

Au-delà de la seule fiscalité

L'assurance vie a d'autres cartes à jouer que la seule fiscalité. Elle peut développer des services originaux pour ses assurés, fondés sur la principale spécificité des contrats, leur très longue durée.

Pierre Michaud
Directeur général adjoint
Guardian Vie

■ Ces dernières années les taux de croissance du marché de l'assurance vie ont été moins soutenus en raison notamment d'une instabilité notoire des règles fiscales qui lui sont applicables ❶. La fin des années quatre-vingt dix a été marquée par des rumeurs alarmistes sur le sort des contrats et finalement par une limitation de leurs avantages tant en matière successorale qu'en matière d'impôt sur le revenu.

Cependant malgré ces remises en cause importantes, l'assurance vie n'a pas subi le coup d'arrêt que l'on pouvait craindre et elle a conservé sa place dans le patrimoine des Français. On peut sans doute trouver des explications dans le dynamisme des réseaux de distribution, mais également dans les périodes fastes que les marchés financiers viennent de connaître. Les assureurs ont su profiter de l'euphorie boursière pour

proposer un choix de contrats en unités de compte permettant aux assurés de profiter des marchés et de doper le rendement de leurs contrats par rapport aux «simples» contrats en francs.

Faire face à une concurrence banalisée

Cependant l'assurance vie se trouve aujourd'hui dans un univers concurrentiel davantage banalisé, notamment d'un point de vue fiscal même si ses avantages, dans ce domaine, restent déterminants. Dans ce contexte, comment lui permettre de conserver son statut de placement privilégié et plus particulièrement auprès de la clientèle haut de gamme ? Cette dernière est en effet encore plus sensible aux modifications fiscales.

La réponse à cette question semble impliquer que l'assureur ne limite pas son imagination à la seule innovation financière. Il a également à faire appel aux techniques modernes de l'assurance et à réfléchir à l'introduction de services adaptés à la réalité des besoins des assurés. C'est ainsi que l'assureur développe une offre fortement différenciée par rapport aux autres produits d'épargne et positionne son produit comme un outil spécifique dans la gestion d'un patrimoine. Quelques exemples peuvent illustrer l'originalité de l'assurance vie.

L'offre financière dans les contrats en unités de compte est aujourd'hui particulièrement riche voire complexe. Des services adaptés peuvent rendre les contrats plus faciles à vivre ❷.

❶ Les raisons du succès

Au cours des deux dernières décennies, l'assurance vie a connu un développement remarquable que bien des secteurs des services ou de l'industrie envient. Les raisons qui ont fait de ce placement le mode d'épargne préféré des français sont multiples. Il convient certainement de citer tout d'abord le dépoussiérage des contrats intervenus au début des années quatre-vingt et qui a

permis de proposer aux consommateurs des contrats débarrassés de leur rigidité et du système pénalisant des frais précomptés. Simultanément les taux d'intérêt étaient à des niveaux tels qu'ils ont permis de servir des taux de participation aux bénéfices particulièrement élevés. Certes, au début des années quatre-vingt l'inflation se situait également à un niveau élevé mais au fil des ans

celui-ci a décrié très sensiblement et le rendement réel des contrats (c'est-à-dire le différentiel entre le taux de participation aux bénéfices attribué et l'inflation constatée) s'est amélioré de manière significative. Les assurés disposaient ainsi d'un outil d'épargne efficace non seulement contre l'inflation mais procurant également un réel gain de pouvoir d'achat et ce, sans aucun risque

grâce à l'effet de cliquet et au taux minimum garanti proposé par les contrats en francs. A ces atouts majeurs il faut ajouter le cadre juridique et fiscal privilégié dont a bénéficié l'assurance vie jusqu'en 1998 : exonération dans la plupart des cas des droits de succession pour les capitaux transmis en cas de décès, exonération des plus-values en cas de rachat après huit ans.

Des services adaptés à des contrats de longue durée

Une caractéristique essentielle du contrat d'assurance vie pour qu'il procure la meilleure efficacité patrimoniale est d'être à durée viagère. On se situe dans une perspective particulièrement longue de détention de cet actif patrimonial. Il convient de prévoir dans les conditions générales du contrat des modalités de fonctionnement qui garantiront aux assurés une adaptabilité aux évolutions techniques ou financières. Un Opcvm sélectionné aujourd'hui à partir de certains critères (qualité de l'équipe de gestionnaires, niveau de volatilité...), peut dans le futur ne plus répondre aux attentes des souscripteurs. Il apparaît donc primordial d'être en mesure de procéder au remplacement d'un fonds lorsque celui-ci ne répond plus aux objectifs initiaux. C'est ainsi que l'assuré évitera d'être «collé» à un ou plusieurs fonds et donc à un contrat inadapté à sa situation ou à ses attentes.

