

Notre sélection de contrats à transférer

Entrons maintenant dans le vif du sujet. Assureur par assureur, voyons ce qu'il est souhaitable et possible de faire, les freins que vous rencontrerez, ce que vous pouvez espérer gagner en termes de rendement, d'offre financière, etc. Bref, clarifions la donne. Cette analyse nécessite au préalable de s'arrêter sur un point compliqué : la différence entre l'assureur de votre contrat et l'établissement chargé de sa distribution (commercialisation) et de son suivi, car leurs dénominations sont souvent différentes, ce qui peut induire en erreur. Rappelons que la loi Pacte indique qu'un transfert de contrats sera autorisé chez un même assureur, ce qui ne signifie pas forcément chez un même distributeur. Exemple édifiant : les contrats de la Caisse d'Epargne sont gérés depuis trois ans par l'assureur BPCE Vie (groupe Natixis Assurances), mais son stock de contrats commercialisés avant 2016 sont aux mains de CNP Assurances. Comprenez dès lors qu'il sera impossible de troquer votre vieux contrat de l'Ecu-reuil vers son offre plus récente.

Pour connaître le nom de la compagnie qui pilote votre assurance vie, le mieux est de vous en remettre à sa notice contractuelle. Dans ses premières lignes, vous y lirez noir sur blanc auprès de quel assureur elle a été souscrite. Gardez cette information en tête. Mais bien souvent, votre unique contact est le distributeur, celui qui vous a vendu le produit, en général un banquier ou un représentant du réseau de l'assureur. C'est pourquoi nous avons choisi de prendre les distributeurs comme points de départ dans nos fiches ci-après. Nous avons sélectionné dix-huit établissements financiers parmi les plus gros du marché et, chaque fois, tenté de déterminer aussi précisément que possible les solutions de transfert à saisir. Avec parfois de véritables opportunités. Toutefois, sur un marché qui comprend des milliers de contrats, impossible d'être exhaustif. L'essentiel est de vous donner le cadre. A vous ensuite d'en faire bon usage.

Allianz, à condition d'avoir accès à Asac-Fapès et Gaipare

La liste est longue des contrats lancés par le passé (sous la marque AGF avant 2010) et tombés dans l'oubli chez l'assureur allemand. On les compte par dizaines.

Attention, nombre d'entre eux profitent encore de rendements garantis très élevés sur le fonds en euros, ne les transférez pas ! Pour les autres, c'est assez illisible, tant la grille de rendements servis est élastique. Mais un autre problème pointe : vers quel contrat migrer ? Les enveloppes actuellement commercialisées par le réseau Allianz sont loin de convaincre (Allianz Multi Epargne Vie pour le grand public), à cause de frais élevés, d'une construction confuse pour l'assuré et d'une offre financière somme toute assez banale. La compagnie gère toutefois quelques contrats distribués en dehors du réseau, de très bonne qualité cette fois.

• **Les contrats à quitter.** Les vieux, notamment Modul'Epargne ou Tellus.

• **Les contrats à aller chercher.** Ceux des associations d'épargnants Gaipare et Asac-Fapès seraient d'excellentes options. Mais l'assureur leur a fait savoir que les transferts vers leurs produits seraient refusés car leur fonds en euros est cantonné. A suivre...

• **L'intérêt de l'opération.** Si les contrats associatifs sont accessibles, ce sera 1% de plus sur le fonds en euros. Pour les autres, le gain sera maigre et gare aux frais !

Aviva, un vrai plus chez Afer ou sur le contrat en ligne

La compagnie anglaise est connue en France pour sa gestion du contrat Afer depuis 1976. Cependant, à travers ses agents généraux et son réseau salarié, la

Des opportunités chez les associations et les mutuelles

Pourquoi changer d'assurance vie quand on en est satisfait ? Pour élargir son champ d'investissement. Le plus souvent, il s'agira de passer d'un bon monosupport en euros sur un multisupport avec ce fonds en euros et des solutions financières en plus (sans obligation d'y recourir, même si on vous y incitera). A saisir dans les associations d'épargnants Afer, Asac-Fapès et Gaipare. Si les conditions de transfert sont claires et sans frais, pourquoi hésiter ? Notons que pour

l'assureur, c'est neutre puisque sans afflux de capitaux extérieurs. Cette stratégie sera aussi payante chez certaines mutuelles d'assurances. Citons la MACSF : quitter Retraite Epargne Santé pour RES multisupport, avec moins de frais sur versements à la clé ; la MIF : délaissier tous ses monosupports pour le Compte Epargne Libre Avenir Multisupport, doté de plus de services ; la GMF : se défaire d'Altiné ou de Compte Libre Croissance pour Multéo ; la Maif : migrer de Libre Cap ou Nouveau Cap vers Assurance Vie Responsable et Solidaire.

société diffuse sa propre offre d'assurances vie. Il y a trois ans, cette dernière a été profondément refondue, Aviva Epargne Plurielle venant remplacer les contrats alors commercialisés. Depuis 2014, la compagnie gère aussi un très bon produit, **Evolution Vie, pour le courtier en ligne Assurancevie.com.**

- **Les contrats à quitter.** Norwich Libre Choix 2 (mais pas Norwich Libre Option 2, rentable), Sélection International (toutes les séries).

