

# La demande d'assurance-vie en France

Florence LEGROS\*

*Économiste, service des études économiques et financières,  
Caisse des dépôts et consignations*

**L**es entreprises d'assurance ont pour vocation la transformation de risques individuels en risques collectifs, le principe étant de transformer en charge d'exploitation certaine et constante les conséquences d'événements aléatoires. Elles diffèrent des organismes de sécurité sociale en ce sens que l'adhésion à leurs services n'est pas toujours obligatoire et que, de toutes façons, l'assuré dispose d'une liberté de choix quant à « sa compagnie ».

39

La façon dont l'assuré potentiel procède à ce choix dépend assez largement du produit qu'il désire acquérir. Lorsqu'il s'agit d'une assurance obligatoire, les déterminants principaux semblent principalement de nature commerciale : prix, qualité perçue des prestations, réputation... L'achat d'assurance-vie ne peut répondre à ces seuls critères. En proposant, ces dernières années, des produits différents et aux règles de fonctionnement de plus en plus complexes, les assureurs ont créé une demande de plus en plus difficile à appréhender ; ce que suggère l'adage « l'assurance est vendue, et non achetée ».

Si les contrats d'assurance « en cas de décès » ou « les rentes survie » relèvent clairement de la couverture contre le risque, les contrats d'assurance « en cas de vie » et les bons ou contrats de capitalisation semblent répondre à des motivations sensiblement différentes. En effet, un bon de capitalisation ressemble fort aux bons anonymes de la masse monétaire ; quant aux contrats « en cas de vie », nombre d'entre eux semblent mieux s'apparenter à une SICAV d'épargne retraite qu'à un produit d'assurance.

Nous proposons ici une analyse exploratoire du succès des produits d'assurance-vie et capitalisation.

\*L'auteur remercie MM. G. Abraham-Frois, P. Artus, D. Kessler et R. Teyssier pour les commentaires et conseils qu'ils ont bien voulu apporter à la rédaction de cet article. Ils ne sauraient être tenus responsables des erreurs ou omissions qui pourraient persister.

# LA DEMANDE D'ASSURANCE

## ÉVOLUTIONS D'ENSEMBLE

Les entreprises d'assurances présentent donc la singularité de mutualiser des risques individuels en constituant, pour chaque génération de contrats, des provisions techniques représentatives des créances de leurs assurés. Par ailleurs, la notion de primes nettes représente l'effort d'épargne consenti par les assurés (*pour de plus amples détails sur les sources statistiques et une justification de ce choix, voir l'annexe I*).

La demande d'assurance est largement le fait des ménages : la totalité des primes d'assurance-vie leur est imputée par convention (*voir annexe I*) ; et en 1987, les primes nettes d'assurance dommages versées par eux représentaient 71 % du total.

Le tableau 1 donne l'évolution depuis 1980 de la demande d'assurance en France.

TABLEAU 1

### ÉVOLUTION DES PRIMES D'ASSURANCE (Mds de F)

	1980	1985	1986	1987	1988*
Vie et capitalisation	27,4	71,0	92,0	114,0	154,0
dont - vie	24,2	61,0	77,0	89,0	112,0
- capitalisation	3,2	10,0	15,0	25,0	42,0
IARD	48,3	85,9	88,7	91,7	97,4
*provisoire					

Source : Direction des Assurances.

Durant les sept premières années de la décennie 1980, l'assurance-vie et capitalisation a connu une croissance annuelle moyenne de 25 %. De 1987 et 1988, cette hausse est de 35,1 %.

L'accroissement de la demande adressée aux produits de capitalisation est plus importante encore. Elle a cru, en moyenne, de 38 % l'an entre 1980 et 1987 et de 70 % en 1988 (après 67,7 % en 1987).

L'assurance-dommages connaît un succès plus mitigé. Sa croissance atteint 9,8 % en moyenne annuelle entre 1980 et 1987 et est de 6,2 % en 1988. Ces faibles chiffres sont à rapprocher du plafonnement des assurances de biens dû à la baisse du nombre des sinistres, à la moindre croissance du pouvoir d'achat, à l'augmentation du coût de l'énergie et à la chute induite du nombre de kilomètres parcourus par chaque véhicule, aux mesures de sécurité routière et à l'effet démographique qui voit baisser le nombre de jeunes conducteurs.

En revanche, la progression de la demande d'assurance-vie et capitalisation est plus étonnante et d'autant plus remarquable qu'elle s'inscrit dans un contexte de baisse continue du taux d'épargne.

## **SUCCÈS DES PRODUITS D'ASSURANCE-VIE ET CAPITALISATION**

### **QUELQUES ANALYSES**

L'importance croissante des engagements envers les entreprises d'assurance sous la forme de provisions, dans les placements financiers des ménages, a suscité des analyses divergentes :

— dans un premier temps, les interrogations portent sur la nature de la demande d'assurances : consommation ou épargne ?

Là encore, les auteurs distinguent l'assurance non-vie de l'assurance-vie. Rosa (1977) insère la demande d'assurance-dommages dans le cadre général des choix de consommation alors que Yaari (1964-1965) souligne qu'en tant qu'échange d'une somme monétaire actuelle contre une somme monétaire conditionnelle à la réalisation hypothétique d'un événement, l'assurance est un actif financier.

Dans ce cas, la demande d'assurance dommages se traiterai bien, d'un point de vue économique, comme la demande d'assurance-vie, c'est-à-dire dans le cadre de l'allocation optimale d'un portefeuille financier.

Par ailleurs, Katona (1954) propose une classification de l'ensemble des dépenses d'un ménage entre « dépenses habituelles » et « dépenses d'opportunité », le critère étant la nature contractuelle ou obligatoire de ces dépenses. La distinction devient alors complexe, puisqu'un nouveau contrat est une « dépense d'opportunité » alors que le respect des engagements s'y rapportant est « habituel ».

