

Comment obtenir les meilleurs rendements en assurance vie ? (I)

Cela paraît évident : l'objectif **apparemment** primordial d'un contrat d'assurance vie est d'obtenir le meilleur rendement possible. Et pourtant, j'aurai l'occasion au cours des prochains « *Supplément Patrimoine* » de nuancer ce propos lorsque l'objectif premier de la souscription ne sera plus la qualité des fruits obtenus, mais le succès de l'opération patrimoniale en elle-même (votre succession ou votre prévoyance, par exemple). Mais voici d'abord « mes » critères sur la rentabilité d'un contrat.

Apprécier à sa juste valeur le rendement de votre contrat doit faire tenir compte de ses frais et de la fiscalité sur vos gains. Lorsque votre proposant n'est pas l'assureur en direct, ces deux intervenants se partagent ce qu'ils vous facturent sous forme de frais de contrat :

1. Les **frais de souscription** — ou frais d'entrée, ou de versements — rémunèrent l'assureur pour la mise en place du contrat (les documents de souscription, le traitement de votre dossier, etc.), et votre proposant pour son travail d'intermédiaire, de conseil et de commercialisation ;
2. Les **frais de gestion** sont justifiés chez l'un et l'autre par la technicité de la gestion de votre contrat et les services apportés au cours de son existence.

■ Que cachent des frais d'entrée réduits ou nuls ?

Des frais d'entrée réduits ou nuls sont d'abord et avant tout un appât commercial, destiné à ferrer le poisson et lui cacher l'hameçon. Des frais nuls sont tellement attirants que certains contrats n'ont que cela à vous offrir ! En effet, ces frais ne doivent pas être considérés automatiquement comme trop élevés sans comparaison avec le service fourni. Mettez vous à la place de votre proposant : sachant qu'une taxe fixe de 0,15 % de vos versements est due à l'Etat par l'assureur, chaque souscription de contrat à frais 0 % commence par lui coûter de l'argent. Même réduits par l'automatisation et l'informatique, ses coûts de mise en place sont forcément non négligeables. Pour être rentable, il ne lui restera donc pas d'autres voies que de limiter ses services coûteux : le conseil personnalisé et la technicité du contrat. Car,

vous proposant n'est pas un **mécène** : lui, mieux que tout autre, sait compter ! C'est le cœur de son métier. Certes, toutes choses égales d'ailleurs, moins vous paierez de frais d'entrée, plus votre enrichissement sera important. Sauf que les choses d'ailleurs ne sont jamais égales ! Achetez-vous une maison ou une voiture en comparant uniquement les prix d'achat ? Bien sûr que non. Je suis même certain que vous passez plusieurs heures sur maints autres critères à comparer, étudier, réfléchir, avant de vous décider pour de tels investissements. Alors, ne pensez-vous pas que pareille démarche serait nécessaire en matière d'assurance vie, pour des montants d'investissement rapidement équivalents ? Certains objecteront que ce travail est trop technique, qu'ils n'y entendent rien, etc. Je leur répondrais que le n° P591 de ce *Supplément Patrimoine* leur avait déjà fourni une méthode simple afin d'éviter, en quelques secondes, toute une catégorie de contrats inadaptés.

Ma méthode - Payer 0 ou 1 % de frais d'entrée pour un contrat Internet n'est pas une bonne affaire, mais le juste prix pour le produit et une prestation réduite à la simple récolte des renseignements à inscrire sur votre bulletin de souscription (nom, prénom, adresse...). A partir de là, si votre intermédiaire vous en fait davantage, vous devez obtenir de lui beaucoup plus également. Pour 2 à 3 %, il devrait passer 2 ou 3 heures à analyser votre situation, réfléchir avec vous sur la rédaction de la clause bénéficiaire de votre assurance vie, vous expliquer le fonctionnement du contrat, et vous aider à choisir vos supports d'investissement. Entre 3 et 5 %, soit les sommes que vous avez prévu de verser sont très faibles — un versement unique de 2 000 €, par exemple, ne génèrera que 100 € « d'honoraires » avec 5 % de frais —, soit le service rendu devient très important. Par exemple, plusieurs jours de travail pour établir un bilan patrimonial efficace, et à nouveau plusieurs jours de travail pour arriver à une analyse et un conseil de qualité. Au-delà de 5 %, considérez que vous allez sûrement trop payer, ou pas assez obtenir. Bien sûr, tout ceci est à moduler avec la complexité du contrat (le choix des supports est inexistant dans un contrat en euros), les sommes à verser, et le paiement ou non d'honoraires séparés pour un travail d'analyse et/ou de conseil.

