



L'ASSURANCE-VIE, UNE ASSURANCE POUR LA VIE

CLAUDE FATH *

HERVÉ JUVIN **

Dans l'industrie de l'assurance, l'assurance-vie occupe une place tout à fait particulière. Bien spécial, régi par un droit spécial, l'opération d'assurance-vie est à la fois une opération d'assurance et autre chose qu'une opération d'assurance. Objet de la préférence manifeste de l'épargnant français, l'assurance-vie n'est pas une simple opération d'épargne. La formule générale « l'assurance-vie est la forme préférée d'épargne des Français » exprime une confusion fréquente envers une opération d'assurance aujourd'hui majoritairement vendue par des établissements bancaires.

Cette spécificité de l'assurance-vie éclaire l'évolution des 30 dernières années, pendant lesquelles l'assurance-vie a pris une place sans cesse croissante dans l'ensemble de l'assurance au sens large. Car cette évolution est aussi celle qui a vu les réseaux bancaires de masse se réclamant de la bancassurance, conquérir une place enviée dans le domaine des assurances de personnes, et la confusion s'instaurer parfois entre l'assurance et l'épargne. L'engouement confirmé des clients, particulièrement spectaculaire en France, et la dérégulation des marchés financiers, ont placé l'assurance-vie au rang de pilier de l'industrie de l'assurance tout entière. Mais elle n'a acquis cette situation nouvelle qu'en raison de sa financiarisation croissante, portée par l'exceptionnelle performance des actifs financiers, à la fois en euros du fait de taux d'intérêt réels constamment positifs depuis 20 ans, et en actions, à la suite du mouvement de privatisations et de décloisonnement financier.

* Président de la Commission plénière des assurances de personnes, FFSA ; président, AGIPI (Association d'assurés en prévoyance, retraite et épargne).

** Président, Eurogroup Institute ; vice-président, AGIPI.



Ajoutée à cela, la préférence des souscripteurs pour la liquidité a déterminé un rééquilibrage massif des patrimoines au bénéfice de l'assurance-vie.

D'où l'ambiguïté, et la complexité qui entourent l'assurance-vie ; d'où aussi son succès. Car la richesse des possibilités offertes par l'assurance-vie lui permet d'être une assurance pour la vie - de couvrir tous les aspects des risques, des grands aléas et aussi des grands choix de la vie humaine. De la protection de ses proches à la gestion volontaire de sa transmission, de la retraite à la prévoyance, l'assurance-vie est présente tout au long de la vie pour garantir, pour protéger, pour assurer des choix. L'assurance-vie s'est développée en France en même temps que grandissait la prise de conscience des aléas de la vie humaine, notamment celui de la très longue vie, des limites de la protection sociale obligatoire, et de leurs conséquences financières probables. Elle est à tous égards un bien supérieur, dont le développement commence à partir d'un certain niveau de revenu individuel, et croît plus vite que ce revenu. Présente dans tous les pays d'Europe, considérable au Japon, désormais peu à peu diffusée dans les nouveaux pays de marchés, de l'Inde à la Chine, et de la Russie à la Malaisie, elle rassemble, sous un vocable unique, une grande diversité de contrats, de régimes juridiques, et sert une grande diversité d'objets.

L'ASSURANCE-VIE, UNE INDUSTRIE EN MOUVEMENT

Les chiffres indiquent la place considérable, d'autant plus qu'inattendue, prise par l'assurance-vie dans l'industrie de l'assurance en France. Nous nous rapprochons du Japon par la place exceptionnelle de l'assurance-vie dans le total des capitaux sous gestion ; les États-Unis présentent le contre-exemple notable d'une moindre croissance en assurance-vie, du fait de l'existence de fonds de pension qui répondent au premier besoin des assurés sur la vie : la préparation financière de la retraite. Une activité autrefois marginale, qui ne mobilisait guère les réseaux traditionnels de distribution que par le considérable prélèvement que la pratique des frais précomptés autorisait à la souscription, a suscité des mouvements de conquête et de prise de parts de marché d'une rapidité et d'une violence parfois, inconnues ailleurs.

L'assurance-vie : une préférence française

En 2003, l'assurance-vie représentait un chiffre d'affaire mondial de 1 673 milliards USD¹. Cette situation est inverse à celle qui prévalait dans les années 1970, où l'assurance non vie dépassait significativement l'assurance-vie par son chiffre d'affaires. Au cours des 20 dernières années, la croissance de l'assurance-vie a été en moyenne le double de



celle des activités d'assurance de biens et de responsabilités, tout en étant beaucoup moins volatile qu'elles, quant à ses résultats.

Cette situation est notamment caractéristique de la France, troisième pays au monde après le Japon et le Royaume-Uni pour l'importance qu'y revêt l'assurance-vie². En 2004, le chiffre d'affaires de l'industrie de l'assurance des personnes (assurance-vie, capitalisation, contrats maladie et dommages corporels) représente 116,8 Md€. Les provisions s'élevaient, au 31 décembre 2004, à 840,3 Md€³, montant porté, au premier trimestre 2005, à 881 Md€⁴. Alors que la part des actifs immobiliers tend à reculer dans le patrimoine des Français, l'assurance-vie prend une place en augmentation constante avec près de 25 % du patrimoine financier, et plus de la moitié du flux d'épargne financière. Alors que 55 % des Français sont propriétaires de leur résidence principale, 59 % ont souscrit un contrat d'assurance-vie. Une part significative de la richesse des Français a choisi la forme contractuelle de l'assurance-vie pour préparer l'avenir.