La nature des « bons de capitalisation » ainsi que les avantages (financiers, fiscaux...) qu'ils procurent en font une « épargne d'opportunité » alors que, procurant un flux de revenu différé, l'assurance-vie classique constitue une « épargne habituelle » tandis que l'assurance IARD semble relever de la « consommation habituelle ».

— À un second niveau, les interrogations portent sur les motivations de la demande d'assurance-vie et capitalisation. Qu'elle soit temporaire ou habituelle, la question est de savoir si, finalement, l'épargne afférente relève plutôt de la couverture contre le risque (assurance) et/ou du choix de portefeuille.

Dans un article récent, A.J. Auerbach et L.J. Kotlikoff (1989), rappellent la méconnaissance du rôle du comportement des ménages dans la fonction de demande d'assurance. Leur étude, basée sur l'analyse d'enquêtes, conclut à une inadéquation de la demande d'assurance-vie chez les ménages américains et, en particulier, à une sous-couverture (30 à 40 %) des ménages monoactifs, soit les plus exposés au risque de faillite.

L'article rappelle que de nombreux auteurs, procédant différemment sont parvenus à une conclusion semblable : les ménages ne seraient pas rationnels dans leur demande d'assurance-vie.

L'objet des lignes qui suivent est de regarder si la demande d'assurance-vie (examinée dans le cas français) correspond à une motivation proche de celle du placement financier.

### **ASSURANCE-VIE ET CHOIX DE PORTEFEUILLE : QUELQUES RAPPELS**

Le modèle de base est un modèle dans lequel les ménages ont une aversion absolue, positive et constante contre le risque.

À chaque période, ils cherchent à maximiser le rendement de leur portefeuille par une allocation optimale de leur épargne. Cette épargne est diversifiée entre N-1 actifs aux rendements aléatoires, le Nième étant sans risque.

La réallocation éventuelle d'une épargne déjà investie est possible, mais

## LA DEMANDE D'ASSURANCE

coûteuse ; sont alors introduits des coûts d'ajustement sur l'épargne préalable.

Par ailleurs, outre les rendements financiers des actifs considérés, il existe un ensemble d'avantages liés à la détention de quelques actifs spécifiques qu'il convient de prendre en compte. Ceux-ci sont bien connus : il s'agit de l'avantage de liquidité pour les livrets, de la défiscalisation pour quelques-uns parmi ceux-ci...

Dans cette logique, ont été introduits les avantages fiscaux liés à la détention d'assurance-vie : anonymat pour les bons de capitalisation et réduction de l'impôt sur le revenu pour l'assurance-vie traditionnelle.

Au total, l'équation à tester explique le montant de l'actif financier par la richesse de l'agent, le montant investi en actif à la période antérieure, le rendement, les caractéristiques de cet actif ainsi que le rendement des actifs concurrents. L'équation que nous testerons donc sera donc de la forme :

$$q_t^j = f(W_t, q_{t-1}^i, \bar{n}_t^i, \text{var}(n_t^i), \text{afv}_t, \text{tch}_t, n_t^i, \text{var}(n_t^i)) \quad j \neq i$$

$q_t^j$  étant la quantité d'assurance-vie et capitalisation achetée (primes nettes) par les ménages en  $t$ ,  $\text{afv}_t$ , l'avantage fiscal lié à cette détention ;  $\text{tch}_t$ , le taux de chargement (frais et commissions rapportés aux primes nettes) ;  $W_t$ , la richesse initiale de l'agent ;  $n_t^x$ , le rendement de l'actif  $x$  ( $x$  représentant ici soit  $i$ , le placement en assurance-vie et capitalisation, soit  $j$ , un placement concurrent).

### UNE MODÉLISATION DE LA DEMANDE D'ASSURANCE-VIE ET CAPITALISATION FRANÇAISE

Peu de travaux économétriques existent sur le comportement d'achat de biens d'assurance-vie en France. On peut toutefois citer ceux d'Outreville (1980). Les signes des coefficients retenus sont les suivants : le taux d'inflation ainsi que le taux de rendement réel de l'actif sans risque apparaissent avec un signe négatif alors que la fiscalité (variable indicatrice marquant les périodes d'incitation fiscale) et le revenu dit « courant » (c'est-à-dire lissé sur les périodes précédentes) apparaissent avec un signe positif. Le modèle retenu semble ainsi assez loin d'un modèle de demande d'assurance pure et serait un mélange de choix de portefeuille et de décision d'épargne.

Les travaux de R. Teyssier (1988) donnent des résultats complémentaires. Le revenu et la rentabilité fiscale apparaissent avec un signe positif tandis que le taux de chargement apparaît avec un signe négatif. Le taux d'intérêt obligataire n'est pas significatif.

Cependant, ces travaux ne tentent pas de faire la part de ce qui relève du choix de portefeuille de ce qui relève de la demande d'assurance. Par exemple, et il s'agit d'un point central, n'est jamais intégré de rendement du produit d'assurance en lui-même. En outre, sur le problème de la fiscalité seul R. Teyssier introduit une vraie variable d'économie d'impôt au sens où elle tente de prendre en compte les montants économisés et non une variable indicatrice simple.

Dans une optique « choix de portefeuille » il est clair qu'il conviendrait de prendre en compte le rendement défiscalisé du produit. Cependant, plusieurs difficultés sont relevées :

- Cohérence avec la comptabilité nationale : d'une part, la comptabilité nationale française (base 1980) a procédé à une rétropolation du compte des entreprises d'assurance-vie et capitalisation (secteur S51) depuis 1970 ; cependant les primes nettes et les indemnités d'assurance-vie qui sont « hors compte » ne sont disponibles qu'à partir de 1977. D'autre part, ces primes et indemnités font apparaître une légère différence par rapport aux séries issues des comptes annuels des entreprises d'assurance (fournis par la Direction des Assurances).

