

الملتقى الدولي السابع حول:
"الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير – تجارب الدول –"
جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف
كلية العلوم الإقتصادية، العلوم التجارية و علوم التسيير .
يومي 03-04 ديسمبر 2012

**Colloque international
L'industrie de l'assurance
Réalités et perspectives de développement
Université Hassiba Ben Bouali (Chlef)
03 et 04 décembre 2012**

**Zerrouki kamel
Enseignant _ chercheur / Actuaire
Ecole Nationale de la Statistique et de l'Economie Appliquée –ENSSEA- Alger
zekdz@yahoo.fr**

**L'assurance vie : une composante épargne et une composante risque,
l'impact des nouveaux produits**

Octobre 2012

Résumé :

L'assurance vie : une composante épargne et une composante risque, l'impact des nouveaux produits

Mots clefs : prime de risque, prime d'épargne, taux d'intérêt technique, Universal life, Unit linked.

Les premiers cours de mathématiques actuarielles consacrés à l'assurance vie, nous enseignent que la prime pure d'un produit vie se décompose en prime d'épargne et en prime de risque.

Cette double fonction d'épargne et de couverture du risque, qui caractérise l'assurance vie, a pleinement joué en faveur de son développement et se traduit par la prééminence des produits vie dans la composition des portefeuilles détenus par les compagnies d'assurances dans beaucoup de pays.

Aussi, les pouvoirs publics, dont l'une des préoccupations est la croissance de l'épargne, encouragent le développement de ces produits à travers la mise en place de mécanismes d'incitations fiscales, comme la déduction des primes versées pour la souscription de ces produits ou bien le bénéfice des exonérations sur les plus values réalisées.

La littérature consacrée à cette forme d'assurance, nous fait remarquer que le taux de pénétration de celle-ci est corrélé positivement aux niveaux des revenus des populations assurées.

Les caractéristiques des produits d'assurance vie, rappelés, posons nous la question suivante: exceptée la contrainte sociologique (religion), la faiblesse de notre marché d'assurance vie trouve t-elle exclusivement son explication dans la faiblesse des revenus ?

C'est l'examen de cette question qui constituera l'essentiel de l'exposé de notre communication, et ce en adoptant la démarche méthodologique suivante :

Dans une première partie nous rappellerons que dans la gamme des produits d'assurance vie, il existe des produits classiques qui offrent des garanties en cas de décès, de vie ou des garanties mixtes, ainsi que les «nouveaux produits», (Vie Universelle, Unités de compte) adaptés aux contraintes du marché.

Nous poursuivrons notre exposé par l'examen des mécanismes assurantiels qui sont à la base de la conception de cette «nouvelle» gamme de produits, à partir de laquelle nous déduirons leurs caractéristiques et leur impact sur les assurés et les assureurs.

Dans une deuxième partie, nous nous intéresserons à la dose de flexibilité que nous proposent ces «nouveaux produits» et le rôle qu'ils peuvent jouer dans le développement de l'assurance vie dans notre pays.

Aussi, pour montrer la pertinence de notre analyse, nous nous appuierons sur l'examen des résultats des expériences internationales, dans le domaine de l'assurance vie, dans des économies et des environnements similaires.

Pour conclure notre exposé, nous tenterons à travers la classification de ces produits, selon les différents paramètres (taux d'intérêt technique, flexibilité, type de placement ...) de proposer sur la base d'une combinaison de ces paramètres un modèle de produit vie adapté aux contraintes de notre environnement économique et social.

1. Introduction

Les origines de l'assurance vie remontent à l'an 2500 av.J.C., époque à laquelle les tailleurs de pierre de la basse Egypte constituèrent un fonds funéraire destiné à apporter un soutien financier en cas de décès d'un des membres.

Depuis l'assurance vie a radicalement changé. A l'origine la couverture des risques qui prévoient le versement d'une prestation après la survenance d'un événement déterminé, par exemple le décès était la principale activité et source de valeur ajoutée des assureurs vie. Aujourd'hui la plupart des assureurs vie estiment que leur domaine phare est la gestion de l'épargne retraite.

En effet, tirant partie de la hausse de l'épargne et des réformes des régimes de retraite, les assureurs vie ont accru de 2.3% le volume de primes encaissé au niveau mondial en 2004.

Selon Swiss- Re sigma , l'assurance est devenue la branche majeure de l'économie, en 2004 , les encaissements de primes dans le monde ont augmenté à 3244 milliards USD , dont 1849 milliards USD pour l'assurance vie et 1395 milliards USD pour l'assurance non – vie.

A contrario, pour notre continent, les primes vie en Afrique ont continué de décliner, cédant 4.7% en 2004.

De ce bref état des lieux de la branche vie, nous retiendrons la prépondérance de la composante épargne des produits vie soulignée par l'ensemble des analystes des marchés de l'assurance.

