

Gestion pilotée : pourquoi Assurancevie.com a pris son temps

Parole d'experts

Assurance-vie

Unités de compte

Suravenir

Courtier

Par **Benoît LETY**

Publié le lundi 12 février 2018 à 17h15



Edouard Michot - DR

Banques en ligne, courtiers web, fintechs : tous ou presque disposent désormais d'une offre de gestion pilotée sur leur assurance-vie. Le lancement d'une gestion pilotée Fidelity International sur le contrat Puissance Avenir confirme ce phénomène. Interview du président d'Assurancevie.com, Edouard Michot.

Intégrer une gestion pilotée à votre offre, c'était devenu une nécessité ?

Edouard Michot : « Oui, parce que cela répond clairement à un besoin, mais à condition que cette gestion pilotée soit bien conçue ! Nous ne voulions pas d'une offre commune, par simplicité. En attendant, nous avons mis en place [les portefeuilles modèles avec Lyxor et Lazard](#), un service qui a rencontré un certain succès. »

Comment chiffrer ce succès ?

E.M. : « 5 200 abonnés actifs aux newsletters allocations modèles. Les gestionnaires Lyxor et Lazard y trouvent leur compte en proposant des allocations basées uniquement sur leurs fonds. Et nous en proposant ce service gratuitement. »

Cela vous a permis de faire patienter vos clients en attendant la gestion pilotée ?

E.M. : « Proposer la gestion pilotée sur un contrat que vous commercialisez, c'est un gros engagement ! Vous désignez un gestionnaire pour les avoirs de vos clients. Nous avons eu beaucoup de propositions et nous en avons donc décliné de nombreuses. Notre choix s'est porté sur Fidelity International : une société de gestion qui ne gérait pas encore de mandat sur internet, et qui dispose d'une véritable légitimité sur la gestion internationale. Nous voulions un multigestionnaire, basant ses allocations sur ses fonds mais aussi sur le fonds en euros, sur les fonds d'autres sociétés de gestion et sur des trackers. Nous voulions notamment que les profils les plus prudents soient principalement investis sur le fonds en euros car, pour les clients, les frais sont moins élevés que sur des fonds obligataires. Enfin, nous voulions proposer une offre avec un niveau de frais inférieur à la concurrence : les frais de gestion restent de 0,60% sur la part investie sur le fonds en euros, et ils passent à 0,80% tout compris sur la part en UC (1). »

« Nous voulions une offre avec un niveau de frais inférieur à la concurrence »

Lire aussi : [La gestion pilotée désormais accessible à tous](#)

Pourquoi ne pas avoir opté pour un acteur totalement indépendant comme Morningstar ou Quantalys ?

E.M. : « Si vous optez pour une société tierce, il faut que celle-ci se rémunère, et cela se répercute sur le frais de mandat. Fidelity International rémunère son activité de gestionnaire, pour notre mandat, en investissant sur ses propres fonds : cela nous permet de limiter les frais. Nous avons tout de même limité à 30% la part de l'allocation en UC que Fidelity peut investir sur ses propres fonds. Comme il s'agit d'un acteur international, avec un panel important de fonds étrangers, cela ne se fait pas au détriment des clients. »

Fidelity ne peut donc pas investir plus de 30% des UC sur ses fonds « maison », sur tous les mandats...

E.M. : « Oui, c'est un point d'équilibre selon nous. »

Tous les supports du contrat sont accessibles avec cette gestion pilotée, y compris les fonds immobiliers ?

E.M. : « Tous, à l'exception des fonds immobiliers en effet. Car sur les SCPI se pose le problème des dates de valeur et des frais d'entrée. Mais cette gestion pilotée permet d'investir sur tous les OPCVM et tous les ETF. »

« Cette gestion pilotée permet d'investir sur tous les OPCVM et tous les ETF »

Est-ce l'arrivée des Yomoni, WeSave ou plus récemment Nalo qui explique le développement de la gestion pilotée sur le marché de l'assurance-vie en ligne ?

E.M. : « Nous avons la volonté de développer la gestion pilotée de longue date. Dès 2013, notre Perp disposait déjà de la gestion pilotée à horizon sécurisée et dynamique. Sur le Perp, à ce jour, 70% des souscriptions se font en gestion profilée : cela s'y prête particulièrement bien, puisqu'il s'agit d'un produit tunnel, clairement ancré sur le long terme. Pour l'assurance-vie, nous attendions avant tout de pouvoir lancer l'offre dans de bonnes conditions, avec le bon partenaire. A savoir : le lancement de notre gestion pilotée Fidelity est effective au 28 décembre 2017, ce qui nous permettra de publier des performances sur une année 2018 complète, dans un an. »

L'assureur du contrat Puissance Avenir, Suravenir, vous a-t-il encouragé dans ce sens ?

E.M. : « Ils sont clairement favorables à ce mode de gestion. Cela fait partie de leurs convictions pour accompagner les épargnants vers les unités de compte. Après, ils ne nous ont rien imposé mais, en effet, ils nous ont soutenus dans cette orientation. »

La gestion sous mandat est-elle actuellement la meilleure réponse face à l'érosion des rendements des fonds en euros ?

E.M. : « C'est une réponse. On entend ici et là que le fonds en euros est mort mais c'est loin d'être le cas ! Nous enregistrons actuellement des collectes colossales chez Aviva grâce au [taux 2017 de 2,31% sur Evolution Vie](#). Et il existe d'autres réponses pour aller chercher du rendement pour les épargnants initiés : les fonds immobiliers, les ETF, les fonds thématiques, etc. »

« On entend ici et là que le fonds en euros est mort mais c'est loin d'être le cas ! »

Des chiffres pour illustrer votre croissance en 2017 ?

E.M. : « 4 000 affaires nouvelles en 2017, tous types de contrats confondus. Et 132 millions d'euros de collecte nette. »

Plus de détails sur [l'assurance-vie Puissance Avenir](#)

(1) Frais de gestion du contrat de 0,60% + 0,20% au titre du mandat d'arbitrage. Il faut y ajouter 0,10% en cas de mouvements sur les trackers (ETF).