

## Le démenti de Berne sur une renégociation

**SUISSE-ALLEMAGNE.** *Aucune modification de l'accord fiscal conclu en septembre n'est à l'ordre du jour. Les autorités suisses répondent aux affirmations du «Spiegel».*

La Suisse n'entend pas renégocier l'accord fiscal signé le 21 septembre dernier avec l'Allemagne. Berne estime qu'il n'existe aucune raison de modifier la solution trouvée avec Berlin, alors que le processus de ratification suit son cours.

La Suisse entretient des discussions constantes avec l'Allemagne, a précisé hier à l'ats Mario Tuor, porte-parole du Secrétariat d'Etat aux questions financières internationales (SIF), réagissant à une information non sourcée du magazine d'outre-Rhin *der Spiegel*. Selon l'hebdomadaire, le ministre allemand des finances, Wolfgang Schäuble, veut négocier un accord avec les représentants au Parlement des Länder à majorité sociale-démocrate (SPD), opposés à la solution trouvée avec la Suisse. Un groupe de travail serait chargé d'étudier la question

et d'y apporter une réponse d'ici l'an prochain.

Pour l'heure, les autorités allemandes n'ont pas réagi à l'article du *Spiegel*. L'opération est censée apporter une majorité en faveur de l'accord fiscal avec la Suisse à la coalition de la chancelière Angela Merkel devant la chambre des Länder, le Bundesrat.

Berlin ne peut pas ratifier l'accord sans le feu vert de cette chambre. Pour mémoire, M. Schäuble a esuyé à fin septembre devant le parlement allemand un tir groupé de critiques de la part de l'opposition sur l'accord fiscal signé le 21 septembre entre la Suisse et l'Allemagne. Des députés ont demandé son rejet.

Le vice-président de la fraction du SPD au Bundestag, Joachim Poss, a déclaré que «le fraudeur fiscal s'en sort à bon prix (avec cet accord) et qu'en Suisse on a dû s'abriter le champagne». Le parti a déjà annoncé qu'il allait rejeter le texte lors de son passage devant le Bundesrat, arguant que M. Schäuble n'a pas exercé suffisamment de pressions sur la Suisse. «Sans nouvelles négociations avec la Suisse, cet accord n'a aucune chance de passer», a déclaré le député SPD Norbert Walter-Borjans. — (ats)

### FINMA: trois nouveaux membres dont un issu d'UBS

Le conseil d'administration de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (Finma) a été élu par le Conseil fédéral. Celui-ci a confirmé dans leurs fonctions les membres qui se représentaient et en a nommé trois nouveaux: Yvan Lengwiler, Joseph Rickenbacher et Eddy Wymeersch. Le conseil d'administration de la Finma comprendra ainsi neuf membres à partir de début 2012. Le départ de Sabine Kilgus et de Daniel Zuberbühler, annoncé fin août, est confirmé. La présidente Anne Héritier Lachat, la vice-présidente Monica Mächler et Eugenio Brianti, Paul Müller, Charles Pictet et Jean-Baptiste Zufferey ont en revanche été réélus. Yvan Lengwiler est professeur d'économie nationale à l'Université de Bâle et un spécialiste reconnu de la stabilité des marchés financiers. Joseph Rickenbacher a occupé différentes fonctions dans diverses banques, dernièrement UBS. Eddy Wymeersch était professeur de droit économique à l'Université de Gand (Belgique).

### VZ: le CEO confirme les prévisions 2011

Matthias Reinhart, CEO de VZ Groupe, a confirmé les prévisions de l'institut pour 2011, soit une croissance des recettes de 6% à 10%, et un bénéfice comme celui de l'an passé, faible. Il a aussi indiqué dans une interview donnée à AWP que le nombre des conseillers à la clientèle travaillant en Suisse passera de 67 actuellement à 80 en 2012. Ils seront entre 110 et 120 d'ici 2015, a-t-il indiqué dans une interview à AWP. Une expansion est visée en Suisse vers Fribourg. La banque indique qu'il existe de la place pour elle théoriquement partout où UBS et CS ont une activité dans la banque privée.

### ZFS: le Group Treasurer recruté à l'interne

Zurich Financial Services (ZFS) a nommé Colm Holmes Group Treasurer avec effet immédiat. Il remplace Pierre Wauthier, nommé CFO début octobre. M. Holmes sera chargé de la stratégie financière du groupe, l'accent étant mis sur l'optimisation de la structure de capital et le renforcement du bilan. M. Wauthier sera son supérieur hiérarchique. M. Holmes a intégré ZFS en 2001. Depuis 2010, il était à la tête du Centrally Management Business (CMB) et de Zurich Banking Group.