## L A D E M A N D E D ' A S S U R A N C E - V I E

Afin de se caler sur les comptes nationaux, nous avons rétropolé la série INSEE en régressant les séries de la comptabilité nationale sur celles de la Direction des Assurances puis en déduisant la période 1970-1977<sup>1</sup>.

En outre, afin d'avoir des séries distinctes de primes d'assurance-vie traditionnelle et de bons de capitalisation, nous avons conservé la part représentée par la vie dans le total (source *Direction des Assurances*) et avons appliqué ce ratio aux « séries comptabilité nationale rétropolées ». Par ailleurs, la rétropolation respecte l'égalité comptable : Primes nettes = Indemnités versées + ( $\Delta$  RTA) - Intérêts quoiqu'apparaissent sur certaines périodes quelques décalages jugés négligeables par rapport aux volumes en cause.

• Le calcul du rendement : un « rendement apparent » des placements d'assurance-vie et capitalisation a, ensuite, été calculé. Les intérêts comptabilisés en emploi du sous-secteur S51, R42, représentent les intérêts relatifs aux contrats d'assurance-vie dont bénéficient en dernière analyse les preneurs d'assurance-vie.

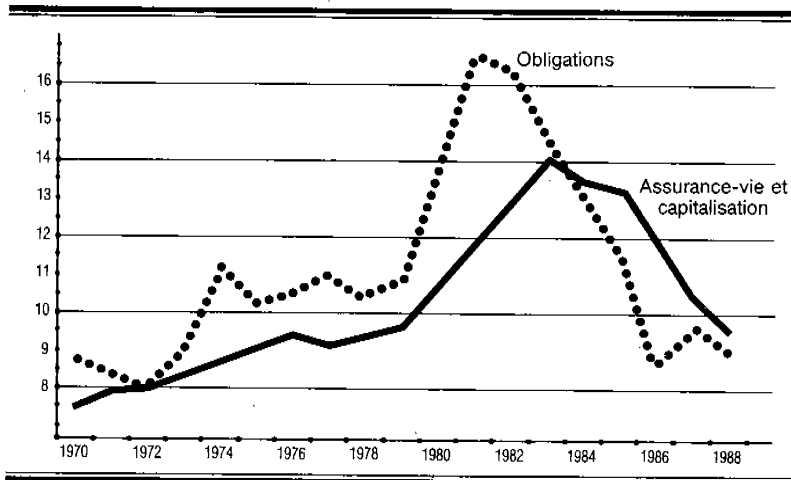
Par ailleurs, les réserves mathématiques, F82 du TOF représentent le montant du crédit des assurés auprès des entreprises d'assurance-vie et capitalisation. Nous avons utilisé ces séries afin d'y rapporter les intérêts. Le taux de rendement apparent, en  $t$ , est alors calculé comme suit :

$$r_t = \frac{\text{intérêts}_t}{(\text{RTA-math})_{t-1}}$$

On obtient une série reportée sur le graphique 1 où elle est comparée à une chronique de taux obligataire.

GRAPHIQUE 1

### Comparaison des rendements (en %)



43

<sup>1</sup> — En fait, la méthode est largement discutable ; la différence entre les « primes comptabilité nationale » et les « primes Direction des Assurances » semble reposer sur deux manières distinctes de chiffrer la production des entreprises d'assurance et, en particulier, sur l'intégration des sommes versées au titre de la participation des salariés aux bénéfices des entreprises d'assurance. En comptabilité nationale, la production est calculée par solde entre ressources et emplois, ceux-ci incluant la participation des salariés aux excédents et non ceux-là. Mécaniquement, lorsque la participation aux bénéfices augmente, la production diminue, ce qui affecte les primes nettes (de la production-voir annexe I). La comptabilité nationale a rectifié ce biais en base 1970 mais pas encore en base 1980. Le choix des « chiffres comptabilité nationale » n'est donc pas neutre ; ceux-ci ont cependant été conservés pour des raisons d'homogénéité avec les autres séries.

## LA DEMANDE D'ASSURANCE

Sur le graphique 1, les rendements des placements obligataires et d'assurance-vie suivent, à grands traits, des évolutions semblables ; toutefois, depuis 1984, le placement en assurance-vie et capitalisation semble dégager une plus grande rentabilité<sup>2</sup> et <sup>3</sup>.

De plus, nous avons tenté de calculer un rendement qui tient compte de la fiscalité propre aux placements d'assurance-vie et capitalisation. En effet, de la même manière que l'on calcule, pour les placements obligataires, par exemple, un rendement net de la fiscalité, il semble nécessaire de tenir compte des avantages fiscaux particulièrement attrayants (annexe II) liés à la possession de l'assurance-vie.

- Le rendement tenant compte de l'avantage fiscal

Les bons de capitalisation ne procurent aucun avantage fiscal (ils sont seulement défiscalisés) ; en revanche, l'assurance-vie traditionnelle donne lieu à un crédit d'impôt proportionnel aux sommes versées en t.

