MATHIJSEN. Nous privilégions des solutions dans le cadre d'une approche globale de type *life cycle*: accompagner le client au niveau de ses besoins, ses financements, etc. Les atouts de l'assurance-vie sont indéniables, malgré des taux actuels peu élevés: possibilité de transférer une partie de son patrimoine via l'assurance-vie, droit de nommer un bénéficiaire spécifique via la clause bénéficiaire, etc. Les taux bas actuels nous permettent de mettre davantage l'accent sur le conseil. Il ne faut donc plus se focaliser uniquement sur l'aspect rendement de l'assurance-vie.

J.-M. BOURDOUX. Nous devons impérativement œuvrer à la mise en place de solutions visant à anticiper le coût du

vieillesse. C'est pour nous une des démonstrations de notre engagement sociétal continu. Parallèlement, dans notre rôle de conseil aux administrations et pouvoirs locaux, Ethias Services a développé un outil de simulation baptisé *Publi-Plan* qui doit permettre aux employeurs du secteur public de mieux appréhender l'évolution des charges financières liées aux salaires, traitements et pensions de leur personnel statutaire et contractuel et ainsi les aider dans leurs politiques de nomination. Enfin, dans une recherche constante de la satisfaction de nos assurés, Ethias Services s'est vue certifiée ISAE 3402 en ce début d'année, une assurance de qualité dans le domaine de nos prestations de paiements des pensions.

T. MEEUS. Il nous paraît primordial de continuer à mettre l'accent sur le service. Notre service, chargé de la gestion, est certifié ISO 9001 depuis 2003. Cela signifie que notre gestion se déroule selon des normes qui visent à une amélioration continue de la qualité du service offert aux clients.

S. MAREELS. Nous avons voulu répondre à la demande des personnes à la recherche d'une alternative dans un marché de taux bas. Nous proposons un produit dont le rendement est lié au marché de l'immobilier et des maisons de repos. Par conséquent, ses performances sont «décorrélées» des marchés boursiers. Il est peu volatil et constitue une protec-

tion contre l'inflation car la prestation du fonds est liée aux loyers et à la valeur des biens sous-jacent. Une telle offre constitue de plus une solution à un grand défi sociétal. Outre le fait d'apporter une solution aux grands défis sociétaux du futur, l'assurance-vie permet de transférer son patrimoine aux enfants et petits-enfants. C'est un autre atout important.

M. VRLJMAN. Le service est devenu primordial et doit se traduire par un conseil objectif vis-à-vis des assurés. A ce titre, les nouvelles dispositions MiFID sont probablement une bonne chose. Les assureurs doivent également se montrer plus transparents sur les frais qu'ils comptent aux assurés. Les taux bas actuels nous permettent de revenir aux fondamentaux de notre métier en proposant davantage d'assurance dépendance, de rente viagère améliorée ou, comme dans le passé, des assurances-vie mixtes.

PH. COLLE. L'assurance-vie a des atouts indéniables: rendement garanti, garantie de capital, participations bénéficiaires... Mais nous devrions couvrir davantage, dans le cadre du vieillissement, les frais non-médicaux (dépendance). Le service en maison de repos coûte 2.000 euros par mois (frais médicaux compris), alors que notre pension moyenne n'est que de 965 euros; 30% des gens iront en maison de repos au cours des quatre ou cinq dernières années de leur vie. Les soins à domicile (courses, nettoyage, hygiène, repassage, etc.) coûtent 680 euros par mois. Il faut absolument conscientiser les assurés sur de telles problématiques, en proposant, par exemple, une telle couverture via l'assurance-groupe. ©

6 PHILIPPE COLLE, ADMINISTRATEUR-DÉLÉGUÉ D'ASSURALIA

«Les garanties à 3,25% et 3,75% en assurance de groupe ne sont plus tenables».

7 TOM MEEUS, ADMINISTRATEUR-DÉLÉGUÉ, CEO DE FÉDÉRALE ASSURANCE

«Une formule qui mixte branches 21 et 23 est la plus appropriée actuellement.»

8 STEFANIE MAREELS, «SALES MANAGER» VIE DE GENERALI BELGIUM

«Notre mission est de répondre aux grands défis sociétaux.»