

## Comment réduire les frais d'une assurance-vie

Sur certains contrats, le taux de frais approche celui du rendement. Comment faire en sorte que l'assurance-vie demeure intéressante ?



L'assurance-vie, placement préféré des Français, a un coût. En temps de rendements largement positifs, ces coûts sont dilués. Mais aujourd'hui, les rendements des contrats d'assurance-vie ne sont plus à la hauteur de ce qu'ils étaient il y a encore cinq ans. Dans ces conditions, les frais que tout épargnant doit payer en souscrivant une assurance-vie peuvent avoir un impact négatif sur le rendement du contrat. Pour réduire les frais, il est nécessaire de faire jouer la concurrence, ou alors de miser sur des classes d'actifs plus rémunérateurs.

Il y a encore 7 ans, les différents frais liés aux contrats d'assurance-vie étaient dilués grâce à des taux de rendements élevés, en moyenne de 2,80 % en 2013, selon l'ACPR (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution). La baisse de ces derniers dans un contexte de taux historiquement bas a rendu les frais plus visibles. Et cela a des conséquences. **“Les fonds en euros subissent des baisses de rendement depuis près de 5 ans, car ils sont essentiellement investis dans des obligations d'États, lesquels empruntent actuellement à des taux d'intérêt négatifs ou à des taux extrêmement faibles”,** explique Emmanuel Klein, conseiller en gestion de patrimoine (CGP) à l'Institut du patrimoine (groupe PatrimmoFi).

Reste que les épargnants voient l'intérêt d'investir dans les fonds en euros fondre avec leur rendement, et s'interrogent sur les frais. **“Nous sommes à un tournant de l'assurance-vie. Ce n'est pas la fin des fonds en euros traditionnels, mais lorsque certains offrent 1 % de rendement pour 0,80 % de frais de gestion, on peut se poser la question d'investir dans ceux-ci”,** reconnaît Emmanuel Klein. “Les frais sur les fonds en euros peuvent représenter une part significative des rendements, pouvant aller jusqu'à un tiers de ceux-ci”, renchérit Gilles Belloir, directeur général de la plateforme Placement-direct.fr. Pour réduire ces frais, plusieurs options existent : bien regarder les contrats et faire jouer la concurrence, ou choisir des actifs avec des rendements plus élevés, mais non exempts de frais.



### Bien décrypter les contrats

Afin de diminuer les frais d'un contrat d'assurance-vie, il est préférable de les connaître et de savoir ce à quoi ils se rapportent. Les principaux sont les frais d'entrée, payés à l'ouverture du contrat, les frais sur versement, payés à chaque versement et qui peuvent être dégressifs en fonction du montant versé, les frais de gestion, dits aussi frais "sur encours", les frais d'arbitrages pour les contrats d'assurance-vie multi-supports, ou commission sur les montants transférés entre un support d'investissement et un autre, ou encore les frais de gestion sur les unités de compte (UC). Si les frais d'entrée et de versement sont négociables, les frais sur encours ne le sont pas. Regarder les caractéristiques des contrats d'assurance-vie s'impose également. Il est à noter que depuis l'entrée en vigueur de la réglementation européenne PRIIPS (Packaged Retail Investment and Insurance Products) début 2018, les frais des contrats d'assurance-vie sont moins opaques qu'auparavant.

"Si les frais d'entrée et de versement sont négociables, les frais sur encours ne le sont pas"

"La réglementation européenne nous a obligés à créer des documents d'informations clés, qui permettent à tout client de connaître l'ensemble des frais, et donc de pouvoir les comparer. PRIIPS constitue une véritable protection pour le consommateur", fait valoir Thierry Goument, directeur général Nord Est des réseaux de distribution chez Axa. **"Il est essentiel de bien étudier les performances des contrats d'assurance-vie. Mal gérés, ces derniers peuvent être actuellement moins intéressants qu'un placement sur les livrets réglementés", prévient Emmanuel Klein.** "La question n'est pas tant celle des frais que celle du prix que le client accepte de payer pour le service rendu", nuance toutefois Thierry Goument.

