



# L'ASSURANCE VIE VA-T-ELLE MOURIR?

L'assurance vie a-t-elle encore un avenir avec les taux actuels et les marchés financiers, ou va-t-elle mourir?

PAR STÉPHAN PICCAND



## STÉPHAN PICCAND

est Agent général de la Vaudoise Assurances à l'agence générale de Fribourg et président de la Chambre Fribourgeoise de la FSAGA

Dès aujourd'hui, Postfinance baisse à nouveau ses taux d'intérêts à 0,025 pour cent sur les comptes d'épargne, autant dire 0. Auprès de l'UBS, les comptes d'épargne ne sont même plus rémunérés. Les taux d'intérêts hypothécaires à 10 ans sont descendus en dessous du plancher symbolique de 1 pour cent. La BNS, quant à elle, maintient ses taux d'intérêts à -0,75 pour cent. Le 2ème pilier est en phase de vivre une réforme qui semble inévitable. Notre système social du 1er pilier est également en difficulté et le sera probablement encore plus dans les années à venir. Une démographie des baby-boomers qui arriveront prochainement à la retraite mettra également à mal notre système. Forte de ces constats, l'assurance vie va-t-elle donc survivre ou mourir? Pourrait-elle justement être une solution dans cette constellation de marché financier alambiqué?

Un marché financier que l'on peut classer d'historiquement bas, pour ne pas dire inquiétant; une démographie qui va compliquer la tâche de notre système des 3 piliers au vu de la génération des baby boomers qui arrive massivement à la retraite et qui va inévitablement impacter notre système social pour atteindre son apogée aux alentours de 2025-2030; une génération actuelle qui rentre plus tardivement dans la vie active: ce sont des signaux annonciateurs de vrais soucis socio-économiques.

### Les baby-boomers et «papy boom» c'est quoi?

La période du baby-boom s'étend de 1945 jusqu'à 1975 pour la plupart des pays occidentaux. Ce pic de natalité entraîne donc massivement des départs à la retraite durant les deux premières décennies du 21ème siècle, dans la plupart des pays développés. Cette situation, que l'on nomme le «papy boom», va créer un nouvel effet socio-économique d'envergure qui durera jusqu'en 2050 environ.

### Et l'assurance vie, au milieu de tout ça?

L'assurance vie traditionnelle n'échappe évidemment pas à la baisse des taux du marché. Elle se situe aujourd'hui à un taux de 0,25 pour cent pour des modèles d'assurances dits traditionnels. Tous les assureurs ont néanmoins compris qu'il fallait apporter une alternative au produit dit de «vieille génération». Aujourd'hui, l'ensemble des compagnies

propose des solutions à leurs clients grâce à des contrats offrant des perspectives de rendements plus élevés dans un marché qui est très clairement saturé. Le modèle très souvent préconisé est celui de transférer le risque épargne aux clients tout en assurant une garantie minimale. L'énorme avantage de cette solution est d'apporter une perspective tout de même plus intéressante en s'exposant à un risque modéré.

### Le plus important, c'est de couvrir correctement le risque

L'assurance vie va clairement tirer son épingle du jeu dans ce contexte tendu des marchés financiers. Lorsque nous sommes dans une situation de crise, nous avons logiquement besoin de couvrir du risque; l'assurance vie est sans aucun doute la solution la plus efficace pour y remédier. Toutes les personnes ayant souscrit des contrats ont toutes la même sensation: ils se sentent rassurés et réconfortés. En plus, une fois la couverture accordée, elle n'est plus remise en question durant toute la durée contractuelle.

### Les privilèges de l'assurance vie

L'assurance vie a également plusieurs privilèges qui sont des vrais «USP» (Unique Selling Proposition). On parle de privilège en cas de succession, quand les prestations d'une assurance vie ne font pas partie de la masse successorale. Le privilège en cas de faillite empêche les prestations d'être mises en gage ou de tom-

ber dans la masse en faillite, lorsque l'épouse ou les enfants en sont les bénéficiaires. Il y a également des privilèges fiscaux dans certaines typologies d'assurances vie.

