

Le contrat d'assurance vie idéal...

Avec l'apport des quatre derniers numéros du *Supplément Patrimoine* de *La Lettre de Média-Santé* dédiés aux contrats d'assurance vie, vous recherchez à présent « le contrat idéal ».

Si vous espérez lire d'ici quelques instants le nom de ce fameux contrat, je vous arrête tout de suite : vous ne le trouverez pas dans ces colonnes ! Voici deux raisons :

1. Je suis farouchement indépendant, et n'ai donc aucun intérêt à faire de la publicité pour tel ou tel contrat ;
2. Il n'existe pas aujourd'hui, du moins à mes yeux, de contrat multisupport absolument parfait.

Etes-vous pour autant condamné à subir le bêtisier du précédent numéro, pour vos souscriptions d'assurance vie ? Heureusement, non. Car si je ne connais aucun contrat à ce jour rassemblant *tous* les critères idéaux que je vais vous énumérer, il en existe plusieurs qui s'en approchent d'assez près...

■ Ses critères de portée générale

Dans l'attente de la conception du contrat idéal, je vous recommande de panacher vos souscriptions entre *plusieurs très bons contrats multisupport* (en unités de compte = UC) si vos objectifs ne peuvent trouver solution auprès d'une seule compagnie, ou si le montant des capitaux à investir est particulièrement élevé.

Ce contrat idéal serait **un contrat individuel directement souscrit auprès d'un assureur fiable** (stable, financièrement renommé, et établi en France). Il peut bien sûr s'agir d'une filiale française d'un grand assureur étranger, mais il ne faudrait pas sélectionner le (bon) contrat actuel d'un assureur étranger peu solide ou méconnu, et qui déciderait par la suite de ne plus assurer son suivi en France. Ou pire, qui ferait faillite !

Un autre critère général du contrat idéal paraît moins important, car plus subjectif : le *niveau de souscription minimale*. Idéalement, plus le seuil minimal de souscription serait bas, plus cela contenterait de monde. Mais force est de constater que les contrats les plus performants techniquement ne sont pas ceux que vous pouvez ouvrir avec des sommes inférieures à 1 000, ou 2 000, voire 5 000 €. La raison de ce montant qui paraîtra à chacun, ou bien excessif, ou bien tout à fait abordable, est simple : en général, l'assureur évalue son minimum exigé de souscription en fonction de son coût de traitement d'ouverture de votre dossier.

■ Ses critères de souplesse

Sa **souplesse** constitue une qualité discrète mais majeure du contrat idéal, car on appréciera tous les bienfaits des critères à suivre qu'une fois le contrat souscrit. Ainsi, les retraits et versements seraient *libres* de toute contrainte. Sauf peut-être, comme on le rencontre sur certains contrats, dans le cadre d'investissement immobilier (en SCPI – voir plus loin), où l'on peut tolérer une certaine rigidité pendant les premières années. On pourrait *programmer des rachats* mensuels, trimestriels, semestriels ou annuels prélevés sur les supports de son choix, et non seulement à partir du fonds en euros, afin de poursuivre une gestion efficace de son portefeuille malgré la mise en route des retraits réguliers.

Le contrat serait *réactif* avec investissement immédiat dès encaissement de votre versement. Soit dans un délai de trois jours ouvrés après réception de votre chèque par la compagnie, et de 24h si votre versement est effectué par virement. Les *avances* (prêt d'un montant directement fonction de l'épargne en compte sur votre contrat) seraient accordables quels que soient les supports d'investissement choisis au moment de leur demande, et concédées dans de bons délais. Les arbitrages, modifications de la répartition des supports — ou réallocation d'ac-



La suggestion de Frédéric Segoura

Conseil indépendant en gestion de patrimoine

Faut-il profiter des taux promotionnels ?

Je voudrais vous mettre en garde contre une pratique commerciale particulièrement vicieuse. Des assureurs vous promettent un taux de rendement garanti et attractif si vous souscrivez avant la fin du mois dans leur fonds en euros. Par exemple : « Dépêchez-vous : 4,50 % garanti en 2006 si vous souscrivez avant le 30 avril ! ». Ce sont généralement de très piètres contrats qui ont recours à ce genre de méthode : leur qualité intrinsèque n'étant pas à la hauteur de la concurrence, ils n'ont guère que les astuces commerciales pour attirer le client. Déjà, même si votre épargne devait être mieux rémunérée qu'ailleurs jusqu'à la fin de l'année 2006, il vous suffit de faire un rapide calcul pour vous apercevoir que ce gain initial n'est finalement pas énorme. Et quand vous prenez la peine de regarder le classement des performances passées de ces contrats, vous vous apercevez que ce petit cadeau sera de courte durée : là encore, la concurrence fait (bien) mieux sur le long terme, c'est-à-dire année après année. On ne choisit donc pas un contrat d'assurance vie pour une performance de quelques mois. Enfin, sachez que le taux promotionnel promis est généralement supérieur à celui servi en 2005 aux anciens souscripteurs. La masse des intérêts issus de la gestion de l'assureur étant partagée entre tous, le « plus » que vous aurez obtenu le sera au détriment des épargnants ayant déjà un tel contrat. Ne soyez donc pas trop vite satisfait : dès l'année suivante, de nouveaux épargnants viendront prendre une part de gâteau plus grosse que celle que vous étiez en droit d'espérer. Car vous serez à votre tour inévitablement devenu un ancien client ne bénéficiant pas des conditions attractives. Et ainsi de suite, pendant les nombreuses années que durera votre contrat. Convenez donc que, pour vouloir gagner quelques dixièmes de pourcentage pendant les tous premiers mois de votre placement, vous acceptez tacitement d'en perdre tout au long de sa détention. Vos questions ou réactions sont les bienvenues à l'adresse suivante : patrimoine@media-sante.com ■ Frédéric Ségoura