- **Les contrats à aller chercher.** Sera-t-il possible aux assurés d'Aviva de migrer à l'Afer? Si oui, n'hésitez pas. **Sinon, rendez-vous sur Internet, chez le courtier Assurancevie.com.** Les enveloppes UFF, réservées à la clientèle patrimoniale, sont elles aussi intéressantes malgré des frais élevés. Enfin, le multisupport du réseau de l'assureur, Aviva Epargne Plurielle, est de facture assez correcte.

- **L'intérêt de l'opération.** Un bon demi-point de rendement sur le fonds en euros si vous sortez des contrats estampillés Aviva. Et des frais vraiment moins onéreux chez l'Afer ou, pour les épargnants autonomes, sur le produit en ligne.

Axa, de quoi faire, mais des incertitudes pour Agipi

Dans les archives d'Axa, des centaines de lignes de contrats différents se succèdent. Et donc des centaines de milliers d'épargnants ont entre les mains des produits éloignés des standards actuels. Que vaut aujourd'hui l'offre d'Axa? Elle est globalement assez équilibrée, avec un fonds en euros dans la moyenne, dopé pour les épargnants prenant en parallèle des risques sur leurs capitaux. Sauf à disposer d'un taux garanti élevé sur le fonds en euros, les titulaires de vieux produits auront donc de bonnes raisons de migrer.

- **Les contrats à quitter.** Les vieux monosupports en euros (sauf taux garanti), comme Epargne Océan, Odysseï, Rubial, etc.

- **Les contrats à aller chercher.** Ceux commercialisés par le réseau Axa (Arpèges notamment) sont intéressants, mais avec des frais élevés. Autre stratégie: changer de « marque » en passant par la case Agipi, une association d'épargnants partenaire exclusive de l'assureur. En pratique, ce sont les agents généraux d'Axa qui distribuent un unique contrat, Cler, un multisupport de bonne facture. Mais son fonds en euros cantonné rend cette possibilité incertaine. Autre piste, chez Carrefour Banque, avec un contrat simple et rentable (2,44% sur le fonds en euros en 2018).

- **L'intérêt de l'opération.** Gagner de 0,5 à 1% de rendement sur le fonds en euros. Avec l'Agipi, c'est aussi bénéficier d'un service après-vente de qualité.

Banque Populaire, pour l'offre financière de Quintessa

Les contrats de la banque sont gérés par sa filiale d'assurance vie, BPCE Vie, qui pilote aussi depuis trois ans la gamme de la Caisse d'Epargne. Pour ses clients, pas d'autre choix que de se préparer à un transfert intrabanque, aucune alternative extérieure à l'assureur n'existant.

- **Les contrats à quitter.** Toute la gamme commençant par « Fructi », fermée à la vente, est dépassée sur le contenu (supports financiers, options), même si le fonds en euros n'y est pas massacré (pas brillant pour autant). Les contrats Solevia, plus haut de gamme, sont à analyser au cas par cas.

- **Les contrats à aller chercher.** Les Banques Populaires en commercialisent deux, Horizéo pour le grand public et Quintessa pour la clientèle dite patrimoniale. Privilégiez ce dernier, de bonne conception et doté de frais contenus. Son ticket d'entrée à 1500 euros ne sera pas un élément de blocage.

- **L'intérêt de l'opération.** Rien sur le fonds en euros, qui n'est pas dopé sur les nouveaux contrats (vous pourriez même y perdre un peu sur certains). C'est l'offre financière qui est à viser, notamment les options de gestion, bref, la modernité du produit.

BNP Paribas, monter en gamme pour diversifier

Cardif Assurance Vie, tel est le nom de la compagnie qui gère les contrats de BNP Paribas. Mais pas seulement. Cardif propose des solutions aux conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) ou à des banques patrimoniales. Les clients de la banque y auront-ils accès? C'est peu probable, la stratégie du groupe consistant, semble-t-il, à préserver la segmentation de sa clientèle par gammes de contrats.

- **Les contrats à quitter.** Les anciennes versions de BNP Paribas Multiplacements, mais aussi les versions annexes, comme BNP Paribas Multiplacements Avenir ou Multihorizons, toutes sans lendemain.

- **Les contrats à aller chercher.** Si votre contrat vaut au moins 20 000 euros, l'idéal sera de passer sur BNP Paribas Multiplacements Privilège, la déclinaison haut de gamme de BNP Paribas Multiplacements 2. Ce dernier, destiné au grand public n'étant pas alléchant, avec des frais très élevés. Chez les CGPI, misez sur Cardif Essentiel.

- **L'intérêt de l'opération.** Un fonds en euros un peu plus élevé. Mais surtout des solutions de diversification réellement plus étoffées sur l'offre patrimoniale ou celle des conseillers indépendants.