Ces chiffres remarquables dans le paysage de l'épargne française illustrent aussi la capacité des opérations d'assurance sur la vie à redonner un peu de cette liberté, dont les Français ont besoin en matière de transmission, d'aménagement du patrimoine et d'impôt. Ils peuvent soulever des questions sur la légitimité de la particularité du produit en termes de gestion économique et de statut fiscal et juridique, comme ils ont de quoi susciter les convoitises de ceux qui voient s'échapper une matière taxable ou commissionnable. Convoitises ou questions soulevées à la fois par les juristes, constatant l'inadaptation du droit de la famille aux relations humaines contemporaines et l'exception que permet l'assurance-vie à la règle successorale, par les notaires, inquiets de voir les montants transmis par l'assurance-vie rester en dehors du champ de la succession, par les services fiscaux, toujours attachés à limiter ce qu'ils nomment « dépense fiscale », pour qualifier l'argent laissé au contribuable.

Ces chiffres marquent enfin l'aspiration des Français à pouvoir, parfois, transmettre à qui ils veulent, plutôt qu'à qui ils doivent, en vertu d'un Code civil, qui fait de la famille l'instrument de la préservation du patrimoine. Même si la majorité des clauses bénéficiaires des contrats d'assurance-vie sont rédigées au profit du conjoint survivant ou des enfants et petits-enfants, elle n'en est pas moins un espace de liberté qui permet de s'adapter à l'évolution des mœurs et de la société. Les contentieux ouverts par des héritiers réservataires pour remettre en question des contrats modifiant la dévolution du patrimoine de l'assuré décédé, portent à la fois sur l'exception constituée par le contrat d'assurance-vie, et sur les limites de la partie ainsi transmise par rapport au



patrimoine global. Pour ce qui concerne le droit spécial du contrat, le débat est désormais clos. Le 23 novembre 2004, la Chambre mixte de la Cour de cassation a consacré, par quatre arrêts, la spécificité des contrats d'assurance-vie et suggéré une règle en matière de « primes manifestement exagérées eu égard aux facultés du souscripteur » (art L. 132-13 du Code des assurances)⁵. L'assurance-vie est ainsi confirmée dans son statut juridique particulier, bien spécial régi par un droit spécial, qui fait du capital assuré en cas de décès un bien propre du bénéficiaire désigné. Cette jurisprudence, établie après concertation avec les principaux acteurs du secteur, réaffirme l'aléa inhérent à la durée de la vie humaine, comme principe de l'assurance sur la vie.

De fortes spécificités nationales

Il faut remarquer que ce développement s'est déroulé et continue de se dérouler sur bases nationales ; partout en Europe, chaque pays se distingue par un contenu particulier donné à l'assurance-vie ; le mot et la chose recouvrent des réalités différentes de chaque côté des frontières, et aucune société d'assurance n'est parvenue, ou n'a entrepris de commercialiser un contrat européen d'assurance sur la vie.

La limite de l'expression « industrie européenne » appliquée à l'assurance-vie apparaît aussitôt. Le caractère national de l'assurance-vie est lié à des particularités juridiques ou fiscales, qui pourraient être, sans doute, harmonisées, même si l'exercice serait pour le moins long et difficile. Là n'est pas l'essentiel. Les modalités des contrats d'assurance-vie répondent à des circonstances particulières de la vie humaine, toutes enracinées dans un contexte culturel, réglementaire, social et idéologique, fondées sur la spécificité de la relation de chaque population à l'argent, au patrimoine, à l'aléa vital et à la transmission. L'impact des habitudes de consommation et de distribution, reste considérable à la fois sur le marketing, la souscription, la gestion des contrats et des sinistres ; seule ou presque, la réassurance se déroule réellement sur bases internationales et fait l'objet d'une consolidation mondiale. C'est ce qui explique que l'assurance-vie, une industrie qui compte des champions mondiaux, continue et doit continuer d'être appréciée pays par pays.

L'observation de l'origine du chiffre d'affaires des activités d'assurance-vie confirme cette analyse ; le taux d'internationalisation des activités vie va de faible pour les grandes entreprises, à nul ou négligeable pour les particuliers et les professionnels. Ceux qui ont tenté de vendre l'assurance-vie « à la française » en Allemagne ou en Grande-Bretagne l'ont vite compris ; le passeport européen est tout théorique quand il s'agit de contrats qui tiennent à la durée de la vie humaine, à la transmission de patrimoine, et qui sont donc culturellement



déterminés par un territoire, des habitudes, des us et coutumes et une fiscalité locale normative.

UNE PROGRESSION RÉCENTE

L'évolution de l'assurance-vie, allant de la mutualisation du risque à une approche patrimoniale, est le fruit d'une dialectique historique entre la volonté des individus et les pouvoirs publics. L'équilibre actuel, tant juridique que fiscal, constitue un cadre pertinent au regard des objectifs poursuivis.

