



DOSSIER

ASSURANCE VIE

Attention aux frais cachés

CETTE ENVELOPPE EST UN COUTEAU SUISSSE PERMETTANT À LA FOIS DE FAIRE FRUCTIFIER SON ÉPARGNE, D'EN TIRER DES REVENUS ET DE TRANSMETTRE À BON COMPTE. ELLE PÈCHE CEPENDANT PAR DES FRAIS EXCESSIFS, ET SA TARIFICATION À PLUSIEURS COUCHES N'EST PAS SIMPLE À APPRÉHENDER.

Si les Français ont boudé l'assurance vie l'an dernier, elle semble avoir renoué avec la collecte depuis le début de l'année 2021. À fin janvier, l'encours de ses contrats atteignait 1 786 milliards d'euros, faisant de ce placement le réceptacle favori des épargnants. À juste titre, car l'assurance vie est d'une grande flexibilité. Côté capitalisation, elle permet de valoriser un patrimoine sur le long terme ; c'est également une enveloppe dans laquelle il est possible de piocher régulièrement avec un impact fiscal modéré ; enfin, il s'agit d'un moyen de transmettre son patrimoine aux bénéficiaires de son choix avec des abattements intéressants.

Plus généralement, le régime juridique et fiscal de l'assurance vie demeure très attrayant, malgré les nombreux coups de rabots effectués ces dernières années. Elle n'est cependant pas exempte de reproches, surtout concernant ses frais excessifs. Et pour cause, c'est un véritable millefeuille. Pourtant, les choses tendent à s'améliorer, sous la pression des clients et de la concurrence. Les acteurs du web proposent des contrats aux tarifs serrés qui ont forcé les autres réseaux de distribution à se montrer moins gourmands, au minimum à s'aligner. De plus, avec la baisse de rendement des fonds en euros, les écarts de taux se sont progressivement tassés, obligeant les épargnants à regarder au-delà.

D'ailleurs, la majorité des assureurs freine la collecte sur les fonds en euros pour développer les unités de compte (UC). Ces supports non garantis sont d'une grande variété. Ils permettent d'investir sur différentes classes d'actifs (immobilier, actions, obligations, non coté...) et de diversifier son patrimoine. Toutefois, la note est salée. « Souvent, les clients se concentrent sur les frais d'entrée et ceux de gestion du contrat, mais ils

oublent d'analyser les frais sous-jacents, estime Souleymane-Jean Galadima, directeur général de la plateforme Alphacap. Ils sont indiqués dans les documents d'information clé (DIC, lire p. 13), mais restent très peu regardés par les clients. Or, vous payez en moyenne 0,8% de frais de gestion sur le contrat en UC, contre 1,3 à 1,7% par an et parfois plus de 2% sur certains fonds actions. Pour maîtriser le coût de son assurance vie, on doit aller au bout de l'exercice sur les unités de compte. »

COMMENT ÇA MARCHE ?

Pour cela, il faut bien comprendre le fonctionnement de l'assurance vie multisupport. Côté fonds en euros, c'est simple, car ce produit est géré par l'assureur. Les frais de gestion sont ceux du contrat et la rémunération annuelle vous est communiquée nette de toute ponction. Côté unités de compte, ça se corse. Lorsque vous placez de l'argent sur une UC, vous détenez plusieurs parts, lesquelles ont une valeur qui fluctue chaque jour en fonction de la Bourse. Par exemple, pour investir 1 000 euros dans un fonds d'actions européennes donné, dont la part vaut 23 euros, vous devez acquérir 43,48 parts de ce fonds. Des commissions sont prélevées à deux niveaux. Primo, la société de gestion ponctionne ses propres frais de gestion chaque année, qui font diminuer la valeur de la part. C'est invisible pour le détenteur, puisque cette valeur évolue chaque jour. Secundo, l'assureur soustrait les frais du contrat,





