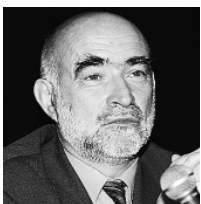


Les décrets sur les fonds de pension n'ont pas été promulgués, l'assurance vie perd ses avantages fiscaux : les temps sont durs pour l'épargne longue. Cependant, les incertitudes sur les retraites par répartition subsistent et la préparation de la retraite par capitalisation reste d'actualité. Banquiers et assureurs s'y préparent.

«Il existe une forte marge de progression en matière d'épargne longue»



Jean-Pierre Begon Lours
Président-directeur général
Axiva



Philippe Mathouillet
Directeur général
Natio-Vie

— *Quels sont les atouts respectifs d'un banquier et d'un assureur dans le domaine de l'épargne retraite ?*

Philippe Mathouillet – Le premier est que les banques ont des réseaux de distribution importants qui disposent d'une gamme complète, allant de l'épargne salariale à l'assurance vie, individuelle ou collective, en passant par les produits d'épargne de bilan. Le deuxième est plus conjoncturel : différentes enquêtes comme celles réalisées par le Credoc ou le Crep sur le thème de savoir «à qui les Français confieraient-ils plus facilement leur épargne retraite» montrent que les réseaux bancaires arrivent avant les réseaux traditionnels d'assurance. La raison en est que la bancassurance a fait de grands efforts de simplicité et de transparence dans les produits. L'assurance traditionnelle, en dépit des progrès réalisés, a certainement encore du chemin à parcourir dans ce sens.

Un dernier point porte sur la gestion d'actifs. Certains réseaux d'assurance sont devenus par acquisitions successives des réseaux de gestion d'actifs de taille internationale, mais historiquement les banques ont un atout en étant toutes à la tête de départements d'*asset management*, très compétents dans le domaine des actions, qui sera essentielle en matière d'épargne à très long terme.

Jean-Pierre Begon Lours – La concurrence joue plus entre formes de distribution qu'entre banquiers et assureurs. Il est évident que pour gérer des retraites, la transformation d'une accumulation de capitaux en revenus viagers est une technique assurantielle.

La concurrence entre réseaux se traduit en termes de professionnalisme et de formation des intervenants. Traditionnellement les réseaux à guichets sont plus orientés vers les produits simples et accessibles à

des individus ; ils sont moins habitués aux produits collectifs s'adressant aux entreprises. Si on dispose d'un produit populaire et assez simple, la concurrence jouera en faveur des réseaux des banquiers. Si le produit est plus sophistiqué, le courtage et la prévoyance traditionnelle auront sans doute une meilleure compétitivité.

A propos de la gestion d'actifs, avoir ces compétences coûte cher et il faut donc s'appuyer sur des gestions de plus en plus importantes. Cet atout joue en faveur des grands groupes, qu'ils soient bancaires ou d'assurance.

— *Les bancassureurs ont pris une part prépondérante du marché de l'assurance vie, donc d'une certaine façon de l'épargne longue. Comment les assureurs réagissent-ils à cette avance ?*

J.-P.B.L. – Que veut dire une part prépondérante du marché ? Si les banquiers n'avaient pas mis en place des filiales d'assurance vie, l'épargne serait partie dans d'autres formes de distribution. C'est plus une logique de conservation de l'épargne gérée que d'attaque d'un marché. Ainsi la part de l'épargne gérée dans le cadre de l'assurance vie a considérablement augmenté ces dix dernières années : elle est passée de 7 ou 8 % à 15 % de l'ensemble du patrimoine de rapport des ménages. Finalement, c'est quand même le secteur de l'assurance qui s'en est le mieux sorti !

C'est vrai qu'en termes de collecte, la suprématie des guichets est évidente ; en terme global de marché, je suis moins pessimiste sur l'évolution de nos rapports de force. Les consommateurs et les investisseurs sont de plus en plus avertis et compétents et ils demandent des produits complexes et une intermédiation sophistiquée. Dans ce contexte, le guichetier de base est un peu dépassé par rapport aux profession-

nels de l'assurance. Les réseaux bancaires sont alors obligés de recruter ou de former des conseillers spécialisés.

Un autre problème risque également de se poser à terme : le rôle du conseil par rapport à la marque. Le phénomène se fait jour aux États-Unis : de plus en plus d'intermédiaires se veulent indépendants vis-à-vis des gestionnaires financiers. Les grands réseaux de banque ou d'assurance sont en toute logique habitués à vendre les produits de leur maison. Dès que le produit s'ouvre sur des gestions plus complexes, le rôle du conseiller indépendant redevient du vrai courtage.

Ph. M. – Historiquement, ce sont des assureurs non traditionnels ou des banques ne disposant pas de très grands réseaux, qui ont fait décaler l'assurance vie vers des produits de moyen terme alors qu'elle était un produit de très long terme. Du coup, un marché plus important s'est ouvert, dans lequel toutes les banques sont entrées, ce qui les a amenées à développer des produits, au départ très simples puis de plus en plus complexes. On assistera peut-être, en matière de fonds de pension, à des phénomènes du même genre.

