

Faut-il se fier à la presse pour choisir son contrat d'assurance vie ?

Comme tous les ans au mois de mars, toute la presse économique et patrimoniale publie « son » palmarès des contrats d'assurance vie. L'exercice est périlleux. Mettons-nous à la place des rédacteurs de la presse : sur quels critères départager les contrats quand on est journaliste ? Faut-il prendre le risque de froisser un assureur qui achète régulièrement de la publicité par pleines pages dans son journal, apportant ainsi une source de revenus non négligeable ? Peut-on dire clairement qu'un produit est médiocre alors qu'on l'a cautionné quelques années plus tôt ?

■ Les critères de sélection

Le critère le plus simple reste bien sûr **la performance du fonds en euros**. C'est même le critère historique car, à l'origine, on ne trouvait « que » des contrats en euros (en francs à l'époque). C'est à dire que le contrat n'était constitué que d'un seul support (le fonds en euros) qui était et qui reste le fonds garanti de référence. La comparaison était donc très aisée, d'autant plus que le nombre d'acteurs du marché était aussi très réduit. La concurrence étant faible, les marges étaient élevées grâce à des frais d'entrée très importants (de l'ordre de 12% la première année puis 8% les suivantes par exemple) ou bien par l'utilisation du précompte (la totalité des frais prévus sur la durée du contrat étaient prélevés immédiatement). Pour se démarquer et conquérir des parts de marché, des nouveaux venus ont réduit les marges et augmenté du même coup la rentabilité pour l'épargnant. Le plus connu étant le contrat de l'AFER. L'écart de performance était tel que la notoriété est vite venue et le succès a naturellement suivi. La presse s'en est fait l'écho pendant de nombreuses années et continue encore malgré un contrat qui n'est plus parmi les meilleurs, loin s'en faut.

Autres critères : **les frais d'entrée**. Ceux-ci ont rapidement baissé et se situent aujourd'hui dans une fourchette généralement comprise entre 0 et 5 %. Le 0 % correspondant bien souvent à une vente sans conseil ni service sur Internet et le 5 % n'existant plus que dans les conditions générales, l'intermédiaire les diminuant entre 3 et 4 %, parfois moins, en fonction du travail demandé et des montants en jeu.

Les frais de gestion : ce critère de comparaison est apparu assez récemment. En effet, il était plus difficile à connaître et donc à comparer. Surtout, bon nombre de journalistes n'ont toujours pas com-

pris qu'il n'est d'aucune utilité pour comparer des fonds en euros puisque la performance de ceux-ci est exprimée net de frais de gestion.

L'ancienneté du contrat : critère particulièrement délicat à manipuler. On pourrait penser qu'un contrat ancien est plus sécurisant pour votre épargne. Ce qui peut être vrai dans certains cas. Mais c'est surtout la taille de la compagnie qui est important et sa localisation (en France ou hors de France).

Les autres critères : tous les autres critères des contrats sont généralement absents des études comparatives. En particulier le statut — fondamental ! — du contrat (individuel ou collectif), le choix et les performances des fonds (tout aussi fondamentaux), les conditions pour obtenir une avance, le choix des options de gestion ou les conditions d'arbitrages.

■ Que trouve-t-on dans la presse ?

Je vous conseille l'achat du n° 310 (mars 2007) de la revue « Mieux Vivre Votre Argent ». D'abord parce que ce magazine illustre parfaitement mon propos du jour, ensuite parce que ce numéro est assorti d'un supplément indiquant la performance de milliers de fonds. Même si ce critère ne peut être pris seul pour choisir un fonds, il vous permet de juger vos investissements actuels ou futurs par rapport à d'autres. Mais revenons page 30 de ce numéro de « MVVA » et à l'article intitulé « Que vaut votre contrat ? ». L'ambition clairement affichée est de vous fournir « un outil d'aide à la décision ». Première impasse de taille : la nature du contrat. Aucun commentaire rappelant la différence entre un contrat individuel et un contrat collectif *. Comment peut-on passer sous silence un critère aussi déterminant et... hisser 3 contrats collectifs sur le podium ? De plus, comment ne pas rappeler *l'inconvénient majeur* de ces vieux contrats : les cotisations sociales sont systématiquement prélevées tous les ans sur les intérêts d'un contrat en euros alors que, sur un contrat multisupport, elles ne le sont uniquement lors d'un rachat et jamais en cas de transmission ? Sachant que les prélèvements sociaux sont de 11 % des intérêts produits chaque année, que ces prélèvements ne pourront plus, du coup, produire des intérêts à leur tour les années suivantes, ce sont des sommes très importantes qui sont définitivement perdues, en particulier pour les capitaux destinés à être transmis par cette voie. Et ce n'est pas les 0,20 points de pourcentage de plus de rendement par rapport à la moyenne des



La suggestion de
Frédéric Segoura

Conseil indépendant
en gestion de patrimoine

Capimed 2006 et les autres...