Le calcul de la série d'avantage fiscal peut être fait comme dans Teyssier (1988) :

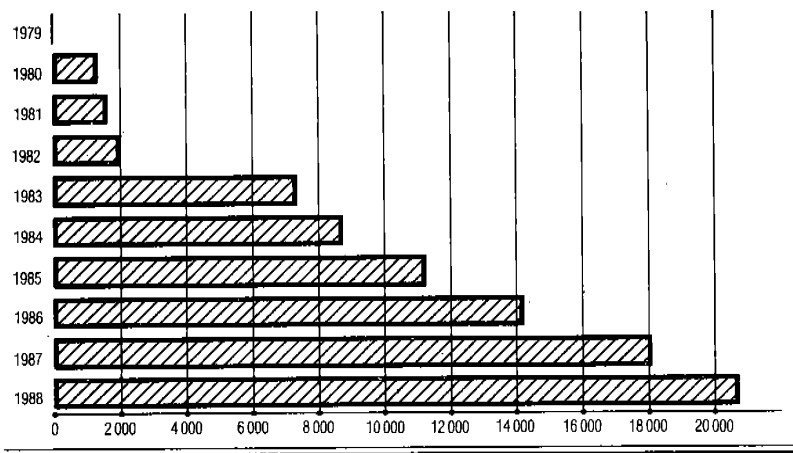
$$\text{Avantage fiscal} = \text{Primes vie} \times (\text{TIMP} \times 18083 + 0,25 \times 18489)$$

1980 et 1984 étant les années d'entrée en vigueur des nouveaux régimes (déduction du revenu imposable puis crédit d'impôt à hauteur de 25 % de l'effort

GRAPHIQUE 2

### Avantages fiscaux calculés selon les primes versées

(En millions de Francs)



2 — Ici aussi, il convient de souligner un problème « statistico-comptable ». Les intérêts incluent la participation aux bénéfices incorporés dans l'exercice comptable et non distribués (donc y compris les plus ou moins values réalisées) alors que les RTA représentent des provisions comptables sans ces plus ou moins values. Le ratio semble donc souffrir d'une certaine hétérogénéité. Toutefois, dans une optique financière, il est possible d'en faire abstraction, le dénominateur représentant l'équivalent d'une somme initiale avancée et le numérateur l'ensemble des revenus générés par cette somme.

3 — Clairement, les deux séries suivent des cycles parallèles, ce qui pourra engendrer des problèmes de colinéarité ; en fait, ce phénomène nous semble assez compréhensible. D'une part, les entreprises d'assurances investissent une part importante de leur portefeuille sous forme obligataire ; d'autre part, afin de stabiliser leurs parts de marchés, elles se sont vraisemblablement appliquées à ce que leurs produits aient un rendement comparable à celui des placements concurrents.

## LA DEMANDE D'ASSURANCE-VIE

d'épargne). 18083 vaut donc 1 entre 1980 et 1983, 0 ailleurs ; 18489 vaut 1 de 1984 à 1989, 0 ailleurs.

TIMP est le taux d'imposition moyen calculé en rapportant les impôts payés sur le revenu (source : comptabilité nationale, compte des ménages).

Bien entendu, en faisant ce calcul, nous faisons l'hypothèse que les ménages qui achètent de l'assurance-vie profitent pleinement de l'avantage fiscal lié.

Nous avons rapporté sur le graphique 2 la série ainsi calculée.

En fait, cette variable n'est pas satisfaisante. Le changement de législation fiscale intervenu en 1984 a, en réalité, conduit à réduire l'avantage ce qui n'apparaît pas sur le graphique. En effet, la structure d'imposition des détenteurs d'assurance-vie est telle que le chiffre de 25 % de déduction des primes épargnées est inférieur au taux d'imposition de la part du revenu consacrée à l'achat d'assurance-vie.

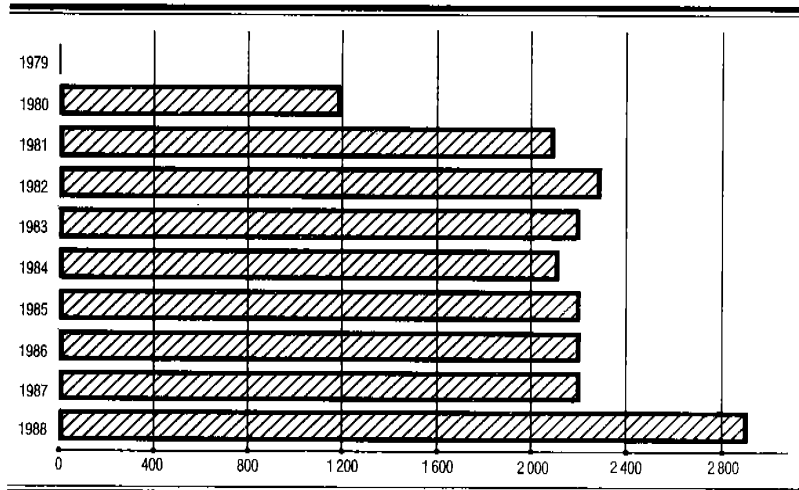
C'est pourquoi, l'information retenue est finalement le montant annuel de déductions ou réductions fiscales lié à l'assurance-vie, chiffres relevés dans les « Bleus » du ministère du Budget (« volume des voies et moyens »).

Le profil des économies ainsi réalisées est représenté sur le graphique 3 et correspond mieux, normalement, à la réalité.

GRAPHIQUE 3

### Avantages fiscaux établis par le ministère du budget

(En millions de Francs)



45

On peut ainsi calculer comme suit un taux de rendement, en  $t$ , du placement sous forme d'assurance-vie et capitalisation, net de la fiscalité.

$$r_{\text{net}, t} = n_t + \frac{(\text{avantage fiscal assurance-vie})_t}{(\text{RTA-math})_t - 1} \quad (4)$$

4 — On peut s'étonner de voir figurer au dénominateur l'ensemble des réserves techniques mathématiques (incluant vie traditionnelle et capitalisation). On calcule ainsi le taux de rendement net d'un unique actif dont seulement une partie donne lieu à des allègements fiscaux. Ceci n'est pas réellement le résultat d'un choix, mais d'une contrainte statistique : les réserves mathématiques ne sont pas ventilées par produits par la banque de France. C'est cette contrainte qui, par ailleurs, nous a obligé à n'estimer qu'une équation pour les deux types d'actifs.

