

ASSURANCE VIE

La gestion pilotée, nouvel atout charme de l'assurance vie

Longtemps réservée aux contrats d'assurance vie haut de gamme, la gestion pilotée ou mandat de gestion débarque en nombre dans les contrats grand public et internet. Présentée comme la panacée pour convaincre les assurés d'aller vers les unités de compte, à qui profite sa généralisation ?

Carole Molé-Genlis

Le tassement des rendements des fonds euros (1,80 % en moyenne en 2017) relance la question des alternatives. Après les fonds patrimoniaux dont l'objectif est de minimiser le risque, les produits structurés censés apporter une garantie contre la perte de capital, une autre alternative fait une arrivée en force : la gestion pilotée ou gestion sous mandat. « *Le fonds euros n'est plus à la mode* », concède ainsi Éric Le Baron, directeur de l'assurance vie chez Swiss Life France dont la collecte en unités de compte atteint 58 % en 2017. Selon lui, on assiste à « *une bascule des fonds patrimoniaux vers les mandats de gestion dans le cadre de mandats de gestion sur-mesure ou discrétionnaire pour une clientèle haut de gamme ou sous leur forme industrielle* ». Il ajoute : « *l'univers des mandats sous gestion est l'avenir car cela répond à ce que le client recherche pour son investissement : un profil de risque et un horizon* ». De plus, « *avec les contraintes réglementaires, on doit s'assurer de la bonne adéquation du profil de risque non seulement à la souscription, mais aussi pendant toute la durée du contrat : il faudra passer par des mandats de gestion* ».

La planche de salut de l'assurance vie

Il n'est pas le seul à voir dans ces mandats de gestion la planche de salut de l'assurance vie. A l'occasion du lancement du contrat Navig'Options pour le réseau bancaire du Crédit Mutuel Arkea, Bernard Le Bras, président du directoire de Suravenir, va encore plus loin : « *J'ai la conviction que l'avenir de l'assurance vie passe par la généralisation du mandat d'arbitrage* ». Un premier test réalisé fin 2017 montre que 85 % de ces nouveaux contrats Navig'Options sont souscrits avec un mandat



d'arbitrage, le plus souvent avec un profil « prudent » correspondant à 30 % d'unités de compte et 70 % de fonds euros. Mais en moyenne, le taux d'UC atteint 44 %. « *Nous n'avons pas voulu que la souscription d'un mandat d'arbitrage soit systématique, mais le parcours client y conduit naturellement* », précise Bernard Le Bras. Et pour cause, les frais sur versement sur le mandat d'arbitrage sont gratuits alors qu'ils s'élèvent à 2 % en gestion libre.

Conçue à l'origine pour une clientèle fortunée de banque privée, la gestion sous mandat s'est démocratisée. Pas un mois sans qu'une nouvelle offre de gestion pilotée ne soit proposée par un distributeur bancaire ou internet. Ainsi, les réseaux bancaires grand public s'y mettent en s'attachant les services de leur société de gestion « maison » : après Navig'Options de Suravenir/Crédit Mutuel Arkea qui propose la gestion pilotée avec Federal Finance, ou les contrats grands public Opale du Crédit Mutuel Nord Europe avec sa filiale La Française, le « Mandat Sélection » offrira prochainement aux assurés de toutes les caisses du Crédit Agricole détenteurs d'un contrat Predissime 9 la gestion pilotée d'Amundi.

Autre preuve de sa démocratisation, on la retrouve aujourd'hui chez la quasi-totalité des courtiers internet qui se sont offerts les grands noms de la gestion d'actifs : Epargnissimo avec Haas Gestion, Edmond de Rothschild AM et Carmignac, Linxea avec Carmignac, Assurancevie.com avec Fidelity, Link Vie avec Lyxor. Sans parler des précurseurs comme Boursorama avec EdRAM et Altaprofits avec Lazard Frères Gestion. Les sociétés de gestion se bousculent au portillon de l'assurance vie en ligne, comme l'explique Edouard Michot d'Assurancevie.com (voir interview p. 62). Enfin, la nouvelle génération des distributeurs internet (Yomoni, Nalo, Grisee, WeSave) utilise des robo-advisors pour une gestion pilotée souvent basée sur les ETF.

