

## Placement : ces assurances-vie à capital garanti qui vont rapporter 4 % et plus

Avec le retour des rendements obligataires en territoire largement positif, des assureurs en ont profité pour lancer de nouveaux fonds en euros. C'est le cas de SwissLife ce 16 novembre, comme le révèle « Les Echos ». A qui s'adressent ces nouveaux supports sécurisés ? Quel rendement cible ? Peut-on y investir toute son épargne ? Décryptage.



Les fonds en euros nouvelle génération devraient générer autour de 4 % nets de frais de gestion en 2023. (iStock)

Faire mieux que le Livret A sans risquer de perdre le capital investi : c'est la promesse des fonds en euros lancés cette année. Pour rappel, les fonds en euros désignent les supports à capital garanti inclus dans les assurances-vie. Il y en a généralement un ou deux par contrat.

Cette promesse devrait être aisément tenue du fait du [gel du taux du Livret A à 3 %](#) et du nouvel environnement de taux caractérisé par des OAT (emprunts de l'Etat français) dépassant ce niveau sur toutes les maturités. Car, alors que le rendement des fonds en euros commercialisés de longue date est grevé par de vieilles obligations acquises durant la période de taux bas, les nouveaux supports sont composés des titres obligataires émis depuis la remontée des taux d'intérêt. Ils profitent donc d'un rendement haussier.

### SwissLife lance un nouveau fonds en euros

Malgré cet environnement propice au lancement de nouveaux fonds en euros, peu de compagnies ont entrepris cette démarche, notamment par peur de cannibaliser les supports garantis déjà sous gestion. Après [Ampli Mutuelle début 2023](#), Corum Life cet été, c'est au tour de SwissLife ce 16 novembre d'officialiser la sortie de son nouveau fonds en euros. Ce dernier ne sera pas accessible à tous les clients de l'assureur, mais uniquement à ceux qui ouvriront l'assurance-vie créée à cette occasion et proposée par Placement-direct.fr, le courtier en ligne filiale de SwissLife.

Supportant uniquement des frais de gestion de 0,6 % et accessible dès 500 euros, ce contrat baptisé Euro + est monosupport. C'est-à-dire que les épargnants n'ont pas le choix des fonds sur lesquels ils investissent. Il n'y en a qu'un disponible. En l'occurrence, uniquement le nouveau fonds en euros de SwissLife est intégré à l'enveloppe.

« En créant un produit 100 % fonds en euros, nous supprimons toute la complexité au moment de l'adhésion sur le choix et l'explication des supports d'investissement. Pour l'assureur, cela lui permet de piloter plus facilement sa stratégie d'investissement car il n'a pas à tenir compte du risque d'arbitrage au sein du contrat vers d'autres fonds », met en avant Gilles Belloir, directeur général de Placement-direct.fr.

Logiquement, ce contrat, qui table en 2023 sur un rendement annualisé supérieur à 4 % nets de frais de gestion (avant fiscalité), s'adresse aux personnes voulant investir sans risque de perte en capital. « Alors que la quasi-totalité de nos clients venant sur l'assurance-vie privilégient les contrats multisupports [ *ils investissent donc sur des unités de compte soumises au risque de perte en capital, NDLR* ], cette assurance-vie va nous permettre d'attirer une clientèle nouvelle. Le 100 % fonds en euros peut, par exemple, intéresser les personnes en phase de transmission de leur capital, ou voulant à moyen terme financer un projet structurant comme l'achat d'une résidence secondaire », détaille Gilles Belloir.

Selon France Assureurs, qui fédère la quasi-totalité des compagnies opérant en France, les unités de compte (UC) attirent chaque mois 40 % des sommes versées sur les assurances-vie. Cette proportion a progressé du fait, notamment, des restrictions d'accès aux fonds en euros mises ces dernières années par les assureurs. Certains ont en effet rendu impossible le tout fonds en euros ou ont réservé les bonus de rendement aux épargnants privilégiant les UC.

