

L'avenir de l'assurance vie : une mort lente ?

Résultats du sondage – Cycle de conférences 2015 / 1

A l'occasion de la première conférence du nouveau cycle organisé par l'Association Suisse d'Assurances (ASA) en étroite collaboration avec le Professeur Joël Wagner de HEC Lausanne, un sondage sur le thème de l'assurance vie a été effectué auprès des participants. Les participants sont tous des professionnels de la branche des assurances, essentiellement de la Suisse romande. Ce document résume les résultats de cette étude.

Participants au sondage

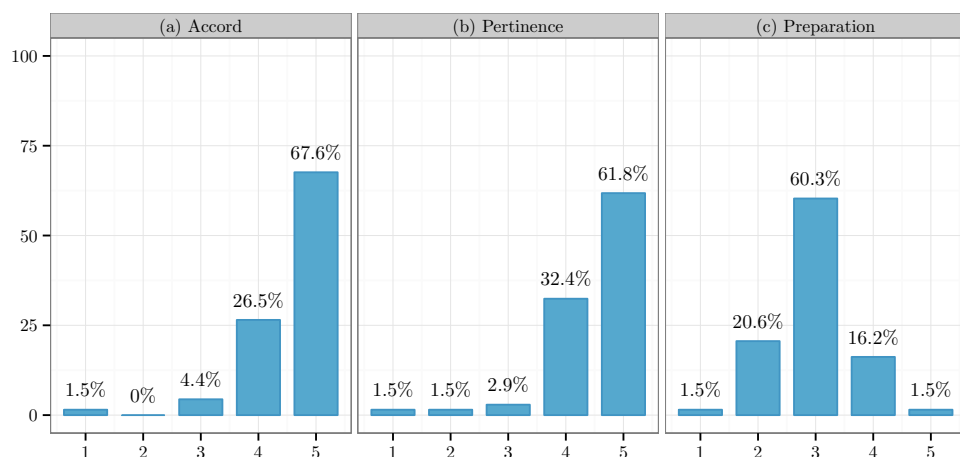
- Période de l'enquête : **du 9 juin au 17 juin 2015**
- Nombre de participants à l'enquête : **68**
- Temps de réponse moyen : **9 minutes**

A. Appréciation de l'environnement

1. Environnement économique

La crise de l'endettement n'est pas encore terminée et on peut s'attendre à une période plus longue de taux d'intérêt bas voire négatifs. Ceci pose des défis fondamentaux aux assureurs vie.

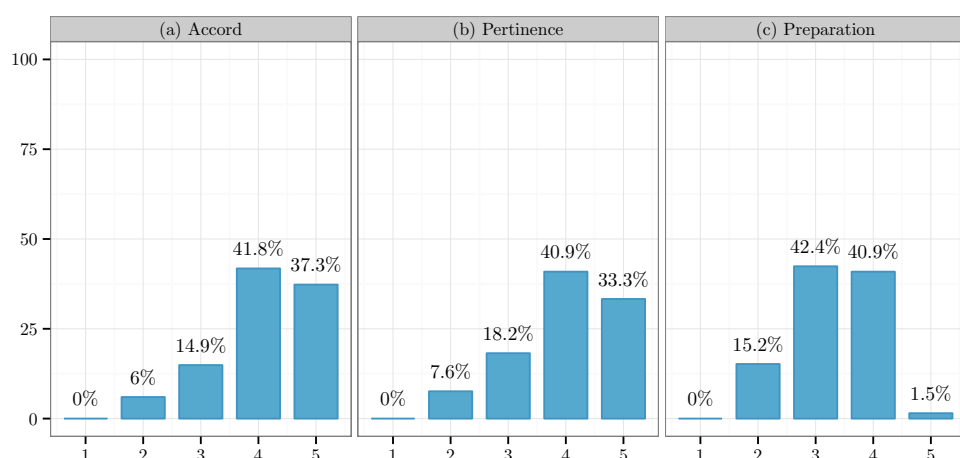
- (a) Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ?
Résultat : Niveau d'accord moyen **4.6**
(sur une échelle de 1 = pas du tout d'accord à 5 = entièrement d'accord)
- (b) A quel point cette tendance est-elle pertinente pour les assureurs vie ?
Résultat : Niveau de pertinence moyen **4.5**
(sur une échelle de 1 = aucune pertinence à 5 = très pertinente)
- (c) A quel niveau les compagnies d'assurance sont-elles bien équipées / préparées ?
Résultat : Niveau de préparation moyen **3.0**
(sur une échelle de 1 = pas du tout préparé à 5 = préparation optimale)



2. Environnement légal et réglementaire

Les nouvelles règles de surveillance vont encore être renforcées (solvabilité, gouvernance, gestion des risques, protection des consommateurs, etc.) ce qui va peser particulièrement lourd sur les assureurs de taille petite et moyenne.

