



Les conseillers ne devraient pas pousser au transfert

... Bien sûr, tout cela n'est pour l'heure que théorique. En pratique, banquiers et assureurs risquent de se montrer peu coopératifs. «Il ne faut pas se faire d'illusions : l'assuré sera incité à souscrire un contrat plus récent, mais relevant de la même gamme au sein d'un même réseau de distribution, et ce en fonction du montant de capital détenu. Un changement complet d'environnement chez un même assureur apparaît peu réaliste», poursuit Cyrille Chartier-Kastler. Pas sûr, par ailleurs, que votre conseiller se révèle très volontaire. «On voit mal quelle motivation il trouvera à recommander spontanément le transfert vers un nouveau contrat de son propre établissement si ce produit ne lui est pas plus favorable», commente Sébastien d'Ornano, président exécutif de la fintech Yomoni.

Parmi les casse-tête à résoudre, signalons celui promis aux clients des Caisses d'épargne, aux contrats désormais assurés par une filiale interne, BPCE Vie. Si bien que les épargnants détenant un des nombreux anciens produits, gérés par la CNP, ne pourront pas migrer vers la nouvelle offre. Pas plus qu'ils ne devraient pouvoir filer à La Banque postale, aux assurances vie pourtant conçues par CNP ! Même impasse, enfin, pour les clients du Crédit agricole qui voudraient passer au LCL. Et vice versa. Deux enseignes qui appartiennent pourtant au même groupe bancaire, et recourent au même assureur, Predica. Dans certains cas, plutôt qu'un transfert impossible, mieux vaudra alors opter pour une clôture du contrat, et reposer l'épargne sur un produit de meilleure facture. Rappelons en effet que la fiscalité de l'assurance vie, alignée sur la flat tax pour les versements effectués à compter du 27 septembre 2017, est désormais moins pénalisante : dans les huit premières années du contrat, elle ne s'élève plus qu'à 12,8%. Contre, selon l'ancienne fiscalité, 35% entre zéro et 4 ans, et 15% entre 4 et 8 ans.



«AVEC LA RÉFORME, LA CONCURRENCE ENTRE COURTIERS EN LIGNE POURRAIT REDOUBLER.»

Albert d'Anthouard, directeur de la clientèle privée chez Nalo

JUSQU'À 1 000 SUPPORTS DISPONIBLES EN LIGNE

Assureur présent sur Internet	Contrat à quitter (réseau de distribution)	Rendement 2018	Frais d'entrée max. (de gestion du fonds euros)	Contrat en ligne à privilégier
Apicil Epargne	Apicil Epargne Investissement (CGP)	2,01%	4,5% (0,6%)	Intencial Liberalys Vie
Aviva	Norwich Libre Choix 2 (courtiers)	1,81%	5% (1%)	Evolution Vie
Generali	Phi (agents généraux Generali)	1,53%	5% (0,96%)	Boursorama Vie
Spirica	Alyss (CGP)	1,60%	5% (0,65%)	Mes-placementsliberté, Linxea Spirit
Suravenir	Prévi-Options (agences bancaires du Crédit mutuel Arkéa)	1,20%	2,9% (0,68%)	Fortuneo Vie, Linxea Avenir, Digital Vie, Croissance Avenir...
Swiss Life	Swiss Life Retraite (agents généraux, courtiers)	1,50 à 2,50%	4,75% (0,65%)	Titres@Vie, Darjeeling

2

CONTRATS INTERNET**L'offre financière
va encore
plus s'enrichir**

Ce n'est plus un secret pour personne : les assureurs présents sur le Web, tels que Generali, Suravenir, Spirica et, dans une moindre mesure, Swiss Life, Aviva et Apicil Epargne, proposent l'offre la plus compétitive du marché, qu'il s'agisse des commissions (aucuns frais sur versements, contre 3% en moyenne par ailleurs), du fonds en euros (2% de rendement moyen, contre 1,4% pour les contrats bancaires) ou de la gamme de supports (des centaines disponibles, issus de diverses sociétés de gestion, contre une offre restreinte et presque toujours monogestionnaire ailleurs). Sans oublier la qualité de service, avec des rachats bouclés en 72 heures, contre une à trois semaines dans les grands réseaux. De quoi faire réfléchir les clients de ces mêmes assureurs qui seraient passés par un autre canal de

distribution qu'Internet. A l'image des épargnants du Crédit mutuel de Bretagne détenant un contrat Prévii-Options, qui, s'ils appliquent la loi Pacte à la lettre, pourraient au choix migrer vers les contrats Fortuneo Vie, Linxea Vie ou encore Digital Vie. A la clé, comme le montre notre tableau, au minimum 0,8 point de rendement supplémentaire, pour des frais d'entrée rabotés de 2,9 à 0%... L'autonomie, initialement conseillée lorsqu'il s'agissait d'ouvrir un de ces produits, n'est plus vraiment un frein, puisque nombre de ces contrats Internet permettent de déléguer simplement la gestion à des spécialistes, selon un profil de risque déterminé à l'avance.

