

► «Je ne crois en aucune statistique - même pas en celle que j'ai falsifiée moi-même»

# Assurances vie: une analyse à double tranchant

Ce bon mot de Winston Churchill résume parfaitement la difficulté à interpréter les comparaisons et en particulier les comparaisons de produits d'assurance. De surcroît, un tel produit s'inscrit non seulement dans le présent mais aussi sur le long terme. Une comparaison doit compter avec trop d'hypothèses futures. En résumé, nous pouvons affirmer que les comparaisons sont plutôt des artefacts, et que, tout bien considéré, il est plus avantageux d'opter pour une assurance pure et pour un placement afin de construire un capital.

Karim Erard\*

L'objectif de toute comparaison est de trouver la meilleure prestation au meilleur prix. Hélas, pour y arriver, il faut fortement réduire la complexité des produits, ce qui peut considérablement altérer le résultat. En outre, même dans le meilleur des cas, certains paramètres demeurent des hypothèses qui ne s'avèreront qu'à l'échéance. Et pourtant les comparaisons d'assurances fusent de partout. Raison pour laquelle nous nous penchons sur l'utilité de telles choses, à l'instar des produits d'assurance hybrides - des assurances vie mixtes - qui combinent la couverture de risque avec la constitution d'un capital remboursé à l'échéance.

Même calculés de bonne foi, les résultats sont douteux. Une comparaison sérieuse est difficile et le résultat sera tout de même hypothétique, car on doit prendre en considération une pléthore de paramètres, qui peuvent passablement se modifier au fil du temps: excédent escompté et réalisé à l'échéance, bonus final, participations aux marchés financiers, tous les frais et com-

missionnements déclarés ou dissimulés, frais tiers, fiscalité... D'autre part, certains paramètres restent stables pendant la durée du contrat: somme de l'assurance garantie, taux technique, paiement en cas de survie, prime minimale, droit de timbre de 2,5%, spécificité du produit (p.ex. versement en cas de décès de 96% de la somme de l'assurance garantie), etc. Faute de mieux, beaucoup de comparaisons se limitent justement à ces derniers chiffres prétendument stables et évidents. Et pourtant les résultats s'avèrent différents. Dans le tableau 1, par exemple, Winterthur sort gagnante aussi bien en pour cent qu'en chiffres absolus tandis que la Zurich et la Vaudoise se révèlent moins performantes. Ce résultat est mis en doute par le tableau 2, dans lequel la Winterthur se retrouve au milieu du tableau. Si, par contre, on se focalise sur le dépassement des excédents escomptés, c'est finalement la Vaudoise qui l'emporte et la Winterthur se trouve reléguée à la dernière place. Evidemment toutes ces statistiques revendent un travail sérieux.

La décision est plutôt d'ordre psychologique qu'intellectuelle. Bien que les tableaux 1 et 2 permettent de comparer les excédents escomptés avec les excédents réalisés, les conclusions à en tirer restent limitées, voire douteuses. Il semble que d'autres critères sont déterminants pour le preneur d'assurance, tels que la confiance, la transparence ou la crédibilité (par exemple d'un conseiller familial), donc des dimensions d'ordre psychologique. Les excédents escomptés lors de la conclusion du contrat ne devraient pas être un critère décisif.

Une référence: les excédents suivent à peu près l'évolution des taux du marché. Ce n'est certes

pas une révélation extraordinaire, mais elle vaut quand même la peine d'être mentionnée. Les excédents servent souvent d'appât et c'est finalement à la compagnie de déterminer leur franchise. Ainsi, les différentes politiques d'excédents peuvent être regroupées en trois catégories. La première essaie d'offrir des excédents plutôt stables, car les assureurs poursuivent une politique d'excédent avec un taux valable sur le long terme et ceci aussi bien par rapport à la participation aux excédents qu'aux intérêts des excédents. La deuxième catégorie d'assureurs se retrouve avec de faibles décalages entre les excédents escomptés et ceux réalisés avec une tendance à adapter les intérêts des excédents aux taux actuellement en cours. La troisième catégorie d'assureurs se distingue par un décalage remarquable. Ici, les calculs de la participation aux excédents suivent un rendement moyen qui est régulièrement adapté. Quoi qu'il en soit, les tableaux 1 et 2 sont peu convaincants. Reste à savoir qu'en règle générale les excédents augmentent quand les taux du marché sont haussiers.

