

ASSURANCE VIE

« Les assureurs vie doivent baisser le taux de revalorisation »

Dans ce contexte de baisse des taux, l'évolution de l'assurance vie, vedette de l'épargne financière des Français, vedette aussi de l'activité des CGP, suscite de nombreuses questions. Nous les avons posées à Patrick Montagner, premier secrétaire général adjoint de l'ACPR.

Propos recueillis par Jean-Denis Errard

Des consignes ont-elles été données aux assureurs pour qu'ils baissent encore plus les taux de revalorisation des fonds en euros ?

Nous assistons depuis des années à une baisse continue et durable des rendements des actifs du fait de l'évolution des taux de marché, notamment des emprunts d'Etat. L'année dernière nous avons appelé à la vigilance sur les taux de revalorisation. Beaucoup d'assureurs ont pensé que la baisse des taux était terminée et qu'on allait assister à une stabilisation. Ce n'est pas le cas. Pour la collecte nouvelle et les placements arrivés à échéance les assureurs sont obligés d'investir aujourd'hui avec des rendements encore plus faibles.

“
Les situations de placement de l'épargne doivent tenir compte de la situation individuelle

Notre recommandation générale – et non pas notre instruction – c'est que les assureurs vie doivent baisser le taux de revalorisation et continuer à mettre une partie des résultats en réserve de manière à lisser la distribution et à garantir toujours un rendement aux assurés. Chaque assureur est libre de le faire ou pas. La PPB* n'a pas vocation à être conservée indéfiniment par l'assureur, d'autant qu'elle appartient aux assurés.

L'année dernière, les taux de revalorisation se sont mieux tenus que prévu !

Le mouvement de baisse n'ayant pas été fait en 2018, les assureurs vont devoir le faire à la fois pour 2018 et 2019 du fait de la forte chute des taux d'intérêt enregistrée depuis le début de l'année.

Des assureurs, à commencer par Generali, imposent à leurs souscripteurs un certain quota en UC pour accéder au fonds sécuritaire en euros. Est-ce acceptable sachant que la directive DDA impose au distributeur un devoir de conseil et d'adéquation à la situation de chacun ?

Nous n'avons pas abandonné notre surveillance des pratiques commerciales. Très clairement, le fonds en euros n'est pas forcément le meilleur conseil à donner systématiquement à l'épargnant, quel qu'il soit. Les situations de placement de l'épargne doivent tenir compte de la situation individuelle de chacun : niveau global de patrimoine, ses attentes, son âge (certains semblent oublier l'importance de la courbe de vie). Nous le rappellerons encore prochainement. Le collège de l'Autorité, dans ses réunions mensuelles, se tient informé.

Pourquoi ne pas rappeler à l'ordre les assureurs vie ?

Le tout UC n'est pas une solution, le tout fonds en euros non plus. Nous attendons des assureurs qu'ils proposent une gamme de produits plus large qu'aujourd'hui, trop binaire actuellement, avec des prises de risque plus ou moins fortes selon les capacités du client à le comprendre et surtout à les supporter. Nous appelons donc les assureurs à plus d'inventivité, également à s'intéresser à l'eurocroissance et au Plan d'épargne retraite. Le devoir de conseil

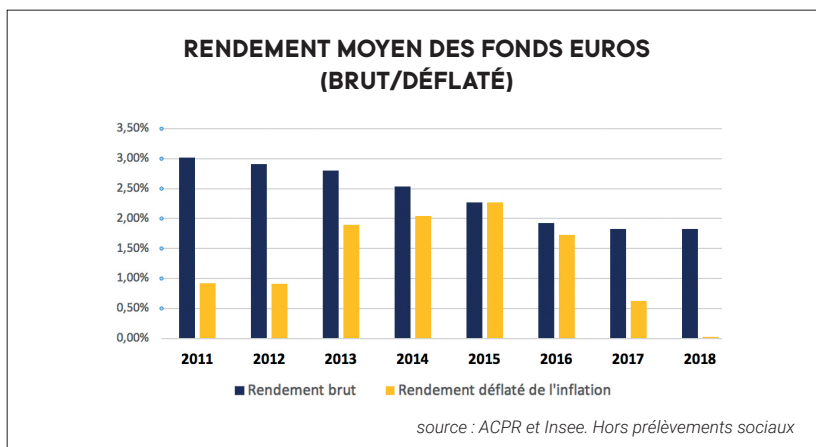
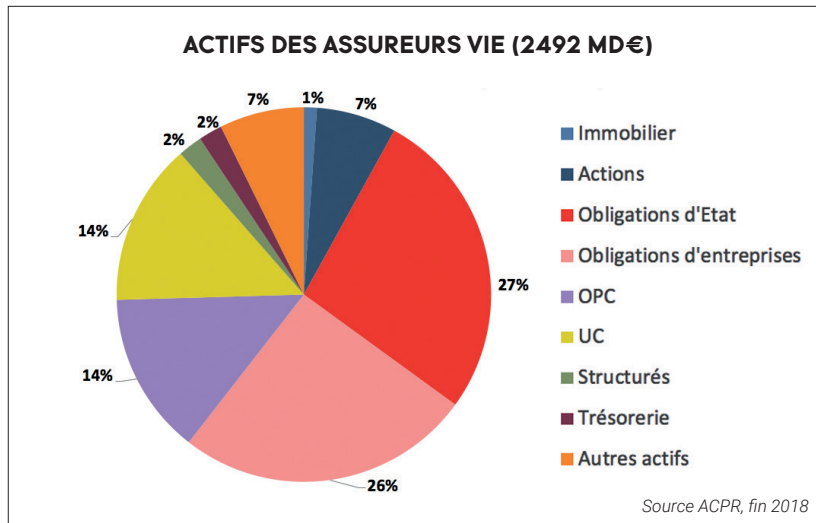


