

Association Suisse d'Assurances (ASA)

«La prévoyance fait partie de nos tâches élémentaires»

Le secteur de l'assurance se distingue par une approche professionnelle des risques et un modèle d'affaires à long terme basé sur la résistance aux crises. Cela exige des qualités de visionnaire. Les activités de l'Association Suisse d'Assurances (ASA) sont centrées sur la politique, la formation et les prestations de services. La branche déploie ses activités sur un marché intérieur largement saturé. L'ouverture des marchés est une condition essentielle de sa croissance. *Markus Geiger*



Photo: m. a. d.

Les collaborateurs de l'ASA à l'occasion d'un séminaire à Sedrun.

L'initiative entrepreneuriale et le progrès économique sont impensables sans une protection d'assurance. Pour citer le prof. Jan-Egbert Sturm, responsable de l'Institut de recherches conjoncturelles de l'EPFZ, les assurances sont «l'un des piliers d'appui de l'économie suisse». Erich Walser, président de l'ASA, jette un coup d'œil par-dessus les frontières: «L'assurance helvétique est un label de la meilleure qualité sur le plan international. Elle véhicule les atouts commerciaux fondamentaux de notre pays, tels que fiabilité, sécurité, rentabilité, efficacité et savoir-faire».

En plus des bons salaires proposés, les sociétés offrent des conditions de travail modernes. Grâce à de nombreuses possibilités de formation continue, les assureurs accordent de la valeur à l'acquisition ciblée de compétences spécialisées. De plus, l'expérience de la conduite militaire n'est pas a priori associée aux absences des employés concernés; enfin l'égalité va de soi. Les assureurs sont

considérés comme des employeurs exemplaires. Pour Lucius Dürr, directeur de l'association: «Dans la chasse aux meilleurs talents, nos entreprises membres parviennent sans peine à recruter les personnes les plus compétentes».

Un abîme entre réalité et perception

Les manchettes de journaux négatives concernant le débat sur la LPP et le cliché éculé du représentant pressé de conclure rapidement ont durablement dégradé l'image de la profession et creusé des abîmes entre réalité et perception. Michael Wiesner, responsable de la communication à l'ASA: «Les assurances sont un produit à faible intérêt». Les contacts avec les clients se limitent à la signature de contrat, au paiement des primes et, dans les cas extrêmes, à la liquidation d'un sinistre. Ce n'est pas grand-chose par rapport à d'autres secteurs. Un travail de relations publiques renforcé crée la confiance; grâce à un niveau d'information

plus élevé, l'image de la branche est perçue plus positivement. Pour Erich Walser, président de l'ASA, «dans les milieux politiques, les médias et l'opinion publique, la prise de conscience de l'importance économique de la branche augmente».

Recherches dans la vallée de Saas

Les assureurs évoluent entre de froids calculs de primes et les émotions liées à des sinistres. Aux yeux de la société, ils sont en contact constant avec les coups du sort, pour les éviter ou les atténuer. Le métier – et, avec lui, la gestion professionnelle des risques – repose sur

La croissance et la création d'emplois ne peuvent être assurées qu'à la faveur d'un accès facilité aux marchés étrangers.

le long terme. Lucius Dürri le rappelle: «La prévoyance fait partie de nos tâches élémentaires», ce qui se traduit par une sensibilité du secteur de l'assurance aux questions environnementales. Les statistiques le montrent: le nombre et la gravité des catastrophes naturelles croissent régulièrement. La gestion du risque suppose des efforts de recherche fondamentale et une pensée «globale». Sur mandat des assureurs, par exemple, les chercheurs examinent actuellement dans la vallée de Saas l'effet du changement climatique sur la biodiversité, l'eau et les infrastructures. Favoriser la protection des forêts fait aussi partie de la politique de réduction des risques.

Le succès des campagnes de prévention telles que «Les appuie-têtes protégé», «Slow down. Take it easy», ou «Porter un casque sur une piste de ski» (80 pour cent des skieurs s'y soumettent déjà), témoignent de toute l'attention portée à ces campagnes. En outre, les primes adaptées au risque, par exemple dans l'assurance automobile, agissent

préventivement. D'après des enquêtes auprès des clients, cela correspond à la tendance de la société à l'individualisation. Les preneurs d'assurance ne sont plus disposés à payer pour des risques qu'ils ne prennent pas.

Six questions majeures pour 2011

Le comité de l'association a défini une nouvelle orientation stratégique au début de 2010. Les mesures afférentes sont maintenant appliquées sous la forme de structures flexibles, de séparation des tâches, d'une concentration sur l'essentiel et d'un resserrement des flux financiers. Les activités de l'ASA s'appuient sur trois piliers: la politique, la formation et le service. Les membres peuvent bénéficier de prestations de services individuelles, en fonction de leurs besoins. Les prestations collectives de base sont fournies au titre de la représentation politique des intérêts de la branche.

Six questions majeures occupent l'agenda national 2011: le test suisse de solvabilité, la LPP, la révision complète de la loi sur le contrat d'assurance, la révision de l'assurance-accidents, la lutte contre les monopoles et l'abolition du droit de timbre pour les assurances-vie.

Evolution du droit européen

Le haut niveau d'internationalisation de la branche – qui réalise 70 pour cent du volume des primes dans ses filiales à l'étranger – exige aussi de la direction de l'association une défense des intérêts politiques du secteur sur le plan international. L'évolution du droit européen a indéniablement une influence sur la Suisse. L'association observe actuellement la mise en œuvre des directives de «Solvabilité II». L'intérêt principal se porte sur les distorsions de concurrence entre les assureurs suisses et les sociétés ayant leur siège principal au sein de l'EEE. Autre thème: la directive sur l'intermédiation d'assurance.

Grâce à son affiliation au Comité Européen des Assurances (CEA), l'association faitière des associations nationales des compagnies d'assurances, l'ASA a accès aux sites européens importants. Lucius

Dürri représente l'Association Suisse d'Assurances au sein des commissions de la CEA: «Nous avons quelque chose à dire et sommes écoutés».

La croissance impose l'ouverture du marché

Les taux de croissance dans un domaine unique expliquent la saturation importante du marché suisse. «En tant que directeur de l'association, mon objectif est la croissance de la branche», souligne Lucius Dürri. La croissance et la création d'emplois ne peuvent cependant être assurées qu'à la faveur d'un accès facilité aux marchés étrangers. «Une Suisse forte implique l'ouverture», poursuit Lucius Dürri.

A ce propos, il s'agit seulement de la convention de prestations financières avec l'UE. L'accord de libre-échange avec la Chine, qui sera paraphé dans un proche avenir, promet de plus grandes opportunités encore. ■

ASA | SVV

Schweizerischer Versicherungsverband
Association Suisse d'Assurances
Associazione Svizzera d'Assicurazioni

Secteur: assurances

Membres: 75, avec une part du marché suisse d'env. 90 pour cent

Date de création: 1900

Volumes de primes: 55,9 milliards de francs (Suisse), 127,3 milliards de francs (étranger)

Emploi: 49 236 collaborateurs en Suisse, 73 124 à l'étranger

Président: Erich Walser, président du CA d'Helvetia

Contact:

Association Suisse d'Assurances

C.F. Meyer-Strasse 14

Case postale 4288

8022 Zurich

Téléphone: 044 208 28 28

info@svv.ch

www.svv.ch