Pourquoi ? En Algérie la problématique du développement de l'assurance vie s'est jusqu'à présent identifiée à la question sociologique et à celle du niveau de revenu, elle n'a pas intégré les mutations intervenus dans l'offre de produits ainsi que dans la nouvelle orientation épargne de la branche.

On rappellera que l'assurance vie est un métier de proximité avec forte orientation client, devrait exploiter l'ensemble des aspirations du client en matière de sécurité et de bien être d'ou un effort marketing soutenu.

C'est dans les éléments de problématique qui précèdent qu nous développerons notre exposé scindé en trois grandes parties.

Dans la première partie nous tenterons de définir un produit vie en privilégiant l'approche technique illustrée par la décomposition de la prime pure en ces deux composantes épargne et risque.

Ensuite, nous rappellerons les conditions de viabilité d'un marché de l'assurance vie. Sur la base de quelques éléments examinés, nous nous poserons la question sur la réalité du marché de l'assurance vie en Algérie à partir de la lecture que nous ferons de quelques statistiques nationales et internationales concernant cette branche d'assurance, mais aussi sur l'existence des conditions de développement de ce marché.

Nous retiendrons à partir des premiers résultats fournis par cette comparaison internationale , que la variable revenu n'est pas suffisante pour expliquer à elle seule la faiblesse de la pénétration de l'assurance vie dans notre pays.

Aussi, au vu de ce premier résultat, nous poursuivrons notre exposé dans une troisième partie par la présentation des nouveaux produits vie adaptés aux besoins des consommateurs d'une part et à travers

une comparaison de ces derniers avec les produits vie classiques, nous essayerons d'identifier les paramètres pertinents qui expliquent le développement des produits vie d'autre part.

Enfin pour conclure, nous analyserons les facteurs favorisant le développement de l'assurance vie nés du nouveau contexte économique que nous connaissons, et de l'impact de la combinaison épargne – nouveaux produits vie.

2. Qu'est-ce qu'un produit vie ?

La définition

L'assurance vie traditionnelle sert à se constituer un capital de protection, à réaliser des projets sur le moyen et le long terme (achat de voiture, d'un logement) à préparer sa retraite, à se constituer un capital.

L'assurance vie moderne garantit le versement (sous différentes formes, capital ou rentes) soit à l'assuré souscripteur un capital à l'échéance du contrat soit aux bénéficiaires désignés en cas de décès. Elle apporte aussi de nombreuses possibilités de souplesse au cours du contrat (avances, retraits partiels, gage pour un prêt).

On distingue quatre grandes catégories de produits d'assurance vie :

- Les assurances décès fondés sur la règle de stipulation pour autrui d'un capital aliéné (au profit d'un bénéficiaire déterminé) qui sont déterminées pour la protection des siens ou la transmission dynastique
- Les assurances en cas de vie ou annuité a priori non transmissibles qui ont pour vocation première de constituer un complément de retraites se rapprochant le plus de la rente viagère
- Les assurances mixtes qui couvrent alternativement les deux risques précédents.

Les produits d'épargne – assurance proprement dit (PEP, bon de capitalisation nominatifs ...) qui s'apparentent d'avantage à des placements.

L'approche technique

But de l'assurance

L'assurance a pour but de répartir suivant des règles équitables entre un ensemble de personnes exposées à un même risque le dommage causé à une partie de ces personnes.

Dans les assurances en cas de décès, le risque auquel les personnes sont exposées est le décès prématuré qui entraîne la perte de ressources pour la famille du décédé.

Dans les assurances en cas de vie, le risque que l'assurance doit couvrir est le manque à gagner au moment d'avoir atteint un certain âge.

Principe d'équivalence

Pour arriver à une contribution équitable de chaque personne, on forme des groupes homogènes de personnes, c'est à dire des groupes de personnes pour lesquels le risque est approximativement le même ; on détermine alors la contribution individuelle telle que le total des contributions égal pour chaque personne du groupe, couvre le total des indemnités présumés. C'est le principe d'équivalence entre les prestations des assurés et les engagements des assureurs.

Dans les assurances vie, un groupe homogène est formé par les personnes de même âge et de même sexe.

La tarification

L'outil de base des calculs financiers est le taux d'intérêt, pour les opérations viagères un autre outil s'ajoute : le taux de mortalité dont les taux par sont présentés sous forme d'une table de mortalité.

La décomposition de la prime : prime de risque, prime épargne

Considérons une assurance mixte de capital unitaire et écrivons la formule de la récurrence de la réserve mathématique.