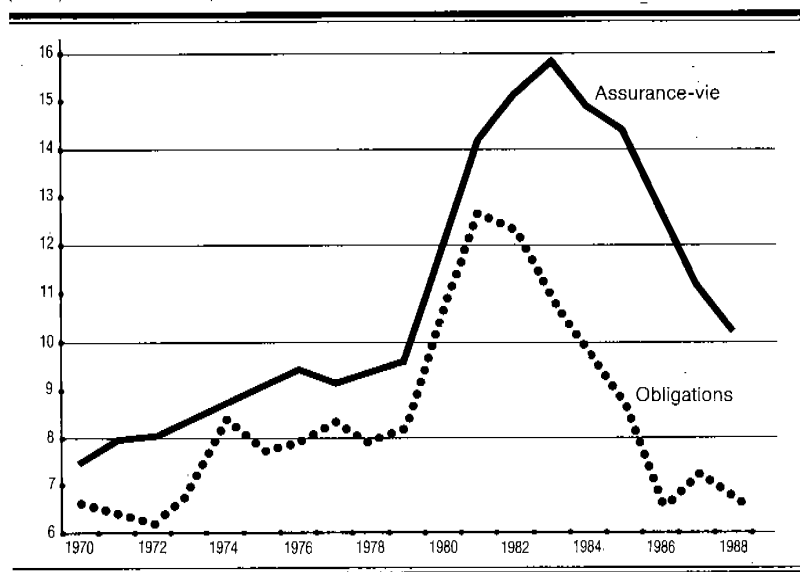
## LA DEMANDE D'ASSURANCE

Nous avons reporté sur le graphique 4 les taux de rendements tenant compte de la fiscalité des placements sous forme d'obligations et d'assurance-vie et bons de capitalisation.

GRAPHIQUE 4

### Comparaison des rendements

(Y compris la fiscalité, en %)



En abaissant le rendement du placement obligataire, la prise en compte de la fiscalité fait clairement ressortir la supériorité du placement en assurance-vie, supériorité accrue ces dernières années par la mise en place des allègements en faveur de ce type de placement<sup>5</sup>.

• Autres variables prises en compte

Nous avons, comme dans les travaux de Teyssier (*op. cité*), retenu un taux de chargement calculé en faisant le rapport des commissions et charges perçues par les vendeurs d'assurance-vie au total des primes versées.

Les chiffres de commissions et charges sont tirés des volumes de comptes annuels des entreprises d'assurance consultés pour les années 1970 à 1987 et prolongés tendanciellement pour 1988.

Le graphique 5 reprend la chronique du taux ainsi calculé, pour l'ensemble vie et capitalisation, pour l'assurance-vie traditionnelle et les bons de capitalisation pris isolément.

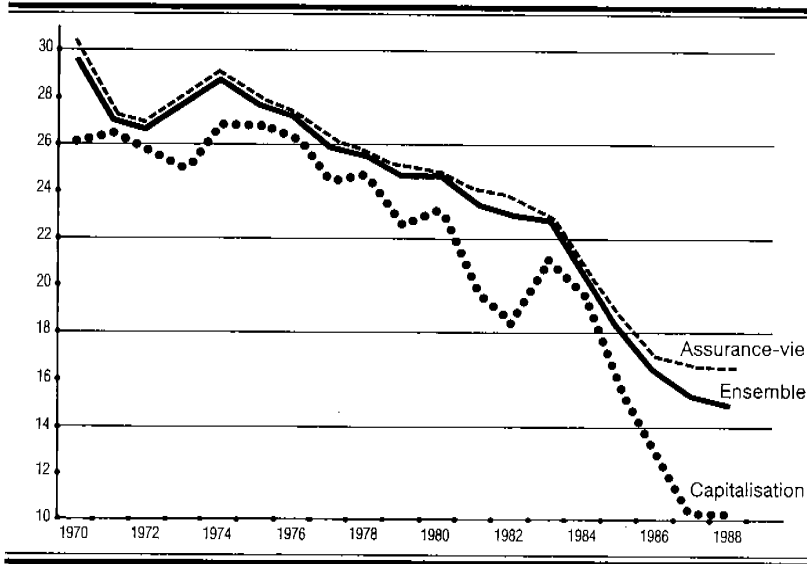
<sup>5</sup> — Nous avons grevé le taux de rendement obligataire du taux de prélèvement libératoire ; par hypothèse, encore une fois, les ménages profiteraient pleinement des avantages fiscaux qui leur sont offerts.



# LA DEMANDE D'ASSURANCE - VIE

GRAPHIQUE 5

## Taux de chargement (en %)



Très élevés en début de période, les frais de gestion afférents à l'assurance-vie marquent une nette décroissance ces dernières années, surtout depuis 1984. L'évolution apparaît plus marquée si l'on regarde la différence entre vie traditionnelle et bons de capitalisation, la décroissance étant encore plus forte pour ces derniers.

Le mouvement semble être imputable à l'entrée sur le marché de filiales de groupes bancaires, distributrices de produits d'assurance. Grâce aux réseaux déjà existants, elles ont pu proposer des conditions commerciales tout à fait avantageuses et ont fait baisser, par le biais de la concurrence, le taux de chargement de l'ensemble du secteur.

Les autres séries utilisées sont plus directement extraites de la comptabilité nationale. Il s'agit de taux d'inflation, du revenu disponible des ménages...

47

## LES RÉSULTATS

Nous présenterons ici, deux types de résultats qui concernent, soit des estimations annuelles, soit des estimations trimestrielles.

