

En couverture

La prime à la sécurité des assurances-vie

Avec un rendement décevant et un catalogue d'unités de compte réduit, les contrats en euros des grands réseaux sont moins compétitifs que ceux des petites maisons. Mais plus rassurants.

Comme les assureurs, les grandes banques de réseau ne sont pas épargnées par l'érosion des performances des contrats d'assurance-vie en euros. Le dernier millésime ne restera pas dans les mémoires. En cause, la baisse continue des taux d'intérêt depuis dix ans, qui a réduit d'autant les rendements des obligations, principal actif détenu par les fonds en euros des contrats d'assurance-vie.

Avec une obligation assimilable du Trésor (OAT à dix ans) rapportant aujourd'hui tout juste 2% par an, les assureurs ne peuvent plus compter que sur leur stock d'obligations anciennes, émises à des taux plus élevés, pour servir à leurs clients des rendements corrects. Mais ce stock s'épuise peu à peu, et les performances des contrats ne devraient pas s'améliorer dans l'avenir. Pour l'heure, avec un taux moyen d'environ 3% par an, l'assurance-vie en

euros permet encore de se protéger d'une inflation annuelle comprise entre 1,7 et 1,8%.

Comment se positionnent les banques sur ce marché déclinant? Avec un rendement moyen de 2,9% l'an, leurs contrats font un peu moins bien que les 3% du marché. « Entre 2007 et 2011, les rendements moyens de ces contrats étaient inférieurs de 0,27 point à la moyenne. A titre de comparaison, les contrats patrimoniaux, c'est-à-dire

Rang	Banque Contrat	Performance*		Entrée (maximum)	Frais		Notre avis
		2012	Sur 3 ans		Gestion		
1	Crédit agricole Espace Liberté	3,40%	10,80%	4%	0,8% (euros) 1% (UC)		Le meilleur contrat du moment sur un an et sur trois ans. Avec des frais d'entrée malgré tout assez élevés, mais qui peuvent se négocier.
2	BNP Paribas Multiplacements Privilège	3,27%	10,57%	4%	0,7% (euros) 1,06% (UC)		Un large choix de supports (522) pour un ticket d'entrée à 20000 euros. Des frais d'entrée élevés.
3	LCL Rouge Corinthe	3%	10,39% ⁽¹⁾	3%	0,8-0,6% (euros) 0,75% (UC)		Lanterne rouge du classement sur 2012, ce « vieux » contrat ne compte que 37 supports en unités de compte. Ticket d'entrée à 40000 euros.
4	Crédit mutuel Arkéa Patrimoine Options	3,20%	10,34%	2%	0,45% (euros) 0,8% (UC)		Une offre composée de 83 unités de compte. Des frais d'entrée raisonnables, mais aucune dégressivité des frais de gestion en fonction des versements.
4	Société générale Séquoia	3,03%	10,34%	3%	0,96% (euros et UC)		Propose 50 supports dont 3 à dominante immobilière. Frais sur versement en baisse, à 3%.
6	Crédit du Nord Capi Sécurité	3,16%	10,29%	3,9%	0,96% (euros et UC)		Performances satisfaisantes, mais des frais d'entrée et d'arbitrage vraiment très élevés.
6	HSBC HSBC Stratégie Patrimoine	3,10%	10,29%	3%	0,75% (euros) 0,6% (UC)		Une ouverture sur la multigestion. Sur les 93 supports proposés, 12 proviennent de sociétés de gestion extérieures.
8	Caisse d'épargne Nuances Privilège	3,05%	10,28%	3%	0,6% (euros) 1% (UC)		Un rendement en fort recul depuis deux ans (3,7% en 2010 et 3,2% en 2011). Des frais d'entrée négociables pour ce produit de gestion privée.
9	La Banque postale Cachemire	3,10%	10,05%	3%	0,95% (euros et UC)		Des frais de gestion plutôt élevés. Mais propose des trackers et 4 fonds en multigestion.
10	Banque populaire Solevia Patrimoine	3,05%	9,96%	Aucuns	0,4% (euros) 0,8% (UC)		Le seul contrat à ne pas facturer de frais de versement. Mais le ticket d'entrée est fixé à 200000 euros, avec 60 fonds accessibles.

* Nette de frais de gestion. (1) Pour les encours supérieurs à 100000 euros; pour ceux inférieurs à cette somme, le taux est de 9,75%. UC : unités de compte.

ceux distribués par les conseillers en gestion de patrimoine et les plateformes Internet, avaient des rendements en moyenne supérieurs de 0,36 point à cette moyenne», détaille Cyrille Chartier-Kastler, fondateur du site Goodvalueformoney.eu.