PLACEMENTS | Limitez les frais



qui vont réduire le nombre de parts détenues. Voilà pour la forme. Sur le fond, « *on estime que 60 à 75% des frais de l'assurance vie sont ceux des produits* », indique Sébastien d'Ornano, de Yomoni. Cela ne dispense pas de s'intéresser au coût du contrat. Les mieux-disants affichent 0,5% de frais de gestion annuels, quand les plus chargés peuvent atteindre, voire dépasser 1%. « *Certains ne prennent rien à l'entrée, mais se rattrapent ensuite sur la gestion*, rappelle Thomas Nérot, de la mutuelle Garance. *Attention à ce que la tarification soit bien équilibrée sur les deux points.* »

DAVANTAGE D'INFORMATION AU CLIENT

La réglementation s'est renforcée afin de donner les outils aux épargnants pour mieux appréhender ces frais. Ainsi, depuis le 1^{er} avril 2020, les assureurs sont tenus de fournir une information précontractuelle étoffée en matière de frais sur les unités de compte. Pour chaque support référencé, la compagnie doit ainsi préciser dans un tableau les éléments relatifs aux différentes couches de frais prélevés sur la dernière année civile. Ce document renseigne la performance brute de l'actif (A), ses frais de gestion (B) et la performance nette du support (A-B). Il mentionne aussi les frais de gestion du contrat, ce qui permet d'aboutir à la performance finale – autrement dit, ce que touche réellement l'assuré. Enfin, y figure le taux de rétrocession de commissions. Il s'agit de la part

des frais de gestion de l'actif qui est reversée par la société de gestion à la compagnie d'assurances, à ses gestionnaires délégués ou aux intermédiaires (les distributeurs du contrat). Cette information détaillée doit également être communiquée chaque année aux souscripteurs, mais cette fois uniquement sur les unités de compte qu'ils possèdent.

Riches en enseignements, ces documents font prendre conscience du partage de la valeur entre l'épargnant et les divers professionnels en charge de son contrat.

Avant de placer votre argent, mieux vaut lire attentivement la documentation précontractuelle

Prenons pour exemple un fonds d'actions ayant généré une performance brute sur les marchés de 7% par an en moyenne au cours des 10 dernières années. Avec des frais de gestion de 2% et des frais de contrat de 1%, ce sont 3% de la performance qui reviennent aux intermédiaires, contre 4% pour le client. Dans le cadre d'une gestion sous mandat, ce serait même 50/50. Ce constat fait, quelles options s'offrent aux épargnants? ➔



DOSSIER

➔ Au-delà du choix d'un contrat raisonnable en frais, il faut être attentif à la sélection des supports qu'il comprend, que ce soit en gestion libre ou en gestion sous mandat (lire aussi l'encadré ci-dessous). Il y a de gros écarts d'un support à l'autre en fonction, notamment, du prestige de la société de gestion et de la complexité de la stratégie d'investissement. C'est pourquoi on n'hésitera pas à entrer dans le détail pour mieux choisir son produit (lire aussi l'encadré Décryptage p. 13).

LES ETF, UN CHOIX À MOINDRES FRAIS

Une autre solution émerge depuis quelques années: les exchange-traded funds (ETF, lire le lexique p. 10).
« De plus en plus d'assureurs étoffent leur offre

d'unités de compte en référençant des ETF », constate Philippe Gourdelier, cofondateur de la société de conseils Patrima. Ces produits, également appelés trackers, sont des fonds indiciels cotés. À la différence des fonds de gestion active, ils ne visent nullement à faire mieux que le marché, mais simplement à reproduire la performance d'un indice (par exemple, le CAC 40 pour les actions françaises, le MSCI World pour les actions internationales, le Nasdaq ou encore le S&P 500 pour les valeurs américaines). Cette simplicité offre un avantage, elle se traduit par des frais beaucoup plus légers, de l'ordre de 0,3% par an pour les trackers grand public, accessibles via l'assurance vie.

« La structure de frais des ETF est un argument de taille pour la performance de long terme, même si certains fonds avec de bons gérants parviennent à être compétitifs, estime Vincent Cudkowicz, de Bienprevoir.fr. Il s'agit d'une solution de facilité pour ceux qui ne veulent pas faire le tri parmi les fonds. » En revanche, leur accès est encore assez restreint, même si cette pratique se répand sur Internet et chez certaines mutuelles (lire notre sélection dans le tableau ci-contre). Malgré cela, le choix d'ETF se révèle souvent limité, dans les contrats, à une poignée de produits. Par ailleurs, vous devrez généralement régler des frais à chaque achat ou vente d'un ETF (pas plus de 0,1 ou 0,2% de la transaction, néanmoins).

