

POINT FORT

AXA a secoué la solution assurance complète

PRÉVOYANCE. La discussion concluant l'édition d'automne des Journées de la Prévoyance a montré que les clients de l'assurance complète d'AXA choisissent des solutions diverses.

CHRISTIAN AFFOLTER

La décision d'AXA d'abandonner les solutions de prévoyance en assurance complète en avril dernier a été un signal fort pour remettre en cause le fonctionnement actuel de ce modèle. Les entreprises concernées sont forcées à réfléchir, probablement pour la première fois dans bien des cas, au deuxième pilier qu'elles souhaitent offrir à leurs employés. Après un répit de plusieurs années, où les assureurs ayant conservé cette option y sont restés fidèles, l'un des principaux acteurs a annoncé son retrait. Ce n'est peut-être pas le début de la fin de l'assurance complète, mais le mouvement a été relancé.

Les intervenants à la table ronde de l'édition d'automne des Journées de la prévoyance qui s'est tenue hier à Lausanne ont souligné que cette décision a engendré une activité nettement plus importante que les années précédentes. Cela vaut surtout pour l'établissement d'offres. Ils ont également mis en évidence qu'il n'y a qu'une petite part de ces offres qui a abouti à un contrat.

Deux types de clients

Le responsable Prévoyance d'AXA Thomas Gerber a insisté sur le rôle primordial des conditions-cadre politiques dans la décision de l'assureur. «Si la politique ne nous aide pas, c'est à nous d'agir pour trouver une solution aux défis.» Comparé à d'autres retraités d'assureurs du domaine de l'assurance complète, même des spécialistes ne travaillant pas chez AXA estiment que la solution de transition vers une fondation semi-autonome représente une offre équitable. Les retraités restent chez AXA. La nouvelle fondation semi-autonome, dotée d'un taux de cou-



PATRIC OLIVIER ZBINDEN. Le responsable entreprises de Baloise conserve l'assurance complète dans son offre.

verture de 111% pour assurer sa capacité de prise de risques, ne comprend donc que des assurés actifs. Le taux de conversion actuel est maintenu. «On a pu convaincre la plupart des 40.000 PME de choisir cette solution-là. Mais je peux comprendre les clients qui quittent AXA pour trouver une autre assurance complète. Et s'ils trouvent un prix beaucoup moins cher, ou encore un taux de conversion plus élevé, c'est leur choix. Cette année de transformation a été dure. Mais dans quelques années, nous générerons à nouveau une croissance dans le domaine de la prévoyance», explique Thomas Gerber.

De son côté, Patric Olivier Zbinden, responsable clients entreprises de la Baloise, réaffirme son attachement aux solutions en assurance complète, en tant qu'élément clé d'une gamme de produits complète. «Il reste un brin d'espoir que les choses vont aller dans la bonne direction. D'après mon expérience, il existe deux types de clients: les entrepreneurs

qui sont à la recherche d'une assurance complète, et ceux qui ne cherchent pas absolument une

Des critères pour les transferts qui sont critiquables

La Commission de haute surveillance de la prévoyance professionnelle (CHS PP) avait surpris tout le monde cette année en publiant pour la première fois une estimation assez précise des transferts allant des assurés actifs vers les retraités. Elle a constaté que les promesses d'intérêts inhérentes aux taux de conversion appliqués s'élèvent à 2,75%, contre un taux technique moyen retombé à 2,2%, ce qui semble bien problématique. Elle est arrivée à 7 milliards de francs de redistribution par année. Le directeur de Pittet Associés Marc Fournier a détaillé sur quelles bases elle a calculé ce montant. La CHS PP a tenu compte de trois éléments: les intérêts crédités sur les avoirs des assurés actifs, comparés à ceux des rentiers, les pertes occasionnées par les départs à la retraite (la part non couverte par l'épargne de l'assuré), ainsi que le capital supplémentaire nécessaire en cas d'une réduction du taux technique. Son analyse a porté sur la période 2014-17.

Première remarque de Marc Fournier: «Le taux technique est censé couvrir des prestations sur

un horizon de 20 à 22 ans, tandis que le taux crédité relève d'une décision prise chaque année.» Rappelons que le taux technique représente aussi une espérance de performance, pas seulement le rendement nécessaire pour couvrir les engagements du côté des retraités. A cette incohérence temporelle s'ajoute celle de la CHS PP, qui a choisi une période d'observation de quatre ans.

«Les critères utilisés par la CHS PP sont peu robustes et peu satisfaisants. Quelle est la réaction d'une caisse confrontée à ces effets de transfert? Elle va tenter de réduire l'écart, ce qui veut dire baisser les prestations et transférer des risques. Mais en regardant le message du Conseil fédéral de 1975, le deuxième pilier n'a pas été créé pour éliminer toutes les solidarités», insiste Marc Fournier.

