



Pour adapter leurs contrats à la remontée des taux et retenir leurs clients, les assureurs multiplient les offres commerciales sur leurs fonds à capital garanti. Certains créent même de tout nouveaux fonds, comme prochainement Swiss Life. L'épargnant peut-il trouver son compte ?

# Les nouvelles offres de l'assurance-vie

Marie-Eve Frénay

**A**près avoir chanté les louanges des unités de compte, les assureurs remettent davantage en avant leurs fonds en euros, ces supports à capital garanti qui captent près des trois quarts de l'encours total placé en assurance-vie.

« Il y a deux ans, les compagnies ne voulaient plus de collecte sur le fonds en euros. Elles mettaient des barrières à l'entrée avec des contraintes très importantes d'investissement en unités de compte [supports soumis au risque de perte en capital, NDLR]. Elles ne négociaient plus les frais d'entrée. Mais, désormais, les assureurs donnent un coup de barre à 90 degrés », observe Cyrille Chartier-Kastler, fondateur de Facts & Figures, cabinet de conseil spécialisé sur l'assurance.

## Offres antidécollecte

Ainsi, fin janvier, Swiss Life a prévenu ses assurés que les nouveaux versements sur son support à capital garanti seraient cette année rémunérés au moins 2,25 % à condition d'investir en parallèle sur des unités de compte dans une proportion supérieure ou égale à 60 %. « S'il est prématuré d'annoncer une perspective de rendement pour 2023, ce taux de rendement minimum sera dépassé en fin d'année », indique Eric Le Baron, directeur général de SwissLife Assurance et Patrimoine. De même, la Carac a annoncé en février dernier un rendement minimum garanti de 3 % pour tous les versements effectués jusqu'au 30 juin sur son fonds en euros. Depuis, cette offre a été prolongée jusqu'au 30 novembre prochain.

Ces annonces, arrivées tôt dans l'année, visent à se prémunir des rachats trop massifs sur les fonds en euros. Ces derniers, avec l'inflation et la remontée des taux, sont concurrencés par des placements plus liquides et souvent moins chargés en frais, comme les livrets réglementés et les comptes à terme. Ironie du sort, avant la remontée des taux, les assureurs ont cherché à accompagner la décollecte sur le fonds en euros.

Ce qui change, depuis l'an dernier, c'est qu'ils n'en maîtrisent plus le rythme. « La

décollecte commence à taper sur l'os. Elle oblige les assureurs à vendre des obligations à perte, et cela fait très mal », explique Cyrille Chartier-Kastler. Sur les sept premiers mois de l'année, les fonds en euros ont perdu près de 17,8 milliards d'euros. Sur toute l'année 2022, la décollecte nette a atteint 20,3 milliards d'euros. « Le rendement garanti a été efficace, juge Eric Le Baron. Jusqu'à présent, comme sur toute l'année 2022, la décollecte sur le fonds en euros s'élève à une centaine de millions d'euros. C'est très faible au regard du marché dans son ensemble », insiste le directeur général de SwissLife Assurance et Patrimoine.

**Pour tirer profit plus rapidement de la hausse des taux obligataires, certaines compagnies lancent de nouveaux fonds en euros. Ampli Mutuelle l'a fait, tout comme Corum avec l'objectif de servir un rendement « supérieur au taux du Livret A cette année »,** comme l'expliquait Corum en juillet dernier. Swiss Life va leur emboîter le pas. « D'ici à la fin de l'année, nous allons proposer un nouveau fonds en euros destiné à une clientèle retail [plus grand public, NDLR], plus averse au risque et qui passe par des distributeurs en ligne », révèle aux « Echos » Eric Le Baron.

Ce support s'adressera uniquement aux courtiers en ligne. Actuellement, sur ce segment, l'assureur travaille avec sa filiale Placement-direct.fr. Dépassant les 3 %, l'OAT à 10 ans, boussole des taux, laisse présager une rémunération annuelle supérieure à 3 % sur ces nouveaux supports. Mais seuls les assureurs n'ayant pas de problématique de transfert de leur vieux fonds en euros vers leur nouveau support peuvent en créer. Ainsi, Suravenir n'a pas retenu cette possibilité dans le cadre du nouveau contrat avec Nexity, redoutant que la collecte se fasse au détriment de ses supports garantis déjà commercialisés.

Le défi consiste à éviter de cannibaliser ses propres fonds en euros tout en échappant à la décollecte. « Les offres commerciales se propagent largement », fait remarquer Cyrille Chartier-Kastler. Pour des assureurs comme Suravenir, elles prennent la forme

d'une bonification du rendement des fonds en euros pour 2023 et 2024.

## Taux bonifiés

« Les assureurs sont très créatifs en ce moment. Si nous restons pro-unités de compte, nous faisons des opérations commerciales qui vont drainer des flux vers le fonds en euros pour recharger nos actifs en rendement », glisse François-Régis Bernicot, président du directoire de Suravenir, en marge de la présentation de sa nouvelle assurance-vie à dominante immobilière en partenariat avec Nexity. Concrètement, l'argent frais permet d'investir sur des obligations mieux rémunérées que le stock existant.

Ainsi, cette filiale du Crédit Mutuel Arkéa s'est engagée à majorer de 2 points, nets de frais de gestion, le taux de rendement de son fonds euros dynamique, Suravenir Opportunités 2, pour les versements d'au moins 5.000 euros réalisés du 1<sup>er</sup> septembre au 31 octobre... A condition qu'au moins la moitié du flux nouveau alimente des unités de compte. Autrement dit, sur les 5.000 euros nouvellement versés, au maximum 2.500 euros pourront alimenter Opportunités 2 et bénéficier de la majoration du rendement. En cumul depuis le début de l'année, Suravenir reste en décollecte sur les fonds en euros. « Mais, là, on a stoppé le mouvement », souligne François-Régis Bernicot.

Dans la même optique, La France Mutua-liste a supprimé, depuis le 1<sup>er</sup> septembre, les frais de versement sur ses assurances-vie, sans imposer en contrepartie à ses épargnants d'investir sur des unités de compte. Chez Allianz, aussi, les épargnants ont accès à un taux bonifié. Plus faible, la majoration s'élève à 1 %, avant frais de gestion, mais elle est sans condition de versements sur les unités de compte.

« Jusqu'ici, nous avions un minimum de 30 % d'unités de compte pour souscrire à un contrat. Depuis le deuxième trimestre, deux grands changements dans notre politique de souscription sont intervenus. Les clients peuvent souscrire des contrats 100 % en fonds

euros. Et nous mettons aussi en place une offre promotionnelle sur le taux de participation au bénéfice. L'environnement économique et l'aversion au risque plus importante constatée chez nos clients sont à l'origine de ces évolutions », détaille Marion Dewagneaere, directrice d'Allianz Patrimoine et d'Allianz Banque. Là encore, cette bonification ne s'applique pas sur l'encours total, mais sur les cotisations versées du 4 mai au 31 décembre.

« Ces bonifications sont ponctuelles. Ce sont souvent des opérations de communication : un client, peu attentif, peut faire l'amalgame et penser, à tort, que l'assureur va verser 3 % ou 4 % sur l'intégralité de son fonds en euros », met en garde le fondateur de Facts & Figures. En outre, ces rendements majorés sont bruts de prélèvements sociaux et servis au prorata temporis à compter du versement effectif sur le fonds. De quoi limiter la portée de ces bonus, dans un contexte où des alternatives à ces bonifications existent pour accroître le rendement d'une assurance-vie sans basculer sur des supports drastiquement plus risqués. ■

**Rendements comparés des fonds en euros, du Livret A et de l'OAT**