Il faudra toutefois que les compagnies jouent le jeu d'un tel transfert, qui leur vaudra une sérieuse perte de revenus, les contrats Internet rapportant, on l'a vu, moins de commissions que les contrats traditionnels. Sur ce point, les décrets d'application, qui viendraient encadrer « les conditions de transformation » (dixit la loi) fixées par l'assureur, donneront vite la température. Même si certains spécialistes se montrent pessimistes. « La mise en concurrence ne permettra qu'une cannibalisation chez les courtiers qui jouent déjà le jeu de la concurrence en donnant le choix entre plusieurs

assureurs, en faisant évoluer la gestion financière, en diminuant les frais, etc. Mais sans aucun changement chez les bancassureurs », déplore Albert d'Anthoüard, directeur de la clientèle privée chez Nalo, une fintech de gestion patrimoniale ayant milité pour la transférabilité totale des contrats. C'est en effet la principale surprise de cette réforme : elle pourrait encore plus favoriser les épargnants avisés et disposant déjà d'un contrat Internet. C'est ainsi qu'en théorie rien ne les empêchera de passer d'un contrat ING (seulement 19 fonds disponibles, dont un OPCI, et 2,25% de rendement pour le meilleur fonds euros, soumis à une condition d'investissement de 20% en unités de compte) à un contrat Boursorama (plus de 350 fonds disponibles, et un taux de 2,35% pour le meilleur fonds euros, librement accessible), tous deux assurés par Generali. Autre exemple : les détenteurs d'un contrat BforBank Vie qui souhaiteraient un meilleur choix en matière de fonds immobiliers (10 supports disponibles dont 8 SCPI) auraient tout intérêt, eux, à migrer vers Mes-placementsliberté (24 supports immobiliers dont 17 SCPI) ou Linxea Spirit (26 supports dont 17 SCPI également). Trois contrats assurés par une seule et même compagnie, Spirica.

POUR QUI SOUHAITERAIT DIVERSIFIER AU MIEUX SON ÉPARGNE

Ticket d'entrée	Rendement 2018	Frais d'entrée max. (de gestion du fonds euros)	Nombre de fonds disponibles	L'avis de Capital
1 000 euros	1,91% ou 2,35% ⁽¹⁾	4,50% (1 et 4%)	700	L'offre de départ tient la route, mais le nouveau contrat suggéré propose davantage de solutions d'investissement, dont un fonds en euros 100% accessible dit de « nouvelle génération ». Recommandé aux épargnants bien conseillés.
500 euros	2,21%	0% (0,6%)	96	D'un contrat très chèrement facturé, passez à une offre sans frais d'entrée, au bon fonds euros accessible à 100% et disposant d'une excellente SCI. Un seul distributeur pour ce produit : le courtier en ligne Assurancevie.com.
300 euros	1,65 ou 2,31% ⁽¹⁾	0% (0,75%)	360	L'assureur italien compte des dizaines de contrats fermés aux taux moribonds. Parmi une offre Web tout aussi pléthorique, privilégiez celle de Boursorama, dont le fonds Euro Exclusif est 100% accessible, et a versé un taux en hausse en 2018.
500 euros	1,90 ou 2,90% ⁽¹⁾	0% (0,70%)	600	Ce contrat conçu pour les conseillers indépendants, via la filiale UAF Life Patrimoine, affiche des frais élevés. Les épargnants autonomes gagneront à opter pour l'un des nombreux contrats en ligne derrière lesquels se cache le même assureur.
100 à 500 euros	2 ou 2,80% ⁽¹⁾	0% (0,6%)	De 200 à 500	Certes, dans le réseau bancaire, les gammes Prévii-Options et Prévii-Retraite ont été remplacées par un contrat correct, Navi'G Options. Mais il y a mieux à faire avec les produits, nombreux, distribués par les courtiers en ligne.
1 000 euros	De 1,70 à 2,70% ⁽²⁾	0% (0,6%)	1 000	Seuls les épargnants avertis et cherchant plus de solutions de diversification basculeront sur le Net. Ils y trouveront la gamme de fonds la plus étoffée de notre panel. Le contrat d'origine est de bonne facture, à condition d'en négocier les frais.

(1) Contrat disposant de 2 fonds euros, dont l'un (le meilleur, sauf dans le cas d'Apicil) est soumis à des conditions de versement sur des supports risqués, sauf chez Boursorama. (2) Taux variant selon la part de fonds risqués détenue et l'encours du contrat. CGP : Conseillers en gestion de patrimoine indépendants (courtiers d'assurances).