Un peu d'histoire

L'assurance-vie est une idée ancienne. En Italie d'abord, puis ailleurs en Europe, des sociétés de secours mutuel, des systèmes de tontines se constituent dès le XIII^{ème} siècle. Les premières tables de mortalité sont établies vers 1670 à Londres et aux Pays-Bas. Un siècle plus tard, en 1787 sous le règne de Louis XVI, apparaît la première et éphémère société française d'assurance sur la vie, la Compagnie royale d'assurance sur la vie, en un siècle, il est vrai, d'extraordinaire disparité des espérances de vie. Nous dirions aujourd'hui que l'inégalité devant la mort y était considérable. L'espérance de vie, à la veille de la Révolution, ne dépassait pas 30 ans ; la mortalité infantile et juvénile demeurait forte (près de 40 %) et la mortalité après 60 ans représentait moins d'un décès sur trois. Un Fontenelle, parmi d'autres aristocrates et intellectuels, avait pu approcher les 100 ans, tandis que la majorité des paysans, des artisans, des premiers ouvriers, voyait leur espérance de vie se limiter à une cinquantaine d'années.

Institution ancienne, vite suspendue par la Révolution, suspension maintenue pendant le Directoire et l'Empire, en raison de la suspicion morale portée sur le jeu avec la vie humaine, institution qui va renaître, sous l'impulsion notamment de Benjamin Delessert, en 1817. Institution ancienne, mais développement récent, après les sinistres financiers provoqués par les conflits européens. Le développement de l'assurance-vie, rapide au début du XX^{ème} siècle laissera des assurés appauvris, déçus dans leurs espérances, quand l'inflation durable de l'après-guerre aura fait perdre toute valeur aux contrats ; ce phénomène s'est reproduit pendant et après la Seconde guerre mondiale. Les Français ont gardé de ces deux époques d'inflation une défiance durable vis-à-vis de l'assurance-vie, alors même que le phénomène a touché l'ensemble des revenus à taux fixes (rentes, emprunts d'État, livrets de la Caisse d'Épargne). Mais, leur conception de l'assurance-vie attribuait sans doute des vertus « rassurantes » au produit, bien au-delà de sa réalité économique. Dès 1954, afin de pallier l'inflation, et restaurer la



confiance dans les contrats d'assurance-vie sont apparus, adossés à des fonds composés d'obligations indexées sur le coût de la vie (km SNCF, kWh EDF...), avant que ne se développent, un peu plus tard, des contrats aux capitaux revalorisables par intégration de participations aux bénéfiques financiers, et surtout, après 1970, des contrats libellés en unités de compte.

Mais l'assurance-vie ne se développe vraiment que bien plus tard, à partir des années 1980, avec l'enrichissement des Français, l'accroissement de leur espérance de vie, leur inquiétude pour le montant de leur retraite, et aussi, et surtout, avec la hausse des prix des actifs financiers. Les deux évolutions successives de la démographie française, la quasi-disparition de la mortalité infantile grâce à l'amélioration des conditions de salubrité publique et d'habitat, au cours du XIX^{ème} siècle, puis la forte diminution de la morbidité des jeunes et des adultes grâce aux progrès de la médecine, depuis la vaccination jusqu'à l'apparition des antibiotiques, entre le milieu du XIX^{ème} siècle et le milieu du XX^{ème} siècle, ont transformé l'aléa viager. Des transformations aussi majeures de la condition humaine que la diminution de la mortalité, n'entrent dans la conscience collective et dans les choix individuels qu'avec le temps ; la longue durée est nécessaire pour absorber les ruptures du vivant.

6

Les conditions d'un développement spectaculaire

La tentation consiste à attribuer à une fiscalité spécifique, la première, sinon la seule raison du développement considérable et spectaculaire qu'a connu l'assurance-vie au cours des 30 dernières années. Si la fiscalité a incontestablement joué un rôle de facilitateur pour les démarches commerciales des réseaux historiques des sociétés d'assurance, si elle a été généreusement mise en avant par les réseaux de bancassurance, habitués à faire le marketing des mesures d'État, les modifications apportées à la fiscalité de l'assurance-vie, à la fois pour plafonner certains de ses avantages et pour les intégrer à une politique globale de l'épargne longue, aboutissent actuellement à un équilibre raisonné entre les engagements du souscripteur et les conditions fiscales dans lesquelles sont souscrits, gérés et dénoués les contrats.

La fiscalité aujourd'hui

La fiscalité de l'assurance-vie en 2005⁶ est cohérente avec les objectifs de long terme poursuivis. Des incitations, qui pouvaient sembler excessives ont été progressivement corrigées. Ainsi, la qualité des contrats d'aujourd'hui ne nécessite plus de réduction d'impôt à l'entrée.

Pour ce qui concerne l'imposition des intérêts dégagés en cas de sortie du contrat avant 4 ans, elle est supérieure au droit commun ; entre 4 et 8 ans, l'imposition est similaire à celle des plus-values sur les actions et



les obligations ; après 8 ans, s'applique un prélèvement de 7,5 %, après un abattement forfaitaire de 4 600 € (9 200 € pour un couple). À ces prélèvements s'ajoutent les prélèvements sociaux (CSG, CRDS...) au taux de 11 %.