Les estimations sur données annuelles aboutissent aux résultats suivant :

$$\begin{aligned} \text{Log}(\text{primes réelles}) = & - 48,6 + 4,15 \text{ Log}(\text{rev. réel}) - \\ & (- 9) \quad (10,9) \\ & 0,14 \text{ toinf} - 0,13 \text{ rlfrr} + 30,4 (\text{avf}/\text{rtamat}_{-1})() \\ & (- 4,1) \quad (- 2,4) \quad (2,3) \\ R^2 = & 0,95 \\ \text{D.W.} = & 1,85 \end{aligned}$$

La première constatation est que le taux de chargement n'apparaît pas dans la spécification retenue. Il n'est, en fait, jamais statistiquement significatif.

## LA DEMANDE D'ASSURANCE

En revanche, l'apparition d'une réglementation fiscale, en 1980, semble avoir largement influencé la décision des ménages quant à l'achat d'assurance-vie; cependant, leur engouement pour ce type de placement n'aurait, selon ces estimations, aucunement été dicté par le rendement propre de l'assurance-vie.

En effet, si l'on introduit ce rendement net de l'avantage fiscal (ou bien la différence entre celui-ci et le rendement obligataire), les variables ne sont pas significatives ce qui semble attester de la déconnexion entre rendement et avantage fiscal dans la prise de décision des ménages : ce serait bien l'opportunité d'une réduction ou d'une déduction d'impôt qui a motivé le vif succès des produits d'assurance-vie.

Il n'est pas exclu, *a priori*, que cela vienne d'un problème de colinéarité entre les rendements (voir note (3)). Ceci étant, on échappe normalement à ce problème en testant la spécification faisant intervenir la variable « *difrent* »\*. En outre, avec ou sans « *rifrr* », le taux de rendement de l'assurance-vie n'est pas significatif dans cette spécification. Peut-être l'estimation en données annuelles gomme-t-elle trop les variations relatives entre les deux rendements ?

On peut s'étonner de l'effet important de la fiscalité, dans une période où, finalement, le ratio utilisé ( $avf/rtamat_t$ ) décroît (stabilité du numérateur, croissance du dénominateur). Le coefficient obtenu est à rapprocher de celui d'une « *dummy-variable 1980* » et demeure positif sur l'ensemble de la période; attestant de l'effet d'émulation de la fiscalité du produit sur son succès. Celui-ci aurait néanmoins été plus important si « l'effort fiscal » de 1980 avait été reconduit...

Ces résultats sont à considérer avec prudence; d'une part l'incidence de la variable fiscale n'est pas confirmée dans un modèle d'équilibre général (où apparaissent simultanément l'ensemble des produits d'épargne) estimé en stock (*Artus et Alii, 1989*); d'autre part, ils signifieraient que la volonté de l'épargnant français d'échapper à l'impôt est telle qu'il en oublie un peu de sa rationalité économique. Le taux de rendement obligataire ressort significativement avec un signe négatif, ce qui illustre un effet de report au sein de l'épargne financière.

Par ailleurs, le revenu apparaît significativement ainsi que le taux d'inflation, comme dans nombre d'équations expliquant le taux d'épargne.

Ces variables restent-elles significatives lorsque l'on passe à des estimations en taux de croissance trimestriels ?

**Les estimations sur données trimestrielles**, effectuées en taux de croissance, ont l'avantage de tenter de capter les effets de variations infra-annuelles. Les résultats obtenus sont reportés dans le tableau 2.

La qualité des estimations retenues est identique, les  $R^2$  étant respectivement de 0,76 et 0,77.

La différence entre les spécifications (1) et (2) porte sur la variable « *difrent* », le différentiel de rendement entre placements en assurance-vie et en obligations. Dans la forme (1), il s'agit de rendements tenant compte de la fiscalité mais pas dans la forme (2).

\*Glossaire des variables utilisées :

- *toinf* : le taux d'inflation;
- *rifrr* : le taux de rendement obligataire français réel;
- *avf* : l'avantage fiscal lié à l'assurance-vie;
- *rtamat* : les réserves mathématiques;
- *toch* : le taux de chargement global (frais et commissions sur primes nettes);
- *difrent* : la différence de rentabilité entre placements sous forme d'assurance-vie et obligataire;
- *pr* : les primes nettes d'assurance-vie en terme réel;
- *revr* : le revenu disponible réel des ménages;
- *tpr* et *trevr* étant les taux de croissance trimestriels de ces deux variables, respectivement.

# L A D E M A N D E D ' A S S U R A N C E - V I E

TABLEAU 2

## TAUX DE CROISSANCE DES PRIMES D'ASSURANCE-VIE

((Estimations trimestrielles))

	Cste	tpr <sub>-1</sub>	trevr	toinf <sub>-1</sub>	ttoch	difrent	afv/rtamat <sub>-1</sub>
(1)	- 0,02 (- 2,4)	0,57 (5,2)	0,9 (3,8)	0,005 (2,8)	- 0,6 (- 4,4)	0,003 (3,3)	
(2)	- 0,01 (- 1,9)	0,56 (5,3)	0,8 (3,6)	0,008 (3,3)	- 0,56 (- 4,6)	0,004 (3,7)	0,004 (2,3)

Celle-ci fait apparaître significativement l'avantage fiscal rapporté aux réserves mathématiques. Les deux spécifications sont donc équivalentes. Ceci semble montrer que les ménages sont sensibles, outre à l'avantage fiscal lié à leurs placements, aux variations relatives infra-annuelles des rendements, ce qui nuance la conclusion proposée après les estimations annuelles. De la même façon, les ménages semblent affectés par les variations infra-annuelles du taux de chargement qui pèse sur les produits d'assurance-vie et capitalisation.

Par ailleurs, les variables qui ressortaient dans l'estimation annuelle restent statistiquement significatives. En outre, en ôtant tour à tour chacune des variables retenues on a pu vérifier que les coefficients des autres restaient stables, ce qui est plutôt encourageant.