### L'assurance vie a de belles perspectives pour les prochaines années

Fort de ce constat, nous pouvons affirmer que l'assurance vie ne va clairement pas mourir. Au contraire, elle a de beaux jours devant elle. En effet, au vu d'une situation qui s'annonce compliquée au niveau de nos avoirs et retraites futurs, la solution de

Au vu d'une situation qui s'annonce compliquée au niveau de nos avoirs et retraites futurs, la solution de contracter une assurance vie semble tout à fait louable et totalement significative.

contracter une assurance vie semble tout à fait louable et totalement significative. Une couverture de risques adaptés aux besoins de chacun, un potentiel de rendement supérieur à la moyenne (sans qu'il y ait une exposition surdimensionnée), ainsi que des privilèges clairement établis, démontrent que l'assurance vie va vivre encore longtemps.



# IST DIE LEBENSVERSICHERUNG DEM TOD GEWEIHT?

Hat die Lebensversicherung angesichts der aktuellen Zinssätze und der Lage auf den Finanzmärkten noch eine Zukunft? Oder ist sie ein Auslaufmodell?

VON STÉPHAN PICCAND



## STÉPHAN PICCAND

ist Generalagent der Vaudoise Versicherungen Generalagentur Freiburg sowie Präsident des SVVG Regionalverbands Freiburg

Postfinance senkt mit sofortiger Wirkung seinen Zinssatz für Sparkonten auf 0,025 Prozent, also so gut wie auf 0. Bei der UBS erhält man auf Sparkonten überhaupt keine Zinsen mehr. Die Zehnjahres-Hypotheken sind unter die symbolische Marke von 1 Prozent gesunken. Die Nationalbank ihrerseits hält ihre Zinssätze weiterhin bei -0,75 Prozent. In der 2.Säule steht eine unausweichliche Reform an und auch das System der 1.Säule kämpft mit Schwierigkeiten, die wahrscheinlich noch mehrere Jahre andauern werden. Dazu werden demografische Besonderheiten wie jene der Babyboomer, die bald ins Rentenalter kommen, unserem System zusetzen. Angesichts all dieser Entwicklungen muss man sich fragen, ob die Lebensversicherung in diesem Kontext überleben wird oder nicht. Könnte sie allenfalls gerade in dieser verworrenen Finanzmarktkonstellation eine Lösung darstellen?

Ein Finanzmarkt, der auf einem historischen Tiefpunkt steht und schon fast als beängstigend bezeichnet werden muss; eine Demografie, welche die Funktionsweise unseres Dreisäulensystems erschweren wird mit den bald schon einsetzenden Rentengängen der geburtenstarken Nachkriegsjahrgänge (mit einer Spitze für die Jahre 2025–2030); eine junge Generation, die immer später ins Erwerbsleben eintritt: Dies alles sind Signale für eine kommende ernsthafte sozioökonomische Problematik.

### Babyboomers, «papy boom» ... Was bedeutet das?

Mit Babyboomer werden in den meisten westlichen Ländern die zwischen 1945 und 1975 Geborenen bezeichnet. Diese sehr geburtenstarke Generation wird in den beiden ersten Jahrzehnten des 21. Jahrhunderts in der Mehrheit der entwickelten Länder die Rente erreichen. Diese Konstellation, die man in Frankreich als «papy boom» (wörtlich «Opa-Boom») bezeichnet, wird starke sozioökonomische Auswirkungen haben, die bis ungefähr 2050 andauern werden.

### Was bedeutet dies für die Lebensversicherung?

Selbstverständlich ist auch die Lebensversicherung von der Senkung des Marktzinses betroffen. Sie arbeitet gegenwärtig mit einem Satz von 0,25 Prozent für die sogenannten traditionellen Versicherungsmodelle. Alle Versicherungen haben jedoch begriffen, dass sie eine Alternative

zu den Produkten der «alten Generation» anbieten müssen. Heute offerieren sämtliche Versicherungsgesellschaften Lösungen mit Verträgen mit erhöhten Renditeaussichten in diesem ganz offensichtlich gesättigten Markt. Beim am häufigsten vorgeschlagenen Modell wird das Sparrisiko auf den Kunden transferiert und gleichzeitig eine minimale Garantie geboten. Der grosse Vorteil dieser Lösung liegt darin, erhöhte Gewinnaussichten mit einem moderaten Risiko zu verbinden.