Vous avez pu lire dans le « Quotidien du Médecin » n° 8119 du mardi 6 mars 2007 un article sur le rendement exceptionnel du contrat Madelin de la CARMF (4,68 % !). Vous noterez que le rédacteur de cet article se garde bien d'affirmer quoi que ce soit et commence par « Selon la Caisse Autonome de Retraite de Médecins de France (Carmf) ». Approche tout à fait compréhensible. En effet, depuis deux ans, plusieurs d'entre vous m'ont contacté pour transférer leur contrat Capimed chez un autre assureur plus performant et surtout plus transparent. L'avantage de cette démarche, c'est que vous savez enfin, le jour du transfert, combien vous détenez sur votre contrat. Et vous pouvez ainsi très facilement connaître le rendement effectif de l'argent que vous avez placé sur Capimed. La surprise est de taille : **plusieurs points de pourcentage sont manquants, et nous sommes très loin des plus de 4% par an !** La cause : les règles d'investissement très défavorables avec l'âge et... l'opacité de la gestion. Je n'ai qu'un seul conseil à vous donner : transférez au plus vite votre contrat ailleurs.

Autre conseil général : en me lisant cette semaine, vous avez dû, une fois de plus, sentir à quel point il peut être difficile de choisir un contrat d'assurance vie. Retenez d'abord l'essentiel, le fondement de l'opération : la souscription d'un contrat d'assurance vie est une opération de long terme. Il est donc important de choisir un bon contrat dès le début. Ensuite, n'ayez aucun complexe : choisissez ce qui se fait de mieux, même si vous n'avez pas (encore) de gros capitaux à investir. Ne vous arrêtez pas à ce qui est écrit dans la presse au niveau des caractéristiques du contrat (frais, versement minimal, etc.). Comme vous l'avez lu dans le n° P649 du *Supplément Patrimoine*, tout est facilement négociable. ■ patrimoine@media-sante.com

bons contrats qui vont compenser les pertes ! Enfin, sauf cas particulier, on peut s'interroger fortement sur l'intérêt d'investir uniquement sur le fonds en euros pour un investissement par définition de long terme. Les meilleurs contrats proposent en effet des fonds d'investissement **au risque très faible ayant des rendements régulièrement supérieurs au fonds en euros**. Du coup, dans bien des allocations d'actifs, la part du fonds en euros ne représente plus que 30 % de l'actif investi quand il n'a pas complètement disparu. Quel intérêt dans ce cas de se focaliser sur le fonds en euros ? Il est sans nul doute plus intéressant de faire le bon choix parmi les fonds d'investissement et donc de choisir un contrat offrant une gamme la plus ouverte possible afin de vous permettre de choisir parmi les meilleurs. Car à ce niveau, les écarts ne se mesurent pas en dixième de pourcentage, **mais à coup de point entier de pourcentage**, parfois même par **dizaine de points** sur les fonds les plus sensibles. Je note au passage (page 34) « les banques, fortes des deux tiers du marché, sont à la peine pour leurs contrats grand public.../... Leçon sans équivoque : les contrats les plus vendus ne sont pas les meilleurs ». Je m'associe pleinement à ce constat et je ne peux que vous encourager à retenir cette information.

Les contrats haut de gamme sont étudiés page 40. On peut encore s'étonner de trouver un contrat collectif en première place et surtout aucun commentaire sur la qualité des supports d'investissement au nombre de 70. Seul la performance du fonds en euros est abordée. Cette analyse est pour le moins simpliste, voire carrément hors sujet. Car on peut se douter qu'un contrat dit « haut de gamme », donc destiné à recevoir de gros capitaux, ne sera pas investi uniquement sur le fonds euros alors que le contrat dispose de plusieurs dizaines de fonds.