tifs —, se feraient à J+1 à *cours compensé* (vente et achat le même jour). Et sans aucune limite du nombre d'opérations ou des supports à investir ou désinvestir, y compris sur les fonds en euros.

■ Ses critères de performance

Ce qui précède fait déjà que le contrat idéal serait haut de gamme, mais aussi d'un coût de fonctionnement et de suivi raisonnable, avec des frais d'entrée *négociables à moins de 5 %* et des *frais de gestion à 1% l'an maximum sur les UC*, pour ne pas grever leur performance. Il devrait également présenter :

- Un choix parmi un *très grand nombre de fonds (plusieurs centaines d'UC)*, et gérés par *plusieurs dizaines de gestionnaires*, permettrait la possibilité d'être investi sur les meilleurs UC du moment.

- Un *investissement progressif* sur les UC à partir du fonds en euros : lors d'un versement important, comment être sûr d'avoir un bon « market timing » (choisir le meilleur moment pour entrer sur le marché) ? Aussi les fonds seront investis progressivement sur une période de plusieurs mois. Cette technique dite de « lissage » vous permettra d'éviter d'acheter des UC à la veille d'une baisse. Mais à l'inverse, elle limitera aussi vos gains si vous êtes à la veille d'une phase de hausse.

- Un « *stop loss* » (vente automatique en cas de baisse enfonçant un seuil défini) avec réallocation libre des montants arbitrés : le but est de « limiter la casse » quand les marchés financiers décrochent.

■ Ses autres critères optionnels

N'hésitons pas, soyons encore plus exigeants pour ce contrat idéal, avec :

- Le choix entre *plusieurs fonds en euros* de plusieurs compagnies, dont un adossé à de l'immobilier.

- La possibilité de souscrire quelques bonnes *SPCI* (sortes de Sicav immobilières) : or, l'immobilier n'ayant jamais été un placement liquide, beaucoup d'assureurs refusent hélas de franchir le pas en proposant ce genre de support (car ils seraient dans l'obligation de garantir justement cette liquidité).

- Un *écrêtement automatique des plus-values* : cela permet d'arbitrer régulièrement ses plus-values vers un autre fonds différent, ou moins risqué. voire carrément de les abriter dans le fonds en euros du contrat, option à réserver à ceux qui tiennent particulièrement à sécuriser leurs plus-

values dans un contexte incertain.

- Une *dynamisation automatique* du fonds en euros : où seuls les intérêts générés seraient périodiquement réinvestis sur des supports en UC désignés. A réserver aux plus prudents en vue de chercher la performance sur des supports plus risqués, tout en gardant en permanence une garantie totale sur les montants investis à l'origine.

- La possibilité de donner un *mandat de gestion* à une société ad hoc : mais celle-ci doit vous être offerte, car votre intermédiaire continuera à toucher des commissions sur votre contrat alors qu'il n'effectue plus ce travail !

- L'accès à une possibilité de *consultation quotidienne* de la valorisation de votre contrat via un site Internet gratuit (un service que l'on est en droit d'attendre, aujourd'hui, de tout bon contrat multi-support).

Mon conseil - Toutes ces options existent déjà, mais pas forcément toutes ensemble sur le même contrat. De plus, suivant les compagnies, elles sont plus ou moins onéreuses. Sont-elles « valables » ? La réponse n'est pas simple. Hormis leur coût qui ne doit pas être prohibitif, ces options relèvent plutôt de raisons tactiques plutôt que mathématiques. Si vous devez partir pendant trois mois dans le Sahara sans moyen de communication, vous apprécierez sûrement de savoir que vos placements risqués seront à l'abri, en cas de coup dur sur les marchés financiers, grâce à l'option « stop loss ».

De même, en versant subitement une très forte somme, l'option de l'investissement progressif devrait vous tranquilliser sur le risque de tout investir quelques jours avant un krach. Chacun trouvera donc ses raisons de choisir telle ou telle option.

D'autres, au contraire, préféreront prendre des décisions délibérées plutôt qu'automatiques en fonction des événements, afin de réagir plus vite si besoin. Ils apprécieront alors les délais d'arbitrages les plus brefs.

En parallèle, les différents arbitrages automatiques ne se font qu'après scrutation de votre contrat tous les 8, 15 voire 30 jours. Un délai qui peut paraître bien long dans certains cas extrêmes, mais aussi bien court par rapport au temps réel parfois nécessaire pour recueillir votre signature si vous êtes parti en vacances.

Vous avez d'autres exigences ? J'attends vos suggestions afin de rechercher le contrat qui se rapprocherait le plus possible de tous ces critères. ■ [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-

tion 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. ■