SUITE DE LA PAGE UNE

## Les bulles en formation sur le marché de l'art

Les conséquences sont donc plus durables, même si moins visibles. La seconde question concerne l'aptitude des collectionneurs de notre temps, intéressés par l'idée de créer une collection, à réellement structurer cette dernière. A la différence du siècle précédent, les artistes ne semblent pas s'organiser pour faire valoir leur vision du monde. Le street art par exemple, pose des défis considérables. Tout d'abord, les supports (murs, espaces publics ou privés immobiliers), mais aussi la dispersion et le côté happening et parfois très éphémère des productions, se prête difficilement à la collection. L'«acquisition» de ces œuvres elles-mêmes s'avère délicate. Ensuite, ces artistes sont de prime abord des individualistes. Certains se situent à la frontière de la légalité et de l'illégalité et protègent leur identité. D'autres mènent une double carrière: commerciale avec des commandes privées finançant une autre, sans but lucratif avoué, en espace public et totalement libre.

# Les entreprises et les assurés se mettent sur la défensive

## PRÉVOYANCE.

*Un sondage montre le pessimisme quant à l'aptitude des institutions à tenir leurs engagements dans le futur.*

En Suisse, à peine la moitié des particuliers estiment que les assureurs vie seront en mesure de tenir leurs engagements de prestations à long terme. En même temps, dans le domaine de la prévoyance professionnelle, il existe une forte demande de solutions d'assurance complètes avec garanties.

Les entreprises moins importantes sont particulièrement tributaires de ce modèle. Le secteur des assurances doit réagir pour rétablir la confiance du public. C'est ce que montre la première étude sur les assurances vie diffusée hier par la société d'audit et de conseil Ernst & Young.

En octobre 2011, Ernst & Young a réalisé un vaste sondage mené auprès de 500 particuliers et 500 entreprises en Suisse. Il a porté principalement sur l'importance des garanties et sur la clarté de l'offre des assurances vie. Le sondage montre l'importance des assurances de rente privées: près de 85% des personnes interrogées jugent que l'assurance de rente privée représente une part importante de la prévoyance vieillesse financière, indépendamment de l'âge et du sexe. Cependant, seuls 70% des sondés disposent d'un produit d'assurance ou de prévoyance privé.

«Cet écart s'explique par le manque de confiance des sondés envers les assureurs», précise Hans-Jürgen Wolter, responsable

European Actuarial Services de Ernst & Young. Selon lui, l'environnement économique et politique actuel contribue considérablement à ce manque de confiance.

Seuls 60% des personnes interrogées considèrent les assurances vie privées comme étant des placements plus sûrs que les actions et obligations. En dépit de la réglementation, notamment en matière de solvabilité (Swiss Solvency Test, Solvabilité II UE), qui renforce notablement la protection du preneur d'assurance. Seuls 54% des sondés pensent que les assureurs peuvent tenir leurs promesses de garantie à long terme. Aujourd'hui, face à une crise financière persistante, c'est la sécurité qui compte: 84% des particuliers interrogés préfèrent un taux d'intérêt garanti et un capital garanti plutôt qu'un rendement plus élevé.

Les assurances de rente privées représentent un complément important au système du premier et du deuxième pilier. Environ 40% des sondés disposent d'une couverture vieillesse supplémentaire.

L'analyse des réponses relatives aux solutions de prévoyance professionnelle montre que 44% des entreprises de petite et moyenne dimension ont un contrat d'affiliation avec une compagnie d'assurance. Les solutions d'assurance complètes sont largement plébiscitées: 93% des entreprises interrogées jugent que ce système, qui n'autorise pas de sous-couverture et ne fait porter aucun risque aux entreprises, est positif voire très positif.

«En période d'incertitude, les solutions d'assurance complètes sont de nouveau très demandées»,

ajoute Thomas Brotzer, de Ernst & Young. Il estime que cela ne devrait pas changer dans un proche avenir.

Les garanties de prestations ont une importance essentielle: 97% des Entreprises interrogées considèrent la solidité financière et les garanties de prestations des assurances complètes du deuxième pilier comme importantes voire très importantes. Un niveau de rendement élevé n'est plus le premier critère de choix: plus de 80% des entreprises accordent plus d'importance à un taux d'intérêt garanti ainsi qu'au remboursement garanti du capital versé (pas de sous-couverture). En pratique, les petites entreprises dépendent des solutions d'assurance complètes; seuls 30% des petites entreprises seraient en mesure de dégager des fonds supplémentaires pour financer un éventuel assainissement de l'institution de prévoyance. Une institution de prévoyance sur sept des PME sondées a dû être assainie au cours des cinq dernières années. Le plus souvent, les employeurs et les employés ont versé des cotisations supplémentaires. D'autres mesures d'assainissement ont consisté en une renonciation à l'intérêt sur l'avoir vieillesse et en une réduction du taux de conversion pour les nouvelles rentes.

Malgré les turbulences traversées par les marchés financiers, 90% des entreprises sondées jugent la solidité financière et la sécurité de leur institution de prévoyance comme bonne à très bonne. La confiance en l'avenir est cependant limitée: seuls 60% des sondés sont d'avis que les assureurs peuvent tenir leurs promesses de garantie à long terme.