A l'exception de Boursorama, la gestion sous mandat est facturée en supplément des frais de gestion du contrat d'assurance vie avec parfois des écarts importants : elle coûte de 0,16 % à 0,50 % ou 0,70 % quand il s'agit d'ETF. Côté performances, difficile de savoir si, au final, les épargnants sont toujours gagnants, les banques ne communiquant pas ou très peu sur les performances des profils,

certaines acteurs prenant des libertés avec les dates compliquant la comparaison annuelle. Enfin certains contrats proposent trois profils et d'autres plus d'une dizaine. Mais à l'instar des fonds euros, gageons que la publication des performances deviendra une habitude. Enfin, la multiplication des contrats « bi-poches » (souscrire au sein d'un même contrat en gestion pilotée et gestion libre) pourraient tenter les assurés de « tester » la gestion pilotée sur une partie de leur contrat.

Si pour l'épargnant, la « rentabilité » d'un mandat de gestion est donc à regarder au cas par cas, pour les professionnels, c'est un modèle économique gagnant : les sociétés de gestion y trouvent une opportunité d'activité, les assureurs y voient une façon de remplacer la suprématie du fonds euros et les distributeurs perçoivent des rétrocommissions sur ce service supplémentaire. Ceci explique peut-être le succès de la gestion pilotée : « En 2017, nous avons vendu deux fois plus de mandats d'arbitrage dans nos contrats », assure Bernard Le Bras. Dans les années à venir, le montant des encours d'assurance vie gérés dans le cadre de gestion pilotée devrait connaître une belle ascension. ■

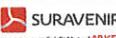
Gestion pilotée, mandat d'arbitrage, profils... un vocabulaire parfois confus

→ **Gestion pilotée** appelée aussi mandat d'arbitrage, gestion sous mandat (GSM), mandat de gestion ou gestion déléguée : l'assuré délègue entièrement la gestion financière de son contrat à des sociétés de gestion qui réalisent et suivent des investissements pour son compte, en fonction de son profil investisseur défini au moment de la souscription (prudent, équilibré, dynamique). L'assuré reçoit régulièrement des reportings de la société de gestion mais ne peut plus effectuer d'arbitrages lui-même. On utilise plus souvent le terme de « gestion pilotée » pour la gestion sous mandat « industrialisée » comme dans les contrats internet, tandis que le terme de « mandat de gestion » est encore souvent l'apanage des banques privées, pour une gestion privée « discrétionnaire » ou « sur-mesure »

→ **Gestion à horizon** : c'est une variante de la gestion pilotée avec un objectif, par exemple la retraite. L'investissement devient de plus en plus sécurisé au fur et à mesure de l'approche de l'objectif. Ce mode de gestion est proposé par défaut dans les Perp.

→ **Gestion conseillée** appelée aussi gestion profilée ou allocation conseillée : l'assuré est accompagné par un expert qui lui propose des investissements, des arbitrages. C'est cependant l'assuré qui prend la décision ou non de réaliser ces arbitrages, mais c'est le conseiller qui exécute les ordres.

Six offres récentes à la loupe

Contrat	Distributeur/ Courtier	Assureur	Société de gestion	Frais de gestion	Conditions	Profils
Puissance Avenir 	Assurancevie.com	Survénir	Fidelity International	0,60 % de frais de gestion du contrat + 0,20 % de frais de gestion sous mandat uniquement sur la partie UC	Dès 1 000 €	4 profils : modéré, équilibré, dynamique et audacieux
Navig'Options 	Crédit Mutuel de Bretagne	Survénir	Federal Gestion	Pas de frais sur versement sur mandat d'arbitrage (2 % en gestion libre). Frais de gestion de 0,80 % pour les UC + 0,50 % pour le mandat	Dès 300 €	4 profils : prudent, équilibré, dynamique et offensif
Link Vie 	Primonial	Oradea	Lyxor	0,60 % de frais de gestion du contrat + 0,70 % de frais de gestion sous mandat + 0,25 % pour les ETF (0,80 % sur le profil sécuritaire)	Dès 1 000 €	4 profils : modéré, équilibré, dynamique et offensif
Yomoni Vie 	Yomoni	Survénir	Yomoni	0,60 % frais de gestion du contrat + 0,70 % de frais de gestion sous mandat + 0,30 % pour les ETF	Dès 1 000 €	10 profils : de sécurisé (fonds euros) à risqué
Boursorama Vie 	Boursorama	Generali	Edmond de Rothschild AM	0,75 % pour les frais de gestion du contrat et gratuit pour la gestion sous mandat	Dès 300 €	5 profils : défensif, équilibré, dynamique, offensif et réactif (allocation flexible)
Easy Vie 	Easy Bourse/La Banque Postale	CNP Assurances	Gestion privée BPE	0,60 % à 0,75 % de frais de gestion sur le fonds euros et 0,65 % à 0,85 % sur les UC + 0,16 % pour la gestion sous mandat	Dès 5 000 €	3 profils : Easy Actions 50, Easy Actions 75 et Easy Actions 95

>>>

« Confier ses actifs à des spécialistes »

Edouard Michot,
Président d'Assurancevie.com



Le courtier internet Assurancevie.com a mis en place la gestion pilotée pour le contrat Puissance Avenir de Suravenir. Edouard Michot, son président fondateur, nous explique sa démarche originale pour choisir la société de gestion Fidelity International et à quelle cible s'adresse cette option.