Patrick Montagner
Premier secrétaire général
adjoint de l'ACPR

demeure important. Passer de zéro risque pour le client à 100 % en UC n'est pas acceptable si on ne propose rien entre les deux, ce n'est viable ni pour les assurés, ni pour les assureurs. Je ne sais pas d'ailleurs si une assurance vie à 100 % en UC, sans aucune garantie de l'assureur, c'est encore de l'assurance.

Pour certaines personnes notamment âgées, il peut y avoir une vraie raison à ne pas s'engager sur des UC volatiles ou non liquides. Qu'en pensez-vous ?

Ce peut être un bon conseil, comme l'ont indiqué certains assureurs, de continuer à 100 % en euros pour les plus petits patrimoines non diversifiés. Il n'est pas sérieux d'inciter à investir en UC, même partiellement, pour quelques milliers d'euros. La diversification vers les UC a du sens pour les patrimoines d'un certain montant. J'observe que des assureurs disent refuser les afflux massifs sur les fonds en euros. Mais ne perdez pas de vue que cela protège



aussi les actuels assurés puisque les nouveaux montants investis diluent la performance. Donc il n'est pas absurde d'empêcher à de nouveaux souscripteurs l'accès au fonds en euros, donc aussi à la PPB,* au-delà de certains montants.

Clairement, les déclarations qui ont pu être relayées par la presse sont très largement à modérer en fonction de la situation contractuelle. Ce ne peut pas être un même conseil pour tout le monde.

N'est-ce pas une rupture d'un engagement contractuel ?

Quand on a un contrat, on respecte les clauses initiales et on ne les modifie pas unilatéralement sans avertir les souscripteurs. L'ACPR y veille.

Le PER commence lentement...

C'est un produit tout nouveau qui va devoir être expliqué aux épargnants par les assu-

reurs afin qu'ils en comprennent l'intérêt et les mécanismes. Et ils devront aussi l'adapter en fonction des besoins...

D'un point de vue prudentiel, faut-il arrêter les fonds en euros, du moins l'effet cliquet, et permettre une garantie à 90 % ou moins ?

J'observe qu'il existe déjà dans des contrats des valeurs de rachat qui ne sont pas à 100 %. L'offre des assureurs vie n'est pas encadrée par produit, ce sont les pratiques de vente qui le sont ainsi que les grandes caractéristiques du contrat.

L'assurance vie en euros a vécu. C'est clair. La question – on l'a vu avec certaines prises de position publiques – est maintenant de savoir quel est le bon modèle de produit à la fois pour les assurés et pour les assureurs.

Comme dans les années 70, lorsque l'assurance vie moderne a été inventée, il faut

aujourd'hui la réinventer. Il appartient aux assureurs de se saisir de ce débat qui se fera sans doute par une évolution progressive.

Pourquoi n'exigez-vous pas une transparence sur la décomposition des unités de compte afin de vérifier les types de risques pris (cf graphique ci-contre) ? On parle d'UC mais sans savoir ce qu'il y a derrière ? Pourquoi ne pas demander à chaque assureur quelle proportion, au sein des UC, représente en stock et en flux les OPC de type boursier, les structurés, les fonds immobiliers SCPI, SCI, OPCI, les titres vifs... ?

L'UC est un concept juridique. Derrière chaque UC, les sous-jacents sont de nature très variable avec différentes offres marketing. Cette question de la meilleure information reste en suspens dans le cadre des discussions sur le règlement européen Priips. Notre souhait c'est que l'information porte sur le type de risque pris par l'assuré et sur le niveau des frais. Aujourd'hui Priips est trop compliqué à comprendre pour un assuré.

Comment réagissez-vous au débat sur le 3^e usage à la suite de la prise de position des associations professionnelles de CGP ? La directive DDA rend-t-elle caduc cet usage de courtage sur le droit à rétrocommission du courtier ?

L'ACPR n'a pas pris position sur un sujet qui est un accord commercial de principe entre les courtiers. Les services de son secrétariat général sont attentifs à la liberté de choisir son courtier. Le client ne peut pas être prisonnier d'un courtier, prisonnier des choix commerciaux du courtier en matière de rémunération. Le 3^e usage est un usage ancien franco-français. La directive européenne que vous citez étant très récente, il faut voir comment elle change les habitudes prises. Nous allons étudier avec nos collègues européens au sein de l'EIOPA comment cela se passe dans les autres pays pour faire émerger une position harmonisée sur ces questions de rémunération et de conflit d'intérêt. ■

* La provision de participation aux bénéfices (PPB) est en moyenne de 4,3 % à fin 2018 (contre 3,9 % fin 2017 et 1,9 % il y a cinq ans), certains assureurs affichant jusqu'à 6 ou 7 % et d'autres 0 %, distribuant tout.