En cas de décès, le capital versé par l'assureur au titre d'un contrat d'assurance-vie à un bénéficiaire désigné, est exonéré de droits de mutation. Toutefois, depuis le 20 novembre 1991, les versements de cotisations effectués après l'âge de 70 ans sont taxés au barème des droits de succession, à raison du lien de parenté entre la personne décédée et le ou les bénéficiaires, après un abattement de 30 500 €. Tous les intérêts produits restent cependant exonérés. Cette disposition justifiée par la nature particulière du contrat d'assurance-vie, dont le capital versé en cas de décès constitue un bien propre du bénéficiaire désigné sans faire partie de la succession de l'assuré, a, une nouvelle fois, été altérée. En effet, depuis le 13 octobre 1998, une taxe *sui generis* de 20 % s'applique aux contrats souscrits et aux versements effectués avant l'âge de 70 ans, au-delà d'un capital versé au décès de 152 500 € par bénéficiaire. Cette franchise, si elle n'est pas revalorisée régulièrement, constitue par avance un cadeau sujet à érosion. C'est ainsi que par le jeu de l'inflation, rarement prise en compte lors de l'établissement et du vote des lois de finances successives, la valeur réelle de l'exonération de droits de succession sur les 30 500 premiers € versés après l'âge de 70 ans, dispositif instauré le 20 novembre 1991, a été réduite de moitié.

Le capital issu de contrats et de versements antérieurs au 13 octobre 1998 et avant l'âge de 70 ans, reste, quant à lui, entièrement exonéré de taxes au décès de l'assuré.

Il faut donc chercher ailleurs que dans la fiscalité les raisons d'un succès aussi exemplaire, et surtout aussi constant. Pour que l'assurance-vie se développe, et devienne l'une des principales formes de préparation de l'avenir choisie par les Français, plusieurs conditions ont dû être réunies.

L'aléa de la longue vie

D'abord, la prise de conscience de l'aléa que représente la durée de la vie humaine. Le risque peut être résumé de façon un peu lapidaire : mourir trop jeune, ou vivre trop longtemps. Le premier risque est la vie brève, avec la perte de revenu pour le conjoint et la famille, mais aussi quelquefois, pour l'entreprise. À ce titre, l'assurance-vie permet de protéger ses proches ; elle peut aussi assurer une fonction de solvabilisation dans la mesure où elle permet de verser un capital destiné à payer les droits de succession, droits dus au titre des autres actifs mobiliers et immobiliers, dont les montants très vite progressifs et confiscatoires peuvent, le cas échéant, obliger les héritiers à vendre



une partie des biens dont ils héritent, faute de disposer des moyens de faire face à l'impôt.

Mais, le nouveau risque est l'aléa essentiel lié à l'allongement de la durée de la vie, soit la longue et même la très longue vie, avec bientôt plus de 150 000 centenaires en France. La pédagogie gouvernementale, telle qu'elle s'est développée depuis le *Livre blanc* du gouvernement de Michel Rocard, a certainement joué un rôle dans la recherche de compléments de revenu à la retraite, objet majeur de l'accumulation d'épargne sur des contrats d'assurance-vie. À défaut de fonds de pension et de mécanismes de retraite provisionnée, individuelle et volontaire, les Français ont fait de l'assurance-vie leur fonds de pension.

L'enrichissement des Français a été la condition nécessaire à l'explosion de l'assurance-vie. Au cours des 20 dernières années, le progrès des patrimoines a été spectaculaire ; la richesse des Français a été multipliée par plus de trois depuis 1980, en raison d'abord de la formidable progression des actifs financiers dans un contexte de taux d'intérêts réels positifs, puis de la progression des actifs immobiliers. Cette situation a créé de considérables disponibilités financières, accrues par la propension immodérée des Français à l'épargne.

Enfin, la qualité des contrats d'assurance. C'est l'effet de l'action des associations d'assurés (AFER, ASAC et AGIPI notamment) que d'avoir joué un rôle pionnier en matière de qualité des contrats, de lisibilité des conditions, et d'affichage des frais. Dès les années 1970, sous l'impulsion de ces associations, une nouvelle génération de contrats d'assurance sur la vie conduit à plus de transparence, à une meilleure liquidité des contrats, et à des performances accrues pour les assurés. Elle se substitue progressivement aux contrats à frais précomptés, dont les frais de gestion et de distribution pouvaient représenter jusqu'à deux ans de cotisations pour une durée de contrat de 20 ans. Les contrats des associations ont introduit sur le marché l'absence de frais précomptés, la suppression des pénalités de rachat, l'affichage des conditions de rémunération de l'épargne et la communication des frais perçus sur les cotisations et au titre des frais de gestion. Les versements libres, autre initiative à mettre au crédit de ces associations, permettent désormais aux souscripteurs d'alimenter leurs contrats en fonction de leurs ressources disponibles. À partir de là, les Français pouvaient commencer à considérer l'assurance-vie comme un placement rémunérateur.

Une confiance méritée

La confiance des assurés était à ce prix. L'assuré, devenu adhérent au contrat de groupe que l'association souscrit avec l'assureur, trouve dans l'association un intermédiaire de confiance, dont la valeur ajoutée est dans la proximité, dans la pédagogie, dans la capacité de négociation



avec l'assureur ; sa valeur ajoutée, subtile, mais essentielle, réside dans l'intelligence des intérêts mutuels de l'assureur, des adhérents et de l'association. Ni contre l'assureur, ni pour l'assureur, mais avec l'assureur ; ainsi peut se résumer la ligne de conduite, qui a fait de certaines associations des moteurs de l'innovation dans une industrie qui avait parfois du mal à générer le changement.