Soient :

- ${}_t V_X$: réserve en t
- $A^1_{X+t, 1}$: prime unique pure d'une assurance décès destinée à couvrir le paiement de 1 DA au décès de l'assuré s'il se produit avant une année.
- ${}_1^E_{X+t}$: prime unique pure d'un capital différé payable à l'âge $x+t+1$ si l'assuré est en vie
- l_{x+t} : nombre de personnes d'âge $x+t$
- $u = 1+i$: facteur de capitalisation ; i : taux d'intérêt
- $v = 1 / 1+i$: facteur d'actualisation
- P_{x+t} : probabilité pour une personne d'âge $x+t$ de vivre jusqu'à l'âge $x+t+1$

A l_{x+t+1} personnes d'âge $x+t+1$ on assigne une réserve ${}_{t+1}V_X$, elle vaut :

$$l_{x+t+1} {}_{t+1}V_X = ({}_t V_X + P - A^1_{X+t, 1}) l_{x+t} u$$

La réserve mathématique en $t+1$ est égale la somme de la réserve et de la prime en t , moins le montant de la prime d'assurance décès capitalisé pendant une année.

On sait que :

$$l_{x+t+1} / l_{x+t} = P_{x+t}$$

$${}_1^E_{x+t} = P_{x+t} * v$$

Alors :

$${}_{t+1}V_X = ({}_t V_X + P - A^1_{X+t, 1}) \frac{1}{{}_1^E_{x+t}}$$

$${}_{t+1}V_X P_{x+t} v = {}_t V_X + P - A^1_{X+t, 1}$$

$${}_{t+1}V_X v - {}_{t+1}V_X v (1 - P_{x+t}) = ({}_t V_X + P - A^1_{X+t, 1})$$

1- $P_{x+t} = q_{x+t}$: probabilité de décéder entre l'âge $x+t$ et $x+t+1$

$$({}_{t+1}V_X v - {}_t V_X) + (A^1_{X+t, 1} - q_{x+t} v {}_{t+1}V_X) = P$$

$$({}_{t+1}V_X v - {}_t V_X) + (A^1_{X+t, 1} - A^1_{X+t} v^{1/2} {}_{t+1}V_X) = P$$

Après calcul, on obtient l'expression de la prime pure décomposé comme suit :

$$\underbrace{({}_{t+1}V_X - v \cdot {}_tV_X)}_{\text{Prime d'épargne}} + A^1_{X+t,1} \underbrace{(1 - v^{1/2} \cdot {}_{t+1}V_X)}_{\text{Prime de risque}} = P$$

$P_{E, t+1}$

$P_{R, t+1}$

Calculons la valeur acquise par les primes d'épargne

$$P_{E,1} u^n + P_{E,2} u^{n-1} + \dots + P_{E,n} u =$$

$$({}_1V_X - v \cdot {}_0V_X) u^n + ({}_2V_X - v \cdot {}_1V_X) u^{n-1} + \dots + ({}_nV_X - v \cdot {}_{n-1}V_X) u =$$

$$- {}_0V_X u^n + {}_nV_X v u = {}_nV_X$$

${}_nV_X$ représente le capital vie, à payer à l'échéance. Ceci justifie la terminologie de prime d'épargne : le capital vie est constitué progressivement, il n'est atteint qu'à l'échéance.

L'interprétation de la prime de risque est aussi claire, au milieu de l'année, la compagnie dispose de $v^{1/2} \cdot {}_{t+1}V_X$; en cas de décès, elle doit payer 1 Da. La différence $1 - v^{1/2} \cdot {}_{t+1}V_X$ est le risque pour l'année t, couvert par une assurance temporaire d'un an. Comme la réserve mathématique s'accroît, le capital risque diminue.

3. Les marchés en assurances vie

Les conditions d'un marché universel

Les besoins de protection des hommes sont universels, ont existé de tout temps et existent en tout lieux de notre planète. Cependant les degrés de développement de l'assurance sont extrêmement variables d'un pays à un autre. Pour le marché vie, les conditions de sa viabilité sont résumés comme suit.

L'existence d'un marché financier dynamique

Il n'y a pas de marché d'assurance sans marché financier dynamique. Les assureurs doivent pouvoir investir leur fonds dans des nombreux instruments sûrs, liquides et rentables.

Il faut des banques avec le potentiel de canaliser l'épargne des fonds vers des investissements à moyen ou à long terme. Les banques devraient être équipées de systèmes d'information et reliés entre eux pour permettre des transactions fluides. Ceci engendre des taux de bancarisation élevé.

Il faut un marché obligataires public et de société avec des maturités allant jusqu'à 10 ans et plus. Il faudrait également des marchés secondaires développés sur lesquels les créances peuvent être négociées.

Finalement, il faut une bourse de valeurs dynamiques.

Ces trois axes sont développés davantage dans les économies caractérisées par un secteur privé, dynamique, capitalistique et solvable. Une telle économie inspire les investisseurs nationaux et étrangers comme une boule de neige.