Les règles autorisant une telle substitution doivent être fondées sur l'objectivité et la transparence afin que les assurés souscrivent le contrat en toute connaissance de cause. Ainsi, un comité constitué d'experts indépendants peut-il être formé pour assurer le suivi des Opcvm d'un contrat et préconiser leur remplacement s'ils ne répondent pas aux exigences de qualité du contrat. Les assurés bénéficient ainsi d'un suivi actif des supports de leurs contrats et la mise en place des recommandations des experts du comité s'effectue en toute simplicité. Un tel service est de nature à as-

Des services innovants sur des contrats standards

L'exemple des contrats dits «DSK» est intéressant à plus d'un titre. Le bénéfice de cette fiscalité privilégiée est en effet accordé à des contrats qui respectent des règles très strictes en matière d'allocation d'actifs lors de la souscription. Pour conserver tout au long de la vie de son contrat ces avantages fiscaux spécifiques, un assuré

doit être vigilant à ne pas modifier ces quotas quelle que soit l'opération effectuée : rachat, arbitrage ou encore versement. Or, il y a peu de chance qu'un assuré effectuant une telle opération quelques années après la souscription de son contrat se rappelle que l'exonération de ses plus-values au-delà de huit ans

est conditionnée, entre autre, par la détention d'un minimum de 5 % d'actifs dits à risque. Il peut apparaître alors opportun de proposer à l'assuré un service de surveillance qui lui garantira d'être alerté dès qu'une opération est de nature à «déqualifier» son contrat et donc à lui faire perdre son avantage fiscal.

surer une constante adaptation du contrat aux évolutions du marché et rend très aisée sa gestion pour l'assuré.

Proposer des arbitrages automatiques

Il peut être également intéressant dans le cadre d'un contrat en unités de compte de proposer aux assurés de bénéficier d'arbitrages automatiques afin, par exemple, d'optimiser leurs performances financières. Ainsi, un assuré choisissant pour son investissement un actif de type sécuritaire assorti d'une valorisation régulière opérerait pour un arbitrage hebdomadaire de ses plus-values à destination d'un actif à vocation dynamique. Cet assuré disposerait alors d'une sécurité totale sur son investissement et dynamiserait la gestion de ses

plus-values. L'investissement régulier (chaque semaine par exemple) sur l'actif dynamique, grâce aux arbitrages, permet également un lissage qui contribue à la limitation du risque et à la formation de la performance. L'assuré au titre d'un tel contrat dispose alors d'un service réel de la part de son assureur puisque celui-ci a la charge de surveiller chaque semaine la formation des plus-values concernées pour les arbitrer sur leur support de destination.

Contre la déprime des marchés financiers

Les techniques propres à l'assurance vie en complément à l'évolution de l'offre financière sont de nature à satisfaire des besoins patrimoniaux spécifiques. Parmi ceux-ci, on peut s'intéresser plus particulièrement à l'organisation de la transmission du patrimoine et aux risques liés à l'allongement de la durée de la vie.

La souscription d'un contrat en unités de compte apparaît particulièrement adaptée à une démarche de constitution et de valorisation d'une épargne à moyen et long terme. Elle suppose toutefois une acceptation, de la part du souscripteur, du risque de

«Une caractéristique essentielle du contrat d'assurance vie pour qu'il procure la meilleure efficacité patrimoniale est d'être à durée viagère.»

③ Le choix des garanties

• La garantie «plancher» assure en cas de décès de l'assuré, le versement au minimum des investissements effectués sur le contrat.

• La garantie «évolutive» permet à un assuré d'être certain que le capital versé à son décès sera au minimum équivalent à la valeur atteinte par ses investissements si ceux-ci avaient capitalisé à un taux déterminé à l'époque de la souscription.

• La garantie «complémentaire» est pour sa part particulièrement efficace pour couvrir un besoin précis lorsque l'épargne accumulée sur le contrat n'est pas encore suffisante. Au décès de l'assuré, c'est une somme déterminée lors de la souscription qui complètera l'épargne accumulée et sera versée aux bénéficiaires. La somme déterminée à l'origine peut être fixée par exemple à partir du montant des droits

de succession qui seraient dus par les bénéficiaires au titre du patrimoine transmis par l'assuré.

