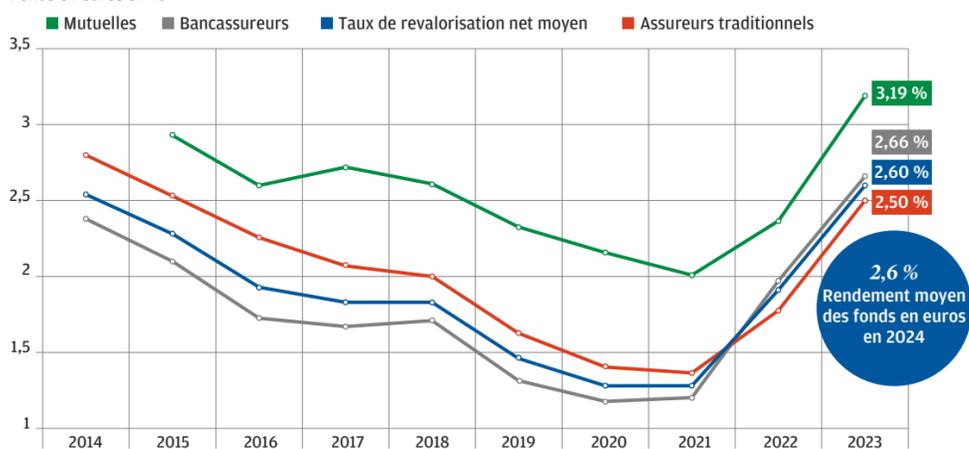
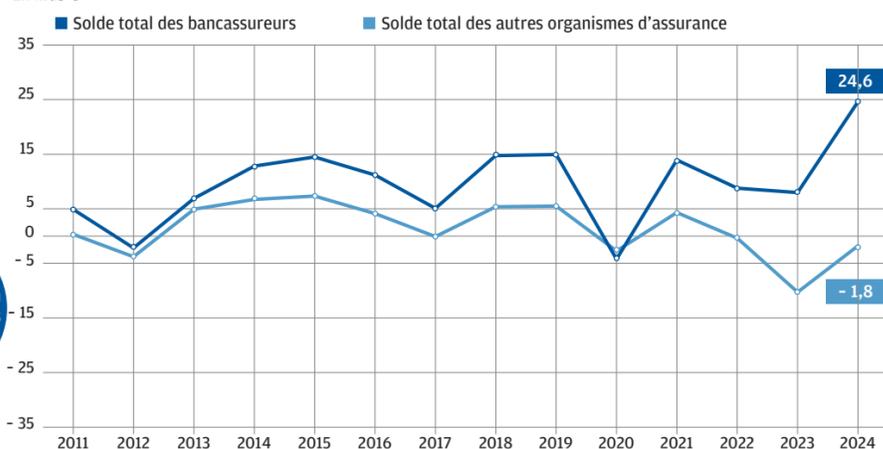


Les bancassureurs dominent le marché, mais le rendement n'est pas toujours au rendez-vous

Rendement moyen net de frais des contrats vie
Fonds en euros en %Collecte nette annuelle tous supports rachetables
En Mds €

Source : ACPR, Banque de France.

Assurance-vie

Les contrats les plus populaires passés au crible

Que faut-il penser des assurances-vie les plus vendues ? Elles sont souvent conseillées dans les agences bancaires, mais cela ne veut pas dire qu'il s'agit du meilleur produit pour vos économies.

- **12 fiches** pour mieux analyser l'offre
- **Le podium** des contrats les mieux conçus
- **Les produits** à éviter

Dossier réalisé par Rémy Demichelis

Les mois se suivent et se ressemblent pour l'assurance-vie : il n'y a jamais eu autant d'argent sur les contrats. En février, l'encours s'élève à 2.038 milliards d'euros, un record battu pour le quatrième mois d'affilée, selon les chiffres de France Assureurs. La collecte nette, à 5,8 milliards d'euros, n'avait pas atteint un tel niveau pour février depuis vingt ans.

Ce succès est en grande partie dû aux bancassureurs, c'est-à-dire aux banques qui ont une branche assurantielle et qui proposent des contrats vie. La situation n'est pas nouvelle car elles ont lancé ce type de produit en masse à partir des années 1980 et ont ainsi pu bénéficier de leurs réseaux d'agences, au plus proche des clients et de leur portefeuille. « Cela fonctionne d'avoir

une proximité et des conseillers non commissionnés », se réjouit Nicolas Govillot, président du directoire des Assurances du Crédit Mutuel. Son Plan Assurance-Vie arrive en première position des contrats les plus populaires en termes d'encours, avec plus de 44 milliards d'euros. Il est exemplaire du secteur : non seulement c'est un produit de bancassurance, comme huit des douze premiers, mais il connaît également différentes déclinaisons (Essentiel, Avantage, Privilège).

LES UC EN QUESTION

« Ce qui me frappe avec ces contrats, c'est que nous allons retrouver des gammes d'unités de compte [UC] qui vont varier selon le capital investi », souligne Cyrille Chartier-Kastler, président fondateur du cabinet Good

Value for Money. Il confirme par ailleurs que, dans le secteur en général, il « n'y a plus de commissions pour les conseillers » selon le nombre de supports vendus ou leur type. Moins de risques donc d'orienter un client vers une allocation qui ne serait pas adaptée. Cependant, « les banques ont des engagements d'UC vis-à-vis de leur compagnie », nuance l'expert.

