Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 50 (1970)
Heft: 2: Au-delà de l'économie

Artikel: Assurances et banques : une coexistence stimulante
Autor: Villars, Christian
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-887931

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

ASSURANCES ET BANQUES : UNE COEXISTENCE STIMULANTE

CHRISTIAN VILLARS

Jadis, le bon sens populaire avait énoncé la formule « à chacun son métier, les vaches seront bien gardées ». C'était déjà une recherche de spécialisation, chacun devant mieux exercer les fonctions dont il avait l'exclusivité.

Avec le monde moderne, la spécialisation a fait place aux métiers complémentaires. C'est ainsi que les compagnies de chemins de fer ont pensé à restaurer leurs voyageurs, que les pharmaciens ont eu l'idée de vendre des produits de parfumerie, que les agences de voyages ont proposé des assurances en cas d'accidents ou de vols de bagages... bref, de nombreuses professions ont élargi les services proposés, pensant ainsi attirer et satisfaire davantage de consommateurs.

C'est dans l'évolution de cette tendance qu'il faut apprécier les appels adressés à l'épargne, aussi bien par les compagnies d'assurances que par les banques.

Il y a quelques années, la publicité collective de l'assurance sur la vie avait trouvé cette formule « assurez-vous sur la vie et dépensez le reste ». La radio, la télévision, les journaux quotidiens et les revues hebdomadaires ne précisaient pas ce qu'était « le reste ». Auditeurs et lecteurs étaient jugés assez évolués pour lui donner un nom : une acquisition électro-ménagère, un voyage, un repas... et, éventuellement, un autre investissement immobilier ou mobilier.

L'acquisition immobilière poursuit sa vogue tant pour les logements principaux que pour les résidences secondaires (les publicités, dans la presse quotidienne et hebdomadaire, seraient-elles sinon aussi nombreuses). Il restait l'investissement mobilier à fixer par une action d'envergure : et ce fut l'introduction des Sociétés d'investissements à capital variable (S.I.C.A.V.) qui seront plus de 40 à fin 1970 gérant plus de 10 milliards de francs de capitaux. A titre de comparaison il y a en France, 60 aompagnies d'assurances sur la vie qui drainent chaque année environ 2 milliards de francs de primes.

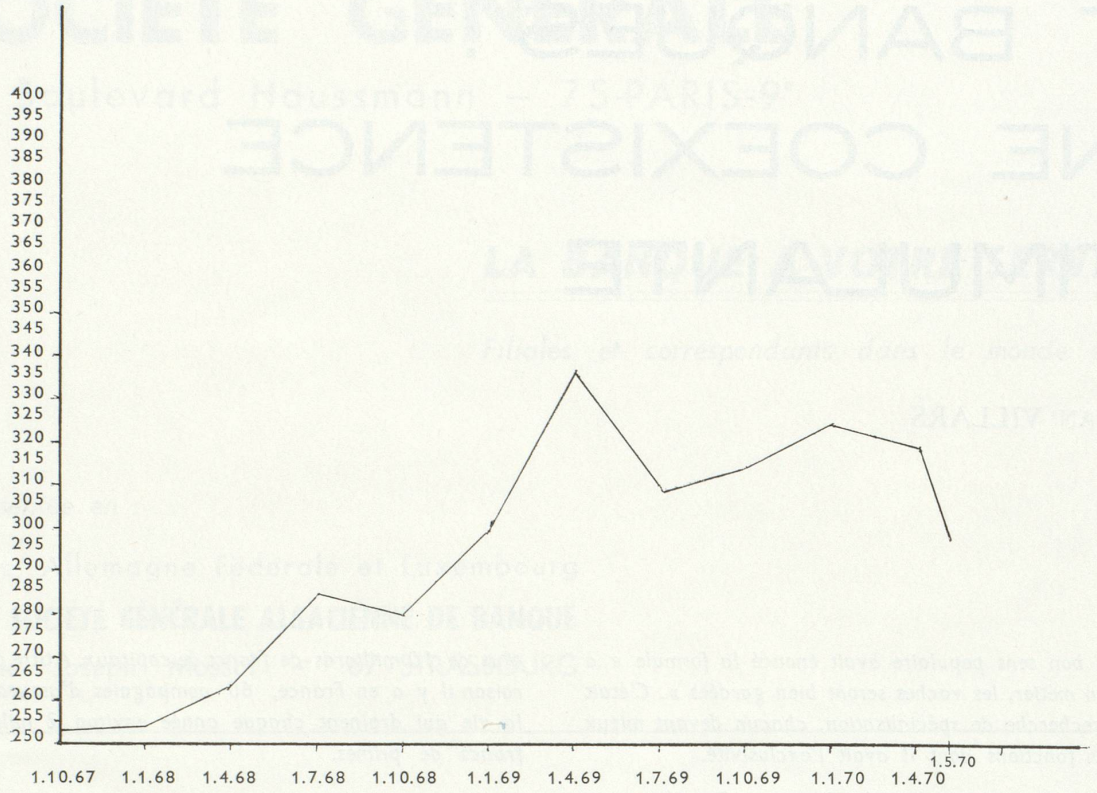
Deux autres chiffres sont aussi à méditer : les Français détiennent de 30 à 40 milliards de francs en or, et près de 50% de l'épargne sont bloqués, autrement dit disponibles pour les placements.