Ce message parle en effet de «solidarité entre jeunes gens et salariés plus âgés», ou encore de la «possibilité d'appliquer des méthodes de financement collectif». Il faut dès lors se demander si le fond du débat sur les transferts tel qu'il

est mené actuellement n'est pas celui de l'individualisation du deuxième pilier. Car Marc Fournier le rappelle: à les analyser de plus près, les effets de transfert sont polylatéraux, non pas unidirectionnels, comme l'a aussi déjà constaté le Think Tank 2017 de Cronos Finance. L'un des principes historiques du deuxième pilier est la «règle d'or»: la rémunération des avoirs vieillesse des assurés actifs est équivalente à la hausse des salaires. Sur la période depuis la création de la LPP en 1985, il faut constater que les taux crédités ont été supérieurs à la croissance des salaires. Les actifs ont donc bénéficié de transferts eux aussi. Pour poser le débat sur des bases plus équilibrées, il faut donc tenir compte de tous les transferts, plutôt que de s'obstiner à calculer très précisément celui des actifs vers les reIl n'empêche que le bilan final penche en faveur des retraités. Plus le fonctionnement d'une institution de prévoyance est sujet à des normes court-termistes, plus ces effets de transfert sont importants. ■

une sortie de l'assurance complète pour dynamiser leur deuxième pilier. Parmi les entreprises concernées par la décision d'AXA, seule une minorité a opté pour le maintien de l'assurance complète et ont donc changé pour une autre compagnie. Je souligne également que le marché des fondations collectives semi-autonomes est extrêmement concurrentiel, où les clients peuvent donc trouver de meilleures conditions. Quoi qu'il en soit, ils font leur choix en connaissance de cause.» Quant au directeur général de la Collective de Prévoyance Copré Pascal Kuchen, il a indiqué avoir émis des offres pour un volume d'avoirs sous gestion supérieur à celui des clients actuels. «Le tourbillon est devenu un tsunami.» Il constate cependant aussi que malgré leur intérêt, les PME

n'ont pas reçu d'offres du marché.

Tant la décision d'AXA de séparer les actifs des retraités que l'évaluation des demandes d'affiliation en fonction de la structure d'âge montrent aussi que les retraités occupent une place difficile, notamment en raison des paramètres (taux de conversion!) trop élevés. «On met les recettes dans une caisse, les dépenses dans une autre. C'est le retour à la situation de 1985. Cette nouvelle fondation va forcément bien fonctionner, du moins le temps qu'un stock de retraités se forme à nouveau», a estimé Michel Schweri d'Unia. Il n'est en tout cas guère à nier que le rapport actifs-retraités est devenu nettement plus problématique que par le passé, notamment en cas de changement d'affiliation. ■

Le marché se révèle encore loin d'être saturé

PRÉVOYANCE. L'évolution démographique le favorise. En Europe et en Suisse particulièrement, des lacunes existent effectivement. Le défi reste d'avoir assez d'argent à la retraite.

PHILIPPE REY

La prévoyance vieillesse est une source de préoccupations. L'évolution démographique met en valeur la pertinence des solutions de prévoyance. Compte tenu de cette évolution et du sous-financement parfois massif des systèmes de prévoyance étatiques, la responsabilité individuelle s'accroît dans le domaine de la prévoyance.

Une place centrale à la personne

Swiss Life, qui est le chef de file sur le marché suisse de l'assurance vie et de la prévoyance, et occupe une forte position de niche en France et en Allemagne, est bien positionné pour apporter une contribution dans ce domaine en proposant des prestations et des solutions pertinentes, selon son CEO, Patrick Frost.



MARKUS LEIBUNDGUT. CEO de Swiss Life (Suisse) qui est leader du marché suisse de la prévoyance.

L'ambition de Swiss Life est d'exploiter un modèle de conseil qui réserve résolument une place centrale à l'être humain. En se bas-

sant sur les opportunités offertes par la transition numérique ainsi qu'en combinant les compétences des collaborateurs avec les

possibilités technologiques. Il existe encore beaucoup de lacunes au plan de la prévoyance individuelle en Europe et en Suisse en particulier. On peut facilement le constater. Selon une enquête représentative menée en Suisse, en France, en Allemagne, en Autriche et en Grande-Bretagne, seuls 46% des sondés sont confiants quant à leur situation financière actuelle. Les Suisses (27%) se sentent certes les moins stressés sur le plan financier mais la proportion n'est pas négligeable; les Français (53%), les Anglais (42%) et les Allemands (40%) sont les plus stressés dans ce domaine.

Hausse de l'âge moyen

L'âge moyen va continuer d'augmenter en Europe d'ici 2050 (41,6 ans en 2015). Près de 30% des personnes auront 65 ans ou plus en Europe d'ici 2050,

d'après Eurostat. Les gens craignent de ne pas avoir suffisamment d'argent quand ils seront à la retraite. La perception de la responsabilité individuelle augmente. Il convient de prendre les devants pour sa vie privée. On n'est jamais aussi bien servi que par soi-même, ce qui suppose, dans la mesure du possible, de

SEULE UNE PERSONNE
SUR DEUX
SE DIT CONFIANTE
SUR LE PLAN
FINANCIER.

constituer une épargne dans la durée, soit un troisième pilier en Suisse et de ne pas uniquement s'y reposer sur les premier et deuxième piliers.

Le domaine d'activités du deuxième pilier demeure d'ailleurs important pour Swiss Life

qui y voit également des opportunités pour croître sur ce marché. De manière sélective avec une gestion efficace du capital s'agissant du modèle d'assurance complète. Et tout en croissant dans les solutions semi-autonomes qui permettent de transférer les risques décès et invalidité à une société d'assurance. L'entreprise assume le risque de placement par le biais d'une fondation semi-autonome, et les avoirs de vieillesse des assurés sont directement placés sur les marchés des capitaux. La stratégie de placement est déterminée par le conseil de fondation.

Si le secteur des solutions semi-autonomes est en croissance et nécessite moins de capital que le modèle d'assurance complète, il devient en revanche très concurrentiel, ce qui signifie une pression sur les marges (lire aussi en page 6). ■