Un régime de retrait public du type 'juste milieu'

Un régime de retraite public promettant des prestations généreuses n'incite pas la population à l'épargne à long terme. Les pays ayant des retraites légales avec des taux de remplacement de 50% et moins sont des leaders dans les marchés d'assurances vie. L'opposé est également vrai.

Un cadre juridique et réglementaire adéquate

Il faudrait un cadre légal adapté et transparent aux besoins du pays. Une gouvernance efficace devrait sauvegarder les intérêts des actionnaires et des assurés.

Un pouvoir d'achat des assurés

L'assuré doit pouvoir dégager des ressources monétaires pour un effort d'épargne susceptible de le faire bénéficier à long terme de revenu significatif. Seuls ceux qui ont de quoi payer peuvent s'assurer.

Une stabilité monétaire

L'inflation est l'ennemie des assureurs. Elle décourage les clients à s'assurer par peur de voir la valeur de leur épargne perdre tout ou partie de leur pouvoir d'achat. La prospérité des assureurs et la sécurité des assurés sont liés à une stabilité monétaire.

Des régimes fiscaux en faveur de l'assurance vie

L'immunisation fiscale de la prime d'assurances vie individuelle ou la déduction des primes versées par l'employeur sur des contrats collectifs de prévoyance et de retraite comme frais généraux jouent un rôle important dans le développement et ensuite la croissance constante du secteur d'assurances vie.

Des ressources humaines qualifiés

L'assurance en général et l'assurance vie en particulier exige la collaboration de spécialistes disponibles et compétents, de banquiers fiables, d'hommes de loi et d'experts en tout genre .

L'assurance vie en Algérie : Etat des lieux, analyse et comparaison internationale

L'Algérie, pays à revenu intermédiaire, possède un taux de pénétration de l'assurance vie négligeable. Selon le dernier rapport de Swiss Re sur l'assurance dans le monde entier en 2004, la prime d'assurances vie est zéro per capita en Algérie !

Ceci ne s'explique pas uniquement par la faiblesse du revenu. Ce dernier étant même supérieur aux revenus de certains pays dans la région connaissant une progression énorme en assurances vie (exemple pour 2003 : le RNB par habitant en \$EU est pour Algérie de 1930 et pour l'Egypte de 1390).

Des pays comme l'Egypte et le Maroc affichent des taux de pénétration supérieurs à ceux de l'Algérie pour les deux branches de l'assurance.

Le taux de pénétration en Afrique du Sud a atteint 11,4% du PIB, soit le taux le plus élevé au monde. Dans ce pays, il y a des assureurs vie qui s'adressent uniquement à une clientèle à bas revenu (African Life et Channel Life). On y considère que le segment des bas revenus est un marché clé qui présente le plus fort potentiel de croissance pour les assureurs vie dans les années à venir. En Egypte la prime

moyenne du marché en 2002-2003 valait 120 € alors que la majorité de la population égyptienne vit avec moins de 2 US\$ par jour.

Aussi en 2003, une statistique consacrée aux principaux marchés Africains nous fournit les résultats suivants :

Indicateurs Pays	Primes 2003 en million de US \$	Part de la branche de vie	Prime par habitant US\$
Maroc	1288	28%	42,8
Egypte	566	31,7 %	8,4
Tunisie	456	8,7%	45.9
Algérie	399	3,9 %	12,5

L'examen de ces résultats à l'échelle du continent montre que la variable revenu est loin d'expliquer les mauvaises performances de la branche en Algérie

Pourquoi donc les assurances de personnes et plus particulièrement l'assurance vie ne démarrent pas en Algérie ?

- D'abord il y a l'absence d'un marché financier dynamique.
- Dans le secteur bancaire, 90% des banques sont publiques, très peu informatisées.
- Dans le marché obligataire, le gouvernement est presque le seul émetteur. Les quelques obligations émises par le secteur privé sont gardées jusqu'à leur maturité, donc absence de marché secondaire.
- Finalement, il y a que trois titres cotés sur la bourse d'Alger, conséquence directe du manque d'une politique économique libérale dans le passé

Bref, un assureur vie aurait du mal à placer ses fonds dans des instruments sûrs, liquides et rentables!

Il s'y ajoute également un régime de retraite public qui promet des prestations généreuses, donc n'incite pas réellement à l'épargne à long terme !

Une fois que l'on a défini les caractéristiques techniques du produit vie, analysé son marché et établi sur la base d'une comparaison internationale la position du problème en Algérie, avons nous épuisé les éléments d'analyse de notre problématique « revenu – assurance vie » ?

A cette question nous répondrons par la négative, car d'autres variables peuvent expliquer aussi la faiblesse de la pénétration de l'assurance vie à savoir l'inexistence de diversification et d'adaptation des produits proposés.

