

LE TEMPS

L'interview de la semaine Samedi 11 juillet 2009

«Economiquement, le taux minimal LPP devrait être de 0%»

Par Propos recueillis par Emmanuel Garessus

Le responsable du marché suisse du Groupe Swiss Life estime qu'en 2009, le taux minimal LPP devrait être de 0%. Il explique que les assureurs ne gagnent pas de parts de marché malgré l'abondance de caisses de pension en état de forte sous-couverture.

Le Temps: Est-ce que vous profitez de la sous-couverture des caisses de pension autonomes pour gagner de nouveaux mandats?

Ivo Furrer: Non, pas vraiment. La sous-couverture oblige les entreprises qui aimeraient changer de système à procéder à un versement complémentaire. Ce n'est pas à nous de financer ce transfert. En principe, il appartient à l'employeur d'assurer ce versement. Vu le coût de l'opération, l'entreprise décide de ne pas changer. Un degré de sous-couverture protège donc les caisses autonomes et les fondations collectives face à d'éventuelles aspirations à changer d'institution de prévoyance.

– Est-ce qu'à long terme, vous profiterez de cette situation?

– Notre modèle d'assurance complète dispose naturellement d'atouts très appréciés aujourd'hui. Il offre ce qu'il promet, à savoir une protection à 100% aussi bien pour les placements que pour les risques d'assurance. La crise financière souligne cet avantage et sa vraie valeur pour tous les acteurs, y compris les actionnaires. Le marché de l'assurance vie collective reste un processus avantageux pour assurer la couverture des besoins de prévoyance professionnelle.

– Est-ce qu'à long terme le deuxième pilier ira davantage dans le sens de la répartition et du premier pilier, ou restera-t-il centré sur le principe de capitalisation où chacun finance sa retraite?

– Nous pouvons observer une tendance à l'individualisation. Jusqu'ici, elle est mieux prise en compte par les caisses autonomes ou semi-autonomes que par l'assurance complète. Une réelle redistribution s'est effectivement produite dans la mesure où ces derniers 25 ans, la part des caisses autonomes et semi-autonomes s'est progressivement accrue dans la LPP. Mais pour nous, assureurs, l'essentiel consiste à maintenir la concurrence des systèmes de prévoyance et à offrir ce choix au client. Ce dernier doit être conscient de la solution qu'il accepte et de ses conséquences. Chez Swiss Life, nous pouvons attendre avec des offres convaincantes.

– La discussion a déjà débuté sur un éventuel changement du taux d'intérêt minimal LPP. Selon votre scénario, à quel niveau sera porté ce taux?

– Vous posez la question à une personne incapable d'influencer le taux minimal. Il m'est impossible d'estimer la direction et l'étendue d'une éventuelle modification au sein des instances politiques.

Du point de vue d'un assureur, le taux actuel de 2% est inatteignable. Le Conseil fédéral obtiendra les renseignements utiles de son entourage avant de prendre sa décision.