Quant au distributeur indépendant, il a en théorie une gamme plus large à sa disposition, mais en général il n'a pas les produits des grands réseaux intégrés qui sont parfois les meilleurs. Ensuite, le client peut se poser la question de savoir si ces intermédiaires privilégient réellement ses besoins ou le commissionnement le plus élevé.

— *Quel sera l'impact de la suppression des avantages fiscaux sur les produits d'assurance vie ?*

Ph. M. – L'assurance vie ne va évidemment pas disparaître, mais ces mesures, si elles restent telles quelles, ne pourront pas ne pas avoir d'effets : les contrats de plus de huit ans, par exemple, voient leur taux d'imposition multiplié par 4,5 en passant de 3,9 à 17,5 %.

J.-P.B.L. – Le gouvernement est revenu en arrière sur certaines dispositions, il n'empêche que d'ores et déjà, pour beaucoup d'épargnants, le contrat de confiance est cassé : ceux-ci estimant que les règles ne sont pas stables, ne souhaitent plus s'engager dans une opération d'épargne à long terme.

Les flux nouveaux pour la clientèle relativement aisée vont se réduire, les stocks ont des chances de rester puisque, pour l'instant, il n'existe pas d'offre concurrente supérieure ; en revanche, pour les réseaux qui visent des clientèles moins aisées, qui sont plus touchées par les mesures sociales comme la CSG que par les mesures fiscales, la probabilité est plus forte que la collecte continue à se développer normalement.

— *La demande en matière d'épargne longue reste soutenue. N'est-ce pas pour l'assurance vie, avantages fiscaux ou pas, un gage de pérennité ?*

Ph. M. – Dans les pays voisins, 35 % du stock de l'épargne financière des ménages aux États-Unis est investi en assurance vie ou en fonds de pension, 50 % en Grande-Bretagne. En France, le pourcentage ne dépasse pas 20 %. Il existe donc une forte marge de progression. Mais il serait dommage que celle-ci soit entravée par le maintien de produits totalement détaxés, comme le Livret A.

J.-P.B.L. – L'épargne n'est pas proportionnelle aux revenus : 80 % de l'épargne est détenue par 20 % des ménages. Ce sont les plus aisés qui épargnent le plus. Si les personnes qui gagnent plus de 25 000 francs par mois commencent à se sentir systématiquement agressées, les répercussions sur la localisation de l'épargne seront sensibles.

— *A propos des fonds de pension tels qu'ils étaient définis par la loi Thomas, étiez-vous prêts à démarrer, à faire une offre en la matière ?*

J.-P.B.L. – Oui, bien sûr. Mais il faut attendre ce qu'il va advenir de la loi sur les fonds de pension. Ils constituaient le premier chantier commun pour le groupe Axa/UAP. La publication de la loi a cependant eu un énorme intérêt : jusqu'à présent, sans la moindre indication sur ce que pouvaient être les fonds de pension, les entreprises avaient tendance à attendre. De plus, elles étaient dans le creux de la crise, et les préoccupations à long terme de retraite n'étaient par leur priorité. Aujourd'hui, les entreprises commencent à aller mieux et ont une idée de ce qui va être mis en place. Le grand mérite de la loi est d'avoir lancé un débat public en des termes qui n'étaient plus polémiques.

Ainsi les grandes entreprises notamment reprennent aujourd'hui des études, discutent avec les syndicats, négocient la sortie des anciens régimes pour entrer dans les nouveaux... Notre activité vis-à-vis des grandes entreprises sur ces sujets est assez forte.

La situation des PME, qui étaient le marché réellement visé par la loi Thomas, est différente : 2,5 % d'entre elles ont mis en place à l'heure actuelle un système d'épargne salariale. Le marché potentiel est énorme, mais le réservoir se situe plus dans les entreprises qui ont entre 10 et 500 salariés. Dans les sociétés unipersonnelles, l'article 83 s'applique. Dans les grandes entreprises, de nombreux accords ont déjà été passés.

Ph. M. – A partir du moment où la loi a commencé à être discutée et que la situation évoluait positivement, nous nous sommes dit qu'il était indispensable d'y aller, ce qui

«Dans les pays voisins, 35 % du stock de l'épargne financière des ménages aux États-Unis est investi en assurance vie ou en fonds de pension, 50 % en Grande-Bretagne. En France, le pourcentage ne dépasse pas 20 %»

«Le salarié à qui est proposée une démarche intégrée à son milieu de travail est plus réceptif que lorsqu'il doit se prendre par la main. Si on veut développer la préparation de la retraite au niveau collectif, à grande échelle, il faudra bien en passer par là !»

représentait un investissement important puisqu'il s'agissait de mettre en œuvre dans la partie «entreprises» du réseau des produits qu'elle ne vendait pas jusqu'alors. Cela a nécessité des efforts de formation : nous avons aujourd'hui 230 cartes professionnelles assurance parmi nos chargés d'affaires professionnels et entreprises. Ensuite, cela a consisté en des investissements technologiques et informatiques. Dans la mesure où la loi n'a pas été promulguée, nous avons décidé de capitaliser sur ces investissements pour commercialiser de manière active la gamme de produits existants en s'appuyant sur la possibilité offerte par l'épargne salariale, par l'article 83 du Code général des Impôts et par les divers produits d'assurance. Du coup, l'activité sur les entreprises est importante : en épargne salariale nous enregistrons une croissance des montants de 20 % par an depuis maintenant deux ans.