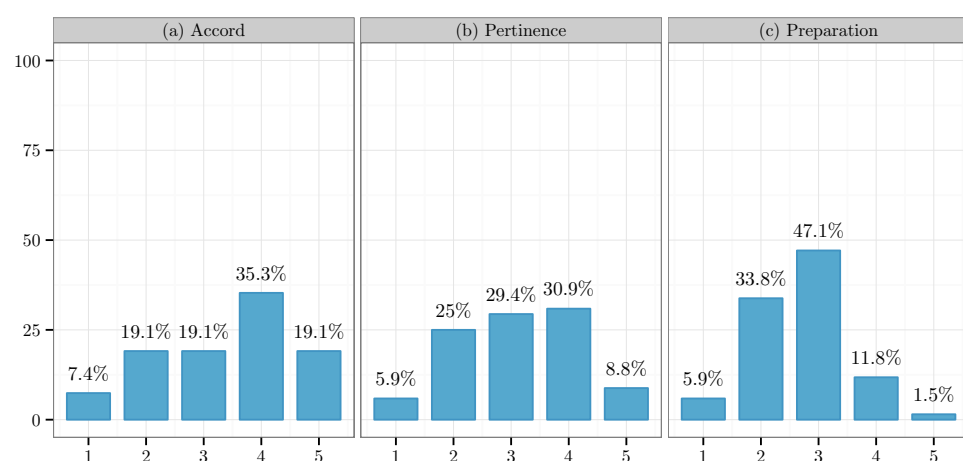
- (a) Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ?
Résultat : Niveau d'accord moyen **4.1**
- (b) A quel point cette tendance est-elle pertinente pour les assureurs vie ?
Résultat : Niveau de pertinence moyen **4.0**
- (c) A quel niveau les compagnies d'assurance sont-elles bien équipées / préparées ?
Résultat : Niveau de préparation moyen **3.3**



3. Environnement technologique et distribution

La distribution personnelle est de plus en plus mise sous pression par les changements du comportement des clients (« digital natives »), les plateformes comparatives, les prescriptions de transparence, etc. Les clients s'attendent à pouvoir conclure leur assurance via internet ou modifier leur contrat en ligne.

- (a) Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ?
Résultat : Niveau d'accord moyen **3.4**
- (b) A quel point cette tendance est-elle pertinente pour les assureurs vie ?
Résultat : Niveau de pertinence moyen **3.1**
- (c) A quel niveau les compagnies d'assurance sont-elles bien équipées / préparées ?
Résultat : Niveau de préparation moyen **2.7**



B. Produits d'assurance vie

1. Flexibilité des paramètres

Pour résoudre les problèmes de rendement sur le long terme et répondre aux exigences de la réglementation, il suffit de changer les paramètres techniques des produits existants (p. ex. changer le taux technique, la participation aux excédents). Ainsi, avec des produits assez flexibles une compagnie peut survivre sur le long terme.

- Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ? — *Résultat* : **3.4**
(sur une échelle de 1 = pas du tout d'accord à 5 = entièrement d'accord)