En effet, dans la troisième partie nous détaillerons une nouvelle gamme de produits d'assurances vie, nous examinerons leurs avantages et leurs inconvénients ainsi que leurs apports sur la base d'une comparaison avec la gamme des produits d'assurance vie classiques.

Ceci nous amènera identifier un certain nombre de paramètres pertinents qui caractérisent ces nouveaux produits, suivi de l'analyse de leurs apports au développement de la branche de l'assurance vie et notamment sa composante épargne .

4. Les types de produits

Les produits classiques

Les opérations d'assurances

- a en cas de décès: opération dont les prestations ne sont dues qu'en raison du décès de l'assuré (cas extrême d'une opération de genre décès)
- b en cas de vie: opération dont les prestations ne sont dues que si, à leurs échéances, l'assuré est en vie (cas extrême, l'assuré d'une opération de genre vie)
- c assurance de survie: opération en cas de décès de l'assuré, dont les prestations ne sont dues que si un second assuré est en vie à leurs échéances
- d assurance à terme fixe: opération dont le paiement des primes est fonction de l'évènement assuré et dont les prestations sont indépendantes de cet évènement et payables à des échéances fixes
- e assurance de genre mixte: opération comprenant à la fois des prestations en cas de décès et en cas de vie d'un même assuré ou à l'égard d'un assuré: opération pour laquelle le rapport entre le capital décès et le capital vie est au moins égal à un tiers
- f assurance de genre vie (à l'égard d'un assuré): opération pour laquelle le rapport entre le capital décès et le capital vie est inférieur à un tiers
- g assurance différée: opération dont aucune prestation n'est due avant l'expiration d'une période déterminée

Les produits principaux

- i. Temporaire décès (*term life*): en cas de décès avant le terme du contrat, l'assureur paye le capital au bénéficiaire. Par contre, si l'assuré est vivant lorsque le contrat est arrivé à terme, aucune prestation n'est due et les primes sont acquises à la compagnie qui a couvert le risque.
Variantes:
 - * Temporaire décès d'un capital décroissant selon le tableau d'amortissement.
Le montant assuré est le solde restant dû d'un emprunt remboursable (amortissement et intérêt) par annuités constantes calculées au taux de reconstitution i'
 - * Temporaire décès d'un capital décroissant linéaire
 - * Temporaire décès d'un capital de croissance géométrique de 10% par an limité à 2 fois le capital décès initial
- ii. la vie entière (*whole life*): le bénéficiaire recevra un capital au décès de l'assuré à quelque moment qu'il survienne. Les primes peuvent être uniques, ou viagères ou limitées (temporaires).
- iii. le capital différé avec ou sans contre-assurance (ou remboursement de primes) (*pure endowment with or without refund of premiums*): en cas de vie au terme du contrat, l'assuré reçoit un capital. Si la contre-assurance est ajoutée au contrat, l'assureur paiera au décès de l'assuré, les primes payées au bénéficiaire désigné en cas de décès
- iv. la mixte (*endowment*) ou 10/X: l'assureur paie un capital dit capital décès si l'assuré décède avant le terme du contrat ou l'assureur paie au terme du contrat un capital vie si l'assuré est encore en vie.
- v. la terme fixe (*fixed term*): la seule différence avec la mixte classique est que le capital sera payé, en cas de vie ou de décès, au terme du contrat. Les primes ne peuvent qu'être périodiques, avec cessation au décès de l'assuré, sinon le contrat perdrait tout caractère aléatoire.

- vi. annuités (*annuities*): viagères/ temporaires, immédiates / différées , sur une tête ou sur deux têtes (*single life/ joint life*) : l'assuré reçoit, tant qu'il est en vie, une rente payée à terme échu, avec un périodicité annuelle, semestrielle, trimestrielle ou mensuelle. si l'assurance se repose sur deux têtes, la rente sera servie tant que l'un des deux assurés sera en vie.
- vii. la rente de survie: en cas de décès de l'assuré, une rente est versée au bénéficiaire tant qu'il est en vie, ou jusqu'à une date prévue au contrat.
Ex. la rente éducation: une rente versée à l'orphelin jusqu'à lui ait terminé ses études et au plus tard jusqu'à l'âge de 21 ans ou 25 ans.
la rente de conjoint: une rente de conjoint versée à la veuve jusqu'à son décès ou jusqu'à une date prévue au contrat.

Principes de base d'une assurance classique

Prime commerciale = taux de prime * Capital assuré

Avec le taux de prime = f (âge à l'émission du contrat, durée de l'assurance, durée de paiement de prime, type d'assurance)

Le tarif est garanti pour toute la durée de l'assurance. Même s'il y a eu un changement de bases techniques, les capitaux assurés ne peuvent pas diminuer.