### Assureurs traditionnels, mutuelles ou fintech ?

Faire jouer la concurrence entre les différents acteurs de l'assurance-vie est une manière de réduire les frais en recherchant les tarifs les plus intéressants. Les assureurs traditionnels et les CGP ont la réputation d'être les plus chers. "Le conseil et l'accompagnement dans la durée qu'Axa apporte à ses souscripteurs légitiment une prise de frais ; nos clients le comprennent. Nous établissons un bilan patrimonial, puis nous présentons à nos clients en fonction de leur profil et de leur horizon de placement une proposition complète de produits et investissements adéquats", tempère Thierry Goument, qui précise que certains frais peuvent être négociés. La note est généralement moindre chez les mutualistes. "Les frais modérés des contrats d'assurance-vie des compagnies mutualistes, telles que la MACSF, sont l'une de leurs caractéristiques. Nos frais sur les versements, utilisés pour assurer la garantie des produits, sont de 3 % seulement sur le fonds en euros et de 1 % sur les UC. Pour les frais sur encours, nous avons toujours eu une politique de frais faibles à 0,5 %. Nos frais modérés s'expliquent par une optimisation des processus et un nombre de produits limités", commente Guillaume Rosenwald, directeur assurances et produits de la MACSF. Même son de cloche à la Macif, un autre mutualiste, qui ne prend ni frais d'entrée, ni frais de dossier ni frais sur versement sur son contrat Mutavie. "Nous ponctionnons des frais uniquement sur l'épargne gérée. Ainsi, les frais de gestion pour les fonds en euros et les UC sont de 0,6 %", déclare Odile Ezerzer, directrice de Macif Finance Épargne et directrice générale de Mutavie, qui admet rechercher les coûts de gestion les plus bas et calculer les prix au plus juste.

"Les assureurs traditionnels et les CGP ont la réputation d'être les plus chers. La note est généralement moindre chez les mutualistes"

"Notre gamme de produits est simple, nous travaillons avec un petit nombre de distributeurs et de nombreuses opérations peuvent être réalisées en ligne par nos sociétaires. Nous n'avons pas d'actionnaires à rémunérer. En revanche, nous ne faisons aucune économie sur la qualité du conseil que nous prodiguons à nos

www.lenouveleconomiste.fr

Pays : France

Dynamisme : 1

Page 3/4

[Visualiser l'article](#)

adhérents”, souligne Odile Ezerzer, qui reconnaît cependant que la rémunération des fonds en euros “est actuellement décevante pour les épargnants ayant un horizon d'épargne à long terme”.

Les fintechs ont la réputation d'être les plus intéressantes. Ainsi, Placement-direct.fr ne prend pas de frais d'entrée sur les contrats d'assurance-vie qu'elle propose en exclusivité. “Placement-direct.fr ne prélève aucun frais sur versement. Les frais d'encours pour les fonds en euros varieront entre 0,6 et 0,75 % par an, et pour les supports en UC de 0,6 % à 0,75 %. En ce qui concerne les UC, des frais sur encours s'appliquent à la fois au niveau contrat, mais aussi au sein du support choisi. Pour l'allocation pilotée, les frais de gestion propres à l'allocation seront de 0,25 à 0,40 %”, indique Gilles Belloir. Ce dernier recommande aux investisseurs souhaitant diminuer leurs frais “de privilégier de faibles frais d'entrée, puis d'analyser le couple rendement/risque, le rendement étant déjà présenté net de frais sur encours, en s'aidant au besoin des comparatifs produits par certains fournisseurs d'informations financières. Il est important de regarder les niveaux de frais et le rendement des années précédentes, sachant que les performances passées ne préjugent pas des performances futures”. “Les pure players Internet proposent des frais de versement très bas, mais en échange obligent souvent les souscripteurs à investir fortement dans des UC afin de financer la garantie de leurs fonds en euros”, commente Guillaume Rosenwald.

#### Choisir des actifs plus rentables

Réduire les frais de son contrat d'assurance-vie peut être profitable si l'on souhaite continuer d'investir prudemment ou à court terme dans des fonds en euros. Pour ceux qui recherchent des rendements supérieurs, d'autres solutions existent, qui comportent davantage de risques. Selon Emmanuel Klein, “il est préférable d'investir dans des fonds euros dynamiques ou des fonds euros immobiliers, qui offrent pour ces derniers 2,5 % de rendement en moyenne”. Et celui-ci d'ajouter : “un épargnant pourra aussi étudier l'investissement dans les SCI ou SCPI dans le cadre de l'assurance-vie, car ces dernières sont très peu volatiles, à condition de bien choisir les thématiques. Il est préférable d'investir dans des SCI ou SCPI spécialisées dans l'éducation, la santé, les crèches ou les résidences seniors, car ces dernières ne sont pas corrélées aux marchés financiers”. Investir dans les trackers (ou ETF, ou fonds indiciels en français) qui répliquent exactement l'indice de leurs sous-jacents est une autre possibilité.