L'intérêt national étant de « dégeler » le maximum de ces fonds, quelles sont les armes employées ? la lutte est-elle égale entre les combattants ? ceux-ci peuvent-ils s'allier contre l'ignorance, l'inertie et la méfiance des propriétaires de « bas de laine » ?

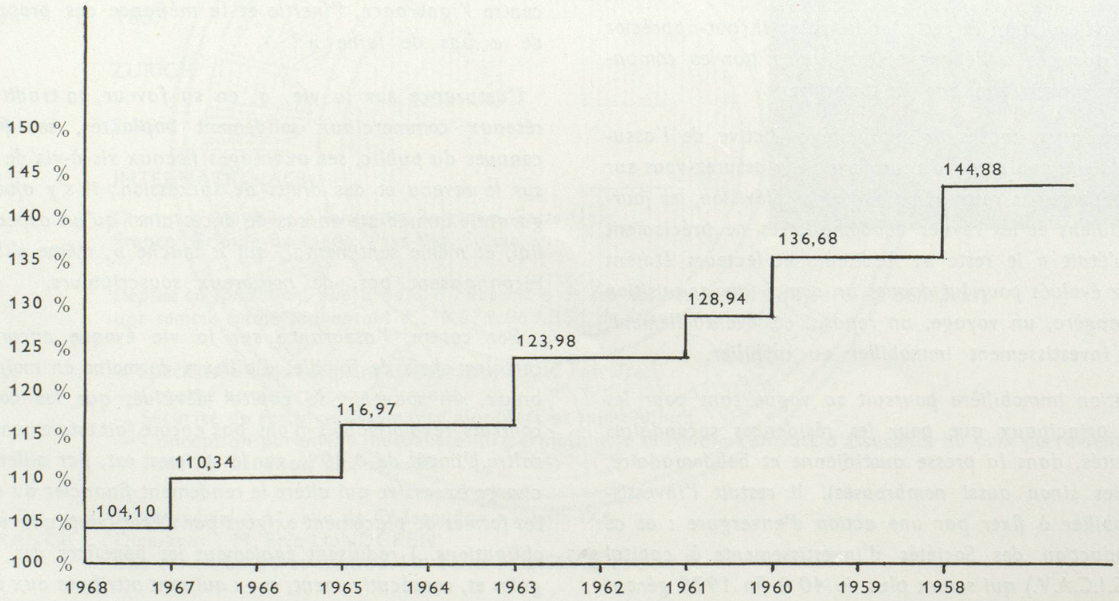
L'assurance sur la vie, a, en sa faveur, sa tradition, ses réseaux commerciaux solidement implantés, ses formules connues du public, ses avantages fiscaux vis-à-vis de l'impôt sur le revenu et des droits de succession; il s'y ajoute une garantie immédiate en cas de décès ainsi qu'un aspect familial, et même sentimental, qui « touche », même s'ils ne le reconnaissent pas, de nombreux souscripteurs.

Par contre, l'assurance sur la vie évoque encore pour certains chefs de famille, d'ailleurs de moins en moins nombreux, un souvenir de capital dévalué, que les nouveaux contrats revalorisables n'ont pas encore fait totalement disparaître. L'impôt de 4,80% sur les primes, est, par ailleurs, une charge excessive qui altère le rendement financier du contrat. Les formes de placement exigées par l'État (emprunts officiels, obligations...) réduisent également les bénéfices des compagnies et, consécutivement, ceux qui sont attribués aux assurés.