Au total, le temps passé sur votre dossier a forcément un coût que votre intermédiaire devra amortir d'une façon ou d'une autre. A vous de négocier raisonnablement ces frais de versements afin d'obtenir le service dont vous avez besoin à un prix intéres-



La suggestion de Frédéric Segoura

Conseil indépendant
en gestion de patrimoine

Que faire de votre vieux contrat en euros ?

La question est d'actualité. Dès maintenant, ou dans un proche avenir, selon les compagnies d'assurance, votre vieux contrat en euros peu rémunérateur (et sans espoir d'amélioration sensible dans les prochaines années) peut être transféré vers un multisupport. Ce transfert se fait sans incidence fiscale si votre épargne est investie à hauteur de 20 % minimum sur des unités de comptes (UC). Vous êtes donc assailli de propositions pour faire migrer votre ancien contrat vers un plus moderne. **Mais est-ce dans votre intérêt ?** Vos avantages sont patents :

- les prélèvements sociaux sur vos gains n'auront lieu qu'en cas de retrait, et non plus chaque année ;
- voire même jamais, en cas de décès de l'assuré (l'économie peut alors se révéler très importante, si l'objectif est la transmission) ;
- la possibilité de dynamiser votre rendement en prenant quelques risques sur les UC non garantis. Vos inconvénients sont potentiels :
- des pertes financières sont possibles sur les UC ;
- en cas de transfert, le fonds en euros du contrat multisupport peut être moins rémunérateur que l'ancien, et votre nouveau contrat plus chargé en frais de gestion, ce qui est logique (le multisupport est techniquement plus évolué que le contrat en euros), mais rentable seulement quand les résultats — non garantis — sont au rendez-vous.

Si les assureurs s'enthousiasment autant sur cette possibilité de diversification, ce qui les anime n'est pas tant la satisfaction de vous faire gagner plus d'argent (surtout que ce gain est hypothétique) que celle de diminuer leurs propres risques. Cela ne veut pas dire pour autant qu'il ne faille pas étudier leur proposition. Dans beaucoup de cas, c'est une opportunité que vous devriez saisir, et avec elle, l'occasion de **remettre à plat votre stratégie patrimoniale** et le choix même de votre contrat d'assurance vie. Chaque cas étant particulier, pour une réponse personnalisée, je vous invite à me contacter sans aucun engagement de votre part à l'adresse mail : patrimoine@media-sante.com

sant. Je sais que certains d'entre vous s'estiment suffisamment pointus dans l'assurance vie pour choisir de souscrire sans frais, et donc... sans conseil. Gare à l'automédication : la lecture de quelques livres et des réponses trouvées sur un forum Internet permet-elle de se passer d'un médecin, pour un enjeu de long terme que les médecins appellent « affection chronique » ?

■ Surveillez aussi les frais de gestion !

Si les frais d'entrée se paient une seule fois, les frais de gestion seront prélevés tous les ans ! La fourchette « normale » des frais de gestion se situe entre 0,5 % et 1 % de l'épargne en contrat. En bas de cette échelle, vous trouverez en général des contrats pauvres en choix de supports de qualité, et en haut, les contrats les plus pointus. Avec bien sûr un risque de distorsion : *des frais de gestion élevés permettent d'obtenir chez l'assureur la rémunération qu'il n'a pas eue avec des frais d'entrée bradés !* Il existe ainsi nombre de contrats à fuir : faiblement chargés en frais d'entrée, peu intéressants sur le plan technique, et fortement chargés en frais de gestion !

En outre, il arrive que certains contrats d'assurance vie (avec option PEP) fassent payer en plus des frais de couverture, (justifiés quand l'investissement est à 100 % actions, par exemple), en vue de vous garantir au terme de 8 années le niveau de votre capital investi. Ils sont généralement facturés 0,25 % l'an, en sus des frais de gestion.

Exemple pratique - La Fédération Continentale (Groupe Generali) a l'habitude de fonctionner ainsi. Son contrat Xaélidia PEP admet 0,60 % de frais de gestion + 0,25 % de frais de couverture, soit un total de 0,85 %. Dans la même compagnie, on trouve le contrat un peu plus sophistiqué E-Xaélidia, dont les frais de gestion passent à 0,80 % et les frais de couverture à 0,50 %, soit un total de 1,30 %. Et toujours à la Fédération Continentale, mais en vente par Internet sous la marque Altaprofits, on retrouve la version à frais d'entrée à 0 % avec frais de gestion à 0,95 % + frais de couverture à 0,50 %, soit un total de 1,45 %. Prélevés tous les ans !

Combien de personnes ont souscrit ce contrat par Internet en pensant faire une belle affaire, grâce à l'appât des frais d'entrée à 0 % ? Et je n'aborde ici que la comptabilisation complète des frais, pas la prestation conseil ni les différents aspects techniques du contrat.