Points faibles/forts

Points faibles des assurances classiques point de vue du consommateur:

- i. le manque de transparence
- ii. le manque de flexibilité
- iii. la rentabilité plutôt réduite

Points forts des assurances classiques point de vue du consommateur:

- i. des produits facile à comprendre
- ii. des prestations assurées garanties

Les nouveaux produits

Les produits universelles ('universal life')

Cette catégorie de produits a été créée dans les années soixante-dix, aux Etats Unis, par l'actuaire Anderson travaillant pour Tillinghast, un cabinet de consultants en actuariat (leader mondial). Le premier produit a été commercialisé en 1979 aux Etats Unis. Le produit est maintenant fortement commercialisé en Europe et le sera davantage plus avec l'introduction des nouvelles normes comptables (IFRS).

- i. Concepts de base

Le client paie quand il veut, ce qu'il veut. Il choisit le capital qu'il veut, il modifie le capital quand il veut (dans certaines limites). Il retire de l'argent de son compte d'accumulation quand il veut. Il ajoute les garanties complémentaires qu'il veut. etc.

Les grandes caractéristiques de ce produit sont la flexibilité et transparence. Le troisième désavantage n'est pas encore résolu bien que sa rentabilité est plus élevée que celui des produits classiques.

ii. Flexibilité

Les prestations assurées sont variables mais pour garantir un bon fonctionnement de ce produit, on peut s'imaginer que le capital décès fluctue entre les deux limites suivantes :

- * le capital décès minimal est le capital assuré d'une vie entière pour cette prime
- * le capital décès maximal est le capital assuré pour une temporaire décès de 10 ans pour cette prime.

Le souscripteur peut également changer le montant de la prestation assurée ainsi qu'ajouter des garanties complémentaires telles que l'invalidité, les maladies aggravées.

Les primes sont variables et libres (contrat à versements libres) avec un minimum pendant la première année d'assurance. Il n'y a pas de relation fixe comme pour les produits classiques entre la prime et le capital.

Le souscripteur peut, dans certaines limites, effectuer des retraits.

A cause de la flexibilité, la compagnie d'assurances devrait disposer d'un système d'administration (un logiciel) pour gérer ce type de produits.

iii. Transparence

La prime est décomposée en trois parties:

- la prime de risque qui sert à couvrir le capital sous risque (c.à.d. $\max \{ \text{le capital assuré moins la réserve mathématique ; } 0 \}$) pour les différentes garanties (décès, invalidité, maladie aggravée). Cette prime dépend de l'âge atteint au moment du calcul, généralement l'échéance mensuelle du contrat.
- les chargements commerciaux et administratifs
- la prime d'épargne qui est égale au versement diminué de la prime de risque et les chargements.

La prime d'épargne est versé sur un "compte d'accumulation" qui est crédité de l'intérêt technique pendant toute la durée du contrat.

Chaque mois, une prime de risque est calculée et déduite du compte d'accumulation.

Les chargements sont souvent stipulés dans les conditions particulières du contrat et dans la notice d'information adressée au proposant.

iv. Points faibles/forts

Points faibles pour l'assureur :

- produit extrêmement flexible donc besoin d'un système sophistiqué
- éducation approfondie et suivi des commerciaux (pour éviter qu'on vende le produit comme un produit bancaire)
- produit dont la rentabilité pour l'assureur est limitée; sa solvabilité financière peut être touchée

Points fort pour l'assuré :

- la flexibilité
- le produit est transparent et compréhensible

Les produits 'unités de compte' (unit linked)

Les produits ont vu le jour en 1947 aux Etats Unis, puis ont été exportés vers les Pays-Bas (1956), suivi par l'Angleterre (1957) et finalement ont été introduit en France (1969). Le succès du produit dépend de la performance des bourses c.à.d. si les bourses sont en période de hausse, le produit sera plus attrayant que si le marché financier est en baisse. La niche clientèle est plutôt 'aisée et éduquée'.

Les produits en unités de compte peuvent être importants dans les marchés islamiques où la garantie d'un taux d'intérêt technique est contraire à la charia.

i. Concepts de base

Les principes de flexibilité et de transparence des produits vie universelle sont maintenus. Il s'y ajoute, la liberté (dans certaines limites) d'investissement des fonds : le client peut investir comme il veut c.à.d. il choisit les fonds dans lesquels ses primes d'épargne seront investies.

En Vie Universelle, l'assureur assume le risque d'investissement car il garantit un taux d'intérêt technique. Pour les produits en unités de compte, l'assureur n'assume aucun risque d'investissement: le client subit les hausses et les baisses des fonds dans lesquels il a investi la prime d'épargne convertie dans un nombre d'unités des (du) fond(s).