- Sous l'angle économique, où devrait se situer le taux minimum?
 - Non seulement sous l'angle économique, mais aussi selon d'autres éléments et faits objectifs, certaines années et notamment en 2009, il devrait être de 0%. Un tel taux se comparerait à une rémunération de 0% de l'avoit de vieillesse pour une caisse de pension autonome.
 - L'inflation est négative comme la performance boursière, mais les taux obligataires à 10 ans sont à 2,2%. Quel est votre argument pour descendre à zéro?
 - Si nous arrivons au point où le raisonnement économique indique un niveau de 0% ou peut-être 0,5%, alors ne serions-nous pas plus avisés de choisir une formule qui éviterait les sempiternels débats? Pourquoi ne pas employer la formule 7-7-70, c'est-à-dire un taux égal à 70% de la moyenne annuelle glissante sur 7 ans des obligations de la Confédération à 7 ans. Nous pourrions ajouter à ce résultat une marge qui servirait de réserve. L'autre avantage serait d'établir un taux ex ante au lieu de choisir comme aujourd'hui un taux ex post, c'est-à-dire après que le marché a évolué. Cette formule de 7-7-70 est actuellement discutée au sein de la commission LPP du parlement.
 - Si le Conseil fédéral décide d'un taux minimum de 0%, l'impact politique serait majeur. Est-ce que le citoyen ne remettrait pas en cause la prévoyance obligatoire?
 - Je rappelle que ma réponse était économique. Sous l'angle politique, il s'agit d'intégrer d'autres facteurs, notamment le message que l'on entend donner au citoyen. N'oublions pas non plus que les caisses de pension en situation de forte sous-couverture prévoient des mesures d'assainissement. L'une des mesures possibles consiste précisément à rémunérer l'avoit de vieillesse avec un taux de 0%. Sur la base de la performance des placements, le citoyen connaît les limites actuelles. Une telle décision est politiquement difficile. Mais la décision ne peut ignorer les faits. La baisse du taux minimum serait d'ailleurs provisoire. Le taux changera dès que les marchés se reprendront et que les taux seront plus élevés.
 - Est-ce que, pour Swiss Life, les risques politiques liés au taux minimum et au taux de conversion sont supérieurs aux risques liés à la crise économique?
 - La question est bien posée. La crise économique mène à des conditions économiques avec lesquelles toute entreprise doit s'arranger. Vous pouvez prendre des mesures pour baisser les coûts ou modifier la gamme de produits. Mais l'environnement politique ne peut être influencé.
 - Quels sont les arguments en faveur d'une baisse du taux de conversion?
 - Un taux de conversion trop élevé est avant tout un problème pour l'économie suisse plutôt que pour les assureurs. L'évolution de la longévité nous oblige à modifier le taux de conversion. Il y a 25 ans, la durée de vie moyenne d'une personne de 65 ans était de 14 ans. Pour 100 000 francs, cela fait 7,5% (division par 14). En 2009, la durée de vie a grimpé à 17 ans, ce qui porte le taux à 5,88%.
- Le calcul doit aussi intégrer le taux d'intérêt technique, lequel est plus bas qu'à l'époque. Sous l'angle purement économique, le taux de conversion devrait être inférieur à 6%. Mais pour des raisons politiques, un taux de 6,4% paraît supportable. Cette idée a été partagée par les autorités compétentes, le Conseil fédéral et la majorité du parlement.
- Quel serait le bénéfice de Swiss Life si le taux minimum était abaissé de 2 à 0% et le taux de conversion réduit à 6,4% comme le parlement l'a décidé?
 - Nous n'avons pas fait une estimation précise. Mais pour nous l'effet ne serait pas très significatif. Les plus pénalisés sont clairement les assurés et les actifs. Si nous perdons de vue les réalités démographiques, il en résulte une redistribution des jeunes

aux vieux. Les jeunes générations sont appelées à participer exagérément au financement de la prévoyance. Ce n'est pas correct.

Quant à Swiss Life, il importe d'abord d'adapter l'entreprise aux faits économiques plutôt que d'évaluer l'impact des décisions politiques. Notre modèle doit s'appuyer sur la réalité à long terme et non sur des vœux.

- Face aux difficultés économiques, de combien allez-vous baisser les coûts?

- Nous ne sommes pas satisfaits du niveau des coûts. Nous devons les diminuer aussi vite et significativement que possible pour être davantage productifs et efficaces d'ici à la fin 2010. Mais je ne peux encore présenter les mesures à l'étude.

- Quel est l'objectif visé de ce point de vue avec AWD? Et quel est l'impact du récent conflit juridique en Allemagne où le tribunal renonce à le reconnaître comme conseiller indépendant?

- Dans l'assurance vie individuelle en Suisse, notre objectif est d'en faire le deuxième principal canal de distribution d'ici à 2012, derrière notre propre service externe. Aujourd'hui, cette place est occupée par les banques et les partenariats. Dans trois ans, AWD représenterait 12 à 15% des ventes en Suisse.

Sur AWD Allemagne, laissez-moi exprimer le point de vue du groupe: le modèle AWD repose sur l'indépendance et le principe des meilleurs critères de sélection. C'est la raison première du succès de l'entreprise et il n'est pas question d'en dévier.

L'objectif du groupe Swiss Life est une croissance profitable et d'offrir une plus-value aux actionnaires et aux clients. Ainsi AWD est une partie importante de notre stratégie de distribution multicanal. Swiss Life est persuadé que le marché du conseil financier indépendant tel qu'AWD le pratique, ouvre de nouveaux horizons au groupe Swiss Life.

- Vous avez vendu la Banque du Gothard et signé avec Zweiplus. Est-ce le remplaçant idéal?

- Avec la Banque Zweiplus, le but est double: les relations avec la clientèle et le gain d'un nouveau partenaire capable, par sa maison mère (Sarasin) et son propriétaire (Robeco), de développer de nouveaux produits et d'assurer le règlement des transactions. C'est une plate-forme produits plutôt qu'un canal de vente.

LE TEMPS © 2009 Le Temps SA