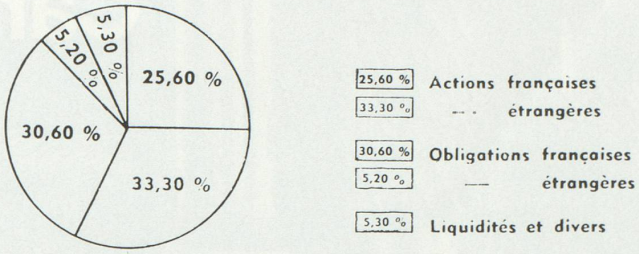
ÉVOLUTION DES INDICES D'UN CONTRAT D'ASSURANCE SUR LA VIE INDEXÉ SUR DES SICAV



SITUATION EN 1970 DES CUMULS DE RÉÉVALUATION ACQUIS SELON L'ANNÉE DE SOUSCRIPTION



EXEMPLE DE RÉPARTITION DES ACTIFS D'UNE SICAV PAR NATURE DE VALEURS



Les vendeurs de SICAV de leur côté apparaissent plus offensifs que les agents et les courtiers d'assurances. Recrutés souvent parmi les diplômés des Grandes Écoles et spécialement formés pour la vente, ils s'introduisent en force, de préférence chez des capitalistes jeunes (membres des professions libérales, cadres, commerçants) et ils soulignent les avantages de leurs propositions : pas d'impôt à la source, résultats des dernières années exceptionnellement prometteurs pour les années à venir, équitable répartition des placements avec le minimum imposé de 30 % en obligations, exonération fiscale sur la part des bénéfices provenant de plus-values.

A l'opposé, il faut évidemment indiquer combien les mouvements boursiers sont imprévisibles, se produisent en chaîne et peuvent aboutir à des baisses spéculatives contre lesquelles l'épargnant, même groupé au sein des SICAV, est désarmé. Mention doit aussi être faite des droits de succession en cas de décès, ce « handicap » pouvant être évité par la souscription d'une assurance garantissant exclusivement le risque, sans capitalisation.

C'est alors que devant ce double appel à l'épargne, deux compagnies françaises du secteur privé ont, en octobre 1967, lancé sur le marché de l'assurance sur la vie un contrat indexé sur les SICAV; autrement dit elles ont proposé d'assurer non un capital déterminé mais la valeur d'un certain nombre d'actions, soit au jour du décès, soit lors de l'échéance du contrat. Après deux ans et demi de fonctionnement ce contrat fait apparaître une revalorisation doublant celle des contrats normalement revalorisables. Une des particularités de la police est qu'en aucun cas le capital réglé ne pourra être inférieur au capital initialement souscrit.

En face de ces diverses formules quelle est la position des compagnies d'assurances, quelle est celle des compagnies ayant constitué des SICAV, quelle va être l'attitude de l'épargnant ?

Les compagnies d'assurances sur la vie doivent donc s'adapter à la situation actuelle et la plupart envisage d'émettre des polices offrant une indexation en valeurs « SICAV ». Mais une telle opération signifie la constitution d'une SICAV c'est-à-dire le blocage au sein d'une Société distincte de sommes importantes; or, même les compagnies ayant déjà constitué des Sociétés d'investissements devront réaliser une répartition de 30 % par obligation entraînant une vente correspondante d'actions; or, la période actuelle ne se prête guère à ces achats et à ces ventes et plusieurs mois s'écouleront sans doute avant l'entrée en vigueur de nouveaux contrats.

Pour les compagnies ayant déjà institué un contrat indexé sur les SICAV, les variations de l'indice peuvent déjà prêter à observations. Il ne faut pas en effet oublier que l'indexation entraîne une modification consécutive de la prime : si l'indexation est importante l'assuré pourra-t-il toujours payer la prime majorée ? Et si des baisses se produisent n'en sera-t-il pas la victime si l'échéance de son contrat coïncide avec cette baisse? Il demeure que les prévisions de réduction sont peu vraisemblables, mais les agents et les courtiers doivent souligner à leurs clients cet aspect de la question.

Il y a aussi à examiner le cas des compagnies d'assurances qui vont proposer directement à leurs clients des acquisitions de SICAV : dans quelle mesure l'agent ou le courtier pourra-t-il développer objectivement la double argumentation ? Celle-ci ne pourra-t-elle être complémentaire, c'est-à-dire avec offre de l'assurance sur la vie dont la prime serait égale au maximum de la déduction fiscale possible, le complément d'épargne disponible étant réservé à une acquisition de SICAV ? N'y aura-t-il pas lieu de proposer un jumelage entre un achat de SICAV et une simple assurance en cas de décès ? Ce seront évidemment des cas d'espèces souvent délicats à trancher, mais pour lesquels il ne semble pas qu'il y ait incompatibilité sur le plan technique et financier.

Enfin, comme toujours le dernier mot appartiendra au « client » c'est-à-dire à l'épargnant : selon sa situation de famille, son âge, ses fonctions professionnelles, sa conception personnelle de la protection et de l'investissement, il se décidera pour telle ou telle formule.

Il sera intéressant, dans 10 ans, de faire le point de cette nouvelle ère de l'épargne; il faut souhaiter qu'une information loyale et qu'une évolution économique régulière permettent de constater que la coexistence des assurances et des banques a été efficace et stimulante.