2. Innovation dans les composantes

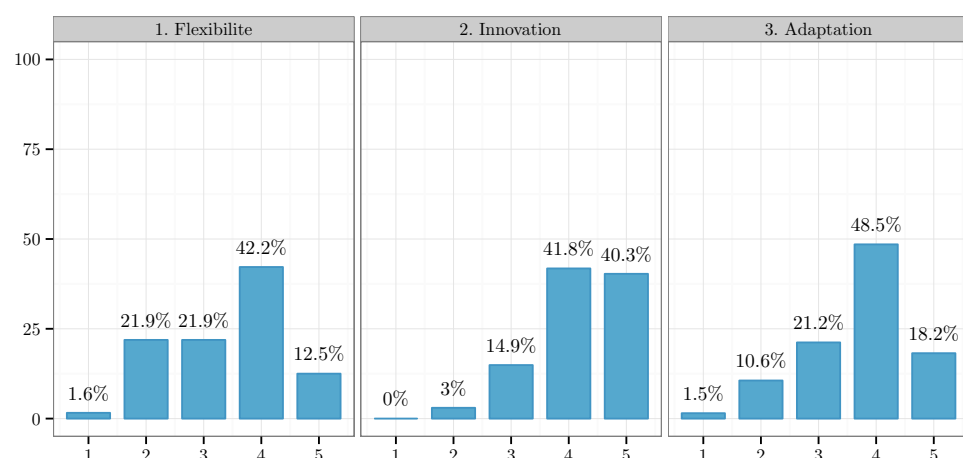
Les conditions cadre actuelles nécessitent de changer complètement le « design » des produits d'assurance. Des innovations quant à la structure des produits (garanties, prestations) ou le côté tarification le long des besoins réels de la clientèle deviendront nécessaires pour survivre.

- Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ? — *Résultat* : **4.2**

3. Adaptation de contrats

Les contrats d'assurance traditionnels sont souvent conclus sur une longue durée. Néanmoins, les statistiques montrent que la durée moyenne des contrats est souvent en-dessous de 10 ans car les besoins des clients changent. Avec une vérification régulière de l'adéquation et des adaptations proposées à un niveau de frais faible, le client peut profiter de contrats flexibles et l'assureur adapter ses conditions (p. ex. les garanties) aux nouvelles conditions du marché – une situation gagnant-gagnant ?

- Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ? — *Résultat* : **3.7**



C. Préférences des clients

En se décidant pour un produit d'assurance (en opposition à un produit bancaire par exemple) le client cherche une solution qui présente certaines caractéristiques. Ordonnez les éléments suivants en ordre d'importance pour les clients (selon votre avis, options présentées dans un ordre aléatoire).

- Garanties (taux d'intérêt, valeur nominative sur l'épargne) → *Abbr.* : Garantie
- Participation aux excédents → Excédents
- Haut niveau de sécurité / solvabilité → Sécurité
- Possibilité de rendements élevés → Rendement
- Frais de gestion bas → Frais
- Combinaison couverture de risques et épargne dans le même produit → Combinaison
- Flexibilité du produit (p. ex. possibilité de terminer le contrat avant échéance) → Flexibilité

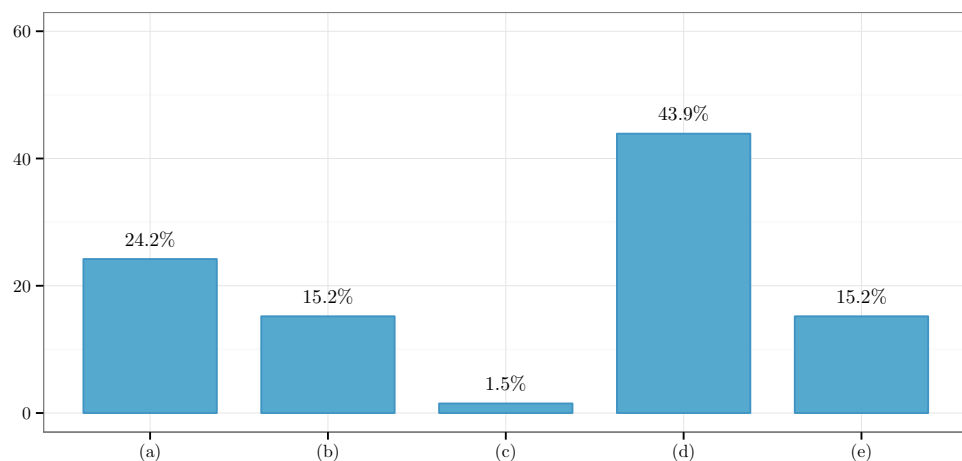
Élément	Rang moyen	Fréquence au rang ...						
		1	2	3	4	5	6	7
Garantie	2.3	30.8%	33.8%	20.0%	9.2%	4.6%	1.5%	0.0%
Sécurité	2.8	24.6%	32.3%	15.4%	9.2%	9.2%	6.2%	3.1%
Combinaison	3.3	27.7%	9.2%	21.5%	16.9%	7.7%	9.2%	7.7%
Flexibilité	4.0	7.7%	13.8%	18.5%	18.5%	21.5%	13.8%	6.2%
Excédents	4.9	0.0%	3.1%	6.2%	29.2%	29.2%	21.5%	10.8%
Rendement	5.2	9.2%	3.1%	10.8%	6.2%	15.4%	21.5%	33.8%
Frais	5.6	0.0%	4.6%	7.7%	10.8%	12.3%	26.2%	38.5%
		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