Mon avis – L'article de MVVA, prometteur dans son titre et ses intentions, ne peut constituer une source d'information sérieuse. Bien trop partisan... à moins qu'il ne soit rédigé par des journalistes fort compétents.

* : *d'ailleurs, devant les abus répétés des contrats collectifs, le législateur impose petit à petit des conditions restrictives pour protéger les épargnants.*

■ Autre article...

Vous trouverez dans *Investir Magazine* n° 23 mars-avril 2007 un autre palmarès. Celui-ci base son système de comparaison sur une autre méthode : les catégories sont fonction du nombre de support des contrats. Ce qui peut paraître une bonne chose. Sauf qu'en tant qu'épargnant, je ne vois pas pourquoi j'irai me limiter volontairement sur un contrat ayant peu de support. Comment ferais-je demain si je désire investir sur d'autres supports alors que mon contrat n'en contient qu'un seul ou seulement quelques uns ? D'ailleurs, le rédacteur commence son article en soulignant l'importance du choix du contrat, celui-ci n'étant pas transférable et sa durée souvent viagère. Autre point intéressant de l'article : l'encart intitulé « Ne vous focalisez pas sur les frais d'entrée ». Petit à petit, on voit donc (enfin !) des journalistes ayant appris à se

servir d'une calculatrice. En effet, au niveau des frais, ce ne sont pas ceux à l'entrée qui coûtent le plus cher mais ceux qui servent à rémunérer la gestion. Si la gestion est performante, il est normal que vous payiez plus cher. Mais l'article aurait été parfait à ce niveau s'il avait conclu en disant que ce n'était pas non plus les frais de gestion qui impactent le plus la performance de votre contrat mais bien le support sur lequel vous êtes investi.

Sur ces bonnes impressions du début d'article, le premier palmarès récompense les meilleurs fonds en euros. On y trouve pèle mèle des contrats monosupports et multisupports. Là non plus, aucun commentaire sur les différences fondamentales. Les meilleurs résultats sont obtenus par les fonds ayant orienté leur gestion sur les marchés actions. Notez-le car rien ne vous empêche de faire la même chose en vous diversifiant sur d'autres supports que le fonds en euros. 2^e palmarès : « Multisupports pour débuter (2 à 10 fonds) ». Pour débuter ? Comment cela ? L'article commençait par dire qu'il fallait choisir un contrat pour le long terme. Il ne faut donc pas choisir un contrat peu intéressant sous prétexte que l'on débute alors que l'on sait pertinemment que l'on utilisera ce contrat pendant des années ! Vous noterez que le journaliste a mis en première place le contrat RES multisupport : relisez le *Supplément Patrimoine* n° P605 et vous comprendrez pourquoi un tel contrat ne devrait pas se retrouver en première place. A se demander si le journaliste a pris la peine d'éplucher et de comprendre les conditions générales de ce contrat. En 2^e position, on retrouve le contrat Afer, lui aussi plébiscité depuis des années par la presse. Là encore, aucune allusion aux problèmes de l'association ni au nombre très restreint des supports (4). Il est tout de même indiqué que les performances des supports ont été décevantes l'année dernière mais d'après le commentaire, cela semble moins important que la faiblesse des frais. La calculatrice du journaliste a dû tomber en panne. Vient ensuite le palmarès des contrats Internet pour ceux qui ne veulent pas accéder aux meilleurs contrats en pensant faire une économie des frais. Enfin, on trouve le palmarès des contrats réservés « aux épargnants aisés » et « gâtés en matière d'assurance vie » que ce soit « avec les conseillers patrimoniaux de leur banque ou avec des indépendants, ils se voient offrir des contrats plus étendus et plus ouverts que ceux réservés à la clientèle grand public ». Je ne peux, bien sûr, qu'approuver l'auteur quand il dit « dans ce domaine, les produits diffusés par les indépendants s'arrachent les premières places, grâce à leur exceptionnelle ouverture à l'ensemble des sociétés de gestion et à la qualité remarquable des fonds en unités de compte qu'ils renferment ».

■ Recommandation

Faites toujours attention aux articles de presse grand public. Restez objectif et n'hésitez pas à vous servir de toutes les informations techniques que je vous ai livrées dans les précédents numéros. En cas de doute, n'hésitez pas à me demander mon avis sur tel ou tel contrat. ■ Frédéric Segoura. Co-directeur du cabinet Provence Patrimoine Conseil à Toulon.

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. ■