### Das Wichtigste: eine korrekte Deckung des Risikos

In diesem angespannten Kontext der Finanzmärkte kann die Lebensversicherung nur gut abschneiden. In einer Krisensituation hat man ganz automatisch das Bedürfnis, das Risiko zu decken, wobei die Lebensversicherung dazu zweifellos die effizienteste Lösung darstellt. Alle, die je einen solchen Vertrag abgeschlossen haben, empfinden Sicherheit und Beruhigung. Zudem wird die Deckung, wenn sie einmal zugesprochen ist, während der gesamten Vertragsdauer nicht mehr in Frage gestellt.

### Die Vorzüge der Lebensversicherung

Eine Lebensversicherung bietet mehrere Vorzüge, die man mit Fug und Recht als echte «USP» (Unique Selling Proposition) bezeichnen kann. So etwa, wenn die Leistungen einer Lebensversicherung im Erbfall nicht zur Nachlassmasse gehören. Im Konkursfall können Versicherungsleistungen

nicht gepfändet oder zur Konkursmasse geschlagen werden, wenn die Ehefrau oder die Kinder die Begünstigten sind. Gewisse Lebensversicherungsverträge bieten auch steuerliche Vorteile.

### Gute Aussichten für die Lebensversicherung in den kommenden Jahren

Vor diesem Hintergrund erscheint klar, dass die Lebensversicherung ganz sicher nicht sterben wird. Sie hat, im Gegenteil, eine vielversprechende Zukunft vor sich. Angesichts der kommenden schwierigen Situation im Bereich von Vermögenswerten und Ren-

Angesichts der kommenden schwierigen Situation im Bereich von Vermögenswerten und Rentenguthaben scheint die Lösung, eine Lebensversicherung abzuschliessen, absolut sinnvoll und klug.

tenguthaben scheint die Lösung, eine Lebensversicherung abzuschliessen, absolut sinnvoll und klug. Ein individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse abgestimmter Risikoschutz, ein überdurchschnittliches Renditepotenzial (ohne überdimensionierte Risikoexposition) sowie eindeutig erwiesene Vorteile zeigen klar: Die Lebensversicherung wird noch lange leben.