Dans ce contexte, la problématique de la distribution⁷ des contrats d'assurance est essentielle. L'évolution observée en France depuis 30 ans permet de constater l'efficacité, la productivité commerciale et la capacité d'adaptation des réseaux bancaires, alors que les réseaux traditionnels de distribution, courtiers, agents généraux et salariés de sociétés d'assurance, paraissent moins réactifs et moins adaptés au changement. Les réseaux bancaires font preuve d'une capacité de mobilisation, de réactivité, de mise en action et de discipline, qui les rendent extrêmement efficaces en termes de conquête de marché (environ 40 % du chiffre d'affaires de l'assurance des personnes passe désormais par eux). L'enquête annuelle du cabinet Solving International, confirme cette tendance. Ce succès, qui s'étend peu à peu à l'assurance dommages, pose la question de la marginalisation des agents généraux, dont la part de marché n'a cessé de décliner, et donc, des nouvelles conditions d'exercice d'une profession qui doit se réinventer les raisons de mériter la préférence de ses clients actuels et futurs.

LE RISQUE VIAGER EST DE RETOUR

L'assurance-vie est en profonde adéquation avec les grands enjeux de la société contemporaine : le vieillissement de la population, la plus grande responsabilisation nécessaire de chacun, et les nouvelles configurations familiales.

Il n'existe pas de solution patrimoniale individuelle à une question assurantielle. L'assureur est garant de ce que l'épargne ne peut pas réaliser : la couverture de l'aléa lié à la durée de la vie humaine, à travers la mutualité des assurés qu'il organise. Le respect de règles techniques fondées sur l'utilisation de tables de longévité adéquates (elles-mêmes un sujet à part entière) et des taux d'intérêt raisonnables permettent de garantir une prestation sur toute la durée de la vie, là où l'épargne individuelle court le risque de s'épuiser.

Le risque viager représente l'enjeu majeur des années à venir dans une nouvelle configuration démographique jusque-là inconnue. En France, nous allons passer de 12 à 18 millions de retraités pour un nombre d'actifs sensiblement constant⁸. À l'âge de faire valoir ses droits à la retraite, âge qui ne pourra continuer à être celui auquel nos concitoyens se sont habitués ces dernières années à cesser leur activité, un retraité



aura une espérance de vie de l'ordre de 25 ans (sans compter les effets des droits de réversion acquis sur les pensions de leurs époux, par les veuves, plus jeunes et à l'espérance de vie plus longue encore). L'assurance-vie, par sa capacité technique et juridique à garantir des prestations viagères de retraite et de perte d'autonomie, apporte donc une solution indispensable aux évolutions démographiques⁹, qui, dès 2012-2015, vont peser très lourdement sur le système de retraite par répartition.

Les pouvoirs publics ont pris conscience de la nécessité de favoriser la responsabilité individuelle dans la préparation financière de la retraite. Dès 1967, la Préfon avait offert un système de retraite par capitalisation aux fonctionnaires, assorti d'une déduction fiscale des cotisations de leur revenu imposable. Il a fallu attendre le 11 février 1994, pour que la Loi Madelin étende cette possibilité aux travailleurs indépendants, artisans, commerçants et professionnels libéraux. Pour la première fois, la loi a mis sur un plan d'égalité le résultat de choix individuels et l'obligation sociale. Elle légitime ainsi la préparation individuelle et volontaire de la retraite. Elle reconnaît aussi le mérite des associations d'assurés dont elle fait le point de passage obligé des contrats. Le 21 août 2003, la Loi Fillon fait une remise au net des moyens individuels et collectifs de préparation financière de la retraite et étend à tous les salariés la possibilité de déduction fiscale jusque-là réservée aux fonctionnaires et aux travailleurs indépendants. Le message est clair. Les particuliers avec le PERP (Plan d'épargne retraite populaire), et les entreprises avec les contrats de retraite à cotisations définies (art. 83 du Code général des impôts), avec le PERE, avec le PERCO, ou à prestations définies (art. 39 du Code général des impôts), sont incités à agir pour améliorer les revenus de remplacement. La palette des possibilités est assez vaste pour que se développe un grand marché de revenus de remplacement provisionnés par des actifs financiers ; désormais, mais très progressivement, le curseur de l'activité de l'assureur-vie va se déplacer de la collecte de capitaux vers la garantie de prestations ; l'actuaire est de retour. Parions que dans 10 ans, la constitution et le service de revenus de remplacement constitueront le pôle essentiel de leur développement, pour ceux des assureurs qui auront saisi l'importance du changement en cours, et su adapter leur offre, leur discours, et la formation de leurs distributeurs.

Au risque d'une retraite insuffisante, vient désormais s'ajouter celui de la perte d'autonomie partielle ou totale liée au grand âge. Les surcoûts de la dépendance peuvent être considérables, et le relâchement des liens familiaux va rendre de plus en plus important le besoin de garanties personnelles, et donc l'intervention de l'assureur dans la couverture de



ce risque nouveau. Ici, comme pour la retraite, c'est la capacité à former et à mobiliser les réseaux de distribution, à imaginer les garanties et les services nécessaires ou attendus, et à optimiser les coûts de gestion et de distribution, qui désigneront les vainqueurs.