FOCUS Gestion sous mandat :
le prix de la tranquillité ?

De plus en plus de contrats donnent accès à une gestion sous mandat, aussi appelée gestion pilotée ou déléguée. Le fonctionnement est le suivant : vous confiez votre épargne à l'assureur qui, pour s'en occuper, prend conseil auprès d'une société de gestion (Lazard Frères Gestion, Carmignac gestion, Fidelity International...). Cette dernière constitue plusieurs portefeuilles de fonds correspondant à différents niveaux de risque. Ainsi, vous pouvez choisir celui qui vous convient le mieux. Certains contrats ouvrent sur trois profils de risque, quand d'autres en présentent une dizaine, c'est variable. Ensuite, ces portefeuilles sont suivis et aménagés dans le temps en fonction de l'évolution des marchés. Auparavant réservé aux clients fortunés, ce mode de gestion est désormais accessible avec un ticket d'entrée bien plus bas, entre quelques centaines et quelques milliers d'euros. Si cette solution s'avère idéale pour les épargnants en quête de tranquillité et peu désireux de gérer

leur contrat eux-mêmes, elle suppose quelques vérifications avant de s'engager. Étudiez d'abord le coût de cette option. En général facturée de 0,1 à 0,7% en plus des frais de gestion, elle ne doit s'appliquer que sur la part en unités de compte, et non sur celle investie en fonds en euros, car le gérant n'apporte aucune valeur ajoutée sur cette poche. Il faut aussi analyser ce supplément à la lumière des frais de gestion fixes du contrat (comparez les totaux). Regardez par ailleurs l'allocation d'actifs proposée, car un profil dynamique ne donnera pas lieu à la même répartition d'un gestionnaire à l'autre. Profitez-en pour jeter un œil aux supports employés. Une gestion sous mandat de qualité est en « architecture ouverte », c'est-à-dire que les fonds sélectionnés sont les meilleurs supports d'un panel de sociétés de gestion distinctes, et non uniquement des fonds maison. Autre point à étudier : leurs frais. Les parts utilisées pour le mandat sont-elles lourdement chargées (parts retail) ou à petit prix (parts institutionnelles ou ETF) ?

Les ETF sont des fonds indiciels cotés ne visant pas à battre le marché

Enfin, ces supports s'adressent à des épargnants aguerris. Ils fonctionnent comme des briques pour construire une allocation d'actifs (un ETF d'actions européennes, un autre sur la thématique de la santé...). Il n'existe pas de produits diversifiés mêlant plusieurs classes d'actifs, comme on peut en trouver dans les fonds traditionnels. Si vous ne vous sentez pas de taille à effectuer ce travail vous-même, intéressez-vous aux gestions pilotées en ETF. Certains acteurs en ont fait leur spécialité, comme les fintechs Nalo ou Yomoni. Des courtiers Internet proposent également cette option, en partenariat avec Lyxor ETF. Son prix n'est pas dérisoire (souvent 0,6 à 0,7% en sus par an), mais le total des frais de gestion reste raisonnable étant donné le faible coût des ETF. Un compromis intéressant: le courtier Assurancevie.com propose gratuitement des allocations en ETF, mises à jour tous les mois, sur son contrat Puissance Avenir ➔