Ces trois exemples de garanties spécifiques en cas de décès illustrent la dimension que peut prendre un contrat d'assurance vie dans un patrimoine. Il autorise la recherche d'une performance à moyen et long terme tout en protégeant ses héritiers des risques inhérents aux marchés.

variation à la hausse comme à la baisse de la valeur des unités de compte composant son contrat. Dans ce type de contrats, le capital transmis aux bénéficiaires désignés peut être amputé significativement dans l'hypothèse où le décès de l'assuré surviendrait en pleine déprime des marchés.

Certains objectifs assignés au contrat pourraient alors ne pas être atteints : paiement des droits de succession, protection du conjoint survivant, constitution d'un avantage en faveur d'un héritier spécifique, etc. La mise en œuvre de garanties décès «vie universelle» dans le cadre de contrats multi-supports permet de préserver les héritiers des conséquences d'une baisse des marchés financiers à l'époque du décès de l'assuré. L'évolution des outils informatiques de gestion permet même, dans certains contrats, de laisser le choix à l'assuré entre une garantie dite «plancher», «évolutive» ou «complémentaire» ③.

Toujours plus vieux !

La prise en compte des conséquences de l'allongement de la durée de la vie semble être également un atout pour faire de l'assurance vie une réponse aux besoins actuels des investisseurs.

Les revenus différés que l'on se constitue aujourd'hui (par les régimes de retraite ou les différentes formules d'épargne) pour faire face à ses besoins de futur retraité présentent sans doute

certaines limites. En effet, ils doivent permettre de se substituer, à l'âge de la retraite, aux revenus d'activité. Seront-ils cependant suffisants pour faire face aux dépenses inhérentes à une situation de dépendance consécutive à un âge élevé ?

«La prise en compte des conséquences de l'allongement de la durée de la vie semble être également un atout pour faire de l'assurance vie une réponse aux besoins actuels des investisseurs.»

Là encore, l'assurance dispose de réponses adaptées grâce aux techniques à sa disposition. Une option proposée dans le cadre d'un contrat en unités de compte permet ainsi la mise à disposition d'un assuré, en situation de dépendance totale, de ressources complémentaires.

Celles-ci sont fonction de l'épargne accumulée sur le contrat à l'époque de la survenance de cette situation. Une telle option a pour objectif de permettre à un assuré confronté à la dépendance de faire face pour tout ou partie aux dépenses exigées, par exemple, par un

maintien à domicile (frais de personnel, d'aménagement de l'habitat), mais aussi de préserver l'opération de transmission attachée au contrat.

La technique utilisée pour cette option permet en effet simultanément d'assurer des ressources complémentaires et de prévoir le capital qui sera versé aux bénéficiaires en cas de décès de la personne devenue dépendante. On mesure ici, encore, l'originalité de la solution qui est proposée à un enjeu majeur des années à venir. Dans ce domaine, l'assurance vie peut aller encore plus loin, en dépassant la seule réponse financière à ce risque.

Option «dépendance»

Toujours dans le cadre de l'option «dépendance» évoquée précédemment, un assuré peut en effet disposer de véritables services à l'occasion des difficultés rencontrées par une situation de dépendance.

Parmi ces services, citons la réalisation d'audits financiers et médicaux au profit de la personne concernée. Effectués par des spécialistes, ces audits dressent un bilan complet des dépenses liées à la situation de santé de l'assuré et des ressources nécessaires pour y faire face. La détermination des ressources intégrera aussi bien celles liées aux actifs propres à l'assuré que celles pouvant résulter d'allocations ou d'aides spécifiques. Ces services complémentaires peuvent également contribuer à l'autonomie de la personne dépendante grâce à une plate-forme téléphonique spécialisée accessible directement aux assurés et apte à gérer un panel complet de prestations : recherche de personnels qualifiés, informations diverses, etc.

Des atouts exceptionnels

Ces quelques exemples le montrent, l'assurance vie a des atouts exceptionnels pour être incontournable dans la gestion d'un patrimoine et cela, indépendamment de ses particularités fiscales. Il appartient donc aux assureurs d'avoir la préoccupation d'être à l'écoute des clients pour anticiper leurs besoins, mais également de se doter des outils de gestion capables de gérer une offre complète et flexible. C'est à ce prix qu'ils proposeront à leurs clients des contrats «faciles à vivre».