Au-delà de la protection sociale

Nous voyons que l'accroissement de la longévité, et par voie de conséquence, le vieillissement de la population marqué par la part des plus de 65 ans dans la population totale, crée une situation nouvelle. Nous arrivons progressivement aux limites de la protection sociale obligatoire. Non que le système fondé sur la répartition ou l'obligation de cotisation soit menacé de s'effondrer, mais il ne pourra redistribuer, répartir, davantage que les prélèvements obligatoires, qui constituent ses ressources, ne le lui permettent. Le plafonnement des prestations, le recul de l'âge de la retraite, la moindre revalorisation des prestations en cours de service, le durcissement des conditions de réversion vont être les outils de pilotage de la retraite obligatoire, pour en maintenir le coût à l'intérieur de limites supportables pour les cotisants, entreprises, salariés et travailleurs indépendants. La poursuite de la diminution du taux de remplacement du revenu professionnel par les prestations sociales de retraite va donc se poursuivre, et devenir particulièrement faible pour ceux dont les revenus d'activité auront été les plus importants.

Assurer, prévoir, arbitrer

Le métier de l'assureur-vie est de garantir le présent, et d'assurer l'avenir. Le présent par les opérations dites de prévoyance (assurance en cas de décès, d'arrêt de travail, d'invalidité), l'avenir par la constitution de capitaux, de prestations de retraite, de garanties de dépendance. Son activité est désormais fortement impactée par la baisse historique des taux d'intérêts ; cette situation nouvelle doit être un sujet de réflexion pour l'assureur, comme pour les assurés.

La préparation financière de la retraite ou de la transmission par des contrats à versements libres exprimés en euros, qui représente encore l'essentiel du chiffre d'affaires va subir les conséquences de cette baisse des taux d'intérêts. L'exceptionnelle performance des actifs obligataires, portée par des taux d'intérêts réels positifs depuis plus de 20 ans, est derrière nous. Aux taux actuels des emprunts d'État, entre 3 % et 3,5 %, les fonds obligataires auxquels sont adossés les contrats libellés en euros, vont dégager des revenus qui, une fois déduits l'inflation, les frais de souscription, de gestion, et parfois encore l'ISF, n'assureront plus le simple maintien du pouvoir d'achat du capital. La préparation financière à la retraite va devoir reposer sur d'autres

classes d'actifs, avec d'autres prises de risques. L'arbitrage en faveur des produits en unité de compte est une réussite encore inconnue. La prise de conscience de la fin de l'âge d'or des obligations n'est pas encore faite, et appelle un sérieux effort pédagogique. La principale difficulté de cette réorientation des flux futurs est sans doute culturelle, car l'aversion au risque des Français est forte, et s'accompagne d'une faible tradition actionnariale.

**Arrêts de la Cour de cassation, Chambre mixte,
du 23 novembre 2004
Qualification du contrat d'assurance-vie**

La Cour de cassation, réunie en Chambre mixte (première et deuxième Chambres civiles, Chambre commerciale, financière et économique) a rendu le 23 novembre quatre arrêts de principe relatifs à la qualification des contrats d'assurance-vie.

Dans ces arrêts, la Cour donne une définition de l'aléa en assurance-vie : « Le contrat d'assurance dont les effets dépendent de la durée de la vie humaine comporte un aléa au sens des articles 1964 du Code civil, L.310-1,1° et R.312-1, 20 du Code des assurances et constitue un contrat d'assurance sur la vie ». La Cour de cassation affirme ainsi son rôle normatif sur le contrôle de la notion d'aléa, essence même du contrat d'assurance.

Elle précise, par ailleurs, la règle des primes manifestement exagérées eu égard aux facultés du souscripteur : « il résulte de l'article L.132-13 du Code des assurances que les règles du rapport à succession et celles de la réduction pour atteindre à la réserve des héritiers ne s'appliquent pas aux sommes versées par le contractant à titre de primes, à moins que celles-ci n'aient été manifestement exagérées eu égard à ses facultés, qu'un tel caractère s'apprécie au moment du versement, au regard de l'âge, ainsi que des situations patrimoniales et familiales du souscripteur ».

La qualification juridique de l'assurance-vie se trouve ainsi confortée. Le capital ou la rente versés à un bénéficiaire déterminé ne fait pas partie de la succession de l'assuré. Le bénéfice de l'assurance contractée par un époux commun en biens en faveur de son conjoint, constitue un propre pour celui-ci. Le capital ou la rente garantis au profit d'un bénéficiaire déterminé ne peuvent être réclamés par les créanciers du contractant.

Source : FFSA, Annuaire des assurances de personnes 2004.

La baisse des taux a aussi des conséquences sur les opérations de prévoyance. Là où, il y a 10 ans, un capital décès permettait au conjoint de disposer de revenus de substitution idoines, il faut maintenant multiplier par trois ce capital pour aboutir au même résultat. Une protection personnelle efficace passe désormais par la souscription de garanties sous forme de rentes (rentes éducation pour les enfants, pension de conjoint, notamment) en sus de garanties en capital. Ce changement doit être pris en compte dans la conception de l'offre, et relayé par les réseaux commerciaux.

C'est ainsi que l'assurance-vie continuera d'offrir, à tous ceux qui veulent écrire le scénario de leur vie et se donner les moyens de leurs choix, les réponses adaptées et diverses.