Le taux technique joue un rôle important sur le résultat final. En 1999, les compagnies d'assurance ont baissé le taux d'intérêt technique de 3,5% à 2,5%, selon les directives de l'Office fédéral des assurances privées. Cela signifiait que la prime d'épargne d'une assurance vie, financée par des primes annuelles ou par une prime unique, était par la suite dotée d'un intérêt garanti de 2,5%. Il en résultait une somme de l'assurance garantie réduite de 10%. Autrement dit, l'abaissement du taux technique a toujours un impact considérable sur la somme garantie. Un tel abaissement ou une telle augmenta-

tion entre toujours en vigueur avec la conclusion d'un nouveau contrat. Les contrats existants ne changent plus. Bref: il y a une importante différence entre le taux technique et les excédents escomptés ou réalisés. Durant les années fastes de la Bourse, les assureurs ont longtemps pu compenser une réduction des taux techniques par une augmentation des excédents escomptés. Mais contrairement à ces premiers, les excédents peuvent être modifiés à tout moment si la compagnie change de politique. En 1999, deux exemples ont illustré ce phénomène; la Zurich avait baissé le taux technique et dans le même temps, elle avait augmenté les excédents de 50%. Durant cette même année, les excédents avaient déjà été réduits de 33%. Et depuis 2000, les excédents fondent comme neige au soleil. Aujourd'hui, les taux techniques se situent entre 2,5% et 2%, et le taux technique maximum sera plafonné à 2% dès le 1<sup>er</sup> octobre 2003.

Les excédents, un moyen de conquérir des parts de marché. Tirer les conclusions avec de telles comparaisons est un exercice difficile. Pourtant, nous poussons encore plus loin les comparaisons avec les tableaux 3, 4 et 5, car celles-ci sont aujourd'hui monnaie courante. Un premier survol montre que deux assureurs, le groupe Mutuel et Zenith, comme les meilleurs. Ces deux assureurs ont des parts de marché encore peu importantes en Suisse, mais leurs politiques indiquent qu'ils veulent conquérir des parts de marché avec des promesses qui ne sont au fond que de la poudre aux yeux. Il est intéressant de noter que les assureurs qui se distinguent d'une manière positive dans le tableau 2 se trouvent avec leurs excédents escomptés plutôt du côté des moins performants.

En lisant différemment les tableaux, on gagne en clarté. L'analyse des tableaux 3 à 5 indique une piste aussi intéressante qu'utile, pour finalement trouver la meilleure prestation au meilleur prix. Le rendement des placements dans le tableau 3 est en moyenne de 2,3% et pour les tableaux 4 et 5 entre 1,97% et 1,83%. Cette observation amène à une autre réflexion. Au lieu de travailler avec des excédents peu concluants qui ne sont en réalité que des promesses, on pourrait agir autrement: opter pour une couverture de risque pure à fonds perdu et un placement d'argent complémentaire. On séparerait le produit d'assurance du placement et on gagnerait ainsi nettement en clarté (voir tableau 6).

On sait pourquoi on paie et les excédents sont, si jamais, directement réduits. Evidemment, même cette comparaison n'est pas évidente, car il y a une multitude de paramètres qui apparaissent. Mais, elle travaille avec du concret et l'excédent est, si jamais, directement déduit. De plus, ce type d'assurance ne subit pas tellement de modifications au niveau des primes, car le risque décès est aujourd'hui, avec l'augmentation de la durée de vie, moins prononcé qu'autrefois. Il s'agit donc d'une assurance assez stable au niveau des primes et pour les assureurs plutôt dégressive côté risque. A l'opposé, on trouve par exemple les assurances invalidité, qui sont devenues plus chères suite à l'augmentation du risque invalidité. Le tableau 6 nous rend attentif au fait qu'à partir de 2400 francs suisses, il est possible d'obtenir une couverture sur deux têtes pour un demi-million par personne en cas de décès. Si on baisse la somme assurée par exemple à 150.000 francs, les primes bais-

sent fortement pour finir aux alentours de 700 francs par an pour deux têtes, ce qui est très probablement inférieur aux frais en cours d'une assurance vie liée, par exemple, à des fonds de placements.

Enfin, la discussion sur la portée des comparaisons d'excédents aboutit aux conclusions suivantes

1. Les chiffres venant des comparaisons présentées suggèrent un fait qui n'est qu'autre qu'un artefact, en d'autres termes une fausse conclusion. On croit décider en connaissance de cause, mais finalement la décision est aléatoire. On décide avec beaucoup d'inconnues et le résultat se révélera à la fin avec un nombre considérable de mauvaises surprises.
2. Toutes informations confondues, on arrive à la conclusion que les placements ont un rendement moyen à faible, ce qui ne représente rien d'autre qu'une importante source de frais supplémentaires si on garde à l'esprit qu'un placement direct pourrait rapporter plus.
3. Le renseignement essentiel est que les produits hybrides, assurance et placement amalgamés dans toutes leurs formes, sont peu convaincants et encore moins transparents. Cela s'explique par l'évolution de leur environnement.
4. Et si on coupait la poire en deux? Il semble plus avantageux de conclure une assurance risque pure à prime périodique et de faire un placement à part pour construire un capital.
5. Avec une telle solution, les engagements financiers sont bien moindres d'autant plus qu'on diminue la couverture de risque ●

\* AS Asset Services SA, Auvornier-NE; www.assetservices.ch.

## EXCÉDENTS ESCOMPTÉS - EXCÉDENTS RÉALISÉS

Homme de 50 ans / Prime unique: 100.000 CHF / Début du contrat: 1991 / Durée: 10 ans / Bilan intermédiaire en 1998

	Winterthur	Swiss Life	Zürich	Helvetia/Patria	Vaudoise
SOMME DE L'ASSURANCE	122.500	122.000	122.000	120.000	121.000
EXCÉDENT ESCOMPTÉ	51.400	48.300	49.700	46.200	42.600
EXCÉDENT RÉALISÉ 1998	35.400	32.200	25.500	25.500	23.700
EXCÉDENT RÉALISÉ EN %	69%	67%	49%	58%	56%
SOMME TOTALE NOMINALE	157.900	154.200	147.500	146.800	144.700

Cette statistique suggère qu'il faut opter pour la Winterthur.

