

## Olivier Sanson (Ampli Mutuelle) : "Nous reversons 100 % des gains à nos assurés"

Placements. Le directeur général de la mutuelle des professions libérales revient sur le succès de son fonds en euros, dont le rendement s'est élevé l'an dernier à 3,75 %.



Ampli Mutuelle compte 35 000 adhérents, essentiellement des libéraux, avec une moyenne d'âge de 55 ans et un ticket d'entrée assez important, autour de 55 000 euros pour l'assurance-vie.

DR

Avec 119 millions d'euros d'encours en épargne, Ampli Mutuelle est un petit poucet dans l'univers de l'assurance-vie. Elle a toutefois marqué les esprits en lançant en 2023 un contrat monosupport doté d'un nouveau fonds en euros. Retour sur un produit original.

L'Express : Quelle est la particularité d'Ampli Mutuelle ?

Olivier Sanson : Nous sommes une mutuelle créée en 1968 par des professionnels de santé avec, à l'origine, une offre de prévoyance. Progressivement, nous avons étoffé nos services pour répondre à nos adhérents, les professions libérales, indépendants et chefs d'entreprise. En 2020, nous avons fait le grand saut en lançant nos propres produits d'épargne, avec d'abord un Plan d'épargne retraite (PER) puis [un contrat d'assurance-vie monosupport](#) en 2023. Nous restons une société à taille humaine, de 65 salariés.

Pourquoi ne proposez-vous qu'un contrat monosupport, sans possibilité d'investir sur des unités de compte ?

La genèse de ce contrat réside dans l'appétence de nos adhérents pour le fonds en euros. Nous n'avons pas

pour objectif de proposer une offre complète de gestion de patrimoine mais plutôt d'apporter une réponse très compétitive sur certains actifs, en particuliers les actifs sécuritaires.

Notre fonds en euros a distribué 3,75 % net de frais l'an dernier et nous sommes confiants sur notre capacité à servir un taux compris entre 3 et 3,5 % sur les prochaines années, même si les taux d'intérêt continuaient de baisser. Si l'environnement financier devenait moins intéressant pour investir, nous nous réservons d'ailleurs la possibilité de fermer le contrat aux nouveaux souscripteurs, pour éviter de pénaliser les anciens.

Comment avez-vous obtenu ce taux [bien supérieur à la moyenne](#) ?

Ce succès s'explique de plusieurs façons. Tout d'abord, notre fonds en euros a été créé à un moment où les taux d'intérêt avaient beaucoup augmenté, dépassant les 4 %, ce qui nous a permis d'investir à long terme sur des titres dotés de très bons rendements. Compte tenu de ce contexte de taux favorable et du prix des actions qui nous semble élevé, le portefeuille est investi à 100 % en obligations de très bonne qualité, émanant d'Etats (35 %) et d'entreprises (65 %). Mais cela peut évoluer assez rapidement car nous sommes réactifs. En cas de baisse des valorisations, nous pourrions modifier notre exposition aux actions de 0 à 15 % en quelques semaines. Nous avons fixé un niveau de cours à partir duquel nous commencerons à rentrer [sur les marchés actions](#) mais ce dernier est assez bas. Cependant, avec la volatilité actuelle des cours, nous pourrions saisir des opportunités pour investir de façon tactique.

Les frais entrent aussi en ligne de compte...

C'est essentiel : nos frais de gestion sont très limités, à 0,50 %. Et pour la gestion de notre fonds en euros, nous privilégions l'investissement en direct plutôt qu'au travers de fonds, pour limiter les coûts. De plus, nous reversons 100 % des gains financiers générés à nos assurés, alors que la réglementation autorise les assureurs à en prélever jusqu'à 15 %. Enfin, nous avons fait le choix, pour le moment, de ne pas mettre de gains en réserves, ces dernières pouvant amputer le rendement du contrat à long terme de 0,3 à 0,4 % selon nos simulations.

Qui sont vos clients ?

Nous avons 35 000 adhérents, essentiellement des libéraux, avec une moyenne d'âge de 55 ans et un ticket d'entrée assez important, autour de 55 000 euros pour l'assurance-vie. Sur l'activité épargne, nous avons ouvert la souscription aux conjoints de ces professionnels et à leurs enfants, ainsi qu'aux retraités. Nous pourrions multiplier par deux ou trois notre collecte en élargissant notre cible mais nous perdriions notre ADN.

Que pensez-vous de la possibilité récemment offerte aux épargnants de transférer leurs contrats d'assurance vie d'un assureur à un autre sans perdre l'antériorité fiscale ?

Du point de vue de la gestion financière, c'est une complication pour nous. Actuellement, nous pouvons obtenir de bons rendements car nous avons la garantie de conserver les encours un certain temps. Si le taux de rachat des contrats explosait, nous serions contraints par le cadre réglementaire à modifier notre gestion, ce qui entraînerait une baisse du rendement des produits et pénaliserait les assurés.