Le fait que les entreprises seraient en principe disposées à payer davantage pour des garanties montre l'importance qu'elles accordent à ce facteur. Les petites entreprises, celles qui sont les plus dépendantes des garanties, se montrent cependant plus réticentes à supporter le surcoût correspondant. Les estimations à long terme sont certes mitigées, mais 87% des entreprises sondées sont satisfaites de leur solution de prévoyance actuelle et la recommanderaient à d'autres entreprises. Par ailleurs, 89% des entreprises jugent que les informations publiées par les institutions de prévoyance à la fin de leur exercice sont bonnes, et 94% d'entre elles sont satisfaites de la qualité du conseil et des informations de leur institution de prévoyance.

La difficulté que posent les conditions d'assurance Les particuliers comme les entreprises estiment que la clarté et la transparence des produits de prévoyance sont bonnes. Cependant, les particuliers critiquent les conditions générales d'assurance peu lisibles, tandis que pour les entreprises ce sont les conditions des contrats d'affiliation qui manquent de clarté. Ces aspects sont considérés comme insuffisants par la moitié des personnes interrogées. 37% des particuliers éprouvent de grosses difficultés à comprendre le descriptif des produits.

L'enquête a été réalisée par l'institut indépendant d'études de marché Valid Research de Bielefeld. Dans chaque entreprise, soit le directeur soit le responsable de la comptabilité a été interrogé. Cette étude est la première réalisée sous cette forme. Elle peut être téléchargée sur [www.ey.com/ch](http://www.ey.com/ch). ■

## La fausse certitude des garanties

PHILIPPE REY

Les garanties revêtent une importance considérable dans la prévoyance professionnelle et individuelle, comme le montre l'étude menée par Ernst & Young. Le problème est qu'une garantie coûte toujours du rendement ou peut receler un coût d'opportunité considérable. Car celle-ci est souvent souhaitée à un moment inopportun! Si une couverture complète doit être constamment assurée par les assureurs dans l'assurance collective (LPP) et que les entreprises, qui sont tributaires de ce modèle, n'ont pas le choix, il en va autrement dans la prévoyance individuelle. Où le recours à une garantie du capital s'effectue majoritairement à mauvais escient. Il y a trois à quatre ans, avant la chute de Lehman Brothers, les gens préféraient un rendement plus élevé du capital à une garantie de celui-ci et à un taux d'intérêt minimal garanti. Aujourd'hui, c'est l'inverse: ils préfèrent la garantie du capital au rendement. Alors que les prix des actifs tenus pour risqués, les actions en particulier, s'avèrent plus bas qu'en 2007 et comportent, ipso facto, moins de risque de perte de capital. Aussi faudrait-il privilégier aujourd'hui le rendement, en suivant le fameux adage de Warren Buffett: soyez craintifs quand les autres sont avides et soyez avides lorsque les autres sont craintifs. Pour l'heure, dans le domaine des produits d'assurance vie privée, le contraire prédomine puisque les assurances liées à des fonds sans garantie sont actuellement moins pertinentes aux yeux du public. Ne choisissez pas une garantie lorsque les risques sont réellement plus faibles. L'appétence à investir dans des actions est pourtant petite en ce moment. S'agissant de la prévoyance professionnelle, bon nombre de PME sont

même prêtes à payer davantage pour une garantie qui leur paraît essentielle.

Pour les assureurs, la période actuelle est plus difficile qu'en 2007 pour procurer les garanties souhaitées par le public, dans un contexte de bas taux d'intérêt et de grande volatilité. Cela explique en particulier pourquoi la gamme des produits dits variables annuités ne sont pas poussés à présent par les assureurs en Suisse. Ces produits impliquent en effet un besoin de capital élevé suivant le Test suisse de solvabilité (SST). Les variables annuités sont des options permettant de sécuriser l'investissement notamment pendant la phase de constitution de la rente. Elles peuvent être de quatre types: garanties d'un capital en cas de décès pouvant être calculé de différentes façons (prime return, rising floor, look back ou mix); garantie d'un capital minimum en cas de vie; garantie d'un revenu minimum en cas de vie; garantie de rachat minimum. Ces options proposent de nouvelles garanties telles que la possibilité de gérer la phase d'accumulation d'une épargne ou celle de gérer la phase de liquidation d'un capital. Les variables annuités peuvent se révéler difficile à tarifier. Le pricing de 2008 n'est ainsi plus adapté aux temps actuels. Pour ce qui concerne le modèle d'assurance complète, en prévoyance professionnelle, les contraintes et obligations existantes ne tolèrent plus ou que très peu la volatilité, ce qui a poussé les assureurs à réduire à la portion congrue la part des actions et investissements analogues dans leurs placements de capitaux. Ce qui procure un faux sentiment de sécurité, dès lors que la volatilité ne correspond pas au risque de perte durable de capital. La couverture du capital à 100% en permanence induit inévitablement un coût d'opportunité important pour les assurés et les actionnaires des sociétés d'assurances. ■