PLACEMENTS

Limitez les frais

NOTRE SÉLECTION 8 ASSURANCES VIE DONNANT ACCÈS À DES ETF



NOM DU CONTRAT DISTRIBUTEUR (ASSUREUR)	VERSEMENT LIBRE INITIAL MINIMAL (versements programmés mensuels)	FRAIS SUR VERSEMENT	FRAIS DE GESTION EURO/UC ⁽¹⁾	NOMBRE D'ETF	Notre avis
PUISSANCE AVENIR ASSURANCEVIE.COM (SURAVENIR)	100 € (25 €)	0 %	0,6 %/ 0,6 %	70	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Contrat accessible et peu onéreux ⊕ Fonds en euros de bonne facture (accès à Suravenir Opportunités). ⊕ Large sélection d'ETF ⊕ Accès à de nombreux support, y compris immobiliers ⊕ Accès gratuit à des allocations modèles réalisées par Lyxor et mises à jour tous les mois
BOURSE DIRECT HORIZON BOURSE DIRECT (GENERALI)	300 € (50 €)	0 %	0,75 %/ 0,75 %	35	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Un contrat complet et à tarif serré ⊕ Accès à des titres vifs et à des supports immobiliers (5 OPCV et 2 SCI) ⊕ Accès à une gestion sous mandat classique par DNCA Finance pour 0,2% supplémentaire par an sur les unités de compte ⊖ Absence de gestion sous mandat ETF
CROISSANCE AVENIR EPARGNISSIMO (SURAVENIR)	100 € (50 €)	0 %	0,6 %/ 0,6 %	90	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Contrat accessible et peu onéreux ⊕ Fonds en euros de bonne facture (accès à Suravenir Opportunités) ⊕ Large sélection d'ETF ⊕ Accès à de nombreux support, y compris immobiliers ⊖ Pas de gestion sous mandat ou conseillée ETF
PATRIMEA PREMIUM EPATRIMOINE (SPIRICA)	50 000 €	0 %	0,72 %/ 0,72 %	55	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Absence de frais de transaction ⊕ Accès à une gestion sous mandat en ETF par Lyxor à partir de 10 000 € (option facturée 0,6% par an) ⊕ Accès à un fonds en euros infrastructure ⊖ Arbitrages payants en gestion libre ⊖ Actif général peu rémunérateur
LINXEA AVENIR LINXEA (SURAVENIR)	100 € (25 €)	0 %	0,6 %/ 0,6 %	84	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Contrat accessible et peu onéreux ⊕ Fonds en euros de bonne facture (accès à Suravenir Opportunités) ⊕ Large sélection d'ETF ⊕ Accès à de nombreux support, y compris immobiliers ⊖ Pas de gestion sous mandat ou conseillée ETF
NALO PATRIMOINE NALO (GENERALI)	1 000 €	0 %	0,85 %/ 1,4 %	50 ⁽²⁾	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Offre clé en main uniquement sous la forme d'un mandat de gestion avec une allocation personnalisée ⊕ Accès via le mandat à des sociétés de gestion introuvables ailleurs ⊕ Accès à des allocations spécifiques : « éco-responsable », sans immobilier, complémentaire à un PEA ⊖ Absence de gestion libre
DARJEELING PLACEMENT-DIRECT.FR (SWISS LIFE ASSURANCE ET PATRIMOINE)	100 € (50 €)	0 %	0,6 %/ 0,6 %	58	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Contrat de bonne facture ⊕ Fonds en euros au rendement élevé pour les investisseurs amateurs de risque ⊕ Très large choix de supports financiers, y compris immobiliers ⊕ Accès à une allocation déléguée 100% ETF (facturée 0,7% par an) ⊕ Possibilité de combiner gestion libre et allocation déléguée
YOMONI VIE YOMONI (SURAVENIR)	1 000 €	0 %	0,6 %/ 1,3 %	50 ⁽²⁾	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Offre clé en main uniquement sous la forme d'un mandat de gestion avec 10 profils de risque ⊕ Accès, via le mandat, à des sociétés de gestion introuvables ailleurs ⊕ Beaucoup d'informations sur les performances et la gestion mise en œuvre ⊖ Absence de gestion libre

(1) Hors supplément éventuel sur unités de compte spécifiques (SCPI, par exemple). (2) SO: sans objet.



DOSSIER

➔ assuré par Suravenir. Il ne vous reste plus qu'à les suivre ou à les adapter, et à opérer les arbitrages nécessaires sur votre contrat.

DES POINTS À RÉGLER

En prenant à bras-le-corps le sujet des frais de gestion des unités de compte, vous avez réglé le principal problème tarifaire de l'assurance vie. Mais, bien entendu, cela ne vous empêche aucunement de garder un œil critique sur les autres commissions prévues par la notice de votre contrat, notamment celle prélevée à chaque opération changeant la répartition de l'épargne entre les différents supports (arbitrage). Unitairement, la ponction s'avère rarement colossale. Toutefois, « les frais d'arbitrage s'accumulent tout au long de la vie d'un contrat, et ils peuvent finir par peser lourd, estime Guillaume Eyssette, de Gefinéo. Par ailleurs, il faut vérifier si le coût est exprimé en euros ou en pourcentage du montant arbitré, car la différence est notable sur un gros contrat. » Les acteurs Internet ne facturent pas ces commissions,

et de nombreuses assurances vie prévoient un arbitrage gratuit par an. C'est déjà bien, mais cela peut être insuffisant pour un épargnant actif.