“Il est préférable d'investir dans des SCI ou SCPI spécialisées dans l'éducation, la santé, les crèches ou les résidences seniors, car ces dernières ne sont pas corrélées aux marchés financiers”

“Les frais de gestion des ETF sont très faibles, de l'ordre de 0,3 % en moyenne”, souligne Emmanuel Klein. La Macif étudie l'utilisation d'ETF en assurance-vie, mais ne prévoit pas de les référencer avant 2022. “La gestion pilotée est une autre manière de se donner l'opportunité d'augmenter ses rendements dans un contexte de taux bas et de baisse inéluctable des rendements des fonds en euros. Des frais de gestion plus élevés peuvent s'appliquer dans ce cas”, souligne Thierry Goument. “Les frais de gestion sont de 1 %, mais l'investisseur ne s'occupe de rien”, confirme Emmanuel Klein. Le constat est clair : chaque classe d'actifs occasionnera des frais. Et Odile Ezerzer d'affirmer : “l'assurance-vie apporte une grande simplicité aux épargnants et n'est pas plus onéreuse que les comptes-titres, PEA ou OPCVM, qui comportent de nombreux frais également”. À chacun de placer son épargne selon son profil, son horizon de placement et son appétence aux risques. Et de ne pas oublier qu'après les frais, il convient de soustraire encore 17,2 % de prélèvements fiscaux et sociaux. Rien n'est gratuit dans la vie.

Sophie Sebirot

#### Succession : le démembrement de la clause bénéficiaire

La clause bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie permet de désigner la ou les personne(s) choisie(s) par l'assuré pour percevoir des capitaux à son décès. Le souscripteur peut aussi choisir de démembrement la clause

www.lenouveleconomiste.fr

Pays : France

Dynamisme : 1



Page 4/4

[Visualiser l'article](#)

bénéficiaire de son assurance-vie. Il doit alors désigner un usufruitier, en général son conjoint et un ou des nus-proprétaires, le plus souvent ses enfants. "Ce démembrement de la clause bénéficiaire permet de protéger son conjoint survivant en lui assurant le maintien de son niveau de vie, sans porter préjudice à ses enfants, qui hériteront au décès de l'usufruitier, explique Me Nicolas Graftiaux, avocat associé chez Canopy Avocats. Le souscripteur qui souhaite y avoir recours dispose d'outils pour que tout se passe selon ses volontés, grâce à des mécanismes protégeant les nus-proprétaires. Il peut soit demander une obligation d'emploi de la somme allouée à l'usufruitier, soit mettre en place une caution au bénéfice des nus-proprétaires. Au décès de l'usufruitier, les nus-proprétaires pourront alors demander le paiement de la caution. Il est préférable de mettre en place une caution qui assurera aux nus-proprétaires de percevoir de l'argent."

Si au décès du souscripteur, une fiscalité s'applique à l'usufruitier comme aux nus-proprétaires, ce n'est pas le cas lors d'un démembrement de la clause bénéficiaire. Le démembrement de la clause bénéficiaire de l'assurance-vie s'applique à tous les patrimoines. "Le plus important est que la configuration familiale et patrimoniale soit adaptée au démembrement de la clause bénéficiaire. La franchise d'impôt est un plus", souligne l'avocat. Il est aussi possible de désigner les enfants usufruitiers et les petits-enfants nus-proprétaires.

#### Fonds d'infrastructures et fonds structurés, de nouvelles possibilités

Des nouveaux fonds, précédemment réservés aux investisseurs institutionnels, font leur entrée dans l'assurance-vie. C'est notamment le cas des fonds d'infrastructures qui, comme leur nom l'indique, investissent dans de grands ouvrages tels que les transports, l'énergie, les services à l'environnement, les télécommunications ou encore les hôpitaux. L'assureur lève des fonds auprès des épargnants et accorde des prêts aux collectivités ou aux organismes qui se lancent dans ces projets.

Les intérêts de ces prêts font le rendement des produits, estimé entre 4 % et 5 % par an. Le tout avec un risque souvent limité et pour un investissement minimum de quelques centaines d'euros. Le risque est assez faible avec un rendement réel, mais par nature, les fonds d'infrastructure s'inscrivent dans un horizon de long terme. Les fonds structurés sont une autre possibilité. Ils peuvent être souscrits en direct ou en contrat d'assurance-vie. Ils combinent plusieurs actifs financiers dépendant d'un sous-jacent. La performance des produits structurés dépend de la formule de calcul appliquée à l'évolution du sous-jacent durant la période de placement. Ces produits concernent des investisseurs prêts à supporter un risque de perte important, car le capital n'est pas garanti. "Notre fonds en euros investit dans les fonds d'infrastructures. Cependant, ces derniers, par définition, sont des placements de long terme – de 15 à 25 ans – et donc peu liquides. En revanche, la Macif ne propose pas actuellement de fonds structurés en unités de compte, qui sont complexes et qui n'offrent pas de garantie du capital. Nous pourrions les proposer uniquement pour la gamme patrimoniale de la Macif", fait remarquer Odile Ezerzer directrice de Macif finance épargne et directrice générale de Mutavie.

Fin 2019, l'encours des contrats d'assurance-vie s'élevait à 1,783 Md€, dont 78 % étaient placés sur des fonds en euros.

L'assurance-vie a renoué avec une collective positive en décembre 2020 d'environ 550 M€.

Source : Fédération française de l'assurance (FFA)