ANNEXE

Tableau n° 1
L'assurance en Europe en 2002⁽¹⁾

Pays	Cotisations (Md€)	Part relative	Variation / 2001	
			Nominale	Réelle ⁽²⁾
GB Royaume-Uni	168 288	31,8 %	-0,7 %	-2,3 %
FR France	85 500	16,1 %	1,0 %	-0,9 %
DE Allemagne	65 068	12,3 %	2,8 %	1,4 %
IT Italie	55 294	10,4 %	19,4 %	16,4 %
ES Espagne	26 627	5,0 %	15,6 %	12,2 %
NL Pays Bas	24 030	4,5 %	-6,9 %	-9,9 %
CH Suisse	23 835	4,5 %	4,5 %	3,8 %
BE Belgique	14 400	2,7 %	8,8 %	7,1 %
SE Suède	11 746	2,2 %	-11,3 %	-13,3 %
FI Finlande	9 680	1,8 %	3,3 %	1,8 %
20 autres pays	45 122	8,5 %	-	-
Total CEA (30 pays)	529 590	100,0 %	2,9 %	0,9 %

(1) Sources CEA (données 2003), reproduites par la FFSA dans l'*Annuaire des assurances de personnes 2004*.

(2) Corrigée de l'inflation.

Tableau n° 2
Fiscalité de l'assurance-vie (contrats d'épargne)
en l'état de la législation fiscale et sociale prévue au 1^{er} janvier 2005

SUITE AU DÉCÈS DE L'ASSURÉ			
DATE D'ADHÉSION	VERSEMENTS AVANT LE 13 OCTOBRE 1998		VERSEMENTS APRÈS LE 13 OCTOBRE 1998
	Avant l'âge de 70 ans	Après l'âge de 70 ans	Avant l'âge de 70 ans Après l'âge de 70 ans
AVANT LE 20/11/91	Exonération des capitaux transmis		Abattement de 152 500 € par bénéficiaire et taxation de 20 % au-delà.
À COMPTER DU 20/11/91	Exonération des capitaux transmis	La totalité des versements est intégrée à la succession, après abattement de 30 500 €. Les intérêts ou plus-values restent exonérés.	Abattement de 152 500 € par bénéficiaire et taxation de 20 % au-delà. La totalité des versements est intégrée à la succession, après abattement de 30 500 €. Les intérêts ou plus-values restent exonérés.
SUITE À RACHAT			
DATE D'ADHÉSION	DATE DE VERSEMENT ET MONTANT VERSÉ	ASSIETTE TAXABLE	TAUX D'IMPOSITION ⁽²⁾
AVANT LE 26/09/97 ⁽¹⁾	- Sommes versées jusqu'au 25/09/97 - Sommes versées entre le 26/09/97 et le 31/12/97 inférieures à 30 490 €	Plus-values comprises dans le montant du rachat.	Impôt sur le revenu ou prélèvement forfaitaire libératoire - de 35 % pour des adhésions de durée inférieure à 4 ans - de 15 % pour des adhésions de durée comprise entre 4 et 8 ans - de 0 % au-delà de 8 ans
			CONTRIBUTIONS SOCIALES ⁽²⁾ 11 % à partir du 1 ^{er} janvier 2005

SUIITE À RACHAT				CONTRIBUTIONS SOCIALES ⁽²⁾
DATE D'ADHESION	DATE DE VERSEMENT ET MONTANT VERSE	ASSIETTE TAXABLE	TAUX D'IMPOSITION ⁽¹⁾	
AVANT LE 26/09/97 ⁽¹⁾	- Sommes versées entre le 26/09/97 et le 31/12/97 excédant 30 490 € - Sommes versées à compter du 01/01/98	Plus-values comprises dans le rachat. Après 8 ans, abattement annuel de : - 4 600 € pour une personne seule - 9 200 € pour une personne soumise à imposition commune	Impôt sur le revenu ou prélèvement forfaitaire libératoire : - de 35 % pour des adhésions de durée inférieure à 4 ans - de 15 % pour des adhésions de durée comprise entre 4 et 8 ans. - de 7,50 % pour des adhésions de durée supérieure à 8 ans. - de 0 % pour des adhésions dans le cadre PEP, DSK ou CPIA de durée supérieure à 8 ans.	11 % à partir du 1 ^{er} janvier 2005
À COMPTER DU 26/09/97	Sommes versées sans distinction de date ni de montant.	Plus-values comprises dans le rachat. Après 8 ans, abattement annuel de : - 4 600 € pour une personne seule - 9 200 € pour une personne soumise à imposition commune.	Impôt sur le revenu ou prélèvement forfaitaire libératoire : - de 35 % pour des adhésions de durée inférieure à 4 ans - de 15 % pour des adhésions de durée comprise entre 4 et 8 ans. - de 7,50 % pour des adhésions de durée supérieure à 8 ans. - de 0 % pour des adhésions dans le cadre PEP, DSK ou CPIA de durée supérieure à 8 ans.	

(1) Pour les adhésions antérieures au 01/01/1990, l'ancienneté s'exprime en durée moyenne pondérée (DMP). Les taux de prélèvement libératoire sont :

- 35 % si la DMP est inférieure à 2 ans,
- 25 % si la DMP est comprise entre 2 et 4 ans,
- 15 % si la DMP est comprise entre 4 et 6 ans,
- 0 % ou 7,50 %, après abattement de 4 600 € ou 9 200 €, si la DMP est supérieure à 6 ans.

(2) Exonération possible pour le rachat total en cas de licenciement du bénéficiaire du règlement ou de sa mise en retraite anticipée ou de son invalidité de 2^{ème} ou 3^{ème} catégorie de la sécurité sociale (L341-4 code sécurité sociale) ou de celle de son conjoint.