Ainsi, il semblerait, d'après ces premiers résultats, que le statut de l'assurance-vie comme placement financier soit peu contestable. Dans leurs décisions, les ménages intégreraient l'avantage fiscal lié et effectueraient une comparaison avec les placements concurrents : notion limitée ici à celle d'obligations. En effet, s'ils ne calculent vraisemblablement pas le taux de rendement apparent d'un tel placement, ils se montrent sans doute sensibles à la sécurité du produit relativement aux autres ainsi qu'au niveau élevé de la rémunération qui leur est assurée. L'argumentaire commercial des compagnies d'assurance n'y est certainement pas étranger.

Ces résultats, provisoires, sont cependant à confirmer. Ils sont vraisemblablement étroitement liés à la qualité des séries utilisées, qualité souvent mise en question. Outre un travail supplémentaire sur les statistiques, il conviendrait également de reprendre une optique d'équilibre général entre placements, estimée en flux, afin de tester les effets croisés entre actifs financiers. Il semblerait en effet que la fiscalité, sans impact sur le taux d'épargne des ménages, n'ait pas eu, non plus, d'effet sur les formes de cette épargne (*Artus et Alii - op. cité*).

L'assurance-vie serait-elle la seule forme d'épargne affectée ?

49

## ÉLÉMENTS BIBLIOGRAPHIQUES

- ARTUS P., BLEUZE E., LEGROS F., NICOLAI J.P. : **Fiscalité et épargne des ménages en France** — *Communication présentée au 28<sup>e</sup> colloque de l'AEA - Rome*. 1989.
- AUERBACH A.J. et KOTLIKOFF L.J. : **How rational is the purchase of life insurance ?** — *N.B.E.R. - Working paper n° 3063*. 1989.
- BLEUZE E. et ROUSSEAU J.M. : **Les choix de portefeuille des ménages. Quel partage de la liquidité ?** — *Document de travail CdC n° 89-12*. 1989.

## LA DEMANDE D'ASSURANCE

- HENRIET B. et ROCHET J.C. : **Théorie microéconomique de l'assurance** — *Économica*. 1988.
- KATONA G. : **Variability of Consumer Behavior**, in G. Katona (éd.) : **Contributions of Survey Methods to Economics** - New York - Columbia University Press. 1954.
- ROSA J.J. : **La demande d'assurance non-vie : l'état actuel de la théorie** — *Geneva Papers on Risk and Insurance*, n° 5, pp. 35-42. 1977.
- TEYSSIER R. : **Éléments d'appréciation sur la demande d'assurance-vie et capitalisation depuis 1950** — Roneo D., *Direction de la Prévision*. 1988.
- YAARI M. : **On the Consumer's life Time Allocation Process** — *International Economic Review*, vol. 5, sept. - pp. 305-317. 1964.
- YAARI M. : **Uncertain Life Time, Life Insurance and the Theory of the Consumer** — *Review of Economic Studies*, vol. 32, avril - pp. 137-150. 1965.

## ANNEXE I

50

### TRAITEMENT COMPTABLE

Les « comptes agrégés des entreprises d'assurance » permettent d'appréhender globalement l'évolution de leur activité en présentant annuellement et poste par poste ces provisions.

En tenant compte des entreprises mutualistes, ces comptes permettent de passer de la notion de bilan aux TOF - Banque de France annuels qui distinguent ainsi deux postes<sup>1</sup> :

— Réserves mathématiques (F. 82)

Réserves vie et capitalisation pour sinistre et primes dommages (F.81)

sous la ligne globale Réserves Techniques d'Assurance (RTA) (F.80).

Le terme « provisions mathématiques » recouvre la dette des sociétés envers les assurés dans le domaine de l'assurance-vie et capitalisation : celui de « réserves primes et réserves sinistres » regroupe les « provisions pour sinistre vie » (restant à payer ainsi que les éventuelles participations aux bénéfices qui, capitalisées, seront inscrites en provisions mathématiques), les « provisions primes IARD »<sup>2</sup> provisionnées par l'entreprise pour faire face à ses engagements et les « provisions sinistre IARD » destinées à payer des sinistres survenus.

<sup>1</sup>— La nomenclature en terme de « réserves » recoupe celle des entreprises d'assurance en terme de « provisions », le débat terminologique n'étant pas tranché.

<sup>2</sup>— Incendie, accidents et risques divers.

## LA DEMANDE D'ASSURANCE - VIE

À la notion de « provisions » qui reflète la dette des entreprises d'assurance envers leurs assurés, les comptes nationaux superposent celle de « primes nettes » qui permet de distinguer, parmi les deux types de ressources des sociétés, les primes versées par les assurés des produits des placement financiers.

Les « primes nettes d'assurance-dommages » et les « primes nettes d'assurance-vie » sont les primes brutes acquises nettes de la production de service d'assurance consommée par les assurés.

Elles représentent ainsi la demande de produits d'assurance des agents économiques français et sont beaucoup plus représentatives de l'effort d'épargne consenti que les séries de réserves techniques.

Les primes nettes d'assurance-dommages sont inscrites dans les comptes trimestriels français, dans le compte de revenu des ménages sous le poste « opérations d'assurance dommages » ainsi que leur décomposition entre primes et indemnités reçues.

En revanche, les primes nettes d'assurance-vie apparaissent en « hors compte » et sont rappelées à la suite du compte financier des entreprises d'assurance-vie et capitalisation, dans les comptes nationaux annuels. Par convention, ces primes sont en totalité attribuées aux ménages<sup>3</sup>.

51

## ANNEXE II

### FISCALITÉ DES PRODUITS D'ASSURANCE-VIE ET DES BONS DE CAPITALISATION

#### Historique :

1950 — La déduction dans certaines limites des primes afférentes aux contrats d'assurances sans distinction entre les branches décès et vie est autorisée.