Assurancevie.com a lancé la gestion pilotée pour son contrat Puissance Avenir avec Fidelity International : à qui s'adresse-t-elle ?

La gestion pilotée s'adresse à des investisseurs pas forcément avertis et peu autonomes. Auparavant, ils se tournaient vers le fonds euros. Mais aujourd'hui, une stratégie 100 % fonds euros est de moins en moins tenable. Autrement dit, cette gestion pilotée s'adresse principalement soit à des épargnants qui ont investi sur des fonds euros et qui cherchent de la performance, soit à des épargnants qui étaient investis en gestion libre et qui n'ont plus le temps de suivre le marché ou tout simplement qui ne sont pas satisfaits de leur propre gestion ! Ils veulent désormais confier leur actif à des spécialistes, en quelque sorte, donner à un gérant les clés du coffre.

Quel est son intérêt par rapport à la gestion conseillée ?

La gestion conseillée que l'on propose par exemple dans le cadre des allocations modèles fournies par Lazard Frères Gestion et Lyxor s'adresse plutôt aux assurés qui ont une certaine curiosité vis-à-vis de leur investissement et des marchés financiers, sans avoir le temps de gérer eux-mêmes. Plus de 5 000 clients reçoivent gratuitement tous les mois les conseils d'arbitrage et décident de les suivre ou non.

Comment avez-vous choisi la société de gestion Fidelity ?

Aujourd'hui, les sociétés de gestion sont nombreuses à vouloir se positionner sur ce marché. Mais nous voulions que ce choix réponde à un cahier des charges précis. D'abord une société de gestion dotée d'une certaine notoriété : c'est important pour l'assuré de confier son épargne à une entité connue. Ensuite, pour la poche sécuritaire du profil, intégrer le fonds en euros du contrat plutôt que des Sicav monétaires comme le proposent certains contrats. Nous cherchions également une société de gestion multigestionnaire, c'est-à-dire qui ne travaille pas uniquement avec ses fonds maison et qui soit présente partout dans le monde pour pouvoir aller chercher de la performance là où il y en a. Et enfin

nous voulions pouvoir y loger des ETF, une gageure car en raison des frais très bas cela ne correspond pas forcément au modèle économique de la gestion sous mandat. Et pour frapper fort, nous voulions un acteur qui ne soit pas encore présent sur Internet. Fidelity International répondait à tous ces critères.

Quels sont ses atouts ?

Outre tous ces critères, nous avons plafonné la poche des fonds Fidelity à 30 % ce qui oblige la société de gestion à sélectionner d'autres fonds pertinents, ETF compris. En outre, ses frais sont très bas : ils s'élèvent à seulement 0,80 % sur la quote-part investie sur les unités de compte. La fraction investie sur le fonds en euros reste à 0,60 %. Enfin, cette gestion pilotée est accessible dès 1 000 €.

D'un point de vue général, quel avenir pour l'assurance vie, le fonds euros ?

Les assureurs collectent de plus en plus en unités de compte et disent vouloir « piloter » leur collecte vers les UC. C'est troublant ! Y a-t-il vraiment un avenir pour l'assurance vie sans fonds euros ? Même si c'est le rêve des assureurs, nous ne le croyons pas. Beaucoup ont promis la fin du fonds euros il y a quatre ans et c'est exactement l'inverse qui se produit : pour pouvoir collecter, même en UC, il faut un bon fonds euros !

Pourquoi le fonds euros a-t-il toujours de l'importance ?

La *flat tax* aligne tous les revenus en matière de fiscalité... et relance par la même occasion l'intérêt des PEA ou des comptes-titres qui bénéficient de la même fiscalité avant huit ans, d'autant plus que ceux-ci proposent des supports avec moins de frais et souvent avec plus de choix !

Je pense qu'une bascule est en train de se faire : avant les assurés étaient passifs. Maintenant, on assiste à une plus grande volatilité des clients et les nouveaux assurés deviennent actifs. Alors l'intérêt d'aller encore sur l'assurance vie ? C'est avoir un bon fonds euros et choisir des contrats avec le moins de frais de gestion possible, notamment en passant par le canal internet.