Deuxième sujet qui mérite que vous lui accordiez toute votre attention: les options de prévoyance, et en particulier la garantie décès. En effet, cette dernière prévoit qu'à votre mort soit versé à vos bénéficiaires au moins le montant cumulé de tous vos versements, y compris si vos unités de compte affichent des moins-values - l'assureur se charge alors de compenser les sommes manquantes. « Les garanties décès peuvent se révéler intéressantes, mais on voit de tout en matière de tarifs, alerte Vincent Cudkowicz. Certains contrats les incluent dans les frais de gestion, d'autres les facturent en supplément. » Dans ce cas, le coût est mentionné dans la notice. Il vient s'ajouter aux frais de gestion et croît avec l'âge du souscripteur. Pensez à bien vérifier les points suivants: le montant maximal que l'assureur peut prendre en charge et l'âge auquel l'assurance s'éteint (généralement, 70 ou 75 ans). ♦

FRAIS DES UNITÉS DE COMPTE UN RENDEMENT FINAL DÉCEVANT !

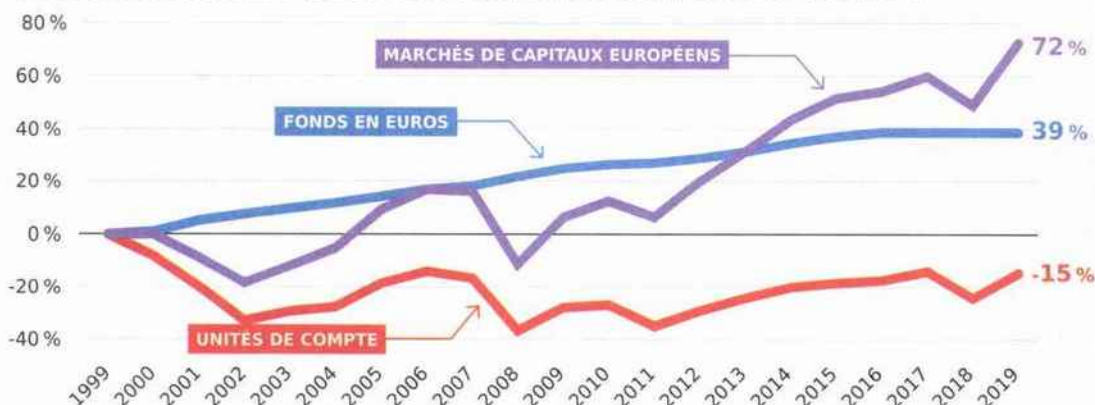


L'association européenne d'épargnants Better Finance a étudié la performance des contrats d'assurance vie multisupport sur les 20 dernières années. Les résultats laissent un sentiment d'amertume. L'association a calculé le rendement réel obtenu par un investisseur qui aurait souscrit une assurance vie fin 1999 et aurait retiré ses capitaux

en 2019. À l'arrivée, il aura accumulé une performance nette d'inflation de près de 40% sur le fonds en euros... mais perdu, sur la même période, plus de 15% sur les unités de compte. Si la performance de ces dernières est bien corrélée à celle des marchés de capitaux européens (l'indice utilisé est composé à 50% d'actions et 50%

d'obligations), elle sous-performe massivement. Selon l'association, ce résultat s'explique en partie par le niveau excessif des frais. Autre souci, la sélection des unités de compte. Les distributeurs d'assurance vie étant rémunérés par une partie des frais de gestion des fonds, cela les incite à promouvoir les produits les plus chargés, et non les plus performants.

PERFORMANCE RÉELLE DE L'ASSURANCE VIE SUR UNE LONGUE PÉRIODE



Source: Rapport 2020 sur les performances de l'épargne longue en Europe, Better Finance.