RENTE VIAGÈRE			
ÂGE DU BÉNÉFICIAIRE À LA DATE DE CONVERSION EN RENTE ⁽³⁾	ASSIETTE TAXABLE	TAUX D'IMPOSITION ⁽⁴⁾	CONTRIBUTIONS SOCIALES
Moins de 50 ans	70 %	Impôt sur le revenu	11 % à partir du 1 ^{er} janvier 2005.
De 50 à 59 ans	50 %	0 % pour des adhésions dans le cadre PEP, de durée supérieure à 8 ans.	
De 60 à 69 ans	40 %		
70 ans et +	30 %		

(3) En cas de rente sur deux têtes entre conjoints, l'âge à retenir est celui du plus âgé des deux co-rentiers.

(4) Le montant des arrérages est à déclarer au titre de l'IR ; en revanche, c'est la valeur de capitalisation des rentes viagères en cours de service, et non celle des seuls arrérages, qui est à déclarer.

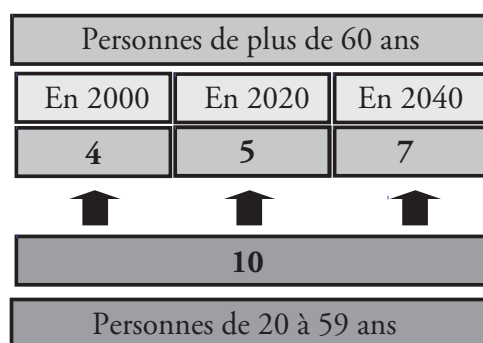
Tableau n° 3
Classement des 10 principaux groupes d'assurance en 2003
Cotisations assurances de personnes (affaires directes)

	Vie et capitalisation	Maladie et accidents corporels	Total assurances de personnes	% marché
CNP Assurances	17 096	1 009	18 105	17,5 %
Crédit Agricole - Crédit Lyonnais ⁽¹⁾	14 438	332	14 770	14,3 %
Axa France Assurance	8 440	1 689	10 129	9,8 %
BNP Paribas	6 791	246	7 037	6,8 %
Generali	5 449	886	6 335	6,1 %
Crédit Mutuel - CIC	5 541	545	6 086	5,9 %
Sogécap	5 679	11	5 690	5,5 %
AGF	4 047	1 240	5 287	5,1 %
Groupama - GAN	3 475	1 714	5 189	5,0 %
La Mondiale	3 795	83	3 878	3,8 %
Autres groupes	17 282	3 405	20 687	20,2 %
Total affaires directes	92 033	11 160	103 193	100,0 %

(1) Inclus l'Union des assurances fédérales du Crédit Lyonnais.
 Source : FFSA, *Annuaire des assurances de personnes 2004*.

17

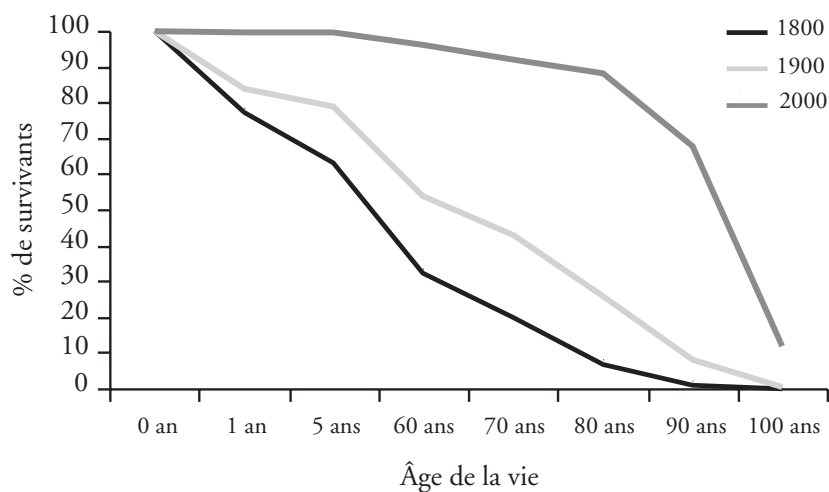
Graphique n° 1
Structure par âge de la population



Aujourd'hui, on compte 4 personnes de plus de 60 ans pour 10 personnes d'âge actif (20 à 59 ans).
 En 2020, ce sera 5 pour 10. En 2040, on estime que ce sera 7 pour 10.

Source : Eurogoup Institute ; hypothèses économiques : Source Insee.

Graphique n° 2
Part des survivants aux différents âges de la vie
en 1800/1900/2000
 (en %)



Source : Eurogroup Institute.

NOTES

1. Source : Suisse Re, Sigma n° 3, 2004.
2. Cf. tableau n° 1 en annexe : L'Assurance-vie en Europe en 2002.
3. Source FFSA.
4. Source FFSA, avril 2005. On note que l'encours des contrats d'assurance-vie et de capitalisation augmente de 9 % sur les 12 derniers mois.
5. Cf. encadré en annexe : Arrêts de la Cour de cassation, Chambre mixte, du 23 novembre 2004.
6. Cf. tableau n° 2 en annexe : La fiscalité de l'assurance-vie.
7. Cf. tableau n° 3 en annexe : Classement des 10 principaux groupes d'assurances en 2003.
8. Cf. graphique n° 1 en annexe : Structure par âge de la population.
9. Cf. graphique n° 2 en annexe : Part des survivants (en %) aux différents âges de la vie en 1800/1900/2000.