En revanche, je suis moins optimiste sur la volonté des entreprises en la matière, car certaines craignent qu'il n'y ait finalement pas de passerelles entre ce qu'elles pourraient mettre en place à l'heure actuelle et les produits futurs.

— *Quelles pourraient être les modifications à apporter à la loi pour que celle-ci puisse passer ?*

J.-P. B. L. – Il vaudrait mieux ne pas toucher à la loi, même pas aux points considérés comme litigieux, à savoir essentiellement l'exonération de charges sociales sur l'abondement de l'employeur. Si on revient sur ce principe, le salarié n'aura alors aucune raison de compléter sa retraite au travers de son entreprise. Il faut aussi poser le problème en termes de marketing : le salarié à qui est proposée une démarche intégrée à son milieu de travail est plus réceptif que lorsqu'il doit se prendre par la main. Si on veut développer la préparation de la retraite au niveau collectif, à grande échelle, il faudra bien en passer par là !

Ph. M. – S'il n'y a pas de déductibilité sociale, il vaudrait mieux créer un produit pour les salariés comme il en existe pour les fonctionnaires avec la Préfon, ou pour les commerçants avec les contrats Madelin.

— *Les fonds de pension sont-ils indispensables pour débloquent l'épargne retraite ? Ne peut-on envisager d'autres solutions ?*

J.-P. B. L. – Nous sommes dans un système de prélèvements obligatoires qui a atteint ses limites. Il n'est plus possible de les augmenter. Il ne reste que le volontariat, fondé sur la responsabilisation individuelle.

Ph. M. – Oui, il manque un outil qui aide les particuliers qui ne sont ni fonctionnaires, ni

indépendants, à faire des versements individuels. Une enquête du Credoc montre que 70 % des français sont prêts à bloquer leur épargne retraite à très long terme, à partir du moment où ils ont une incitation fiscale. La loi Thomas le prévoyait, aujourd'hui il n'existe plus rien : en matière d'épargne salariale, seul l'abondement de l'employeur est déductible, l'article 83 est un produit obligatoire et l'assurance individuelle n'a plus de réduction d'impôt à l'entrée.

— *De nouveaux produits d'épargne retraite ne risquent-ils pas de «cannibaliser» d'autres formes d'épargne ?*

Ph. M. – Aucun produit n'a jamais été créé sans qu'en partie il aille empiéter sur les produits préexistants. Mais le but est bien d'obtenir une épargne complémentaire. Les particuliers, à l'heure actuelle, doivent être conscients qu'il leur faut payer pour l'épargne de leurs aînés mais aussi pour préparer la leur. S'il n'y a pas d'efforts d'épargne supplémentaires, ils vont droit dans le mur.

J.-P. B. L. – L'assurance vie représente 400 milliards de francs par an. Les meilleures estimations sur l'épargne retraite ne dépassent pas 40 milliards de francs. La «cannibalisation» entre produits sera donc très faible. Ce qui compte, c'est l'accumulation de capitaux sur longue période.

— *Quel est l'impact de l'euro sur l'épargne retraite ?*

Ph. M. – Il permettra de faire des placements plus diversifiés qu'aujourd'hui en éliminant les problèmes de change et de congruence. Du côté de l'offre, il faut distinguer l'*asset management* sur lequel les banques ont une offre et les produits spécifiques de retraite qui sont forcément fonction de la législation. Il n'y a d'intérêt à créer ces produits de retraite que si on dispose localement d'un réseau suffisamment important.

J.-P. B. L. – Les assureurs, depuis longtemps ont monté des réseaux internationaux qui permettent d'assurer les grands groupes en prévoyance, avec pour principal objectif de répartir les risques dans les quatre coins de la planète. En retraite, cela n'a pas fonctionné jusqu'à présent pour des questions de monnaie et de réglementation sociale et fiscale. L'euro simplifie quand même considérablement le bloc européen, mais il serait utile d'avoir une réglementation commune sur les fonds de pension qui éviterait des distorsions de concurrence d'un pays à l'autre. Nous sommes favorables globalement aux propositions qui vont dans ce sens et qui ont été formulées par la Commission européenne dans son dernier «Livre vert» sur le sujet. ■

Propos recueillis par Elisabeth Coulomb