**ADRESSLISTE**

## SCHWEIZERISCHER VERBAND DER VERSICHERUNGS-GENERALAGENTEN (SVVG)

**VORSTAND** ([CO-]PRÄSIDENTEN DER ANGESCHLOSSENEN VERBÄNDE) / **COMITÉ** ([CO-]PRÉSIDENTS DES ASSOCIATIONS AFFILIÉES)

<b>Aargau und beide Basel</b>	<b>Vincenzo Centolanza</b>	Zürich Versicherungen	Täferstrasse 4	5405 Dättwil	Tel. 056 204 05 25 E-Mail: vincenzo.centolanza@zurich.ch	Fax: 056 204 05 26
<b>Bern-Solothurn</b>	<b>Patrick Hofmann</b>	AXA	Laupenstrasse 19	3001 Bern	Tel. 031 310 45 15 E-Mail: patrick.hofmann@axa-winterthur.ch	
<b>Fribourg</b>	<b>Stéphan Piccand</b>	Vaudoise Assurances	Rue Saint-Pierre 18	1700 Fribourg	Tel. 026 347 18 18 E-Mail: spiccand@vaudoise.ch	
<b>Genève</b>	<b>Jacques Raemy</b>	Allianz Suisse	Ch. Louis-Hubert 2	1213 Petit-Lancy	Tel. 058 357 78 78 E-Mail: jacques.raemy@allianz.ch	
<b>Jura</b>	<b>Marianne Chapuis</b>	La Mobilière	Rue de la Molière 22	2800 Delémont	Tel. 032 424 40 20 E-Mail: marianne.chapuis@mobiliere.ch	Fax: 032 422 86 21
	<b>Patrick Schaer</b>	AXA	Rue des Moulins 28	2800 Delémont	Tel. 032 421 74 74 E-Mail: patrick.schaer@axa-winterthur.ch	
<b>Neuchâtel</b>	<b>Christian Mella</b>	Vaudoise Assurances	Rue du Musée 5	2000 Neuchâtel	Tel. 032 729 28 48 E-Mail: cmella@vaudoise.ch	
<b>Ost-FL</b>	<b>Michel F. Chresta</b>	AXA	Johann-Georg-Müller-Str. 6	9501 Wil	Tel. 071 913 81 00 E-Mail: michel.chresta@axa-winterthur.ch	Fax: 071 913 81 01
<b>Ticino</b>	<b>Domenico Sartore</b>	Zürich	Via Giuseppe Curti 10	6900 Lugano	Tel. 091 912 42 22 E-Mail: domenico.sartore@zurich.ch	
<b>Valais</b>	<b>Vincent Borgeat</b>	AXA	Rte de Riddes 42	1950 Sion	Tel. 027 322 27 22 vincent.borgeat@axa-winterthur.ch	
<b>Vaud</b>	<b>François Cardinaux</b>	Vaudoise Assurances	Rue du Simplon 45, case postale 1219	1800 Vevey	Tel. 021 925 33 06 E-Mail: fcardinaux@vaudoise.ch	Fax: 021 925 33 09
<b>Zentralschweiz</b>	<b>Alexander Gschwend</b>	Allianz Suisse	Industriestrasse 12	6210 Sursee	Tel. 058 357 59 20 E-Mail: alexander.gschwend@allianz.ch	
<b>Zürich</b>	<b>Donato Carlucci</b>	Helvetia Versicherungen	Hohlstrasse 560	8048 Zürich	Tel. 058 280 85 85 donato.carlucci@helvetia.ch	Fax: 058 280 85 80

**AUSSCHUSS / COMITÉ DE DIRECTION**

<b>Präsidentin</b>	<b>Marianne Chapuis</b>	La Mobilière	Rue de la Molière 22	2800 Delémont	Tel. 032 424 40 20 E-Mail: marianne.chapuis@mobiliere.ch	Fax: 032 422 86 21
<b>Vizepräsident</b>	<b>Michel F. Chresta</b>	AXA	Johann-Georg-Müller-Str. 6	9501 Wil	Tel. 071 913 81 00 E-Mail: michel.chresta@axa-winterthur.ch	Fax: 071 913 81 01
<b>Mitglied</b>	<b>Mauro Canevascini</b>	Helvetia Assicurazioni	St. Alban-Anlage 26	4002 Basel	Tel. 058 280 62 10 E-Mail: mauro.canevascini@helvetia.ch	
<b>Mitglied</b>	<b>Donato Carlucci</b>	Helvetia Versicherungen	Hohlstrasse 560	8048 Zürich	Tel. 058 280 85 85 E-Mail: donato.carlucci@helvetia.ch	Fax 058 280 85 80
<b>Mitglied</b>	<b>Fred Schneider</b>	Allianz Suisse	Länggasse 2A	3601 Thun	Tel. 058 357 17 17 E-Mail: fred.schneider@allianz-suisse.ch	Fax 058 357 17 18

**GESCHÄFTSSTELLE / SECRÉTAIRE CENTRAL**

<b>Geschäftsführerin</b>	<b>Silvia Schaller</b>	Fürsprecherin,	Altenbergstrasse 29	3000 Bern 8	Tel. 031 313 88 28	Fax: 031 313 88 99
<b>Geschäftsstelle</b>	<b>B'VM</b>	MBA IMD	Postfach 686		E-Mail: silvia.schaller@svvg-fsaga.ch	

**EHRENMITGLIEDER / MEMBRES D'HONNEUR**

<b>Past President</b>	<b>Bernard Dietrich</b>	Basler Versicherungen	Aeschengraben 21	4002 Basel	Tel. 058 285 90 60 E-Mail: bernard.dietrich@baloise.ch	Fax: 058 285 90 04
<b>Past President</b>	<b>Hans-Ulrich Flückiger</b>	ex Die Mobiliar	Batteriestrasse 19	4103 Bottmingen	Tel. 061 421 86 30 E-Mail: haribo@flueckiger.net	