Mon conseil - Il est donc important de surveiller le niveau des frais de gestion par rapport aux services dont vous bénéficierez pendant la vie du contrat. Payer 0,5 % ou 0,6 % l'an pour n'avoir comme tout service qu'un relevé annuel non commen-

té, c'est hors de prix. Payer 1 %, voire 1,2 % pour bénéficier d'un contrat techniquement très évolué, de l'appui d'un conseiller qui répond à vos questions et surtout vous aidera régulièrement, paraît acceptable. Attention cependant aux « rois de l'arbitrage », payés par les frais des arbitrages qu'ils réalisent à tort et à travers sur vos supports, alors qu'une rotation moins fréquente de votre portefeuille permet d'obtenir un résultat rentable pour un faible coût.

■ Mais quel type de contrat est vraiment rentable ?

Malgré tout ce que vous pouvez lire sur le sujet, **la plus ou moins bonne rentabilité de votre contrat d'assurance vie ne viendra que pour très peu du niveau des frais**. Historiquement, cette culture de la comparaison basée sur les seuls frais vient de l'époque où les contrats étaient quasiment tous en euros (ex-contrats « en francs »).

Leur support d'investissement était composé presque uniquement d'obligations d'État et de monétaires. Ces titres très sécuritaires offrant le même rendement à tout le monde, la latitude de gestion était étroite, et des nettes différences de frais pouvaient alors infléchir parfois assez significativement votre enrichissement final. Du moins quant aux frais d'entrée, puisque les performances des fonds en euros sont obligatoirement publiées *nettes de frais de gestion*.

Or, de nos jours, la baisse de rendement des obligations et des monétaires oblige l'assuré à la recherche d'une bonne performance à adopter d'autres stratégies d'investissement : il se met à l'ère du contrat multisupport. Avec l'aide de son proposant, il doit choisir entre plusieurs supports d'investissement non garantis (ou *unités de compte = UC*), pour épauler le fonds en euros déclinant, mais synonyme de sécurité. Parmi les bons contrats, les écarts entre fonds en euros étant devenus faibles (+/- 0,2 % l'an), et la part d'investissement sur ce support se réduisant (plus ou moins selon votre cas de figure, certes), **la rentabilité de votre contrat d'assurance vie proviendra quasi exclusivement en 2006 de l'excellence du choix de vos UC**. Vous pouvez entrevoir dès lors l'importance de la compétence professionnelle en la matière de votre proposant !

Avez-vous déjà testé votre banquier ou votre assureur sur sa connaissance des palmarès des meilleures UC existantes, toutes gestions confondues, sur 3, 5 ou 10 années de suivi ? Sur cela seulement réside la clef de la rentabilité. J'aborderai ce sujet crucial bien plus largement dans un prochain numéro de *Supplément Patrimoine*. ■ [Réf. P108]

Attention : les textes ci-dessus sont protégés par un copyright

Etes-vous pour le photoco... pillage ?

Ami lecteur. Notre *Lettre* spécialisée est largement photocopiée et dupliquée. D'un côté, cela montre à quel point sa qualité est appréciée et son utilité reconnue. Rien d'étonnant à cela : c'est la seule publication spécialisée réellement indépendante destinée aux médecins dans ce domaine. C'est-à-dire sans aucun recours à la manne publicitaire directe, ou plus insidieuse, indirecte.

Et d'un autre côté, la duplication *sans autorisation* de notre *Lettre*, outre qu'elle est illégale, nous prive des ressources financières correspondantes et, au final, vous prive d'informations décisives en matière de

gestion. **Notre indépendance et la qualité de cette Lettre reposent sur nos seuls lecteurs abonnés.** C'est-à-dire sur ceux qui sont prêts à mettre le prix dans de l'information de qualité, hautement rentable. Pour les autres, opportunistes et adeptes du photoco-pillage, voici quelques rappels utiles, afin de leur éviter la surprise d'une citation en justice au titre du Code de la propriété intellectuelle par notre service juridique...

• **Lecteurs individuels** : la reproduction de tout ou partie de la présente *Lettre* n'est autorisée qu'en vue d'un usage exclusivement personnel et individuel. La dupli-

cation par mailing-liste est notamment strictement interdite.

• **Lecteurs institutionnels** (Ordres des médecins, Syndicats, Associations professionnelles, Enseignants du 3ème cycle, etc.) et sociétés commerciales (presse médicale, sites Internet, etc.) : les contenus de la présente *Lettre* sont protégés : il est interdit de les reproduire intégralement ou partiellement sur quelque support que ce soit, y compris les sites Internet, *sans autorisation expresse de Média-Santé* (art. L 122-4, L 122-5 et L 335-3 du Code de la propriété intellectuelle – Ce délit est puni de 3 ans de prison et 300 000 € d'amende. ■