Contrats basiques

Comment expliquer ces résultats très moyens? Spécialisées dans la distribution de produits financiers, les banques vendent à leurs guichets des contrats basiques avec peu d'options de gestion. « Ces contrats sont élaborés pour des clients captifs ayant une aversion au risque. Les banques privilégient uniquement la sécurité », soutient Patrice Pomaret, président de la Chambre des indépendants du patrimoine. Leur portefeuille est souvent constitué quasi exclusivement d'obligations d'Etat, les moins rentables, qui sont considérées comme les plus sûres. De plus en plus d'acteurs cherchent à diversifier le leur en y incluant des actifs plus rémunérateurs. Suravenir, filiale assurance-vie du groupe Crédit mutuel Arkéa, a ainsi conçu, pour le spécialiste de la gestion patrimoniale Primonial, un fonds en euros, Sécurité Pierre Euro, investi à... 87% en immobilier tertiaire (bureaux et locaux d'activité). Sa performance en 2012 : 4,15%. Pour Bernard Le Bras, président du directoire de Suravenir, « c'est un produit qui présente des caractéristiques auxquelles les épargnants français demeurent fortement attachés : garantie en capital, régularité des rendements et effet de cliquet. Avec un rendement attractif ».



M. Bertrand pour Challenges

CYRILLE CHARTIER-KASTLER,
FONDATEUR DU SITE GOODVALUEFORMONEY.EU

« De 2007 à 2011, les rendements moyens des contrats des grands réseaux étaient inférieurs de 0,27 point à la moyenne du marché. Ceux des conseillers indépendants et des plateformes Internet affichaient, eux, une performance supérieure de 0,36 point. »

Mais ce genre de produit se retrouve rarement au guichet. Pléthorique en apparence, l'offre bancaire est en réalité limitée. Régulièrement, une nouvelle génération d'un même contrat succède à la précédente. Les versions « anciennes » n'étant plus

en magasin grossissent la gamme, alors que les banques ne mettent en avant que leurs contrats en cours de commercialisation.

Autre point faible de l'assurance-vie des banques : un catalogue d'unités de compte peu fourni. La plupart du temps, l'architecture du contrat n'est pas « ouverte », et le choix de fonds se limite à ceux gérés par la banque. « Cette monogestion est omniprésente, contrairement aux produits des conseillers en gestion de patrimoine et des banques en ligne, qui jouent la carte de la multigestion. C'est pourtant utile pour capter davantage de performance », regrette Olivier Farouz, directeur général d'Arca Patrimoine. Résultat, les meilleurs fonds sont exclus des enveloppes des banques. « Leurs contrats haut de gamme proposent cependant cette architecture "ouverte", mais ils sont réservés aux clients aisés en gestion de patrimoine ou en banque privée », précise Bernard Le Bras.

Gourmands en frais

Dernière particularité : ces contrats sont chargés en frais (voir tableau page 62). Il faut compter entre 3 et 4% à l'entrée et jusqu'à 1% en frais de gestion annuels. C'est beaucoup, surtout pour les frais de gestion, qui ne sont pas négociables, contrairement aux frais d'entrée, qui peuvent baisser, jusqu'à disparaître, en fonction du montant investi. C'est surtout élevé comparé aux contrats de nouvelle génération disponibles sur Internet, comme celui de Fortuneo, qui affiche « zéro frais d'entrée » sur son fonds en euros, pour un rendement de 4,05%.

Pourtant, en plongeant dans l'offre de chacun des dix grands réseaux, nous avons trouvé beaucoup de produits dignes d'intérêt. Challenges a donc sélectionné les meilleurs d'entre eux. Et nous avons retenu, sur notre podium, le contrat Espace Liberté, du Crédit agricole, en tête de notre classement avec un rendement de 10,8% sur trois ans, suivi par le contrat Privilège de BNP Paribas (+10,57%) et le contrat Rouge Corinthe, de LCL, qui, malgré un petit 3% en 2012, affiche un rendement de 10,39% sur trois ans pour les encours supérieurs à 100 000 euros.

Laurence Boccara, avec Eric Tréguier

Aux épargnants avertis les contrats en ligne

Championnes des frais nuls ou réduits, les banques en ligne font, comme d'habitude, mieux que les banques de réseau. En 2012, le contrat de Fortuneo a affiché 3,60%, ceux d'ING Direct, de Boursorama et de MonaBaq ont servi 3,42%. Moins gourmands en frais, ces contrats Internet se distinguent

aussi par leur choix de fonds « boursiers » (entre 150 et 220 unités de compte). « L'accès à une large gamme de fonds est proposé à tous avec des tickets modestes », indique Pascal Donnais, directeur général de Fortuneo. Mais, face à cette gamme étoffée, l'investisseur doit être en mesure de faire seul son marché et de

gérer son compte à distance. « Ce n'est pas facile pour un néophyte. Il est sans filet et n'a pas de conseiller face à lui », indique Hervé de La Tour d'Artaise, président de l'Association française des conseils en gestion de patrimoine certifiés. A conseiller, donc, aux épargnants avertis et autonomes. ■