Le souscripteur peut changer les fonds dans lesquels il a investi moyennant le paiement de frais administratifs.

ii. Points faibles/forts

- i. Un produit extrêmement flexible donc besoin d'un système informatique sophistiqué
- ii. Une éducation approfondie et suivie des commerciaux est conseillée (pour éviter qu'on vende le produit comme un produit d'investissement "pur")
- iii. Un produit dont la rentabilité pour l'assureur est limitée (mais dont le risque d'investissement pour l'assureur est négligeable)
- v. Ceci n'est pas un produit de masse : le produit s'adresse à des assurés appartenant à une classe supérieure de la société, qui s'intéressent à la bourse, qui sont prêts à subir le risque d'investissement entièrement, qui ont déjà des investissements avec des rendements certains et qui investissent "le reste" dans des produits à risque.

La signification du taux d'intérêt technique garanti

Soient :

- i_T = le taux d'intérêt technique annuel utilisé dans la tarification des primes et des réserves pour les contrats vie classiques et vie universelle
- i_{Pt} = le taux de rendement réalisé sur les placements des réserves durant l'année t
- i_{Rt} = le taux de ristourne des excédents financiers aux assurés (ou la participation aux bénéfices)
- i_{Gt} = le taux de bénéfice retenu par la Compagnie

Formule de base:

$$(1 + i_{Pt} - i_{Gt}) = (1 + i_T) * (1 + i_{Rt})$$

ou

$$i_{Rt} = \frac{i_{Pt} - i_{Gt} - i_T}{1 + i_T}$$

$1 + i_T$

Cette formule détermine la différence entre les produits avec une garantie de taux d'intérêt (vie classiques et vie universelle) et les produits sans garantie (unités de compte) :

- $i_{Rt} > 0$ à tout moment pour tous les produits avec garantie de taux d'intérêt technique ; si $i_{Pt} - i_{Gt} < i_T$, alors la compagnie devrait ajuster le manque dans les revenus financiers.
- $i_{Rt} < 0$ ou $i_{Rt} = 0$ pour les produits sans garantie

Exemple: Tableau i_{Rt} en %

$i_{Gt} = 1\%$

i_T	$i_{Pt} = 10\%$	$i_{Pt} = 5\%$	$i_{Pt} = 3\%$
4 %	4.81 %	0 %	0 %
3 %	5.83 %	0.97 %	0 %
0 %	9 %	4 %	2 %

L'apport des nouveaux produits

Dans les contrats d'assurance classique tout est plus ou moins fixé dès le départ. Les primes doivent être payés à des moments bien précis. Les garanties sont toutes fixes exception faite de la participation bénéficiaire. La partie épargne du contrat n'est versé qu'au bout d'un nombre d'année prédéterminé, sauf à travers des opérations de retraits et de rachats, toutes défavorables aux assurés. Or, le client peut être en difficultés financières, temporaires ou non, ou être en besoin de financement et peut donc avoir besoin de flexibilité dans le contrat.

Il suffit de se rendre compte que quel soit le domaine commercial et donc en particulier en assurance vie, les clients veulent savoir ce pourquoi ils payent et le pourquoi du prix qu'ils payent et qu'ils auraient tendance à désirer de plus en plus une sorte de décompte détaillée de leur contrat.

Ainsi, grâce à ces quelques considérations, il est possible de dresser une sorte de profil idéal que doit présenter un nouveau produit d'assurance-vie.

Pour répondre aux 'défauts' des contrats classiques d'assurance-vie et aux exigences de tous les clients, il faut (ou il faudra rapidement) créer et proposer un ou des produits qui répondent plus ou moins simultanément à l'attente de sécurité, de rendement, de souplesse et de clarté d'une nouvelle génération de clients.

Les attentes des consommateurs s'identifient aux paramètres suivants :

La sécurité et le rendement

Pour le premier de ces besoins, celui de sécurité et de rendement, découlant des problèmes de taux d'intérêts, il faudra que l'assureur-vie réponde toujours à la double attente de confiance et d'intérêts de ses clients, car le souscripteur ne continuera à confier son bien qu'avec l'absolue certitude de le récupérer net des aléas librement consentis et il ne le confiera qu'à celui dont il apparaît qu'il saura le faire fructifier mieux que les autres.

Pour cela, l'assureur devra proposer un produit possédant un rapport capital prix le meilleur possible, avec des coûts de gestion réduits, des primes de risque calculées au plus bas et des taux d'intérêts se rapprochant le plus possible de ceux du marché des placements (sans pour autant mettre la solvabilité financière de la compagnie en danger car le client s'attend à que l'assureur soit encore là à l'expiration de son contrat !).