La loi de 1970 confère le caractère permanent des nouveaux contrats et aménage les limites de déduction. De plus, elle prévoit la déduction de prime pour les contrats appelés « rente-survie », ces assurances sont souscrites au profit d'un enfant infirme.

La loi de 1975 relève les limites de déduction des primes d'assurance sur la vie.

La loi de finance de 1979 unifie et simplifie les règles de déduction des primes d'assurance sur la vie.

Enfin, la loi de finance de 1983 a remplacé les déductions des primes

<sup>3</sup>— La « Réunion-vie » propose depuis 1986 également des statistiques, trimestrielles, portant uniquement sur les affaires nouvelles. Elles sont exclues, de fait, d'une analyse économétrique. Ne concernant que les affaires nouvelles, hors groupes, elles font abstraction d'une partie importante de la demande de produits d'assurance des ménages.

## LA DEMANDE D'ASSURANCE

d'assurances en cas de vie et des « rentes-survie » par des réductions d'impôts. Cette loi est applicable pour la déclaration de revenu de 1984.

Le régime de la déduction des primes de contrat d'assurance en cas de décès est resté applicable.

### **Allègements fiscaux au titre des primes d'assurance en cas de vie, des « rentes-survie » et « épargne-handicap » :**

- En ce qui concerne les primes d'assurances en cas de vie, la durée des contrats ne doit pas être inférieure à 6 ans. De plus, cela concerne les contrats en cause quelle que soit la date de souscription. Ces contrats prévoient le versement d'un capital ou d'une rente viagère à une date déterminée à condition que l'assuré soit vivant.

On peut distinguer trois périodes, les années antérieures à 1984, 1984, et les années postérieures à 1984.

Avant 1984 : la déduction était limitée à 3 200 F + 600 F par enfant à charge.

En 1984 : la réduction d'impôts est égale à 20 % du montant des primes. Celle-ci était limitée à 4 000 F + 1 000 F par enfant à charge.

Après 1984 : la réduction d'impôt est égale à 25 % du montant de la fraction de la prime représentative de l'opération d'épargne. Ce montant est limité à 4 000 F + 1 000 F par enfant à charge.

La prime représentative de l'opération d'épargne est déterminée en soustrayant les taxes du montant total. Si l'on ne peut pas calculer le montant réel de cette prime, celle-ci peut être évaluée à titre transitoire à 80 % du montant total pour l'imposition de 1984.

En ce qui concerne, le montant limite des primes, cela s'applique à l'ensemble des contrats souscrits par les membres d'un même foyer fiscal. De plus, lorsque le montant de ces primes excède cette limite, l'excédent n'est pas retenu pour la réduction d'impôt pour une année ultérieure.

— Cas particuliers : Les primes afférentes aux contrats souscrits à l'étranger par des personnes fiscalement domiciliées en France ouvrent droit à réduction d'impôts. Les contribuables doivent apporter la preuve que les règles fixées par décret ont été respectées.

— Cas de résiliation du contrat avant l'expiration du délai minimum de 6 ans. Les réductions d'impôts peuvent être remises en cause. Le motif de ces remises en cause n'est pas une insuffisance, omission ou inexactitude des déclarations souscrites au titre de l'année d'obtention des réductions d'impôt mais un fait postérieur. Les impositions supplémentaires ne peuvent donner lieu à l'application de pénalités.

- Pour ce qui est des contrats de « rente-survie » qui sont des contrats d'assurance en cas de décès garantissant le versement d'un capital ou d'une rente viagère à un enfant de l'assuré atteint d'une infirmité qui l'empêche d'avoir une formation normale s'il est âgé de moins de 18 ans ou qui ne peut exercer une activité professionnelle dans des conditions normales de rentabilité s'il est âgé de plus de 18 ans.

On peut distinguer deux périodes, avant 1984 et après 1984.

Avant 1984 : la déduction était de 3 250 F + 600 F par enfant à charge.

Pour les années postérieures à 1984, la réduction d'impôt égale à 25 % du montant des primes est limitée à 7 000 F + 1 500 F par enfant à charge.

- Il en est de même pour les contrats d'assurance « épargne-handicap » qui sont des contrats en cas de vie d'une durée de 6 ans minimum qui garantissent le versement d'un capital ou d'une rente viagère à l'assuré atteint d'une infirmité à la conclusion du contrat qui l'empêche de se livrer à une activité professionnelle dans des conditions de rentabilité normale.

## LA DEMANDE D'ASSURANCE - VIE

### **Statut des bons ou contrats de capitalisation**

A compter du 1<sup>er</sup> janvier 1983, les bons ou contrats de capitalisation sont soumis lors du dénouement du contrat ou du rachat partiel à l'impôt sur le revenu (les bénéficiaires peuvent également opter pour le prélèvement libératoire).

Il y a exonération lorsque la durée du contrat est égale ou supérieure à 6 ans ; ils sont également exonérés quelle que soit la durée du contrat lorsque celui-ci se dénoue par le versement d'une rente viagère ou que le dénouement résulte d'un licenciement, d'une mise en retraite anticipée ou de l'invalidité du bénéficiaire ou de son conjoint. Ils ne sont pas soumis à la retenue à la source. Les contrats ne sont pas rompus par le décès du souscripteur.

Les taux d'imposition sont différents selon la durée du contrat : contrats inférieurs à 2 ans : 47 % ; 2 à 4 ans : 27 % ; 4 à 6 ans : 17 % ; après 6 ans : 0 %. Si le bénéficiaire ne révèle pas son identité et son domicile fiscal, quelle que soit la durée du contrat, le taux d'imposition est de 50 %.

