

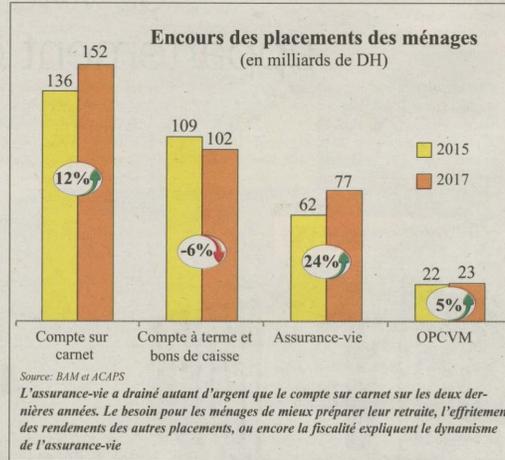
L'assurance-vie plébiscitée

• 15 milliards de DH d'encours supplémentaires en deux ans

• En plus de la fiscalité, les rendements restent relativement intéressants

• Trop de tracas pour les avances ou les rachats

L'ENCOURS des placements des ménages en assurance-vie a augmenté de 15 milliards de DH au cours des deux dernières années pour atteindre 77 milliards de DH à fin 2017. Il a drainé autant d'argent que le compte sur carnet (16 milliards de DH) sur la même période. Encore que ce dernier est davantage un compte à vue qu'un produit d'épargne. «Les ménages prennent de plus en plus conscience de l'importance d'investir



accident de la vie. Les ménages évoquent régulièrement la crainte d'une hausse du chômage dans les enquêtes du Haut Commissariat au plan.

Si la maturité des épargnants explique le dynamisme de l'assurance-vie, il y a d'autres explications. Il faut dire que la compétition est moins féroce avec les produits bancaires classiques. Il y a quelques années, les conseillers clientèle mettaient davantage en avant les produits de la banque, dans un contexte de tension sur les liquidités. Depuis, la situation a évolué au point où les banques sont aujourd'hui plus sélectives sur les dépôts rémunérés. Elles sont plus enclines à vendre les produits d'assurance dans leur réseau, surtout que les marges d'intérêts sont sous pression. Les banques sont contraintes à développer d'autres sources de revenus, notamment les commissions. Reste qu'il y a encore des marges importantes de progrès dans le conseil du client sur les produits d'assurance-vie. Mal formés, les chargés de clientèle tendent les formulaires au client sans lui détailler les informations sur la fiscalité ou la procédure de rachat.

La vigueur de l'assurance-vie provient aussi de quelques dépôts exceptionnels. L'argent qui n'est pas investi dans l'immobilier en raison des difficultés persistantes dans le secteur serait

dans leur retraite compte tenu des défaillances des régimes de base et aussi de la faiblesse du taux de remplacement du dernier revenu», explique un assureur. Les arbitrages en faveur de l'assurance-vie répondent aussi à un besoin de constituer un revenu pour financer l'éducation des enfants ou encore faire face à un éventuel

Bienvenue dans la bureaucratie

IL faut moins de 5 minutes pour souscrire un contrat d'assurance-vie. Mais, lorsqu'on sollicite une avance, le rachat ou encore la liquidation, l'expérience est désagréable pour de nombreux assurés. Les compagnies d'assurance ont fourni beaucoup d'effort sur la réduction des délais, mais elles continuent de traîner des lourdeurs et ne tiennent pas suffisamment compte de l'urgence de la requête du client. Pour les dossiers complets, certains assureurs s'engagent en moins de dix jours à effectuer les dili-

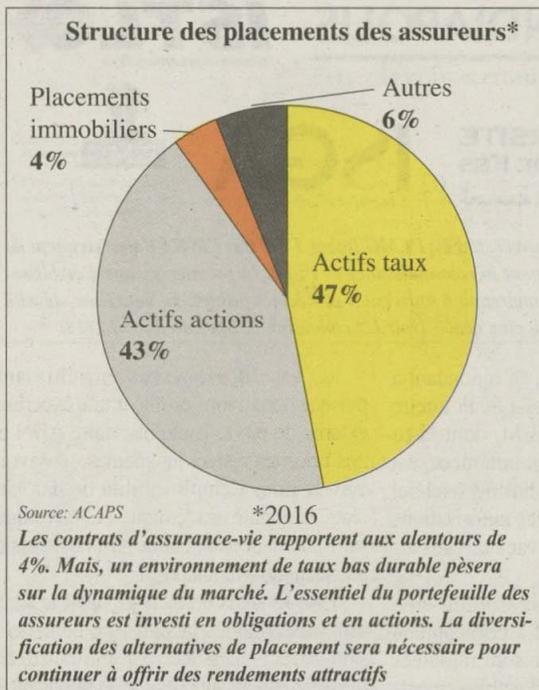
gences nécessaires. Pour une personne dans l'urgence, ces délais sont trop longs surtout en les rapprochant du délai de souscription. Mais, l'assureur n'est pas le seul coupable dans la lenteur du processus.

Dans bien des cas, la durée d'obtention de l'attestation de non déduction d'impôts par exemple rallonge les délais. «S'il y a des pièces obligatoires au dossier, la compagnie ne peut pas se permettre de libérer l'épargne lorsqu'elles ne sont pas apportées», relève un assureur. □

par les ménages

en partie placé dans l'assurance-vie, en attendant une amélioration de la conjoncture dans ce secteur. La faiblesse des rendements des placements bancaires classiques renforce aussi les arbitrages en faveur de l'assurance-vie. En outre, le faible risque associé à ce placement lui confère un avantage par rapport à l'investissement en Bourse. Les épargnants privilégient d'abord les produits à faible risque pour leur épargne. Et l'assurance-vie bénéficie en plus d'un cadre fiscal attractif. Les incitations fiscales sont intéressantes lorsque la durée du contrat dépasse huit ans.

Les produits d'épargne retraite en particulier permettent de bénéficier d'un abattement en fonction de la durée du contrat et du choix de la sortie. Parmi les derniers aménagements (loi de finances 2018) figure la possibilité de transfert du contrat d'assurance-vie d'une compagnie vers une autre sans incidence fiscale, à condition de transférer la totalité



des cotisations. Cette souplesse pourrait permettre de faire jouer un peu plus la concurrence. Pour l'instant, le transfert des contrats n'est pas opérationnel, sa mise en œuvre nécessitant un certain nombre d'ajustements de la part des assureurs.

Si la fiscalité est incontestablement l'un des atouts de l'assurance-vie, les rendements servis sont aussi relativement attractifs, malgré l'environnement de taux bas dans lequel évolue les assureurs. La rémunération varie selon les contrats et d'une compagnie d'assurance à l'autre.

Les taux moyens servis par le marché ces dernières années varient entre 4 et 4,5%. Dans leur communication, la plupart des assureurs mettent en avant le rendement de leurs meilleurs contrats. Ce qui est sûr, un contrat d'assurance-vie rapportera à minima 2,25% au premier semestre 2018. C'est le taux minimum garanti fixé par l'Autorité des assurances pour les six premiers mois de l'année.

Un environnement de taux bas durable pourrait affecter la politique d'investissement des assureurs. Mais, les marges de manœuvre semblent limitées par la réglementation et l'étroitesse du marché financier. Le portefeuille des assureurs est principalement investi en obligations et en actions. Le rendement des obligations a nettement reculé ces dernières années. La Bourse se porte un peu mieux depuis deux ans, mais le renforcement des positions sur ce compartiment sera coûteux en fonds propres. □