La flexibilité

Pour le deuxième de ces besoins, celui de souplesse, découlant des problèmes de crise économique et d'inflation, il faut que le nouveau produit permette au client de faire plus ou moins ce qu'il veut ou ce qu'il a besoin de faire avec son contrat, tant du point de vue des paiements que du point de vue des retraits. Notons aussi que ce désir, autant demandé par les assureurs que par les assurés, ne pourra se faire que par un changement radical quant à la manière de calculer les chargements d'un contrat et de rétribuer les intermédiaires des opérations réalisées, et qu'il ne doit pas être poussé trop loin car il ne serait alors qu'un handicap insurmontable à des frais de gestion les plus bas possibles.

La transparence

Pour le troisième de ces besoins, celui de la transparence et de la clarté, il est essentiel que le client sache clairement ce que l'on fait de son argent, ce qu'il a comme possibilités pour modifier aisément son contrat, pour l'adapter au gré de ses désirs ou besoins. Pour cela, il faudra essentiellement d'un côté, entretenir un autre type de relation et d'information avec les clients, ce qui présuppose une certaine révolution marketing des produits proposés, pour permettre au souscripteur d'assimiler dès le début toutes les opérations susceptibles d'être faites et de pouvoir les suivre durant toute la durée du contrat, et d'un autre côté, de proposer au client une sorte de relevé de compte annuel de son assurance lui indiquant les différentes opérations réalisées durant l'année sur son contrat.

Ainsi, en résumé, il faudra donc que les nouveaux produits montrent une image à la fois plus flexible, plus liquide, plus transparente, plus sûre, plus adaptable et plus claire que celle proposée par les contrats classiques d'assurance-vie.

5. Conclusion

Selon Luc Arrondel, dans son ouvrage intitulé « Épargne, Assurance Vie et Retraite » « l'assurance vie semble changer de nature ou de fonction : perdant son caractère de moyen privilégié pour protéger les proches des conséquences d'un décès (prématuré) ou d'une invalidité, elle s'apparente de plus en plus à un produit d'épargne longue constitué en vue de la retraite »

Ce constat, adossée aux caractéristiques de ces nouveaux produits examinés ci-dessus peut constituer une piste pour la pénétration et le développement de l'assurance vie dans notre pays.

Parmi les facteurs susceptibles d'encourager le développement de la branche assurance vie, nous les résumons comme suit :

1. Au plan économique, le retour et le maintien de niveaux de croissance appréciables, que nous connaissons ces trois dernières années, s'est traduit par une stabilisation des principaux paramètres favorisant l'épargne tel que la baisse du taux d'inflation, le maintien des taux d'intérêts stable.
2. Au plan social le nouveau modèle de consommation qui se dessine dans cette phase de transition économique (expression de nouveaux besoins, la progression du niveau de consommation) favorise la prospection du marché et le lancement de nouveaux produits en direction de populations ciblées (segmentation)

3. Autre facteur à ne pas négliger, c'est la nouvelle attitude face au risque (l'aversion au risque) de perte de revenu, né de l'impact de la crise économique des années 90 sur le marché du travail à savoir la fin de l'ère de l'emploi à vie et le développement de nouvelles formes de relations de travail (contrats à durée déterminé, travail temporaire)

Certes il reste à faire l'essentiel, c'est la connaissance du marché, la formation des ressources humaines, l'ingénierie et la recherche et développement, la dotation en outils modernes de gestion, le développement des réseaux de distribution.

En définitive pour notre système assurantiel, l'apport de ces nouveaux produits est double,

- ces produits priorisent la composante épargne et à ce titre diminue la contrainte sociologique de l'attitude du consommateur face au risque aléatoire
- la flexibilité qui caractérise ces nouveaux produits permet d'élargir le champ de prospection des populations éligibles à la demande en produits vie.

Autre atout de ces nouveaux produits dans le contexte du système financier et bancaire actuel de notre pays, il pallieront la carence avérée de l'offre de produits financiers accessibles et adaptés.

Finalement, nous insisterons sur la mise en oeuvre rapide du programme de modernisation de la sphère financière et de l'ensemble des institutions liées à l'activité de l'assurance, qui aujourd'hui nous le pensons conditionne la réussite du programme de réforme de l'activité de l'assurance dans notre pays

Bibliographie

- Luc Arrondel , « Epargne , assurance vie et retraite » , Editions Economica ,2003
- Jean Lemaire , « Eléments de la théorie des assurance » , notes de cours , Université Libre de Bruxelles
- Renata De Leers, « Assurances de personnes », Université St Joseph, Achrafieh, Beyrouth,1998/1999
- Swiss Re, « L'assurance dans le monde en 2004 », n° 2 , 2005
- Swiss – Re , n° 4 , 2004
- JA L'Intelligent, Spécial Finance, Hors-Série N°9, Oct 2005
- Jérôme Yeatman, « Manuel international de l'assurance », Editions Economica ,2005
- Banque Africaine de Développement, Livre de poche des statistiques 2005