Les assureurs se sont en effet mis à commercialiser de plus en plus de supports qui permettent à un épargnant de s'exposer aux marchés, mais sans garantie de capital, contrairement au fonds en euros – ils sont moins chers pour les compagnies en termes de couverture du risque et rapportent beaucoup en frais. Ce sont les fameuses UC. Plusieurs contrats récompensent ainsi avec un bonus les

assurés qui acceptent d'orienter une partie de leurs économies sur ces supports (lire page suivante) : + 0,25 à + 0,5 point de rendement sur le fonds en euros pour une part en UC de 25 % ou de 50 % avec Plan Assurance-Vie, de quoi grimper au très bon taux de 3,25 %. « Cela nous a permis de faire progresser les fonds UC dans une démarche d'accès au fonds en euros et de conseil », explique Nicolas Govillot. La prise de risque doit être liée à un projet pour le long terme. » C'est néanmoins une approche qui interroge de plus en plus.

Cyrille Chartier-Kastler doute par ailleurs de la capacité de la majorité des conseillers à s'adapter à tous les profils : « Le conseiller qui doit passer de l'emprunt à l'assurance auto, puis à l'assurance-vie... Il ne peut pas [...] Il y a inévitablement derrière

un outil informatique qui oriente sa démarche de vente. »

UNE APPROCHE PLUS PATRIMONIALE

Car, les contrats se sont aussi complexifiés avec le temps : d'une quinzaine d'UC pour les plus fournis il y a une dizaine d'années encore, nous sommes passés à des dizaines, parfois plus d'une centaine. « Parmi les assurances-vie qui restent simples, nous allons retrouver RES Multi-support de la MACSF, celle de la MIF ou encore de Mutavie », note Cyrille Chartier-Kastler.

Quel que soit l'intermédiaire, tous ont toutefois intégré une approche plus patrimoniale : les catalogues d'UC s'ouvrent un peu à différents établissements (architecture ouverte), même si l'offre reste encore souvent limitée par la société de gestion rat-

tachée à l'assureur. Les mandats sont également devenus plus accessibles, justement grâce aux outils informatiques qui permettent d'automatiser les allocations.

« Attention à ne pas considérer que le contrat le plus perfectionné est celui qui s'adapte au profil de chacun », prévient toutefois Gilles Belloir, directeur général du courtier en ligne Placement-direct.fr. Face à la sophistication des offres traditionnelles, lui, comme la mutuelle Ampli, a fait le choix inverse avec le lancement d'un contrat monosupport (lire page suivante), c'est-à-dire qui ne propose qu'un fonds en euros.

Un retour aux sources, car le succès de l'assurance-vie au XX^e siècle était fondé sur la mutualisation du risque grâce à son célèbre support sécurisé.

L'EXPERTISE

« Le prix n'est pas le critère principal »

VALÉRY DAULY / CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE, ELFI PATRIMOINE



Quelle est la différence entre un conseiller en agence bancaire et un conseiller en gestion de patrimoine à son compte ?

Il y en a plusieurs, comme l'indépendance du conseil, la qualité de l'accompagnement sur la durée, l'interprofessionnalité (expert-comptable, avocat fiscaliste, notaire). Par exemple, en ce qui me concerne, j'ai travaillé en banque avant de créer mon cabinet et, en tant qu'indépendant, j'ai accès à une offre très large de supports d'investissement, alors que j'étais auparavant contraint aux produits maison répertoriés par l'établissement.

Comme nous, conseillers en gestion de patrimoine hors réseaux, ne sommes pas obligés de travailler avec tel ou tel assureur, nous constatons que les contrats qu'ils nous proposent sont plus complets. Ils savent que nous pouvons faire jouer la concurrence. Quels sont vos critères pour sélectionner un contrat ?

Il faut avoir un contrat avec une offre riche : plu-

sieurs produits structurés, plusieurs produits non cotés, etc. Cela pour qu'il soit encore d'actualité dans quinze ans. Ensuite, il faut regarder la qualité du front-office et du back-office, c'est-à-dire la réactivité du service après-vente, voir si l'interface Web est intuitive avec signature électronique. Si je ne comprends pas un chiffre d'un relevé, j'aime avoir une réponse rapidement. Avec des contrats mastodontes, je risque d'attendre un mois ou plus. Bien sûr, vous ne pouvez pas savoir cela avant d'avoir souscrit le contrat, sauf si vous êtes bien conseillé. Néanmoins, la qualité peut évoluer avec le temps, s'améliorer ou se détériorer. Le prix n'est donc pas le critère principal. Le problème des contrats grand public ou discount est qu'ils sont rapidement remplacés par de nouveaux et sont délaissés par les compagnies pour répondre aux effets de mode, j'ai pu le constater. Cela ressemble finalement à une cage dorée : certes, ces assurances-vie ne sont pas chères, mais péni-

bles à vivre dans la durée, sinon d'en sortir. La loi Pacte permet de transférer un contrat vers un autre chez le même assureur, mais ce n'est pas encore miraculeux.

A quels tarifs doit-on s'attendre en passant par un conseiller en gestion de patrimoine indépendant ?

Les bons services gratuits n'existent pas, donc pas de frais à taux zéro. Dans mon cabinet, ma rémunération est forfaitaire sur la partie exclusivement conseil. Elle provient également, lors des investissements, des droits d'entrée : il faut bien que je vive, et mes clients le comprennent plutôt bien. La politique tarifaire que j'applique dépend du capital confié et du rendement attendu – il faut que le coût soit effacé en quatre à six mois après le versement. Donc, avec un profil dynamique, il convient de ne pas dépasser 3,5 %, tandis qu'avec un profil prudent, je vais essayer de me rapprocher de 1,5 %.