TABLEAU 1 SOURCE: AS ASSET SERVICES SA, AUVERNIER-NE

## EXCÉDENTS ESCOMPTÉS - EXCÉDENTS RÉALISÉS

Homme de 50 ans / Prime unique: 100.000 CHF / Début du contrat: 1992 / Durée: 10 ans / Bilan intermédiaire en 1998

	Winterthur	Swiss Life	Zürich	Helvetia/Patria	Vaudoise
SOMME DE L'ASSURANCE	122.000	120.000	122.500	121.500	124.000
EXCÉDENT ESCOMPTÉ	95.500	90.000	94.300	65.500	80.500
EXCÉDENT RÉALISÉ 1998	95.500	75.600	70.500	71.000	61.000
EXCÉDENT RÉALISÉ EN %	0%	-16%	-25.2%	8%	-24%
SOMME TOTALE NOMINALE	217.500	195.600	193.000	192.500	185.000

Cette statistique relègue la Winterthur en versement absolu vers le milieu du tableau. En pourcentage, la Winterthur est en dernière position.

TABLEAU 2 SOURCE: AS ASSET SERVICES SA, AUVERNIER-NE

## LES EXCÉDENTS SERVENT-ILS À CONQUÉRIR DES PARTS DE MARCHÉ?

Homme de 50 ans / Prime unique: 100.000 CHF / Début du contrat: 2003 / Durée: 10 ans

	Groupe Mutuel	Zenith	Helvetia/Patria	Swiss Life	Winterthur	Zürich	Swiss Life	Moyenne
SOMME DE L'ASSURANCE	114.000	117.000	115.500	108.000	109.000	109.000	108.000	111.500
EXCÉDENT ESCOMPTÉ	26.000	18.500	11.000	11.500	12.000	10.500	7500	13.700
RENDEMENT								2.3%

Dans dix ans, aura-t-on le meilleur retour sur l'investissement avec le groupe Mutuel ou Zenith? C'est peu probable.

TABLEAU 3 SOURCE: AS ASSET SERVICES SA, AUVERNIER-NE

## UN TABLEAU DONT L'ESSENTIEL PEUT PASSER PRESQUE INAPERÇU

Homme de 35 ans / Prime périodique: 6000 CHF mixte (3<sup>ème</sup> pilier a) / Début du contrat: 2003 / Durée: 30 ans

	Groupe Mutuel	Winterthur	Zenith/Patria	Helvetia/Patria	Vaudoise	Swiss Life	Zürich	Moyenne
SOMME DE L'ASSURANCE	205.500	186.000	204.000	199.000	199.000	187.500	187.000	195.000
EXCÉDENT ESCOMPTÉ	97.000	60.000	52.000	48.000	37.000	36.000	36.000	52.000
RENDEMENT								1.97%

Le rendement moyen est de 1,97% sur 30 ans.

TABLEAU 4 SOURCE: AS ASSET SERVICES SA, AUVERNIER-NE

## UN AUTRE TABLEAU DONT L'ESSENTIEL PEUT PASSER PRESQUE INAPERÇU

Homme de 35 ans / Prime périodique: 6000 CHF mixte (3<sup>ème</sup> pilier a) / Début du contrat: 2003 / Durée: 20 ans

	Groupe Mutuel	Winterthur	Zenith/Patria	Helvetia/Patria	Vaudoise	Zürich	Swiss Life	Moyenne
SOMME DE L'ASSURANCE	128.500	121.500	129.000	126.500	128.500	118.000	127.000	195.000
EXCÉDENT ESCOMPTÉ	37.000	24.000	20.500	14.500	15.000	10.500	10.500	52.000
RENDEMENT								1.83%

Le rendement moyen est de 1,83% sur 20 ans.

## COMPARAISON D'UNE ASSURANCE VIE RISQUE PURE

Pour deux têtes / Somme assurée: 500.000 CHF / Durée: 20 ans / Femme de 35 ans / Homme de 40 ans / Les deux sont non-fumeurs

	Vaudoise	Pax	Generali	Zurich	Allianz	Baloise	Providentia	Helvetia/Patria	Rentananstalt	Winterthur
PRIME ANNUELLE BRUTE	2360	3275	2720	3050	3601	3070	4045	4439	4339	3800
EXCÉDENT 0	693	0	0	305	540	0	821	878	693	0
PRIME ANNUELLE NETTE	2360	2582	2720	2745	3061	3070	3224	3561	3646	3800

Pour une somme assurée de 500.000 francs, sur deux têtes et à fonds perdu, chose essentielle, il n'y a justement pas de capitalisation dans ce produit.

TABLEAU 6 SOURCE: AS ASSET SERVICES SA, AUVERNIER-NE