## Attrait du capital garanti

« Avec désormais des taux techniques élevés [ *taux minimum garantis par l'assureur, NDLR* ], il n'y a aucune raison de ne pas remettre le fonds en euros à l'honneur », explique Jérôme de Villèle, directeur général d'Ampli Mutuelle, d'autant plus que « nos adhérents préfèrent en général le 100 % fonds en euros », ajoute-t-il. « Suite au lancement de notre plan d'épargne retraite en 2020, nous avons constaté que les adhérents plébiscitaient le fonds en euros. Sans intervenir dans leur choix, 85 % de l'encours a été investi dans le fonds garanti », assure Jérôme de Villèle.

En conséquence, la nouvelle assurance-vie d'Ampli Mutuelle lancée en février dernier est composée uniquement du fonds en euros créé pour ce contrat. Cette appétence pour le capital garanti peut venir de la nature des adhérents ciblés par Ampli Mutuelle. La mutuelle se destine en effet aux professions libérales, aux indépendants et à leur famille, donc potentiellement à une population dont l'activité professionnelle les amène déjà à encourir un risque de fluctuation des revenus.

A ce stade, Ampli Mutuelle revendique plus de 300 adhésions à son assurance-vie pour un total de 19 millions d'épargne investie, soit un encours moyen de 55.000 euros par contrat, sachant que le ticket d'entrée, fixé à 5.000 euros, est relativement élevé. La mutuelle ne prélève ni frais de souscription, ni frais de sortie, uniquement les frais de gestion du fonds en euros qui s'élèvent à 0,5 %.

« Ces chiffres restent assez modestes. Quand nous aurons le rendement 2023, nous pourrions être plus offensifs dans notre communication. En 2024, nous visons 1.500 voire 2.000 adhésions pour un encours total de 75 à 100 millions d'euros », détaille Jérôme de Villèle. La mutuelle décidera du taux servi fin janvier. Il devrait se situer entre 3,5 et 4,2 %.

## Pari différent pour Corum Life

A date, bien que « modestes », les encours sous gestion d'Ampli Mutuelle dépassent ceux du fonds en euros de Corum Life lancé en juin dernier. « Depuis juillet, nous avons collecté 11 millions d'euros sur notre fonds en euros [ *Corum EuroLife*, *NDLR* ], soit 18 % de la collecte totale de l'assurance-vie. Le ticket moyen est de 7.000 euros », détaille Frédéric Puzin, fondateur de Corum L'Épargne. Il est possible d'ouvrir un contrat Corum Life dès 50 euros investis.

« Corum Life est une jeune compagnie créée en 2020. C'est pourquoi nous allons faire progresser prudemment notre fonds en euros. Pour 2024, notre objectif est d'atteindre une trentaine de millions d'euros », explique Frédéric Puzin. Outre la prudence, cette collecte modérée s'explique par le plafonnement du montant pouvant aller sur Corum EuroLife. La part du capital investi sur le fonds en euros ne peut dépasser 25 % de l'épargne totale allouée au contrat.

« Ce fonds en euros répond aux besoins de certains clients de sécuriser une petite partie du capital ou voulant y placer les dividendes générés par leurs SCPI », explique le fondateur de Corum L'Épargne. En effet, au minimum 75 % de l'assurance-vie de Corum Life doit être investie en unités de compte, avec un risque de perte en capital. Corum propose de loger dans son assurance-vie des SCPI mais aussi des fonds obligataires, en gestion libre ou en allocations prédéterminées.

Les versements sur les UC supportent des frais de souscription variables selon les fonds. Ils peuvent atteindre jusqu'à 5 % sur les fonds obligataires et jusqu'à 12 % sur les SCPI. « En 2023, nos profils d'UC vont délivrer tous plus de 6 % de performance », assure Frédéric Puzin. S'agissant du fonds en euros, Corum devrait servir au moins 4 % nets de frais de gestion.

## Un rendement attendu supérieur de 1 à 1,5 point à la moyenne du marché

Sur l'ensemble des fonds en euros du marché, le taux moyen devrait atteindre 2,5 % au titre de 2023 d'après le cabinet Facts and Figures, spécialisé dans l'étude des assurances-vie. Du côté du Cercle de l'Épargne, think tank consacré à l'épargne, la retraite et à la prévoyance, on table sur un rendement moyen semblable, de 2,5 % à 2,8 %. A priori, avec un rendement anticipé autour de 4 %, les nouveaux fonds en euros seront donc bien au-dessus de la moyenne du marché.