



VIE PRATIQUE

EXCLUSIF

Ampli : un nouveau contrat où le fonds euros est roi

La compagnie Ampli Mutuelle a décidé de lancer un contrat d'une espèce que l'on croyait en voie de disparition : un monosupport. Baptisé Ampli Assurance Vie, il va voir le jour dès ce mois de février. Il s'agit, donc, d'un contrat qui ne comporte qu'un seul support : le fonds en euros. « *L'idée, c'est de prendre le marché à revers, le fonds en euros est délaissé* », nous a confié en exclusivité Jérôme de Villèle, directeur général. Actuellement, Ampli Mutuelle distribue un contrat de la MIF, qui devrait progressivement être moins mis en avant. « *J'avais le projet d'un fonds en euros depuis trois ans, mais je n'avais pas prévu la remontée des taux* », précise Jérôme de Villèle. Son initiative a, en effet, été rendue possible par la hausse des rendements obligataires, qui permet, maintenant, à la fois aux compagnies de renouer avec les bénéfices sur le support sécurisé et à l'assuré d'obtenir plus de gains. « *C'est quand les taux ont dépassé 2 % que je me suis dit que c'était le moment d'y aller* », révèle Jérôme de Villèle. Ce qui lui laisse espérer des gains annuels pour les assurés « *de 3,5 % à 4 %* » nets de frais de gestion, qui ne s'élèvent qu'à 0,5 %. Un tarif extrêmement bas au regard de ses concurrents, et il en va de même pour les commissions sur chaque versement ou sortie qui sont tout simplement nulles.

Parmi les contrats monosupports, seul Dynavie (Monceau Assurances) s'adresse encore à un public large, mais les frais d'entrée sont de 2 % (négociables). D'autres assurances-vie de ce genre sont aussi commercialisées, mais sont destinées soit à une population précise (Carac Epargne Protection pour les personnes vulnérables), soit à la transmission (MIF Intergénération), voire avec plafond de versement (Funéparagne de La France Mutualiste). Ce modèle était plutôt sur le déclin avec la baisse des rendements obligataires durant ces trente dernières années. Les contrats multisupports, c'est-à-dire avec la possibilité d'investir sur les marchés via des unités de compte (UC), avaient fini par dominer le secteur. L'assureur défend un métier recentré sur la mutualisation des risques : « *Les Français veulent du fonds en euros*, déclare Jérôme de Villèle. *Nous le voyons bien avec notre PER [plan d'épargne retraite] : il ne compte en moyenne que 20 % d'UC, alors qu'il s'adresse à une population qui n'est pas la plus averse aux risques.* » Ampli Mutuelle commercialise ses produits uniquement aux travailleurs non salariés, une liberté autorisée par la loi. Des personnes aux revenus parfois importants et disposant déjà d'une épargne de précaution, donc qui pourraient s'orienter davantage sur lesdites UC, pour lesquel-

les l'horizon d'investissement est à long terme (le PER Ampli dispose aussi d'un fonds en euros, mais cantonné - il en fallait donc un autre entièrement nouveau pour l'assurance-vie). Contrairement à certaines compagnies, Ampli n'impose aucune contrainte d'investissement en UC pour accéder au support sécurisé, et Jérôme de Villèle le revendique : « *Les unités de compte, ce n'est pas le métier des assureurs. On est là pour assurer le capital. Mes confrères n'avaient pas forcément le choix.* » Il considère cependant que « *si les autres acteurs arrivent à afficher 30 % d'UC [sur les encours de leurs contrats], c'est qu'ils forcent la main en quelque sorte aux assurés* ». Il s'attend ainsi à ce que le gendarme du secteur mette « *le holà* » et craint que « *si les marchés devaient se retourner, les assurés s'en souviendraient* ». L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution a déjà appelé en mai 2022 les distributeurs de contrats d'assurance-vie « *à mieux respecter le devoir de conseil auprès des clients financièrement fragiles ou en difficulté* », ceux pour lesquels les UC sont à éviter et le support euros à privilégier. Ce ne seront peut-être pas ceux qui pourront, néanmoins, accéder au nouveau contrat d'Ampli, car le ticket d'entrée s'élève à 5.000 €.