D. Questions d'estimation

1. Quel contrat choisir ?

Supposons qu'une compagnie X offre une police d'assurance vie épargne avec un taux de garantie (technique) de 1.5% et une participation aux excédents de 80%. Une compagnie Y offre une même police (même prix, même valeur intrinsèque) avec un taux de garantie de 0.5% et une participation aux excédents de 95%. Supposons que les deux compagnies opèrent dans le même marché et ont le même niveau de solvabilité. Quel contrat est plus avantageux pour le client ?

- (a) La police de la compagnie X
- (b) La police de la compagnie Y
- (c) Pas de différence
- (d) Cela dépend de ...
- (e) Abstention



Sélection des commentaires sous (d), en ordre de fréquence décroissante :

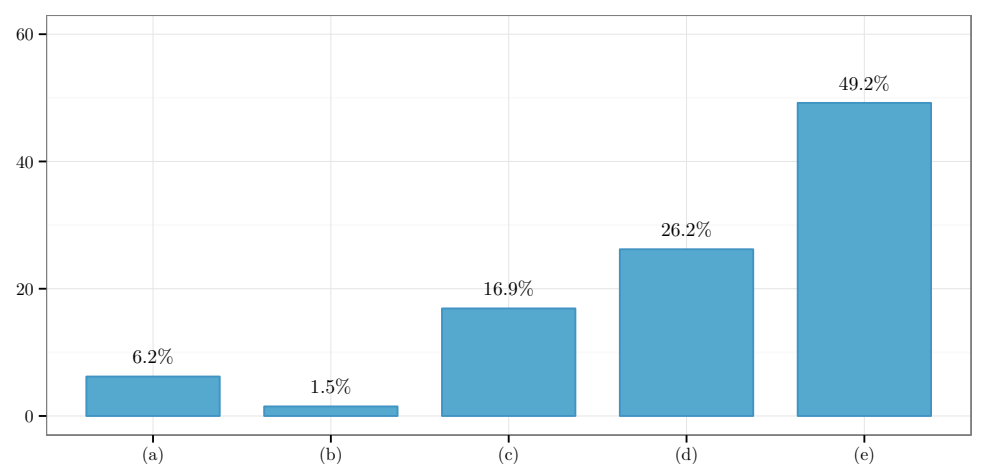
Cela dépend ...

- « ... de l'évolution des marchés et des rendements futurs »
- « ... de la stratégie de placement »
- « ... du niveau des excédents »
- « ... de l'aversion au risque du client »
- « ... du calcul de frais et excédents »
- « ... des futurs taux de 2e ordre »
- « ... de la durée du contrat »

2. Prix d'une garantie de capital

La protection d'un capital de CHF 10'000 a un coût dès que ce capital est investi de manière risquée. En supposant un terme d'investissement de 10 ans, une volatilité des rendements de 5% et un intérêt sans risque de 1%, cette garantie peut être évaluée par le modèle financier de Black-Scholes. Elle vaut CHF 240. Si la volatilité augmente à 10%, quelle est la valeur de cette garantie ?

- (a) La moitié : CHF 120
- (b) Egale CHF 240
- (c) Le double : CHF 480
- (d) Bien plus : CHF 780
- (e) Abstention



La réponse correcte est (d).

Contact

Professeur Joël Wagner

Département des Sciences Actuarielles (DSA)
Faculté des Hautes Etudes Commerciales (HEC)
Université de Lausanne
Quartier Dorigny - Bâtiment Extranef
CH-1015 Lausanne

E-Mail joel.wagner@unil.ch

Phone +41 21 692 33 58

Site web people.unil.ch/joelwagner

Cette étude a été réalisée avec le soutien de l'Association Suisse d'Assurances.