



ARGENT

ASSURANCE-VIE

Ces contrats qui font la part belle aux fonds en euros

En mars, 9 milliards d'euros d'argent frais ont atterri sur les contrats d'assurance-vie, selon les chiffres de la Fédération française de l'assurance, dont près de 35 % ont été logés dans des unités de compte, ces supports non garantis qui permettent d'investir en Bourse. Cette part s'élevait même à 40 % le mois précédant la crise sanitaire.

«Le fait que les unités de compte ont attiré une collecte plus importante à la fin de l'année dernière et au début 2020 ne signifiait pas un changement de posture des épargnants français par rapport au risque», souligne Gildas Robert, senior partner chez Optimind. C'était simplement le reflet du très bon historique de performance des marchés financiers sur les dernières années.»

Depuis, l'appétence pour le risque a baissé à la suite du krach du mois de mars. «Le retournement des marchés va réorienter la collecte vers le fonds en euros à court et à moyen terme», prédit le consultant. Si le chiffre demeure élevé, c'est en partie parce que le fonds en euros devient une denrée rare. De nombreux assureurs ont mis en place des contraintes pour en limiter l'accès aux nouveaux souscripteurs. Par exemple, depuis le 1^{er} avril, les investissements sur l'ensemble des fonds euros d'Apicil (contrat Frontière Efficente) sont plafonnés à 40 %. Chez Suravenir, qui équipe de nombreux contrats Internet, les deux fonds en euros requièrent 30 % (Surave-

Cinq contrats performants

Contrat (Assureur)	Rendement 2019	Rendement 2016-2019
Garance Epargne (Garance)	3 %	NS*
Dynavie (Capma & Capmi)	2,20 %	9,30 %
Plan Eparmil (AGPM Vie)	1,95 %	9,47 %
Ampli-Grain 9 Euro (CNP Assurances)	1,65 %	9,30 %
Boursorama Vie (Generali Vie)	1,55 %	8,89 %

* produit lancé en novembre 2017

SOURCE : LE MONDE

nir Rendement) et 50 % (Suravenir Opportunités) de fonds risqués. Les associations d'épargnants n'en sont pas dispensées. Les excellents contrats Epargne Retraite 2 Plus de l'ASAC-Fapès et Gaipare Selectissimo, tous deux assurés par Allianz, exigent désormais 30 % d'unités de compte.

Certaines restrictions

Chez d'autres, la restriction s'applique uniquement au-delà d'un certain montant : 30 000 euros pour le contrat Evolution Vie assuré par Aviva, par exemple. Il en est de même pour le contrat phare du marché, celui de l'AFER, au-delà de 100 000 euros, même si l'association n'a jamais voulu confirmer l'information. Mais quelques rares enveloppes offrent encore

un actif garanti totalement accessible, sans surcoût ni surprise. Nous en avons sélectionné cinq, sur ce critère, mais aussi pour l'ensemble de leurs qualités : rendement, frais, souplesse, services...

Le plus généreux d'entre eux est le contrat Garance Epargne : son fonds en euros a délivré 3 % au titre de 2019. «Nous sommes une mutuelle et continuons à promouvoir le fonds en euros, car notre rôle, c'est d'assurer le risque, pas de le transférer au client», explique Xavier Couratier, directeur délégué de la stratégie et des opérations de Garance.

La mutuelle délivre par ailleurs la même rémunération à chaque épargnant quel que soit le pourcentage de fonds risqués détenus, et elle pratique des frais de gestion

identiques sur tous ses supports (0,50 % par an). «Ainsi, l'assuré prend ses décisions d'allocation en fonction du niveau de risque qu'il accepte sans être biaisé dans son choix», poursuit Xavier Couratier.

Le contrat donne néanmoins accès à une sélection réduite de seize unités de compte, parfaite pour des néophytes. A l'inverse, le contrat de Boursorama satisfait les amateurs de Bourse avec quelque quatre cents supports référencés et une gestion sous mandat sans frais. Ainsi que deux fonds en euros, Eurossima et Euro Exclusif, sans restriction à ce jour.

Autre stratégie : privilégier les contrats monosupports encore commercialisés. Citons Plan Eparmil, de l'AGPM, Dynavie du groupe Monceau Assurances ou encore Ampli-Grain 9 Euro, d'Ampli Mutuelle (assuré par CNP Assurances), tous trois de bonne facture. «Nous considérons qu'il n'y a rien à gagner à pousser les épargnants vers les unités de compte, car ils s'en souviendront si on leur force la main», explique Jérôme de Villèle, directeur général délégué d'Ampli Mutuelle.

Pour autant, ces contrats ne sont pas immunisés contre la baisse des taux d'intérêt, d'autant qu'ils attirent les clients «frileux». «Certes, les rendements vont baisser dans les prochaines années, mais l'assurance-vie reste une bonne enveloppe fiscale et financière pour le très long terme», estime M. de Villèle. ■

AURÉLIE FARDEAU